

L'Action

NATIONALE

Volume LXXXVI, numéro 8, octobre 1996

Notre dossier

La déportation québécoise

Les fonds mutuels

par
Rosaire Morin

**Le partenaire Optimum®
de la retraite des Québécois :**



FONDS OPTIMUM

- Excellentes performances
- Personnel de compétence inégalée
- Aucuns frais d'entrée, pénalité de sortie, ni commission
 - Disponibles pour vos REER, FERR et placements réguliers

Pour plus d'information, appelez-nous :

Région de Montréal : **(514) 288-1600**
Extérieur : **1-888-OPTIMUM (678-4686)**
Télécopieur : **(514) 288-3317**



OPTIMUM PLACEMENTS INC.
425, boul. de Maisonneuve ouest, bureau 1120
Montréal (Québec) H3A 3G5

A nos abonnés

Alerte !

Le panier est percé.

Le numéro d'octobre de L'Action nationale démontre qu'au moins 22 milliards de dollars de l'épargne québécoise sont placés en d'autres provinces et pays.

C'est la pointe de l'iceberg... Ce n'est même pas le cinquième de l'épargne déportée.

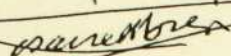
L'équipe de recherche entreprend l'examen des 2200 caisses de retraite québécoises. La déportation prévue en ce secteur excède les 70 milliards de dollars.

Vous pouvez nous aider, comme vous l'avez fait avec les fonds mutuels. Sans votre concours, il nous aurait été impossible d'analyser les 916 fonds mutuels que nous avons recueillis grâce à votre collaboration.

Votre coopération est une contribution au développement du Québec. Si vous êtes membre d'une caisse de retraite, vous pouvez demander le portefeuille des placements. Vous pouvez aussi nous transmettre le rapport annuel et les placements de la caisse de retraite des employés de votre municipalité, de votre entreprise, de votre université.

Pour vous et pour le Québec, nous analyserons les placements. Nous produirons un rapport qui conduira à des redressements nécessaires.

Merci de votre collaboration.



Rosaire Morin

Notes : après les caisses de retraite, nous analyserons les portefeuilles des sociétés d'assurances. Vous pouvez déjà nous transmettre le portefeuille des placements d'une société d'assurance vie ou de dommages.

TABLE DES MATIÈRES

OCTOBRE 1996

- | | | | |
|----|---|-----|--|
| | ÉDITORIAL I | 65 | Le Fonds de Solidarité |
| 5 | Lumière d'aurore
Rosaire Morin | | Louis Fournier |
| | ÉDITORIAL II | 74 | Fondaction CSN |
| 7 | Le sommet est fragile
Rosaire Morin | | Léopold Beaulieu |
| 13 | L'exode des richesses
Clermont Dugas | 79 | Les obligations
gouvernementales |
| 18 | Manque de capital ou
pénurie d'idées?
Pierre Paquette | | Robert Viau |
| 22 | Les régions
Robert Laplante | 81 | Trouver un autre indice |
| 29 | Mes enfants sont sans
emploi
Paul-André Quintin | 83 | Les gestionnaires québécois |
| 31 | La Bourse de Montréal
Gérald Lacoste | 88 | Une grande dérive
Claude Bariteau |
| 37 | La Caisse de dépôt et
placement
Michel Nadeau | 93 | De la privatisation à la
conscience |
| 44 | Hydro-Québec
Pierre Comtois | | André Beauchamp |
| 50 | Les valeurs mobilières
Raymond Trudeau | 95 | L'exode de nos épargnes
Guy Rocher |
| | | 97 | Les usuriers de l'an 2000
Armand Lajeunesse |
| | | 101 | La fuite de nos épargnes
Yves Michaud |
| | | 104 | Responsabilité et solidarité
Pierre Graveline |
| | | 107 | Les annonceurs |

Dossier

La déportation québécoise

Les fonds mutuels

par Rosaire Morin

COMITÉ ÉDITORIAL

François Aquin, avocat, Montréal
Louis Balthazar, politologue, Université Laval
Claude Baribeau, anthropologue, Université Laval
André Beauchamp, sociologue, Montréal
Jules Bélanger, historien, Gaspé

Jean-Guy Bissonnette, directeur de la recherche, Centraide
Gérard Bouchard, sociologue, UQAC
Henri Brun, constitutionnaliste, Université Laval
Claudette Carbonneau, première vice-présidente, CSN
Paul-André Comeau, journaliste, Montréal

Marcel Couture, président, Le Devoir, Forces
Fernand Daoust, administrateur, Fonds de Solidarité
Bernard Descôteaux, rédacteur en chef, Le Devoir
Nicole de Sève, conseillère, CEQ
Clermont Dugas, géographe, UQAR

Fernand Dumont, sociologue, Université Laval
Andrée Ferretti, écrivaine, Cowansville
Lucia Ferretti, vice-rectrice, UQAT
Danielle Gagné, administratrice, Longueuil
Alain-G. Gagnon, professeur, Université McGill

Mona Gagnon, conseillère, FTQ
Pierre Graveline, écrivain, éditeur, Montréal
Jean-Claude Guérard, économiste, HEC
Roger Guy, professeur, UQAT
André Joyal, économiste, UQTR

Pierre-André Julien, économiste, UQTR
Jacques Lacoursière, historien
Claude Lafleur, directeur général, UPA
Danielle Lafontaine, sociologue, UQAR
Guy Laforest, politologue, Université Laval

Andrée Lajoie, constitutionnaliste, Université de Montréal
Pierre Lamonde, économiste, Fonds de Solidarité
Simon Langlois, sociologue, Université Laval
Colette Lanthier, psychologue, Secrétariat à l'action communautaire
Robert Laplante, sociologue, Ville de Montréal

Alain Laramée, professeur, Télé-Université
Léo-Paul Lauzon, professeur, UQAM
Lise Lebrun, action communautaire, Montréal
Jean-Marc Léger, directeur, Fondation Lionel-Groulx
Pierre Marois, avocat, Saint-Lambert

Yves Martin, sociologue, démographe, Lac Brôme
Suzanne Messier, démographe, ministère de l'Éducation
Denis Monière, politologue, Université de Montréal
Jacques-Yvan Morin, constitutionnaliste, Université de Montréal
Pierre Noreau, sociologue, UQAT

Ferdinand Ouellet, ex-sous-ministre, Saint-Roch-des-Aulnaies
Michel Paillé, démographe, Conseil de la langue française
Pierre Paquette, secrétaire général, CSN
Micheline Paradis, directrice, Ma Caisse, Desjardins
Hélène Pelletier-Baillargeon, écrivaine, Outremont

Henri-Paul Proulx, secrétaire général, Solidarité rurale
Guy Rocher, sociologue, Université de Montréal
Bruno Roy, président, Union des écrivaines et des écrivains
Jean-Claude Tardif, conseiller, CEQ
Hélène Tremblay, sociologue, UQAR

Rodrigue Tremblay, économiste, Université de Montréal
Daniel Turp, professeur titulaire, Université de Montréal
Pierre Vadeboncœur, écrivain, Outremont
Monique Vézina, présidente du MNQ

Volume LXXXVI
Numéro 8,
Octobre 1996

Directeur

Rosaire Morin

Relationniste

Laurence Lambert

Secrétaire

Marie-Laure Prunier

Analyse sociale

Michel Rioux
Nicole De Sève

Éducation

Jean-Claude Tardif

Comité de rédaction

Hélène-Andrée Bizier
Jacques Brousseau
Andrée Ferretti
Robert Laplante
Denis Monière
Jean-François Nadeau
Martin Poirier
Michel Rioux
Ronald-E. Laviolette

Comité de lecture

Jean-Jacques Chagnon
Jean-Pierre Dupuis
Lucia Ferretti
Colette Lanthier
Alain Laramée
Pierre Nadeau
Christiane Pelchat
Paul-Émile Roy
Janine Thériault

Prix André-Laurendeau

Membres du jury

Jules Bélanger
Lucia Ferretti
Colette Lanthier

Infographie

Composition Monika, Québec

Champ d'action

La revue s'intéresse à tous les aspects de la question nationale. Des orientations cohérentes sont proposées pour bâtir le Québec de demain.

Liberté d'expression

L'Action nationale fait appel à un grand nombre de collaboratrices et de collaborateurs. Elle ouvre ses pages aux jeunes et aux experts. Respectueuse de la liberté d'expression, elle admet les différences qui ne compromettent pas l'avenir de la nation.

Rédaction

L'article demandé peut comprendre de 10 à 20 pages. Le compte rendu d'un livre peut compter une ou deux pages. Un article soumis, sans entente préalable, peut varier de 5 à 8 pages. L'envoi du manuscrit et de la disquette facilite nos travaux. Le texte vulgarisé est la forme d'écriture souhaitée.

Index

Les articles de la revue sont répertoriés et indexés dans « *L'index des périodiques canadiens* » depuis 1948, dans « *périodex* » depuis 1984, dans « *Repères* » publié par SDM Inc. et la Bibliothèque nationale du Québec depuis 1985.

Reproduction

La traduction et la reproduction totale ou partielle des textes publiés dans l'Action nationale sont autorisées à condition que la source soit mentionnée.

ÉDITORIAL I

Lumière de l'aurore

Rosaire Morin

Les étoiles et la boussole ont permis à Jacques Cartier de découvrir le Canada. Le père de mon grand-père savait qu'il était midi lorsque le soleil éclairait la marque faite sur la fenêtre sud de la maison.

Mais les Québécoises et les Québécois d'aujourd'hui ont de la difficulté à reconnaître les points cardinaux. L'orientation de la route est mal indiquée. Certaines affiches en langue anglaise pivotent à tous les vents. Les jeunes piétinent dans toutes les directions. Les femmes pauvres, et elles sont nombreuses, s'enfoncent dans des voies sans issue. Les personnes âgées, à petit pas, marchent à reculos, comme monsieur Chrétien.

Le brouillard d'octobre s'élève avec la mondialisation. Les feuilles tombent. Il fait froid. Dans l'ombre, sans bruit, les gestionnaires de *l'argent des autres* déportent l'épargne québécoise aux quatre coins de la planète. Dans les fonds mutuels, ils déportent 21 milliards\$. Dans l'ensemble des secteurs financiers, ils déportent 100 milliards\$. Cette exportation massive empêche le peuple québécois de s'orienter vers la liberté.

Le Québec a besoin d'un capitaine. D'un capitaine vaillant comme monsieur Bouchard. D'un capitaine qui ne s'endormira pas au gouvernail. D'un capitaine capable de maintenir le cap. D'un capitaine capable d'évaluer les ressources, les forces et les faiblesses. D'un capitaine qui arrêtera l'hémorragie. Qui arrêtera la déportation des 100 milliards\$ d'épargne québécoise. Qui utilisera ce capital pour mettre le Québec au travail. Qui fera de l'emploi la priorité du présent et de l'avenir. Le Québec a besoin d'un capitaine.

Alors, au deuxième chant du coq, comme mon grand-père, les Québécoises et les Québécois d'aujourd'hui comprendront que l'aube se lève. Ils comprendront que la maîtrise de l'épargne déclenchera toutes les victoires. La petite flamme de l'espérance éclairera la route. Les gens du pays pousseront dans cette direction si fort que la lumière éclatera scintillante et radieuse. La prospérité deviendra durable. N'est-ce pas, Lucien?

ÉDITORIAL II

Le sommet est fragile

Rosaire Morin

Au moment où j'écris ces lignes, le Québec de 1996 ressemble aux ombres des mois d'octobre.

Le 6 octobre 1664, le gouverneur de Mézy publie une pancarte d'injures contre Mgr de Laval. Le 18 octobre 1755, le Roi d'Angleterre est informé de la déportation des Acadiens. Les 5 et 6 octobre 1789, le peuple de France marche sur Versailles. Le 23 octobre 1837, les Patriotes votent les 92 Résolutions à Saint-Charles. En octobre 1905, une révolte oblige Nicolas II à proclamer une nouvelle constitution. En octobre 1917, les Soviets renversent le régime de Kérénsky. Le 5 octobre 1970, la colère du FLQ éclate au Québec. Le 17 octobre 1970, Trudeau fait appliquer les mesures de guerre, un marteau pilon pour écraser une mouche.

À la veille du sommet du 30 octobre, la situation est difficile. Les coupures bêtes et méchantes dans l'éducation sont plus tragiques que les pluies saccadées et ruisselantes de l'automne. La renonciation à l'universalité et à la gratuité des services de santé rappelle le vent furieux qui se lève dans les cimetières. Le « retour au bon gouvernement » émonde les arbres; les militants les plus ardents perdent l'espérance. Les taillades dans l'aide sociale évoquent les gelées dévastatrices. Bref, les incertitudes du temps présent s'apparentent aux lourds brouillards qui détruisent la fécondité et la grâce de l'été.

Longtemps avant la pleine lune d'octobre, je songeais à cet automne incertain du peuple québécois. Notre petit pays peut connaître un hiver rude, pénible. Le soleil radieux du mois d'août fait

place à la grisaille monotone. Des nuées écrasantes annoncent une tempête glaciale. Le gouvernement n'est plus capable de calculer le nombre des chômeurs, des assistés sociaux, des clochards, des indigents, des itinérants, des nécessiteux et des prolétaires. Il ne peut plus arrêter la misère. Il n'a pas d'argent. Il a perdu l'initiative.

Le gouvernement panique. Il est en chute libre. Les flancs sont escarpés, à pic. Des brisures de terrain étalent la pauvreté qui se répand à tous les vents. Ces vents frisquets soufflent lentement dans le feuillage des bouleaux et des érables, jonchant le sol de feuilles mortes, c'est-à-dire de personnes qui vivent dans des conditions anormales de vie. Les problèmes du présent bloquent l'avenir. Le ciel d'octobre est gris, orageux.

La première observation

L'Action nationale n'étant pas invitée au Sommet du 30 octobre, son directeur se permet de soumettre quelques réflexions aux participants de ces assises.

Notre Premier ministre ne doit pas écouter le Conseil du Patronat, le Bank of Montreal, la Royal Bank et les très grandes compagnies. Généralement, ces entreprises s'opposent à la sécurité sociale du peuple. Elles revendiquent pour elles-mêmes l'assistance de l'État. Elles encaissent des profits faramineux. Elles devaient créer des emplois. Elles devaient accroître les recettes fiscales. Au contraire, elles licencient des milliers de travailleurs. Elles utilisent les paradis fiscaux pour ne pas payer les impôts dus à César.

De grâce, monsieur Bouchard, n'écoutez plus leurs discours. Le ton est racoleur. Messieurs Ghislain Dufour, Matthew William Barrett et John Cleghorn crient dur comme fer que le capitalisme est le meilleur système. Ils oublient de dire qu'il n'est rentable que pour une petite, une très petite, une infinitésimale partie de la population. Ils agissent comme si l'augmentation du chômage était l'indice de la reprise économique.

Deuxième constatation

Les coupures détruisent le Québec. Elles détruisent l'espérance. La flamme indépendantiste s'éteint. L'étincelle ne vit pas sous la cendre. Monsieur Bouchard, ne détruisez pas l'espérance.

Vous avez toute l'apparence de la sincérité. La transparence démontrée depuis votre entrée dans la vie politique nous porte à croire à votre honnêteté. Mais l'intégrité et le charisme ne suffisent pas à l'homme public.

Le fil conducteur est essentiel. L'avenir, c'est le présent en marche. La stratégie péquiste ne peut pas être orientée avec équivoque. Il faut constamment insister sur l'existence du peuple québécois. Il faut toujours démontrer les actuelles injustices commises à l'égard du Québec et des Francophones des autres provinces. Il faut répéter, redire, vulgariser le fait que le peuple québécois a besoin de tous les outils pour se développer. L'oubli de cette réalité réduit le Québec à n'être qu'une « province comme les autres ».

Monsieur Bouchard, ne détruisez pas l'espérance. Ne détruisez pas la sécurité sociale. L'augmentation de la dette n'est pas due aux programmes sociaux. La hausse des intérêts, les paradis fiscaux et l'évitement fiscal sont de loin les responsables de l'état actuel des finances publiques.

N'obligez pas les personnes âgées à se priver de médicaments, faute d'argent. Ne réduisez pas à la misère les femmes monoparentales. Ne rendez pas difficile l'accessibilité à l'instruction. N'imposez pas de contraintes additionnelles à la formation professionnelle. Laissez respirer les assistés sociaux. Donnez-leur l'espoir d'un emploi durable.

Des propositions concrètes

Il faut équilibrer le budget du gouvernement. Il faut réduire la dette. Allez chercher l'argent là où il est entassé, concentré.

Les banques canadiennes possèdent 119 filiales étrangères. Les grandes entreprises québécoises possèdent des centaines de filiales établies dans les paradis fiscaux. Elles ne déclarent pas les bénéfices réalisés par leurs sociétés lointaines. Ces revenus totalisent plusieurs milliards de dollars non imposés. Dix ou quinze milliards \$? Voilà une source colossale de revenus fiscaux à devoir récupérer! La réforme de l'éducation en profiterait. Les 30 000 habitants des îles Caïmans qui comptent 28 000 entreprises n'en seront pas appauvris pour autant.

Au Québec, les reports d'impôts représentent des revenus différés de plusieurs milliards\$. Les 20 plus importants reports d'impôts de sociétés québécoises totalisent la somme de 6,9 milliards\$. Dans ce secteur, il y a à percevoir assez d'argent pour soutenir le logement social.

Le gouvernement du Québec peut aussi encaisser des revenus considérables en réduisant substantiellement le mode des pertes fiscales reportées trois ans en arrière ou sept ans en avant. L'État du Québec perd aussi des recettes importantes par les pertes transférées d'une filiale à l'autre au sein d'une même entreprise. La même mesure peut s'appliquer aux pertes fiscales d'une filiale transférée à une autre compagnie. Voilà un revenu qui peut protéger la gratuité de l'enseignement.

La situation actuelle est intolérable. Des compagnies qui font des bénéfices avant impôt obtiennent des remboursements d'impôt. Certaines ne paient aucun impôt. D'autres versent au Trésor public des sommes insignifiantes. Près de la moitié des entreprises paient l'impôt à un taux inférieur à 20%.

Alors que la classe moyenne est surtaxée et que les pauvres s'appauvrissent suite aux coupures, certains contribuables jouissent de privilèges qui doivent être abolis ou restreints. Des dizaines de milliers de particuliers à revenus élevés ne paient dans les faits que l'impôt minimum. Il y a là une recette en attente qui permettrait au gouvernement de rétablir la gratuité des soins de santé. Les contribuables qui jouissent surtout d'un revenu de capital paient à peine 10% d'impôt. Une hausse de quelques points financerait des projets d'économie sociale.

Dans la même veine, il est urgent de réduire les dépenses de représentations refilées dans les rapports d'impôt. Les somptueux gains réalisés par les administrateurs en exerçant les options d'achats d'actions doivent être imposés. Les déductions fiscales sur les cotisations aux associations professionnelles doivent être annulées. L'abolition de l'exemption à vie du gain de capital est préférable à la diminution des prestations aux assistés sociaux. Un impôt sur les véritables biens de luxe rapporterait des recettes fiscales intéressantes. La réduction à 5 000\$ des REER serait une mesure raisonnable. L'établissement d'un impôt minimum pour tous serait une mesure équitable et juste.

Toutes ces avenues produiraient des recettes fiscales qui, non seulement permettraient l'équilibre budgétaire, mais elles garantiraient la sécurité sociale. Elles réduiraient considérablement la dette publique. Elles redonneraient aux Québécoises et aux Québécois le courage de bâtir l'avenir.

Conclusion

M. Bouchard, OSEZ! Osez jusqu'au bout! Pour corriger les injustices sociales. Pour améliorer les conditions de vie des personnes les plus démunies. Le Québec doit faire un virage à 180 degrés. Mais pas à droite.

La liberté appartient au Québec s'il sait la saisir. Un poète disait jadis: «La liberté ou la mort». Le directeur de la revue préfère «la liberté et la vie».

Note: En décembre, L'Action nationale commentera les conclusions du sommet et elle reprendra avec chiffres à l'appui les propositions fiscales qu'elle soumet aujourd'hui.

Exportation des richesses

Les régions du Québec qui perdent le plus de richesses à l'extérieur de la province sont les régions de la Gaspésie, de la Côte-Nord et de la région de la Saguenay-Lac-Saint-Jean. Ces régions sont les plus démunies de la province et elles ont le plus de difficultés à développer leur économie. Elles ont le plus de chômage et elles ont le plus de personnes qui vivent dans la pauvreté. Elles ont le plus de personnes qui ne peuvent pas accéder à des services sociaux de base. Elles ont le plus de personnes qui ne peuvent pas accéder à des services de santé. Elles ont le plus de personnes qui ne peuvent pas accéder à des services éducatifs. Elles ont le plus de personnes qui ne peuvent pas accéder à des services culturels. Elles ont le plus de personnes qui ne peuvent pas accéder à des services de transport. Elles ont le plus de personnes qui ne peuvent pas accéder à des services de logement. Elles ont le plus de personnes qui ne peuvent pas accéder à des services de sécurité. Elles ont le plus de personnes qui ne peuvent pas accéder à des services de justice. Elles ont le plus de personnes qui ne peuvent pas accéder à des services de police. Elles ont le plus de personnes qui ne peuvent pas accéder à des services de justice pénale. Elles ont le plus de personnes qui ne peuvent pas accéder à des services de justice civile. Elles ont le plus de personnes qui ne peuvent pas accéder à des services de justice administrative. Elles ont le plus de personnes qui ne peuvent pas accéder à des services de justice sociale. Elles ont le plus de personnes qui ne peuvent pas accéder à des services de justice économique. Elles ont le plus de personnes qui ne peuvent pas accéder à des services de justice culturelle. Elles ont le plus de personnes qui ne peuvent pas accéder à des services de justice éducative. Elles ont le plus de personnes qui ne peuvent pas accéder à des services de justice sportive. Elles ont le plus de personnes qui ne peuvent pas accéder à des services de justice artistique. Elles ont le plus de personnes qui ne peuvent pas accéder à des services de justice scientifique. Elles ont le plus de personnes qui ne peuvent pas accéder à des services de justice technologique. Elles ont le plus de personnes qui ne peuvent pas accéder à des services de justice numérique. Elles ont le plus de personnes qui ne peuvent pas accéder à des services de justice virtuelle. Elles ont le plus de personnes qui ne peuvent pas accéder à des services de justice globale. Elles ont le plus de personnes qui ne peuvent pas accéder à des services de justice universelle. Elles ont le plus de personnes qui ne peuvent pas accéder à des services de justice humaine. Elles ont le plus de personnes qui ne peuvent pas accéder à des services de justice divine.

Exode des richesses dans les régions à problèmes économiques

Clermont Dugas¹

Les énormes exodes de capitaux révélés par l'analyse de l'Action nationale mettent en relief un problème majeur de l'économie du Québec dans son entier et, tout particulièrement, de ses régions les plus pauvres. En effet, les difficultés économiques chroniques des régions périphériques et, tout particulièrement de la Gaspésie et du Bas-St-Laurent, proviennent d'un ensemble complexe de facteurs parmi lesquels l'exode des richesses occupe une place majeure. Cet exode doit d'ailleurs être envisagé sous deux angles, soit celui des richesses qui quittent les régions et des richesses nationales qui sont investies à l'étranger.

L'exportation des richesses

Les régions du Québec qualifiées de pauvres ou à problèmes économiques graves ne doivent pas leur situation à l'absence ou à la médiocrité de leurs ressources naturelles ou encore au manque de dynamisme et de capacités de leur population. Elles disposent au contraire d'abondantes richesses qui contribuent largement et même, à bien des égards, servent d'assises à l'économie nationale et internationale. Elles forment des espaces à économie extravertie fortement assujettie, aux pulsions venant de l'extérieur. Ces richesses sont constituées principalement d'une matière première abondante et diversifiée, mais trop faiblement transformée au lieu d'extraction, d'effectifs humains et de capitaux.

1. Université du Québec à Rimouski.

Poissons, bois, minerais et produits agricoles qui forment la structure de base de l'économie des régions à problèmes génèrent plus de revenus à l'extérieur de leur entité de provenance qu'à l'intérieur. Exportées à l'état brut ou semi-ouvrées, ces richesses naturelles dont la valeur annuelle se chiffre en milliards de dollars sont parmi les principales responsables des bonnes performances de nos exportations à l'extérieur du pays. Alors qu'une bonne partie de la population de leurs localité et région de provenance vit dans la précarité matérielle et l'insécurité psychologique, elles créent de l'emploi de la prospérité et du bien-être chez les dizaines de milliers de personnes, qui, localisées dans de grandes agglomérations urbaines, vivent de leur transformation et commercialisation. Ces ressources qui ont été par le passé à l'origine de la formation de grandes fortunes sont encore aujourd'hui un moyen privilégié d'accumulation de richesses dans le monde des affaires et de la haute finance.

Par ailleurs, les milliers de personnes qui, chaque année, migrent des régions périphériques vers les grandes villes et autres endroits de l'extérieur contribuent à l'érosion constante de leur potentiel de développement économique et social. Un nombre considérable de migrants est en effet constitué de jeunes travailleurs, de jeunes femmes en âge d'enfanter et d'une large partie de la population la plus instruite. Tous ces gens qui ont choisi ou ont été contraints de partir affaiblissent l'entrepreneuriat local et le bassin des clientèles à desservir et amènent avec eux des capitaux importants constitués par leurs épargnes. Mais ce n'est pas que du savoir-faire, des capitaux et des parts de marché qu'ils drainent des régions, c'est aussi un climat de confiance qui affecte non seulement ceux qui restent mais aussi ceux qui aimeraient y venir ou y revenir et d'éventuels investisseurs. Une localité ou une région qui perd régulièrement sa population n'est pas très sécurisante pour l'entrepreneur qui a besoin d'une clientèle locale ou régionale à desservir ou encore qui doit miser sur des services collectifs plus ou moins élaborés et de qualité.

Les fuites des capitaux

La fuite des capitaux des régions vers l'extérieur est un thème rarement considéré puisqu'il est régulièrement pris pour acquis qu'en tant que régions réputées pauvres, elles ont peu d'argent à

exporter. Or, un rapide examen de cette situation fait vite voir qu'il n'en est rien et cette exportation de capitaux prend diverses formes. Outre les centaines de millions de dollars placés dans les obligations gouvernementales, les caisses de retraite, les fonds mutuels, les actions de compagnies et autres formes de placements, il y a aussi ces centaines de millions de dollars provenant des petits épargnants dans les comptes personnels des Caisses populaires et des banques. Une partie seulement de ces épargnes est réinvestie sur place, le reste étant véhiculé vers l'extérieur.

La faiblesse de l'armature de services des espaces à population dispersée est aussi à l'origine d'énormes fuites de capitaux se manifestant sous différentes formes. Tout d'abord, il ne faut jamais perdre de vue que les résidants des petites localités rurales, qui y forment l'essentiel de la trame de peuplement, contribuent par leurs impôts à payer les équipements publics des villes. En outre, pour satisfaire aux exigences de la vie courante, une majorité d'individus doivent régulièrement ou occasionnellement aller à l'extérieur chercher des biens et services que ce soit dans les domaines de la santé, de l'éducation, des loisirs et des produits commerciaux. On ne dispose pas de chiffres précis sur le total des investissements réalisés ainsi à l'extérieur. Mais, compte tenu de l'ampleur du phénomène, il y a peu de risques à les chiffrer à des centaines de millions de dollars par année. Il est même probable que ces investissements dépassent largement les sommes laissées par les touristes dans les régions.

L'exode des jeunes, véritable fléau minant l'avenir de vastes espaces ruraux, contribue également à leur affaiblissement économique. Nombre d'entre eux vont mettre au profit des grandes villes les importants investissements en formation consentis par leurs parents et communautés, tandis qu'un grand nombre également continuent à exiger un soutien financier de leurs parents longtemps après avoir quitté la maison. En fait, tous les émigrants, quelque soit leur âge, occasionnent des pertes financières à leur localité de départ. Ils amènent avec eux des économies et la privent de revenus même s'il ne s'agit que de transferts gouvernementaux.

Non seulement les régions à problèmes économiques perdent-elles leurs richesses, mais elles sont incapables de profiter pleinement des énormes capitaux investis par la collectivité nationale. Or une toute petite fraction de ce qui est investi par les épargnants

québécois hors du Québec, contribuerait de façon sensible à dynamiser l'économie des régions en difficulté. Ces régions ne sont généralement intéressantes pour les investisseurs que dans la mesure où elles offrent des perspectives de bons bénéfices avec des risques financiers minimales ou encore couverts par les subventions gouvernementales. Parce qu'elle répond bien à ces critères, la mise en valeur des richesses naturelles y est, depuis des décennies, le principal champ d'investissement de l'entreprise privée.

Les deux défis

Les deux grands défis qui se posent pour les régions à problèmes, c'est de garder ou d'utiliser sur place pour leur propre bénéfice une plus grande partie de leurs richesses et de créer de nouvelles entreprises pour résorber le chômage et favoriser le développement socio-économique. Si ces objectifs sont faciles à identifier, les moyens pour les atteindre s'avèrent beaucoup plus difficiles à trouver. La multiplicité de facteurs d'ordres économique, géographique, culturel, politique et social responsables des disparités régionales crée un blocage plus ou moins fort, selon les endroits, aux velléités de développement. Toutefois, ces facteurs agissant en interaction, l'influence sur un seul d'entre eux peut être suffisante pour amorcer ou accélérer un processus de changement positif.

Les capitaux constituent incontestablement un paramètre majeur dans toute problématique de développement. Quelque soit le modèle privilégié, les intervenants en cause, la dimension des projets considérés et les lieux d'intervention, il n'y a aucune réalisation possible sans disponibilité monétaire. Dans cette perspective, le réinvestissement sur place d'une plus grande partie de l'épargne devient très important. Mais comment y arriver?

Il est dans l'ordre des choses qu'épargnants et investisseurs cherchent à faire fructifier le plus possible leurs avoirs. Comme les capitaux sont très mobiles, on a tendance à les investir là où la rentabilité semble la mieux assurée. Malheureusement les régions à problèmes ne s'imposent pas d'elles-mêmes comme lieu de premier choix pour des raisons qui peuvent se situer aussi bien au plan de la perception, d'une méconnaissance des possibilités réelles que des données objectives.

Bien que le capitalisme fonctionne selon sa propre logique, il ne peut être dissocié du champ du social. Ce dernier constitue non seulement son cadre de fonctionnement, mais s'inscrit aussi parmi les facteurs de rentabilité. Entrent ici en considération des notions de justice et d'équité. Il est aussi normal que les régions bénéficiaires et productrices de richesses puissent en profiter pour leur propre compte qu'il est acceptable que les investissements soient rentables. Il y a donc nécessairement des exercices d'arbitrage et de contrôle à faire de la part des autorités politiques pour une répartition plus équitable des richesses régionales et nationales.

Conclusion

Il faut notamment chercher à mettre en place des mesures permettant une utilisation plus poussée de l'épargne régionale et nationale dans les régions à problèmes. Des initiatives intéressantes ont pris forme en ce sens durant les dernières années. Mais il faut être inventif et aller encore plus loin. Tous les paliers de gouvernement, les institutions financières, les syndicats et autres organismes de développement doivent être mis à contribution. Il y a un effort collectif à faire. Il ne faut surtout pas laisser ce problème de financement aux seules autorités locales et régionales. Leurs pouvoirs dans ce domaine sont trop faibles et la décentralisation gouvernementale qu'elle qu'elle soit n'y changera rien. Les gouvernements supérieurs ont un rôle de leadership à assumer.

Manque de capital ou pénurie d'idées?

Pierre Paquette¹

On entend souvent dire que ce qui manque au Québec ce ne sont pas les capitaux mais les bonnes idées pour démarrer de nouvelles entreprises.

C'est un fait que l'épargne ne manque pas au Québec. À titre d'exemple, rappelons que le Québec détenait, en 1994, 46% des fonds de capital de risque au Canada, soit 2,5 milliards de dollars. Le capital disponible pour investissement atteignait 1 milliard de dollars, soit des réserves de liquidités évaluées à cinq ans, comparativement à trois ans au Canada².

Il faut cependant souligner la présence relativement importante des sociétés gouvernementales et mixtes dans ce domaine. Ces sociétés possédaient près de 55% des fonds sous gestion au Québec en 1994, comparativement à 48% au Canada.

Il faut aussi remarquer que ce sont les catégories de placement de 1 million de dollars et plus qui accaparaient la majeure partie de ces investissements. Les petits projets d'investissements (50 000 \$ et moins) sont moins bien soutenus, en particulier dans les grands centres urbains. En clair, il y a encore peu de capital disponible pour démarrer des projets.

Le développement régional

Sur le plan régional, de nouvelles initiatives permettront peut-être de faciliter le démarrage de nouveaux projets. Il n'en demeure

1. Économiste, Secrétaire général de la CSN.

2. Ces données sont tirées d'un document de consultation du ministère de l'Industrie et du Commerce, des Sciences et Technologies.

pas moins que l'éclatement des structures d'appui aux initiatives entrepreneuriales au plan régional et municipal n'aide pas d'éventuels entrepreneurs à s'y retrouver. Le paradoxe c'est que la multiplication et la diversification de ces structures d'appui à l'entrepreneurship dans les régions du Québec représentent aussi une richesse, chacune des structures étant modelée sur les caractéristiques de la dynamique régionale.

Trop d'homogénéité, ici, tuerait le dynamisme propre à ces institutions. Il faut, cependant, renforcer leur cohérence en les inscrivant dans une vision claire du développement régional et local.

Pour la CSN, le développement régional et local s'inscrit dans un courant mondial important qui valorise le rapprochement des lieux de décisions des citoyennes et citoyens. Le livre vert sur la décentralisation du ministre Chevette résume bien les attentes de la population et les nôtres sur la décentralisation : il s'agit de « situer la citoyenne et le citoyen au centre d'une redéfinition des responsabilités actuellement assumées par diverses instances sur l'ensemble du territoire québécois, afin de proposer les modalités d'un nouveau contrat social permettant d'établir un meilleur équilibre des responsabilités, dans des domaines aussi vitaux que le développement économique, la santé, l'éducation, les mesures de solidarité sociales¹ ».

Les principes de base

Pour en arriver là, certains principes de base, que partagent plusieurs intervenants de la question régionale et locale, doivent inspirer l'action.

Le développement doit être global, en ce sens qu'il doit mener à l'amélioration des conditions économiques, sociales, éducatives, culturelles, environnementales et politiques. L'objectif du plein-emploi colore évidemment les aspects précédents, et il ne peut être réduit à la simple croissance économique.

Le développement doit également être viable, en ce sens que le développement des ressources matérielles et humaines n'est acceptable que s'il s'effectue dans le respect de l'environnement, sans hypothéquer les générations futures.

1. La décentralisation, un choix de société, gouvernement du Québec, juin 1995, p. 7.

Dernier principe général, le développement doit être endogène, c'est-à-dire qu'il doit être contrôlé par les régions elles-mêmes. Cela nécessite:

- l'existence de structures politiques valables pour permettre aux groupes représentatifs de participer aux choix régionaux et locaux;
- des ressources financières venant de l'État ou du milieu pour permettre l'exercice d'une autonomie réelle;
- l'adaptation des politiques nationales et sectorielles en fonction des spécificités des régions et l'harmonisation des politiques régionales en fonction des politiques nationales;
- une déconcentration administrative et une décentralisation politique vers les régions et les localités dans le cadre d'une réelle démocratisation.

L'absence de cohérence dans nos institutions politiques, fédérales, québécoises et régionales, hypothèque évidemment le dynamisme économique des régions et l'éclosion de certains projets.

Le secteur privé s'est engagé très récemment dans les fonds sectoriels, mais demeure absent des fonds régionaux. Cela semble accroître le risque d'une dualisation du développement économique où d'une part, le développement sectoriel s'axerait vers l'exportation, accaparerait les investissements en recherche et développement et assurerait de relativement bonnes conditions de travail et où, d'autre part, le développement régional aurait essentiellement un rôle palliatif.

Une politique industrielle

De là découle la nécessité de définir une politique de développement industriel où les politiques sectorielles sont harmonisées dans un ensemble cohérent avec le développement local et régional.

Du côté des politiques sectorielles, des initiatives ont été prises dans les dernières années, par la mise en place de «grappes» et tables de concertation entre le monde patronal et les organisations syndicales. Elles ont commencé à donner certains résultats inégaux selon les secteurs. Il s'agit là d'une voie d'avenir qui doit être soutenue de façon vigoureuse par l'État et les partenaires socio-économiques. Il

est maintenant reconnu partout que les conditions de la croissance et du développement, de la compétitivité des régions et des pays et, en conséquence de l'emploi, passent nécessairement par de nouveaux rapports de coopération entre les grandes et petites entreprises dans chacun des secteurs et des choix concertés sur les créneaux à privilégier. Il faut mettre en place des réseaux de toutes sortes incluant les institutions publiques, mettre en commun des ressources en recherche-développement, en innovation technologique, en formation, organiser la mise en marché, la mobilité de la main-d'œuvre, etc.

Le développement économique et social nécessite aussi des politiques et des initiatives locales et régionales. Les différents acteurs socio-économiques reconnaissent maintenant la nécessité d'une décentralisation coordonnée des pouvoirs de décision et d'exécution. Beaucoup de travail a été fait depuis quelques années. De nouvelles formes d'entrepreneurship se créent: des synergies émergent entre les entreprises et les acteurs locaux; de multiples fonds de développement, de création d'emplois et d'insertion socio-économiques se mettent en place; de nouveaux gisements d'emplois sont mis à jour autour de nouveaux besoins, de l'économie sociale, autour de questions d'environnement; etc.

Sans se substituer aux acteurs locaux et régionaux, le gouvernement doit soutenir ces démarches, poursuivre la nécessaire décentralisation, fournir des ressources, consolider le rôle de la Société québécoise de développement de la main-d'œuvre (SQDM) et des conseils régionaux de développement, assurer les arrimages nécessaires avec le développement sectoriel, coordonner mieux ses propres programmes et, finalement, s'assurer de l'autonomie du Québec dans le développement régional face au gouvernement fédéral.

Recoller les morceaux

Robert Laplante¹

Un Québec cassé en deux? Lancée il y a déjà quelques années, la question était comme un pavé dans la mare aux certitudes tranquilles. Comme à l'accoutumée, une fois le battage médiatique passé, la question de la déstructuration des régions a lentement été absorbée par les considérations sur la relance économique et les litanies de la mondialisation. Le fatalisme néo-libéral occupe à nouveau le haut du pavé. Les présidents de banque peuvent encore dire qu'il faut fermer les régions où ils pensent ne pas faire suffisamment d'argent.

Pendant ce temps, le problème s'est appesanti. Le point d'interrogation s'est érodé. Au moins aussi lentement et inexorablement qu'ont continué de s'éroder l'espoir de la jeunesse et le courage des plus vieux. Le chômage chronique, la dépendance et les maux de la misère ont continué de gangrener les régions du Québec. Le sentiment d'impuissance s'accroît. Et la rage aussi, peut-être.

Pourtant rien de substantiel n'a été fait. Les débats sur la décentralisation sont réduits aux batailles d'organigrammes. Les résultats du référendum et la perpétuation de notre statut de province continuent de nous priver des outils essentiels. Surtout, la mentalité provinciale continue – elle connaît même un regain de vitalité dans l'espace médiatique – qui empêche de lire les enjeux régionaux dans la seule perspective où ils sont déchiffrables: celle de la construction du territoire national. Les bouts de route, les batailles de coqs et les querelles de clochers contaminent encore le

1. Président de la Ligue d'action nationale.

débat, témoignent de mille et une manières du rapetissement auquel nous condamnons l'absence de contrôle sur les vrais leviers de la structuration de notre espace politique.

Reprendre l'initiative

Pourtant, il n'en tient qu'à nous de reprendre l'initiative. Reprendre l'initiative. Recoller les morceaux. Ressouder le territoire national en voie de déstructuration en posant les gestes qui s'imposent. Il faut, pour ce faire, refuser les visions étroites qui voudraient opposer le développement des régions à celui de Montréal. Les liens entre la métropole et l'espace national sont indispensables. Notre métropole est devenue une pompe à pauvreté parce que nos régions se transforment en désert: il y a un lien entre les deux phénomènes. C'est parce que Montréal ne fonctionne pas comme notre métropole que nos régions s'intègrent mal dans un même espace socio-économique. Dans la fédération canadienne, Montréal est vouée à devenir un gros Moncton. Et les régions, autant de petites enclaves en concurrence pour grappiller les retombées des investissements étrangers s'accaparant les ressources naturelles.

Pour que Montréal devienne la véritable métropole du Québec, il faudra qu'elle en devienne le centre nerveux financier. Les résultats de l'enquête de l'Action nationale nous montrent jusqu'à quel point nous sommes loin du compte. Ils nous montrent cependant jusqu'à quel point nous pouvons changer les choses, puisque c'est par faiblesse et complaisance que nous nous privons de puissants moyens d'action.

L'épargne québécoise

L'épargne québécoise pourrait faire de Montréal notre métropole. L'épargne québécoise pourrait tisser un réseau dense d'entreprises et d'institutions qui dresserait des circuits d'échanges entre les régions, qui définirait des liens de complémentarité et non de dépendance entre la métropole et les divers dynamismes régionaux. La pompe à pauvreté est aussi une pompe à épargne, une pompe qui concentre à Montréal l'argent qui est ensuite exporté et placé en fonction de priorités qui ne sont pas celles du développement de tout le Québec.

Les financiers ne font pas que gérer l'argent des autres: ils le font selon des priorités qu'ils s'efforcent de soustraire aux débats publics et aux exigences de la démocratie. L'arrogance de tous les fossoyeurs de ce pays ne tient qu'à nos seules faiblesses. C'est une arrogance qui n'investit pas au Québec parce que nous avons l'insouciance de lui confier nos fonds et la mollesse de laisser les fendants les utiliser contre nos intérêts nationaux.

En plus de montrer jusqu'à quel point sont faussés les paramètres du débat sur la dette publique du Québec, l'enquête de l'Action nationale montre que c'est avec notre argent qu'on essaie de nous faire chanter. Ce n'est pas l'argent qui tremble devant l'indépendance du Québec, ce sont ceux-là à qui nous avons fait la bêtise de confier nos épargnes et qui comprennent bien, qu'à terme, notre émancipation politique ne peut que leur coûter leurs privilèges et les forcer à se conduire comme les mandataires qu'ils devraient être et à cesser de jouer les barons dans nos débats publics. Nous faudra-t-il toujours vivre avec la suffisance des parvenus contents de trouver un rôle dans la gestion de la dépendance?

Reprendre notre butin

Recoller les morceaux. Reprendre notre butin. Au pays d'Alphonse Desjardins, la chose est blessante à admettre, mais il nous faut refaire les mêmes constats qu'au début du siècle. Malgré nos coopératives, malgré le Mouvement Desjardins, nous nous sommes placés dans une situation d'extrême vulnérabilité. Quelqu'un, quelque part, n'a pas fait son travail. Collectivement nous nous sommes bernés. Notre complaisance légendaire nous aura joué un autre vilain tour. Nous pensions qu'avec les institutions que nous nous sommes donnés, il y avait ce qu'il faut pour veiller au grain. Au pays du Québec, tout serait-il toujours à recommencer?

Pour avoir oublié tous les arguments d'Alphonse Desjardins sur la nécessité du contrôle de l'épargne et de son rôle essentiel dans l'orientation du développement, pour avoir trop vite conclu qu'avec la création de la Caisse de dépôt et de placement, le travail était désormais complété, nous avons maintenant le triste privilège de chercher à remettre en mouvement une société qui compte plus d'un million de chômeurs et d'assistés sociaux. Nous n'avions fait que quelques pas; nous nous sommes contentés de demi-mesures.

C'est le temps de se ressaisir. Nous avons les moyens. À nous, désormais, de faire les efforts pour les arracher des mains de ceux à qui nous les confions.

Faire les efforts. Il faut le dire et le redire. Il faudra se battre et travailler d'arrache-pied. Contre les parvenus qui n'hésiteront pas devant les stratégies de la terre brûlée; contre les velléitaires et les complaisants qui vont dire que c'est compliqué; contre les lâches qui vont dire que nous ne sommes pas capables, que nous manquons de projets crédibles; contre les cyniques qui dénigreront les mobilisations et continueront de célébrer l'impuissance; contre les bien-pensants et les pseudo-experts de toutes sortes qui viendront saper la confiance et tout ce qui peut l'inspirer.

Il faudra travailler sans relâche. Parce que bâtir le Québec ne sera pas chose facile dans l'Amérique du grand nivellement. Ce n'est même pas chose acceptable dans le Canada du rapetissement. Pour mobiliser l'épargne au service de la construction du pays du Québec, il faudra renouer avec des façons de faire qui ont été très grossièrement négligées: l'éducation économique de tous les citoyens, la participation du plus grand nombre au fonctionnement des institutions coopératives. Les interventions gouvernementales et institutionnelles devront être fondées sur une pédagogie de l'intérêt collectif et des enjeux nationaux. L'Action nationale y reviendra au cours des prochains mois: plusieurs instruments et pistes d'action seront proposés. Pour le moment, un survol rapide permet de définir au moins trois grands axes d'intervention.

L'action individuelle

Le premier niveau d'intervention, celui sur lequel doit reposer toute mobilisation, c'est évidemment celui de l'action individuelle. Pour que l'action des individus soit efficace, il faut évidemment qu'ils soient bien informés et, pour cela, qu'ils soient bien formés. On en conviendra, cela ne va pas de soi pour le million de chômeurs et d'assistés sociaux. Pour les autres, il faut d'abord et avant tout savoir la placer.

Il faut reconnaître désormais, qu'il ne suffit pas de déposer ses épargnes dans une institution québécoise, fût-elle coopérative, pour être certain qu'elles sont gérées en fonction du développement du

Québec. Il faut exiger qu'on nous en fasse la preuve. Il faut faire de cette exigence une condition de placement. Si des milliers et des milliers d'individus en font la demande, la pression du marché se ferait sentir. Si, par hasard, cette demande se faisait dans une assemblée de coopératives ou même d'actionnaires, il y aurait sans doute quelques moments de vérité.

Dans la mesure où l'épargne est désormais canalisée dans un ensemble de véhicules, de produits financiers, elle peut faire l'objet de toutes les mesures de mobilisation à partir du pouvoir d'achat. Dans la logique marchande, c'est un pouvoir qui ne peut jamais être négligé. On peut penser, par exemple, que les citoyens peuvent former des groupes d'achat pour des produits d'assurance, pour négocier des types de placement dans les fonds mutuels, etc. À l'heure de l'internet, la formation de ce genre de groupe est rendue plus facile. On peut imaginer que les courtiers ne seraient pas insensibles, si la pression est suffisamment forte, pour que les institutions consentent à faire des placements dans le milieu d'origine de l'épargne. De tels groupes d'achat pourraient également, par exemple, exiger des courtiers, qu'ils consentent à retourner au milieu une part des commissions prélevées sur les transactions.

L'organisation de ces groupes d'achat pourrait fournir d'excellentes occasions de développement de conduites économiques utiles au milieu. En favorisant l'exercice du pouvoir d'achat pour agir sur le développement du milieu, on favoriserait l'achat socialement responsable de produits financiers, de la même façon qu'on peut le faire pour des produits plus respectueux de l'environnement.

Si Qualité-Québec était autre chose qu'un futile exercice de jovialité économique destiné à donner bonne conscience, on pourrait y voir le principal véhicule de l'exercice du pouvoir d'achat socialement responsable. L'achat au Québec deviendrait alors autre chose qu'un slogan destiné à demander aux consommateurs québécois d'encourager des entrepreneurs qui n'ont pas d'engagements de contrepartie autres que de vagues déclarations sur l'emploi. Si l'adhésion à Qualité-Québec était élargie à l'ensemble des institutions financières et si, par ailleurs, la preuve était faite que cette adhésion se traduirait, pour l'ensemble des entreprises participantes, par un engagement à investir au Québec en proportion des

affaires qu'on y traite, nous aurions là un instrument intéressant pour amener les individus à mieux cibler leurs actions.

La mobilisation des individus, à l'échelle d'un village, d'une ville ou d'un quartier peut donner des résultats surprenants. Pour les régionaux, il y a là tout un registre de stratégies qui mérite d'être activé. La concertation en ces domaines peut être autrement plus efficace que les colloques sur le développement régional. Les données publiées par l'Action nationale définissent des cibles précises.

L'action institutionnelle

Il est évident, par ailleurs, que la mobilisation des citoyens épargnants doit s'appliquer avec force à définir des cibles institutionnelles qui permettront le renforcement et la démultiplication des efforts individuels. Aucun appel d'offres ne devrait être fait, dans les villes, villages, commissions scolaires et institutions publiques régionales, sans que ne soit présente une clause d'octroi préférentiel au soumissionnaire qui investira dans la ville ou la région en proportion des affaires qu'il y réalise. Dans la mesure où cette clause vaut pour tous les soumissionnaires, elle reste compatible avec les règles de l'ALENA. Ainsi, à prix égal, serait retenu le pourvoyeur de services financiers, d'assurances ou de courtage qui pourrait faire la preuve de sa loyauté à ses clients par ses investissements dans le milieu.

Dans le cas précis de Desjardins, les caisses locales et les sociétaires doivent s'assurer que leurs propres fédérations ne servent pas à exporter leurs épargnes hors de leurs milieux. À l'échelle de chaque région, les caisses devraient exiger la création d'un comité de révision des projets refusés par leur fédération, de manière à s'assurer d'une prise solide sur un processus que les technocrates peuvent facilement infléchir à grands coups de ratios et d'arguments pseudo-techniques.

Les syndicats doivent reprendre avec plus de détermination que jamais la bataille pour la co-gestion des caisses de leurs caisses de retraite. Des sommes phénoménales sont chaque année sorties des régions alors qu'elles pourraient servir à renforcer les structures industrielles, à améliorer le financement des municipalités et des

institutions, à développer les infrastructures collectives. En somme, à créer des emplois pour les gens de la région.

L'action politique

La première action politique majeure à prendre consiste, pour le gouvernement du Québec, à renforcer le rôle de l'Inspecteur général des institutions financières. Pour l'obtention du permis d'exploitation, l'Inspecteur devrait pouvoir être en mesure d'imposer le respect de la provenance de l'épargne et le respect d'une norme d'investissement au Québec en proportion du chiffre d'affaire réalisé au Québec.

La seconde devrait consister à établir une règle stricte de placement pour tous les régimes de retraite dont les fonds proviennent de l'argent des contribuables québécois. Le gouvernement du Québec devrait exiger que la majorité des placements de ces caisses soient réalisés au Québec.

Troisièmement, la gestion des caisses de retraite de toutes les institutions publiques et para-publiques, commissions scolaires, hôpitaux, MRC, etc. devrait être confiée à la Caisse de dépôt et placement. Cela aurait au moins le mérite de rapatrier au Québec le contrôle de ces puissants réservoirs de capitaux. On pourrait imaginer que la Caisse ouvre des bureaux régionaux pour s'assurer d'être bien en prise sur les dynamismes régionaux et jouer pleinement son rôle structurant.

Enfin, le gouvernement du Québec devrait exiger que toutes les politiques d'approvisionnement des sociétés publiques et para-publiques comportent, à l'instar de la sienne propre, une clause d'octroi préférentiel au soumissionnaire faisant la preuve de ses investissements au Québec.

Et pourtant mes enfants sont sans emploi...

Paul-André Quintin¹

Capitiaux baladeurs entre les mains d'anonymes étrangers, mes épargnes échappent à mon contrôle dans ma plus totale indifférence: on m'a promis la multiplication des pains et une couche de beurre supplémentaire et je les veux.

Capitiaux baladeurs entre les mains d'anonymes businessmen, mes épargnes augmentent le pouvoir des gestionnaires, des banquiers, des spéculateurs, des magiciens libéraux et néo-libéraux qui demandent qu'on leur fasse confiance: ils veulent mon bien et je les crois.

Capitiaux baladeurs entre les mains d'anonymes décideurs, mes épargnes contribuent à une croissance économique qui augmente les profits, efface les obligations et les responsabilités, réduit les déficits, rembourse les dettes: je suis ravi et j'applaudis.

Trouvez l'erreur

Et pourtant la pauvreté augmente, des services gouvernementaux disparaissent, le revenu per capita diminue, et mes enfants sont sans emploi!!! Trouvez l'erreur!

Discours trompeur à l'autel de la croissance à tout prix, disent le groupe de Lisbonne et Léo-Paul Lauzon: la croissance peut se faire dans des conditions perverses, sans création d'emplois et aussi sans droit à la parole, sans équité, sans compassion, sans racines

1. Professeur à l'Université du Québec à Trois-Rivières.

culturelles et sans avenir... La croissance accompagnée d'un développement humain est un choix politique et exige une action politique.

Discours cajoleurs que sont alors au Québec les appels à la souveraineté politique, à la spécificité culturelle, à la solidarité sociale, à la croissance économique, au développement régional; discours cajoleurs qui font les délices de la gent financière, occupent des tables de concertation et des sommets socio-économiques; paroles verbales et creuses si elles ne conduisent pas à des actions et à des plans d'intervention pour maintenir et créer des emplois productifs et permanents, dans une perspective de développement durable.

Et pendant ce temps mes propres capitaux se baladent et créent des emplois ailleurs alors que mes enfants sont sans emploi au Québec. Je suis irresponsable si je ne pose pas le premier geste: contrôler l'utilisation de mes épargnes.

La Bourse de Montréal: porte d'entrée sur le marché global

Gérard Lacoste¹

Les jeunes s'étonnent aujourd'hui d'apprendre que la Bourse de Montréal a vu le jour dans un siècle sans voiture et sans électricité, cinquante ans avant la construction du pont Jacques-Cartier. En effet, l'idée d'une bourse est née d'un petit groupe d'hommes d'affaires qui avait pris l'habitude de se réunir autour d'un café pour échanger des valeurs. Peu savent qu'elle a contribué à établir à Montréal un milieu financier impressionnant longtemps appelé «rue Saint-Jacques».

Bombardier, à l'instar d'une multitude d'entreprises québécoises, ne serait probablement pas ce qu'elle est aujourd'hui si, à ses débuts, elle n'avait pu obtenir à la Bourse de Montréal les capitaux indispensables à son développement.

Et si Montréal, le Québec et le Canada sont ce qu'ils sont aujourd'hui, si nos villes sont modernes, nos industries structurées et dynamiques, si notre niveau de vie fait l'envie de tous, c'est en partie grâce à la Bourse qui fut, et est toujours, un moteur de premier plan de l'économie.

Pourtant, en 1996, notre institution n'est pas aussi bien connue que l'on se l'imagine. Récemment, un conseiller pour la Bourse s'est amusé à évaluer la perception qu'en ont les gens en procédant à sa propre enquête auprès de dix personnes, parmi lesquelles se trouvaient des professionnels de haut niveau. Les résultats sont sur-

1. Président et chef de la direction, Bourse de Montréal.

prenants. Ils révèlent que la Bourse de Montréal se classerait au trente-neuvième rang (39^e) des marchés financiers mondiaux.

La réalité est tout autre: la Bourse occupe actuellement le onzième (11^e) rang au palmarès mondial, une excellente performance pour une ville qui ne figure pourtant pas parmi les 100 plus grandes villes sur la planète.

Venir en aide aux Bombardier de demain

Depuis deux ans, l'équipe de la Bourse a multiplié les efforts pour la rapprocher des dirigeants d'entreprises, des spécialistes de la finance, des grandes institutions, des universitaires et des professionnels de tous les secteurs au Québec. Tous les jours, on tente de mieux faire connaître la Bourse de Montréal, son fonctionnement, son rôle auprès des entreprises québécoises ainsi que les rouages des marchés des actions et des produits dérivés.

Le but: faire apprécier un important fleuron de la communauté québécoise, c'est-à-dire un marché d'envergure internationale où s'échangent des actions, des options et des contrats à terme. Ensuite, inciter les leaders du monde des affaires à se servir de la Bourse comme levier financier de première importance.

Les entreprises qui évoluent dans des activités de pointe sont les premières visées par cette offensive de séduction. La raison est évidente. Ne serait-ce que dans les secteurs des biotechnologies et des technologies de l'information, on a vu la valeur des actions plus que tripler depuis cinq ans. De plus, comme l'affirmait récemment un quotidien montréalais, le milieu québécois de la création de logiciels, qui compte pas moins de 500 entreprises, est le plus dynamique qui soit. Plusieurs de ces entreprises sont déjà mûres pour une inscription à la Bourse de Montréal.

La question est de savoir à quel endroit ces entreprises iront frapper quand viendra le temps de se procurer du capital de développement. Pour la Bourse de Montréal, il s'agit d'ouvrir toute grande la porte aux entreprises d'ici pour leur offrir le marché le plus performant et le plus intègre qui soit. Voilà comment elle peut aider les entreprises à devenir les Bombardier de demain.

Un environnement financier imprévisible

Pour continuer à assumer son rôle efficacement, la Bourse doit s'adapter à un environnement financier en pleine mutation. En effet, la mondialisation des marchés, la déréglementation des échanges ainsi que la fulgurante poussée technologique ont pratiquement fait tomber les frontières. Par exemple, dans certains marchés boursiers aujourd'hui, on arrive à connaître la totalité des opérations de parquets étrangers et à intervenir comme si on était sur place. Ce genre de phénomène crée des pressions énormes sur les marchés boursiers traditionnels.

Dans ce brassage planétaire, les transactions interboursières et transfrontalières ont pris des proportions gargantuesques. Elles dépassent maintenant les 3 000 milliards de dollars US par année. Cela représente quatre fois la dette canadienne et quarante fois celle du Québec.

La globalisation représente un sérieux test pour la Bourse de Montréal, comme pour celles de Milan, de Francfort ou de Paris. Toutes ont récemment perdu du volume au profit des Bourses de New York ou de Londres. Toutefois, dans les milieux informés, on constate que cette pression semble moins menaçante au fur et à mesure que les bourses dites régionales s'adaptent aux nouvelles règles du jeu.

S'adapter est donc devenue la règle d'or. Et il faudra le faire encore mieux si l'on en croit la Fédération internationale des Bourses de valeurs qui indique, dans son dernier rapport, que les changements subis par l'industrie des valeurs mobilières depuis les cinq dernières années ne feront que s'accélérer d'ici l'an 2000. À l'heure actuelle, personne ne peut réellement imaginer où en sera notre industrie dans cinq ans.

À l'heure où les bénéfiques se calculent à la seconde

Qui plus est, les dirigeants des parquets doivent composer avec le phénomène de l'institutionnalisation de l'épargne. Ici, au Canada, le marché institutionnel des fonds communs de placement, des portefeuilles d'assurances et des caisses de retraite, accapare les deux tiers du marché canadien. On assiste donc à un revirement total par rapport à il y a dix ans. Les investisseurs

institutionnels sont de plus en plus exigeants et, à cause de leur taille, ils favorisent des transactions de blocs d'actions et passent outre les bourses pour transiger directement entre eux.

Pour expliquer cette tendance, un article publié l'an dernier faisait l'analogie suivante: imaginez un sablier, dont chaque extrémité représente les grandes institutions. Le conduit au centre représente la route traditionnelle par laquelle essaient de passer les courtiers désirant transiger de grands blocs d'actions qui se trouvent de part et d'autre. Le conduit est trop petit, alors que le temps d'écoulement est trop long. Ce conduit, c'est la bourse, la place centrale du marché.

Autre exemple: imaginez qu'on veuille vendre deux billets de spectacle devant un groupe d'une centaine de personnes. Il est fort probable que l'on trouverait preneur en moins de dix secondes. Maintenant, si on devait disposer non plus de deux mais de 200 billets, en combien de temps serait-il possible de les écouler? Trop longtemps. Toutefois, si on les offrait à une station de radio ayant un important auditoire, la station pourrait décider d'acheter le bloc de billets instantanément.

C'est ce qui se passe aujourd'hui. À l'heure où les bénéfices se calculent à la seconde, la rapidité d'exécution d'une transaction est capitale. Cela illustre à quel point les bourses doivent adapter leurs technologies afin de se gagner le plus grand nombre d'investisseurs possible.

Accès, rapidité, liquidité. C'est ce que les investisseurs institutionnels recherchent. Et à défaut de l'obtenir sur les parquets conventionnels, il arrive que les courtiers transigent ailleurs, sur des marchés alternatifs comme Nasdaq ou Instinet.

Ces transactions qui s'effectuent à l'extérieur des bourses conventionnelles ont pour effet pervers la fragmentation des marchés. Si le phénomène n'est pas encore généralisé, il est suffisamment imposant pour gêner les marchés. En 1975, 71% de toutes les actions négociées sur les parquets américains l'étaient sur celui de la Bourse de New York. En 1991, ce chiffre est tombé à 50%.

Ces transactions parallèles créent un problème de liquidité, ce qui ne fait qu'aggraver l'écart entre les prix de l'offre et de la

demande, augmenter le coût des transactions et décourager les courtiers.

Trois mots clés:

technologie, innovation, dynamisme

À la Bourse de Montréal, on mise sur trois stratégies pour s'adapter au nouvel environnement: premièrement, on cherche à offrir la porte d'entrée électronique la plus accessible et la plus avantageuse tant sur le plan de l'exécution des transactions que sur celui des coûts. Cela implique des améliorations technologiques.

Deuxièmement, on joue d'audace, on innove, surtout dans le marché des produits dérivés, c'est-à-dire les options et les contrats à terme sur instruments financiers canadiens. Tous les spécialistes reconnaissent l'énorme potentiel de ce marché, où Montréal fait figure de leader au Canada.

Les produits dérivés, développés à l'origine pour gérer le risque, s'avèrent en effet d'extraordinaires outils d'investissement. Grâce à eux, les bourses de pays comme l'Espagne, la Suède et l'Australie ont connu des seuils d'activité inédits et une croissance fulgurante.

Pour atteindre les niveaux de transaction espérés, la Bourse de Montréal doit poursuivre un travail de sensibilisation auprès des grands partenaires économiques en leur exposant la fonction des produits dérivés, les avantages qu'ils comportent et le potentiel qu'ils recèlent. Elle doit également développer de nouveaux produits et former de nouveaux utilisateurs.

D'ailleurs, Montréal est devenue un centre de formation unique. Des représentants de diverses entreprises viennent des quatre coins du Canada pour apprendre à maîtriser les nouveaux outils financiers. Depuis maintenant 12 ans, la Bourse de Montréal est l'hôtesse du CIFO, une conférence annuelle sur les contrats à terme qui reçoit plus de 500 participants.

Troisièmement, la croissance de la bourse montréalaise passe par une prise de conscience collective de son rôle stratégique de lieu d'échange pour les émetteurs, les investisseurs et autres intervenants du marché: courtiers, conseillers financiers, comptables, avocats spécialisés, géologues, informaticiens, etc. Si elle n'a pas les mêmes

moyens puissants que les Bourses de New York, Londres ou Tokyo, elle met l'accent sur le service à la clientèle, en offrant la souplesse des petites organisations et en donnant les meilleurs outils de transaction possibles. Nous nous devons d'être dynamiques.

La Bourse de Montréal a beaucoup à offrir

Bien sûr, la Bourse de Montréal ne peut espérer accueillir l'ensemble des entreprises québécoises si elle ne montre pas ses atouts. Les avantages d'échanger sur le parquet de Montréal plutôt qu'ailleurs sont nombreux.

Car bien plus qu'un simple système de transactions, la Bourse de Montréal est aussi un ensemble complet de services comprenant un réseau d'entreprises et des spécialistes financiers réunis sous un même toit, créant une masse critique d'expertises uniques qui se tient à la disposition des entreprises.

Elle est un organisme réglementé qui protège les investisseurs contre les fraudes et les abus, ce qui n'est pas le cas de bien des réseaux privés. Et tout le monde, du petit épargnant au grand investisseur, peut échanger sur le parquet de la Bourse de Montréal.

Également, la valeur des actions inscrites reflète en tout temps la valeur réelle équilibrée par le jeu de l'offre et de la demande, simultanément pour tous les acteurs de la bourse. C'est un marché parfaitement transparent et équitable pour tous.

De plus, avantage sans pareil, la Bourse de Montréal offre une tribune unique aux investisseurs et émetteurs québécois. Les entreprises du Québec peuvent voir en la Bourse un tremplin financier régional pour accéder aux marchés mondiaux, dans un cadre familial qui facilite les échanges et une meilleure compréhension mutuelle. Car la Bourse de Montréal est une institution de chez nous.

Pour les Québécois, l'enjeu de cette fin de siècle est de développer un héritage extrêmement riche. Leurs principaux atouts: leur matière grise et leur légendaire créativité.

Pour la Bourse de Montréal, le défi consiste à aborder le XXI^e siècle avec force.

À l'aube du XXI^e siècle, de nouveaux défis pour la Caisse de dépôt et placement

Michel Nadeau¹

Chaque matin, quelque 1800 milliards de dollars – 10 fois le produit intérieur brut annuel du Québec – sont investis en faisant fi des frontières et des fuseaux horaires, pour dénicher le meilleur rendement du jour. L'environnement financier international continue de vivre des bouleversements majeurs. Des agences d'information transmettent instantanément aux quatre coins de la terre les dernières nouvelles sur à peu près chacune des compagnies cotées à une bourse. Des produits dérivés, souvent fort complexes, offrent aux grands gestionnaires de fonds la possibilité d'assumer une gamme complète de risques allant du plus conservateur au plus spéculatif. Trois grands courants semblent marquer ce nouvel environnement: la mondialisation des marchés, la privatisation de certaines activités, et la déréglementation de plusieurs industries. Il n'est pas du tout certain que ces tendances se maintiendront avec la même vigueur qu'actuellement; mais, pour le moment, ces chambardements économiques procurent aux investisseurs des occasions intéressantes de placement. Pour occuper la place qui lui revient, non seulement au Québec mais parmi les grands acteurs des milieux financiers internationaux, la Caisse de dépôt et placement du Québec devra relever de nombreux défis nouveaux au tournant du siècle, dans quelques années à peine.

J'en aborde ici trois, qui sont importants.

1. Premier vice-président, Grands marchés et directeur général adjoint Caisse de dépôt et placement du Québec.

1- Devenir une société de gestion globale

Avec des opérations quotidiennes dépassant souvent le milliard de dollars, la Caisse de dépôt et placement du Québec peut tirer profit du nouvel espace financier. L'institution québécoise possède les outils et surtout les ressources humaines pour agir rapidement lorsque se présentent certaines occasions d'affaires. La Caisse dispose d'un réservoir important de capitaux – plus de 52 milliards de dollars – mais, ce qui fait sa force, c'est l'expertise qu'elle a développée à Montréal et au Québec. Grâce à ce savoir-faire, la Caisse, contrairement à plusieurs grands investisseurs institutionnels, ne se contente pas de jouer un rôle passif. Les gestionnaires de la Caisse veulent désormais être des associés actifs qui participent au développement des produits financiers, en partageant avec des partenaires les coûts, les risques et, naturellement, les rendements des nouveaux véhicules.

En dépit de la convergence des économies industrialisées, la turbulence des marchés financiers continuera de procurer des occasions d'affaires importantes pour les gestionnaires de fonds capables d'agir rapidement à l'échelle de la planète. Chaque mois, on trouve un écart de 30% à 40% entre le pays qui affiche le meilleur rendement au sein des marchés en émergence et la bourse qui montre le plus faible rendement. Certaines devises subissent de fortes pressions de la part des milieux financiers internationaux qui se sentent investis du rôle de faire prévaloir une certaine rigueur budgétaire et fiscale dans tous les pays.

Dans ce contexte, la Caisse continuera de se doter de l'expertise pour tirer profit de toutes les fluctuations de marché partout dans le monde; on peut, à partir de Montréal, avoir accès à toutes les informations disponibles sur les grands marchés. L'investisseur de Singapour, Genève ou Montréal a maintenant accès aux mêmes informations et ce, au même moment, sur tout ce qui touche Alcan, Seagram's ou BCE; la proximité géographique n'est plus nécessaire pour investir dans les grandes entreprises qui distillent les informations sur leur santé financière.

La Caisse compte maintenant une centaine de professionnels en placement qui, dans tous les métiers de l'investissement, ont une solide connaissance d'à peu près tous les marchés financiers. Lorsqu'il s'agit de faire un placement privé, que ce soit dans une entre-

prise ou un immeuble, la Caisse s'associe souvent avec un partenaire québécois et un associé local. Pour les opérations privées, une présence sur le terrain est essentielle. En Europe, en Asie et en Amérique latine, la Caisse peut maintenant compter sur des équipes d'experts qui lui permettent de devenir une société de gestion globale.

La quasi-totalité des fonds confiés à la Caisse sont investis par des gestionnaires d'ici qui, parce qu'ils connaissent bien leur milieu, cherchent d'abord à investir au Québec. Lorsque la Caisse ne possède pas le savoir-faire dans un secteur donné, elle n'hésite pas à avoir recours à des experts de l'extérieur pour transmettre ce savoir-faire à des Québécois. Les portefeuilles d'actions et d'obligations de la Caisse ont une pondération élevée en valeurs émises par des gouvernements ou des entreprises du Québec. Ce facteur a beaucoup contribué au rendement de la Caisse; les obligations du secteur public québécois procurent un rendement supérieur aux titres de la plupart des autres gouvernements au Canada. Le portefeuille de «participations» dans des compagnies québécoises a procuré un rendement annuel de 2% au-dessus de l'Indice TSE 300 au cours des 10 dernières années. Ceux qui n'ont pas eu peur d'assumer le prétendu risque «Québec» n'ont pas du tout été pénalisés; au contraire, la présence de titres québécois a contribué à bonifier les rendements.

Certes, dans un monde global où l'unité de mesure des joueurs importants est le milliard de dollars, la Caisse n'est pas dans la catégorie de ceux qui gèrent le plus de capitaux et cela, malgré ses 52 milliards... qui ne font que 39 milliards de dollars US. L'action et l'impact de la Caisse peuvent être limités par cette taille moyenne en termes relatifs. Mais tout en demeurant un gestionnaire actif à l'échelle du «village» financier, la Caisse deviendra de plus en plus présente dans toutes les activités de financement au Québec, que ce soit dans les grandes ou petites entreprises, en région ou dans la métropole québécoise, dans le secteur manufacturier, immobilier ou dans les nouvelles activités du secteur tertiaire.

2- Appuyer les partenaires québécois dans leurs efforts pour conquérir les marchés étrangers

Dans un marché sans frontières, une grande partie de la création d'emploi passe par l'exportation. Non seulement faut-il réduire les coûts et les honoraires pour les biens et services achetés de l'ex-

térieur, mais il faut également tirer des revenus de ces marchés étrangers. Il est difficile de préserver les emplois au Québec en limitant les activités au marché local; arrive un jour où un concurrent étranger vient couper les prix ou introduire un élément d'innovation et l'entreprise québécoise ferme ses portes.

La Caisse investit dans les entreprises québécoises désireuses de se tailler une place sur les marchés étrangers. Ces investissements permettent d'accroître les exportations; il arrive parfois que l'entreprise du Québec doive s'implanter à l'étranger pour mener ses activités à des coûts qui lui permettent de concurrencer les firmes locales. Cette stratégie permet le maintien d'emplois reliés au siège social québécois, de financer des activités de recherche, d'exporter des biens de fournisseurs québécois. Dans le secteur immobilier, par exemple, la Caisse et ses partenaires québécois construisent des immeubles en Europe et en Asie. Dans tous les cas, on cherche à privilégier l'achat de matériaux et de services québécois.

3- Encourager le développement de la place financière montréalaise

Le secteur financier est souvent décrit comme le poumon d'une économie. Il importe de maintenir à Montréal une masse critique pour offrir aux entreprises et aux investisseurs la gamme complète des véhicules financiers disponibles. Aussi, la Caisse souhaite-t-elle favoriser le dynamisme des institutions financières présentes à Montréal. Les grandes banques canadiennes et leurs filiales de courtage doivent jouer un rôle actif dans l'achat de titres d'émetteurs privés et publics québécois; ces institutions doivent confier à leurs dirigeants au Québec de réels pouvoirs décisionnels. La présence d'intérêts locaux forts renforce également l'engagement envers le milieu. La Caisse cherche constamment de nouveaux moyens d'augmenter le nombre d'emplois moteurs dans le secteur financier à Montréal, en partenariat avec des intérêts locaux ou de l'extérieur. Les grands joueurs sur les marchés internationaux peuvent apporter beaucoup à l'économie du Québec, en offrant aux entreprises d'ici un puissant réseau de contacts et de distribution à travers le monde.

Depuis plusieurs années, la Caisse encourage les courtiers à embaucher de jeunes diplômés universitaires pour l'analyse des en-

treprises québécoises et canadiennes. La Caisse invite les grandes maisons de courtage à suivre les titres boursiers des entreprises d'ici; l'analyste torontois du secteur bancaire devrait considérer la Banque Nationale ou la Banque Laurentienne au même niveau que les cinq autres grandes banques à charte.

La Caisse s'efforce également d'appuyer les sociétés de gestion de portefeuille qui désirent acquérir une expertise additionnelle pour assurer un meilleur suivi des marchés européens et asiatiques. Il est déplorable que les Québécois versent quelque 138 millions de dollars en honoraires à des firmes britanniques et américaines pour l'achat d'actions étrangères dans leurs fonds mutuels ou leurs caisses de retraite. Rien n'empêche les gestionnaires montréalais de faire comme à Édimbourg ou Boston, et de développer la connaissance des marchés asiatiques et européens au moyen des nouveaux systèmes de traitement de l'information. Plusieurs études ont montré que les gestionnaires nord-américains réussissent tout aussi bien sur le marché japonais que ceux qui sont établis en plein cœur de Tokyo.

Quelques sociétés de gestion de portefeuille de Montréal et de Québec ont annoncé leur intention de relever le défi de la mondialisation de la gestion de portefeuille. Ces gestionnaires pourront offrir des services de gestion à des taux concurrentiels tout en contribuant à développer une expertise précieuse au Québec dans la connaissance des industries et des entreprises présentes sur toutes les bourses du monde. La Caisse appuiera de façon concrète ces efforts de développement du savoir-faire international.

Depuis un an, la Caisse n'a pas hésité à appuyer la création de nouvelles compagnies répondant à des besoins financiers nouveaux. En septembre, un partenariat entre un grand courtier canadien, deux jeunes gestionnaires montréalais et la Caisse aboutissait à la formation de Globagest Inc. Cette entreprise offrira aux caisses de retraite et aux investisseurs institutionnels différents produits financiers reliés aux indices des grandes bourses du monde. Et d'autres projets sont en marche.

La présence à Montréal d'une bourse, dont la capitalisation en fait la 12^e au monde, permet aux investisseurs et aux entreprises d'avoir accès à des services d'achat et de vente de titres. En plus d'offrir le marché habituel des actions, Montréal s'est spécialisée

dans les produits dérivés qui peuvent être des outils très utiles pour les grands gestionnaires. La Caisse multiplie ses efforts pour appuyer les intervenants locaux dans le nouveau positionnement de la bourse de Montréal lié à l'intensification des systèmes d'encans électroniques.

Pour l'avenir: un mélange de rigueur et d'audace

Le Mouvement Desjardins, la Banque Nationale et la Caisse continueront au XXI^e siècle de fournir les assises nécessaires à la croissance financière du Québec; d'autres grandes institutions verront également à répondre aux besoins des épargnants et des investisseurs du Québec. À l'ère du « marché global », le Québec doit avoir les outils pour intervenir au besoin dans ces mouvements de flux financiers au-dessus des frontières. Il ne faut pas croire que tous ces déplacements d'argent sont totalement neutres et vont nécessairement à la recherche des plus hauts rendements. D'autres facteurs peuvent intervenir à l'occasion; le marché s'alimente de rumeurs, souvent à caractère politique.

Le Québec comme les autres grandes régions du monde doit se doter de fenêtres pour observer et, parfois, agir vigoureusement dans cet univers en constante évolution. Une pléthore d'intermédiaires cherchent de la volatilité; pour faire de l'argent, il faut du mouvement et certains s'efforcent de créer ce mouvement. On vend avant la tendance à la baisse, et il suffit de racheter au creux, une fois l'orage passé.

Dans ce contexte, le Québec doit pouvoir compter sur des leviers capables d'offrir aux entreprises publiques et privées, de même qu'aux individus, les moyens de réussir dans des marchés de plus en plus planétaires. Les entreprises québécoises prouvent chaque jour qu'elles peuvent s'attaquer avec succès à des marchés extérieurs. Elles doivent trouver les partenaires financiers qui leur feront confiance et leur permettront d'être sur le même pied que leurs concurrents étrangers.

La gestion de l'épargne n'est pas elle non plus une activité neutre. La notion de risque change selon les points de vue politiques. Voilà pourquoi la Caisse continuera de gérer avec prudence et par une sage diversification l'ensemble de son portefeuille. Mais, la

Caisse veut plus que jamais que cette épargne serve d'abord aux Québécois, et elle appuiera énergiquement tous les efforts qui seront déployés afin que la gestion de l'épargne appartenant aux Québécois contribue, chaque jour, à bâtir le Québec.

Le financement d'Hydro-Québec fait partie de la délivrance

Pierre Comtois¹

Introduction

Hydro-Québec a été créée en 1944 et le Gouvernement du Québec est son actionnaire unique. Elle est devenue la quatrième plus importante entreprise d'électricité du monde en terme de ventes, après Électricité de France, Tokyo Electric et Enel d'Italie.

Aujourd'hui, son actif se chiffre à plus de 50 milliards\$; sa dette à long terme s'établit à 36 milliards\$ et ses fonds propres, à 12 milliards\$. Sa production est à 96% d'origine hydraulique. Ses ventes aux réseaux voisins du Canada et des États-Unis représentent 12% de son chiffre d'affaires.

Gestion de la dette à long terme

La dette de Hydro-Québec est garantie sans réserve, capital et intérêts, par le Gouvernement du Québec. Hydro-Québec a assuré le financement de son développement par une gestion conservatrice de sa dette à long terme. Compte tenu des besoins énormes de capitaux pour financer ses projets de construction, Hydro-Québec a dû prévoir l'accès en permanence à tous les grands marchés de capitaux à travers le monde. Avec les années, elle a acquis une grande expérience du marché des devises puisque, dès 1953, elle faisait une première émission en dollars américains, suivie d'une autre en marks allemands en 1969, puis en yens en 1977. Hydro-

1. Président directeur général, Les conseillers financiers du St-Laurent.

Québec a donc été au nombre des premières à profiter de la mondialisation des marchés.

Une rentabilité qui s'améliore

Face à une demande qui évolue au ralenti, à une faible inflation et à une concurrence qui s'accroît, Hydro-Québec doit revoir entièrement toutes ses activités de base et réduire ses coûts d'opérations. Il est donc prévu que les charges d'exploitation diminueront de 30% pour l'ensemble de la période 1992-1998. Compte tenu de ce qui précède et d'une diminution des investissements en fonction de la demande, l'année 1996 marque le début d'une période de croissance du bénéfice net qui devrait atteindre 800 millions\$ en 1998. En effet, Hydro-Québec a déjà absorbé la majeure partie de l'impact des mises en service de la phase II du Complexe La Grande. Toute croissance des ventes se traduira donc par une augmentation du bénéfice net.

Des besoins financiers qui diminuent

La diminution du programme de construction a été rendue nécessaire par le ralentissement de la demande d'électricité. Ce changement entraîne une baisse prononcée du programme de financement passant d'un niveau annuel de 4 milliards\$ par année en 1990 à 2 milliards\$ en 1997 et 1998. Ces nouveaux emprunts serviront essentiellement à rembourser des emprunts existants. On prévoit donc une stabilisation de la dette à long terme au cours de ces années.

L'Hydro-électricité, un avantage concurrentiel

Dans un marché de plus en plus soumis à la libre concurrence, les avantages de l'hydro-électricité ressortent avec évidence. Dans l'hypothèse d'une déréglementation des marchés, la firme d'évaluation de crédit Moody's a récemment évalué la position concurrentielle de 29 fournisseurs d'électricité du nord-est des États-Unis et de l'Est du Canada d'après leurs coûts de production. Hydro-Québec était classée au premier rang en raison du faible coût de sa ressource, comme le démontre le tableau en page 49.

Un important potentiel de croissance

Il va de soi que l'expérience technologique accumulée au cours des dernières décennies représente un fort potentiel de croissance et de développement, qui devrait se traduire par de nouvelles occasions d'affaires tant ici qu'à l'étranger. Mais il faudra faire preuve de plus de dynamisme et d'imagination. En effet, la convergence des technologies de l'information et des télécommunications touche les compagnies d'électricité du monde entier, qui ont de vastes besoins en matière de télécommunications. Hydro-Québec semble décidée à explorer le potentiel des nouveaux marchés de télécommunications.

Le Québec, une économie moderne

Une position géographique enviable.

Le Québec est au cœur d'un marché de plus de 100 millions de consommateurs qui englobe les principales villes de l'est des États-Unis et du Canada. Il se trouve également à la portée du commerce européen grâce, en particulier, à l'imposant axe maritime formé par le Saint-Laurent.

Son territoire d'un million et demi de kilomètres carrés – aussi vaste que l'Espagne, la France, le Portugal, la Belgique, la Suisse et l'Allemagne réunis – est desservi par un réseau de transport et de communications parmi les plus efficaces du globe.

Une économie de taille.

Par la taille de son économie, le Québec se compare au Danemark. En termes de PIB per capita, il occupait, en 1994, le quinzième rang parmi les pays industrialisés, dépassant ainsi le Royaume-Uni et l'Italie.

Le Québec compte 7,3 millions d'habitants, soit le quart de la population canadienne. En 1994, l'activité économique au Québec a engendré une valeur de 167 milliards de dollars, ce qui correspond à 22% de l'ensemble de la production canadienne.

Statistiques économiques, 1994	
Population	
En milliers	7 281
Part du Québec en% du Canada	24,9
PIB au coût des facteurs	
En millions de dollars de 1986	116 506
PIB au prix du marché	
En millions de dollars	166 975
Part du Québec en% du Canada	22,3
PIB per capita	
En dollars	22 933

Une structure économique en renouvellement.

L'économie du Québec a toute la vigueur et la diversité d'une économie post-industrielle: ses secteurs manufacturier et tertiaire représentent la plus grande part de ses activités économiques.

Depuis dix ans, les investissements non résidentiels ont crû rapidement. Ils ont été réalisés principalement dans des industries à haute valeur ajoutée telles que les produits chimiques, les pâtes et papiers, les métaux primaires, les produits électriques et électroniques et le matériel de transport. Ces industries comptent des entreprises parmi les plus efficaces du monde.

	1994	
	M\$ de 1986	Part en %
Secteur primaire	3 883	3,3
Secteur secondaire	31 512	27,1
Construction	6 513	5,6
Industries manufacturières	24 999	21,5
Secteur tertiaire	81 111	69,6
Transport, communications et services publics	14 654	12,6
Commerce de gros et de détail	14 532	12,5
Services financiers	15 661	13,4
Services privés et parapublics	28 402	24,4
Administration publique et défense	7 862	6,7
TOTAL	116 506	100,0

Source: Profil financier, Hydro-Québec, p. 14.

Sources de financement

Essentiellement, le financement historique de Hydro-Québec a été assumé à la hauteur de 45% par des emprunts en dollars canadiens, de 40% en dollars américains et le résidu par des emprunts en diverses monnaies.

Hydro-Québec a donc dû recourir aux techniques de gestion de risques afin de réduire ses risques de fluctuation de monnaies. Sa réputation au Canada et à l'étranger a été acquise au fil des ans afin de minimiser son coût moyen d'emprunt par l'utilisation à la fois conservatrice et dynamique des techniques modernes de gestion de la dette.

Commentaires

Nous avons vu, au cours de cette brève analyse fondamentale, que la situation financière de Hydro-Québec représente un risque de crédit tout à fait exceptionnel. Néanmoins, Hydro-Québec doit recourir à l'épargne étrangère pour financer son développement. Compte tenu des besoins d'emprunts substantiels du Gouvernement du Québec, dont la plus grande partie est réalisée sur le marché canadien, l'épargne domestique n'est pas disponible ou suffisante pour satisfaire les besoins d'emprunts de Hydro-Québec. Elle a donc recours aux marchés des capitaux de New-York et de Londres, lesquels se sont toujours montrés plus réceptifs que celui de Toronto. Cette dépendance aux capitaux étrangers a comme conséquence d'augmenter substantiellement le coût des emprunts en raison de la baisse importante du dollar canadien depuis une vingtaine d'années. Cette situation a été toutefois minimisée par une gestion dynamique des risques de changes.

Comment se fait-il que les gestionnaires de placements canadiens ne font pas une plus grande place aux obligations de Hydro-Québec?

Le rendement n'est pas en cause car les obligations du Québec rapportent plus que les obligations comparables des autres provinces, notamment celles de la province de l'Ontario ou de Hydro-Ontario. De plus, elles sont facilement négociables car, entre autres, la Caisse de dépôt et placement du Québec est très active sur le marché secondaire. Il semble que nous essayons un refus systématique

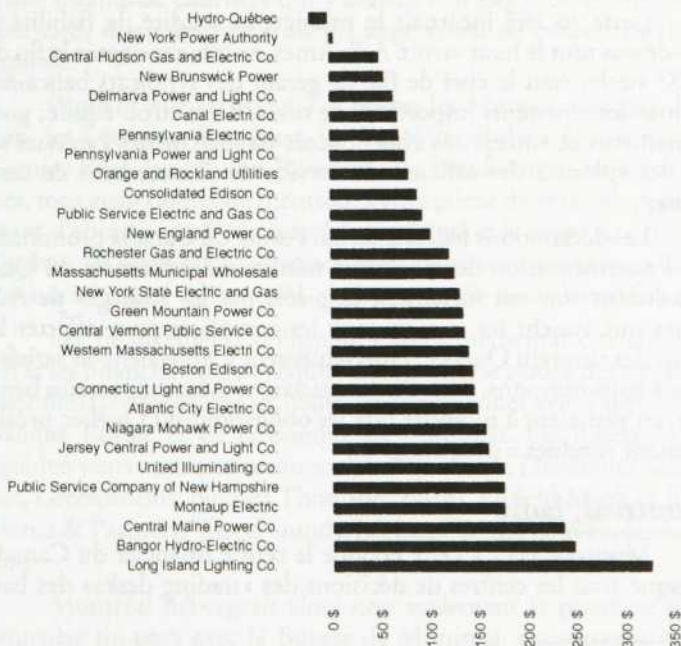
de la part des gestionnaires de portefeuilles de fonds mutuels, de caisses de retraite, etc. d'investir dans les obligations du Québec.

Il s'agit en quelque sorte d'une perte de confiance reliée à une forme de détresse financière, qui a probablement sa source dans l'incertitude ou la peur de certains milieux financiers influents concernant l'avenir du Québec. Il faut donc prévoir un lent regain de confiance au fur et à mesure que certains aspects de la vie économique et politique deviendront plus favorables.

Conclusion

La solution la plus pratique et la plus efficace à court terme consiste à confier nos épargnes à des institutions et à des gestionnaires performants dont les décisions sont prises ici au Québec.

IL S'AGIT SIMPLEMENT D'UNE QUESTION DE SOLIDARITÉ ÉCONOMIQUE.



Une histoire de courtiers en valeurs mobilières au Québec

Raymond Trudeau¹

L'avant 1970: «the good old days»

Dans les années soixante, au moment de la révolution tranquille, une maison de courtage montréalaise dominait la scène canadienne: A.E. Ames & Co. Limited.

Cette société incarnait le prestige, la solidité, la fiabilité et par-dessus tout le haut savoir. A.E. Ames, en affaires depuis la fin du XIX^e siècle, était le chef de file (le gérant des syndicats bancaires) de tous les émetteurs importants de titres, dette et/ou équité; gouvernements et entreprises avaient accès au marché des capitaux selon les volontés des officiers du service de financement de cette firme.

Les déclarations fédéralistes sur l'unité du Canada prononcées dès l'assermentation des nouveaux ministres des finances du Québec étaient souvent fortement inspirées par les stratèges de A.E. Ames qui avaient les ressources et les complices pour affecter les cours des titres du Québec. Non seulement y trouvaient-ils satisfaction à leurs opinions, mais ils y encaissaient même un certain bénéfice, en rachetant à moindre prix les obligations du Québec préalablement vendues à découvert.

Montréal, jadis

Montréal était à cette époque le centre financier du Canada. Presque tous les centres de décisions des «trading desks» des ban-

1. Premier vice-président principal, Tassé & Associés.

ques comme des courtiers étaient à Montréal, rue St-Jacques, entre la Place d'Armes et la Place Victoria. Les lois linguistiques inexistantes n'irritaient personne. La seule langue de communication était l'anglais; le peu de francophones qui y œuvraient conversaient en anglais même entre eux. Les postes cadres et décisionnels étaient occupés par la communauté anglophone. Les jeunes francophones qui désiraient faire carrière dans cette industrie devaient débiter dans des sociétés québécoises où, après avoir rapidement maîtrisé la langue des affaires et acquis une certaine expérience, ils pouvaient espérer faire le saut dans le grand monde de la finance canadienne.

À la fin des années soixante, on dénombrait au Québec 75 courtiers en valeurs mobilières, membres de l'I.D.A. (Investment Dealers Association); de ce nombre, 28 étaient francophones, soit 37%.

Grâce à la détermination et à l'entêtement de plusieurs entrepreneurs québécois, des sociétés de courtage francophones fleurissaient au Québec. Il y avait même dans la ville de Québec plus d'une dizaine de courtiers qui y avaient leur siège social. Vingt ans plus tard, il n'y aura plus aucun siège social de courtiers dans la capitale.

Pendant que les René T. Leclerc, les Morgan, Ostiguy, Hudon, les Lévesque, Beaubien, les Geoffrion Robert & Gélinas, les Grenier Ruel, les Molson Rousseau, les Brault Guy Chaput et autres, tous aussi dignes de mention, s'efforçaient de se développer, en ayant d'abord contrôlé le marché municipal et la vente au détail au Québec, les sociétés canadiennes, dont plusieurs avaient leurs sièges sociaux ici même à Montréal, avaient emprise sur la haute finance.

Les financements obligataires gouvernementaux et corporatifs et les financements par équité étaient chasse gardée des syndicats bancaires, contrôlés par les courtiers anglophones avec l'appui de la Banque Royale et de la Banque de Montréal. Les piliers de ces «golden years» avaient raison sociale A.E. Ames, Dominion Securities, Greenshields, Nesbitt Thomson, Burns, Pitfield MacKay Ross, Harris & Partners, Wood Gundy, McLeod Young & Weir, Richardson.

Montréal hébergeait alors non seulement la première place boursière du pays avec la Bourse de Montréal, mais logeait également un deuxième parquet, la Bourse Canadienne, bourse des com-

pagnies à petite capitalisation et surtout des actions minières («pen-y stocks»), ultimement transférée à Vancouver où la réglementation et les mœurs étaient plus élastiques!

La décennie 1960

L'éveil québécois des années soixante devait cependant rompre un charme. Les choses ne seraient plus jamais comme auparavant. Des francophones instruits à la finance commençaient à réclamer leur place. La société Lévesque, Beaubien Inc, issue de l'acquisition de L.G. Beaubien par J.L. Lévesque, mérite une mention pour avoir su créer une équipe de francophones compétents au sein de son service de financement corporatif. René-T. Leclerc mérite le respect de plusieurs car cette société fut une véritable pépinière de talents québécois qui ont occupé et qui occupent encore aujourd'hui des postes de commande auprès de diverses institutions financières et gouvernementales.

Les courtiers anglophones de Montréal ont assisté dans les années soixante à la nationalisation de l'électricité, à la naissance de la Caisse de dépôt & placement du Québec, à la création du métro de Montréal, à la réussite de l'Exposition Universelle à Montréal (Expo 67), à la formation du Parti Québécois, à la première franchise du baseball majeur américain accordée à l'extérieur des États-Unis, soit à la ville de Montréal, et aussi entre autre à des manifestations populaires pour le fait français, tantôt à St-Léonard, tantôt à l'Université McGill, et enfin sans oublier à la célèbre déclaration d'un certain Général du balcon du haut de l'Hôtel de Ville de Montréal.

Grâce à l'effet baby boomer et suite au retard pris sous le régime duplessiste, le Québec était devenu un véritable chantier à ciel ouvert où les maîtres d'œuvre s'exprimaient en français et étaient financés par des institutions québécoises qui, elles aussi s'épanouissaient: Fédération des Caisses Populaires Desjardins, Banque Canadienne Nationale, Banque Provinciale, Banque d'Épargne, Trust Général, Trust Prêt et Revenu, les Fiduciaires, compagnies d'assurance L'Alliance, La Sauvegarde, l'Assurance-Vie Desjardins, la Mutuelle-Vie, la Prévoyance, les Prévoyants, la Solidarité, les Coopérants, la Sécurité, la S.A.C.P., l'Union-Vie, le Groupe Commerce, la S.S.Q., sans parler de certaines caisses de retraite en pleine période d'accumulation de capitaux, due à la

courbe d'âge de la population du Québec et dont la gestion était déjà avant-gardiste comme celle de l'Association de Bienfaisance et de Retraite des Policiers de la C.U.M. qui a permis à ses gestionnaires d'acquérir des œuvres d'art, des immeubles, d'exprimer son portefeuille obligataire en terme de durée, bien avant que tout cela ne soit à la mode.

De porteurs d'eau, les Québécois étaient devenus des porteurs d'idées et des créateurs. Cette évolution exceptionnellement rapide a détruit la sérénité des courtiers canadiens et les a carrément effrayés. Ayant perdu le monopole du savoir, ils commencèrent donc un exil vers Toronto craignant de perdre le monopole du pouvoir. La turbulence politico-sociale des années soixante-dix ne sera que le prétexte à ce mouvement de repli. Quoi de plus naturel que de vouloir être chez soi entre soi! Puisque Montréal se mettait à l'heure du Québec en français, les courtiers anglophones de Montréal se voyaient désormais comme des filiales en sol étranger.

Les courtiers anglophones de Montréal commençaient aussi à éprouver de la difficulté à conserver leur distinction des courtiers québécois. Pour les courtiers anglophones, un client était un émetteur (un ministre des finances ou un trésorier d'entreprise), alors que pour les courtiers québécois le mot client référait à l'investisseur (particulier ou institutionnel). Or la révolution tranquille affectait toutes les strates de la société québécoise, tant et si bien que les ministres et les trésoriers commençaient à insister pour que les syndicats bancaires traditionnels fassent place à la nouvelle élite financière francophone. Quant aux investisseurs, ou ils avaient toujours été fidèles aux courtiers québécois (les particuliers) ou ils développaient une nouvelle corde patriotique (les institutions).

Le commerce des valeurs mobilières devenait donc plus concurrentiel pour les courtiers anglophones. L'ère de la facilité était révolue!

Le courtage en valeurs mobilières au Québec avait perpétué la théorie des deux solitudes où les firmes anglophones se tenaient ensemble pour ne pas inclure les courtiers québécois dans leurs syndicats et où les courtiers québécois se cantonnaient dans le service aux particuliers (détail). Alors que les courtiers anglophones devenaient nationaux et se spécialisaient en financement, les courtiers francophones se provincialisaient et développaient leur compé-

tence dans la distribution des titres. Tandis que les courtiers anglophones offraient le multi-service: actions, obligations, fonds mutuels et marché monétaire, les courtiers francophones évitaient les fonds mutuels (suite à certains scandales où plusieurs épargnants furent lésés...IOS et al), prenaient les commandes boursières tout en étant timides envers ce véhicule de placement, n'étaient pas membres du cercle du marché monétaire (étant donné leur faible capitalisation), mais excellaient dans le marché obligataire. Les Québécois ont longtemps favorisé les titres de créance (obligations) aux titres de propriété (actions). Ce reliquat de notre colonialisme fit en sorte que longtemps on préféra détenir une hypothèque sur un immeuble plutôt que d'en être propriétaire. Le courtier québécois francophone d'alors avait un comportement conséquent à cette attitude ancrée dans la collectivité québécoise: vendre la sécurité du capital avec un revenu d'intérêt stable à ceux qui étaient nés pour un petit pain – un bon boss et une job steady – et autres stéréotypes du genre. Dans ses recommandations de placements de l'époque, le courtier québécois francophone parlait de revenus et d'intérêts alors que le courtier anglophone vantait le gain de capital et les dividendes.

La décennie 1970

Dès le début de la décennie soixante-dix, une commission d'Enquête sur les institutions financières au Québec définissait le rôle des courtiers en valeurs mobilières comme des intermédiaires financiers mettant en relation les agents économiques en déficit avec les agents économiques en surplus. C'est effectivement la tâche que tentaient d'abattre les courtiers québécois. Au même moment les courtiers canadiens déviaient de cette mission et commençaient à développer des comportements de contrepartistes. Au lieu d'agir comme agent et de percevoir une commission d'intermédiation, ces courtiers assoupissaient leur goût du gain en agissant comme principal. Au lieu de convaincre une tierce partie de l'opportunité d'acquérir une valeur en vue d'un gain de 10% pour son investissement contre une rémunération de 1%, ils augmentèrent leur base de capital pour pouvoir eux-mêmes profiter de ces opportunités. Ils développèrent donc pour cause des services de recherche et de l'expertise pour eux-mêmes et pour le bénéfice de certains clients con-

tre des commissions dites de réciprocité. Ainsi pendant que les courtiers québécois travaillaient pour de petites marges sans risque, les courtiers canadiens raffinaient leur goût du risque pour des anticipations de gains substantiels.

Ce nouveau développement chez les courtiers canadiens engendrait naturellement des risques plus élevés. Ces risques devenaient plus calculés grâce à l'amélioration de la qualité des ressources humaines, grâce à l'apport des développements technologiques (ordinateurs personnels, calculatrices électroniques, simulations, moyens de communication et de diffusion, etc). Ce goût accru du risque s'appuya aussi sur la certitude tranquille d'une rentabilité certaine assurée par les généreuses commissions perçues sur les nombreux financements de dette.

Ainsi pendant que les courtiers québécois se définissaient comme des intermédiaires de marché, les courtiers canadiens devenaient des gestionnaires de risque.

La décennie 1970 fut une décennie inflationniste au cours de laquelle nos corps publics mirent de l'avant de nombreux programmes de dépenses. Chaque nouvelle émission d'obligations était une source d'enrichissement pour les courtiers. Les commissions étaient fixes, les montants émis étaient croissants et les profits étaient intéressants.

La Banque du Canada était devenue la meilleure amie de tous les courtiers. Agissant à titre de conseiller financier pour le gouvernement canadien, la Banque du Canada était responsable du lancement de toutes nouvelles émissions d'obligations du gouvernement du Canada. L'ère libérale Trudeau caractérisée par l'explosion des déficits favorisait la multiplicité des recours au marché et contribuait donc à l'enrichissement des courtiers. Au cours de cette décennie, la Banque du Canada a dû verser plus d'une centaine de millions de dollars de commissions à la confrérie des courtiers, dont la part du lion à quelques courtiers canadiens.

C'est au cours de cette décennie que l'exode des courtiers canadiens se confirma et s'accéléra vers Toronto. À la fin des années soixante-dix, il y avait, à Toronto, tellement d'anciens courtiers de Montréal, qu'ils se regroupèrent sous le vocable de MOB, non pas pour Mafia mais pour «Montreal Old Boys». Ces anglophones

déracinés de Montréal ne retrouveraient jamais la qualité de vie de Montréal à Toronto et développeraient alors une amertume silencieuse qui se réveillera dans les décennies suivantes au moment où les rênes du pouvoir monopolistique leur seraient de nouveau entre les mains.

Finie l'époque où Montréal était le centre financier. Les «bond desks» des banques à charte canadiennes déménageaient à Toronto. Les «bond traders» des sociétés de courtage majeures déménageaient à Toronto. Les opérations de marché monétaire étaient centralisées à Toronto. La crise d'octobre 1970 et l'élection du Parti Québécois en 1976 seront des accélérateurs à un mouvement déjà entrepris et irréversible. Le réveil culturel, social et politique des Québécois francophones avait déjà sonné le signal de l'exil.

Au cours de cette décennie, pendant que le marché financier se recréait à Toronto, les courtiers québécois avaient une fenêtre ouverte pour procéder à des regroupements et pour prospérer. Malheureusement la crainte de la perte de contrôle pour certains, le manque de capital pour d'autres, l'absence de vision à long terme ailleurs ou purement la satisfaction de la rentabilité immédiate chez quelques-uns, ont anéanti l'opportunité de la décennie.

Seule Lévesque, Beaubien a profité de cette période pour étendre son réseau de succursales et surtout pour développer d'autres secteurs d'activité que le marché obligataire: marché des options, marché des contrats à terme, souscription gouvernementale, financement corporatif, couverture institutionnelle actions, etc. Bref, à partir de la décennie soixante-dix, Lévesque, Beaubien s'est distingué des autres courtiers québécois en se structurant comme une grande société canadienne. Lévesque, Beaubien fut donc appelé à succéder à A.E. Ames au titre de premier courtier au Québec. Cette reconnaissance fut officialisée en quelque sorte par sa nomination au poste de chef de file du syndicat canadien des nouvelles émissions d'obligations de la province de Québec et d'Hydro-Québec. En plein développement du projet de la Baie James, cette nomination amena certes beaucoup d'eau au moulin en termes d'argent et d'expérience.

L'industrie du courtage avait alors atteint au Québec sa phase d'obsolescence. La descente était proche. La poussée vers la descente aux enfers vint de la récession de 1981-82.

La décennie 1980

La récession de 1981-82 et le « post crash » d'octobre 1987 ont décimé le capital financier de certaines sociétés ou tout simplement le capital humain de plusieurs sociétés. La disparition de tant de sociétés en si peu de temps ne fut pas le fruit de faillite, mais plutôt la résultante de fusion et d'amalgamation.

C'est un secret de polichinelle qu'un grand nombre des fusions de grosses sociétés fut le fruit de fusion forcée et initiée par les banques à charte canadiennes qui étaient financièrement très impliquées dans l'industrie du courtage à deux titres: comme banquiers finançant leurs inventaires souvent trop lourds et comme actionnaires indirects considérant leurs prêts subordonnés de réserve qui se transformaient automatiquement en équité en cas de difficulté financière chez la société.

Les premières victimes d'importance furent curieusement les piliers de la première heure de cette industrie, dont A.E. Ames, Pitfield, Harris, Greenshields, René T. Leclerc. Marché difficile, inventaires à pertes substantielles, insuffisance de capital mais surtout administration déficiente furent les moteurs de ces déboires.

Par la suite, les courtiers survivants et affaiblis, refirent leurs forces grâce à une heureuse initiative du ministre des finances du temps, l'honorable Jacques Parizeau, qui lança son fameux Régime d'Épargne Actions (REA); la table était mise pour que Lévesque, Beaubien passe à la caisse enregistreuse. Cette période fut prolifique pour tous les courtiers québécois. Lévesque, Beaubien a su exploiter sa situation de leader du plus grand nombre d'émissions en favorisant les courtiers canadiens dans son sillage. D'une part, cela évita l'émancipation de courtiers québécois compétiteurs et d'autre part cela favorisa son futur traitement par ces mêmes courtiers canadiens... « scratch my back and I will scratch yours »!

Encore aujourd'hui, Lévesque, Beaubien est bien traitée par la communauté canadienne parce qu'il peut lui offrir le change ou le retour de l'ascenseur. L'industrie du courtage en valeurs mobilières est une industrie où la générosité est peu gratuite car tous les gestes se calculent en fonction de ce que cela rapporte aujourd'hui ou demain. La hauteur de la générosité est à la hauteur des gains anticipés.

Jusqu'à la fin des années soixante-dix, le courtage en valeurs mobilières reposait toujours sur le réseau de contacts humains où le «who you know» avait priorité sur le «what you know»!

Tous les courtiers, quoique hautement compétiteurs, étaient très rapprochés. Les «trading desks» comptaient peu de P.C. et de calculatrices mais regorgeaient de combinés téléphoniques à soixante clés les reliant tous à chacun. Tout se faisait sur la gueule. Le marché obligataire canadien opérait en vase clos.

Dans les années quatre-vingt, le commerce des valeurs mobilières s'internationalisait. Les nombreuses privatisations étaient offertes simultanément à tous les investisseurs des pays industrialisés d'Amérique, d'Europe et d'Asie.

Les marchés financiers commencèrent à démontrer des comportements de yo-yo; ainsi certains histogrammes de cours d'une journée s'apparentèrent à un tracé de montagnes russes!

La décennie 1980 fut aussi caractérisée par la suppression des commissions fixes sur transactions boursières. Cette décision prendra une autre décennie avant de générer des retombées positives pour le client au détail, l'investisseur particulier.

La libéralisation des commissions dorénavant négociées fut donc l'apanage des investisseurs institutionnels. On ne connaîtra certainement jamais toute l'étendue de cette décision précipitée, mais il est facile de constater que cela a créé beaucoup de relations incestueuses entre des institutions et des courtiers.

Ainsi aux prises avec des risques accrus, avec une volatilité excessive des marchés, avec des commissions boursières réduites, les courtiers étaient mûrs pour un nouveau «shake out». Le signal vint de nos voisins du Sud. La flambée des taux d'intérêts administrée entre autre par le Président de la Federal Reserve américaine Volcker en 1981-82, propulsant les taux jusqu'à 22½%, fut une opération pour contrer l'inflation, réussie sur le plan technique mais ratée sur le plan économique en créant la pire récession depuis la crise des années trente.

La maladie qui se propagea dans l'industrie du courtage fut mortelle pour beaucoup. Seules les grosses sociétés bien accolées auprès de banquiers et les petites sociétés bien nichées et bien gérées survécurent à l'épidémie mortelle.

Les fusions et acquisitions forcées dans les deux cas par les banquiers furent légions. La majorité des petits courtiers québécois, qui avaient jusqu'alors survécu, disparurent par assimilation soit par Lévesque, Beaubien, soit par Geoffrion Leclerc (fruit de la fusion Geoffrion, Robert, Gélinas avec René-T. Leclerc), les deux géants du courtage au détail au Québec à ce moment.

Du côté canadien, les regroupements se firent autour de deux pôles: Dominion Securities qui absorba A.E. Ames, Pitfield MacKay, Harris & Partners et Pemberton, entre autres et Midland Doherty qui absorba Walwyn Stodgel et Cochran Murray.

La décennie 1980 a aussi été marquée par l'ouverture et le développement de plusieurs marchés: marché des contrats à terme (« futures »), marché des changes, marché obligataire américain accessible aux canadiens, marché des options, etc. Une nouvelle génération de « traders » férus d'informatique a envahi et laissé sa marque dans l'industrie. C'est à ce moment que s'est clairement manifesté l'intérêt des banquiers canadiens pour envahir le secteur des valeurs mobilières.

Dans l'histoire du courtage en valeurs mobilières au Québec, la décennie quatre-vingt aura été celle du réveil de l'investisseur particulier. Les fonds mutuels, qui se dissimulaient sous le vocable de sociétés à capital variable, de peur d'être lapidés sur la place publique suite à leurs déconfitures du passé, ont rehaussé la tête et refait surface. La volatilité des marchés, la réalisation que les banques n'ont pas pour mission de rendre leurs clients fortunés, l'engouement pour le marché boursier et les campagnes d'information médiatiques ont grandement contribué à cet essor. Dans ce contexte euphorique où les Québécois avaient du rattrapage à effectuer en terme d'actionnariat, comparativement aux Canadiens et aux Américains, la fièvre des actions REA de 1985 à 1987 est compréhensible.

Lorsque le « crash » boursier survint le 19 octobre 1987, les propriétaires des sociétés de courtage canadiennes n'avaient qu'une idée en tête: encaisser leurs billes.

Cinq ans plus tôt, ils avaient frôlé la déconfiture. Depuis deux ans, ils faisaient des affaires d'or. Conscients des difficultés de « l'après crash », confrontés avec d'énormes pertes d'inventaires et

anticipant une forte diminution des volumes transigés, donc de leurs revenus de commissions, conséquence de l'abstinence appréhendée d'une clientèle de détail lessivée et d'une clientèle institutionnelle en état de choc, ces entrepreneurs avaient perdu soudainement le goût du risque.

Si un banquier est un parapluie qui se ferme lorsqu'il pleut, un courtier est un gestionnaire de risque dont le goût est proportionnel aux profits escomptés.

Après le «crash», le goût du risque chez plusieurs dirigeants actionnaires de sociétés de courtage était à zéro. L'intérêt récent manifesté par les banquiers à leur égard leur apparut comme une planche de salut. Encaisser leurs billes à bon prix avant d'évaluer les dégâts du «crash»... conserver un emploi bien rémunéré... et voir venir!

Dominion Securities se retrouva sous le giron de la Banque Royale;

Wood Gundy fit son lit avec la CIBC;

Nesbitt Burns fut consolidé avec la Banque de Montréal;

Lévesque, Beaubien Geoffrion accepta les avances de la Banque Nationale;

McLeod, Young & Weir épousa la Banque Nouvelle-Écosse.

L'ère des courtiers banquiers était en place, c'était la fin des 4 piliers, c'est-à-dire la fin de l'indépendance des 4 secteurs de la finance: banques, sociétés de fiducie, sociétés d'assurance et courtiers en valeurs mobilières.

C'était également la fin des syndicats bancaires traditionnels où presque tous les courtiers membres de l'IDA avaient des allocations des tous nouveaux financements selon des taux de participation distincts. Dès lors, ce sera l'ère des prises fermes («bought deals») où les courtiers québécois seront écartés, à l'exception de Lévesque, Beaubien. Jamais concentration ne sera aussi forte. Désormais cinq (5) courtiers, par hasard associés à des banques, auront un contrôle oligopolistique sur les émetteurs et sur les investisseurs.

La décennie 1990

À ce jour, la décennie quatre-vingt-dix est indubitablement sous l'empreinte des banques dans l'industrie du courtage. Les ban-

ques ont vite réalisé que cette décennie verrait les «baby boomer» d'après-guerre canaliser leurs épargnes vers la planification de leur retraite. Dans la conjoncture de bas taux d'intérêt, suite à une période non inflationniste et à une époque d'assainissement des finances publiques, les investisseurs particuliers recherchaient des véhicules de placement performants, plus rentables que les traditionnels certificats de dépôt bancaires. Il fut donc naturel d'assister à l'explosive expansion des fonds mutuels.

Les banquiers, ayant depuis longtemps compris que «if you cannot fight them... buy them!», prirent alors le contrôle de plusieurs sociétés de fiducie, de sociétés de gestion de portefeuille et de fonds mutuels. Le mot d'ordre dans l'industrie du courtage était désormais le contrôle des actifs («asset gathering»).

Les courtiers-banquiers, experts en montages financiers et en financements de tous genres, avaient besoin d'un bassin de capitaux où écouler facilement et surtout rapidement les divers titres émis. Dans les années quatre-vingt-dix, on ne parle plus de maillages ou d'alliances stratégiques, on vit carrément à l'heure des familles ou groupes financiers :

Groupe RBC	Banque Royale, RBC Dominion Securities, Action Directe, RoyalTrust, R-T Investments, RoyFund
Groupe CIBC	Banque de Commerce, CIBC Wood Gundy, CIBC Trust, Fonds Hypérior, TAL, Talvest, CIBC Fund
Groupe Scotia	Banque Nouvelle-Écosse, ScotiaMcLeod, Montreal Trust, Montrusco, Scotia Excelsior, Scotia Discount Brokerage
Groupe BMO	Banque de Montreal, Harris Bank, Nesbitt Burns, First Canadian Fund, Jones Heward
Groupe TD	Banque Toronto-Dominion, Green Ligne Investor Service, TD Evergreen, Toronto-Dominion Securities, A.M.I. Partners
Groupe BNC	Banque Nationale du Canada, Lévesque Beau-bien Geoffrion, TrustGénéral du Canada, Natcan, Investel, Investnat, Placements Banque-Nationale

Groupe Desjardins Caisse Centrale, Fédérations des Caisses, Groupe Assurances Laurentienne-Desjardins, Fiducie Desjardins, Valeurs Mobilières Desjardins, Banque Laurentienne, Trust Laurentien, BLC Valeurs Mobilières, Trust Prêt & Revenu, DisNat, Associés Canagex.

Chacun de ces groupes chapeaute plus de 100 milliards d'actifs, et le total des actifs sous gestion de ces 6 groupes dépasse le 1 000 000 000 000 \$.

Une étude exhaustive pourrait certainement démontrer que déjà plus de 80% de toutes les transactions en valeurs mobilières au Canada transitent par ces 6 groupes.

Au lieu de 4 piliers, la finance canadienne compte maintenant 2 piliers, les banques et les sociétés d'assurance. Ce n'est qu'une question de temps avant que le lobby des banquiers triomphe du peu de vision de nos politiciens qui amenderont avant longtemps la Loi sur les Banques, pour leur permettre enfin d'envahir le dernier champ gardé d'activité financière qui ne leur soit entièrement accessible: les assurances.

Sur la liste des 96 courtiers qui œuvraient au Québec en 1970, seulement 12 ont traversé l'histoire: de ceux-ci,

- | | |
|-----------------------------------|---|
| (4) seulement sont intacts: | Casgrain & Cie
MacDougall, MacDougall,
MacTier
Maison Placements Canada
Tassé & Associés, Limitée |
| (5) sont détenus par des banques: | CIBC Wood Gundy
Lévesque Beaubien Geoffrion
Nesbitt Burns
RBC Dominion
Scotia McLeod |
| (3) sont le fruit de mutations: | Merrill Lynch
Midland Walwyn
Richardson Greenshields |

La situation présente des courtiers en valeurs mobilières au Québec dégage 5 types de sociétés:

- les courtiers-banquiers,
- les courtiers de plein exercice nationaux,
- les courtiers de plein exercice régionaux,
- les courtiers à exercice restreint,
- les boutiques (niches institutionnelles).

La scène politique canadienne illustre récemment que la théorie des deux solitudes est toujours présente. Pour la première fois de son histoire, la section Québec de l'Association Canadienne des Courtiers en valeurs mobilières, votait contre le National sur le projet de création d'une Commission des Valeurs Mobilières nationale. On retrouvait à la table de la section Québec de l'ACCOVAM autant de courtiers nationaux que de courtiers québécois.

Curieusement les délégués de ces courtiers nationaux étaient francophones; comme quoi la langue peut aider à créer une solidarité!

Perspectives

La globalisation des marchés et la concentration des ressources financières font que seuls les courtiers nationaux canadiens affiliés aux banques occupent une situation oligopolistique dans l'industrie des valeurs mobilières.

Par contre, il y aura toujours de la place pour des sociétés qui voudront se nicher et offrir un service à valeur ajoutée. Ces sociétés devront investir dans le capital humain et dans la technologie de pointe pour demeurer compétitives et rentables.

À moyen terme, seule Lévesque Beaubien Geoffrion peut prétendre être le courtier québécois international. Les Casgrain, Marleau Lemire, Tassé, Whalen Béliveau, devront oser un jour. Mais pour ce faire elles auront besoin du gouvernement du Québec. Quand au début des années soixante-dix, un sous-ministre aux finances à Québec s'était informé sur le quoi faire pour avoir un courtier majeur québécois, un spécialiste d'une société canadienne lui avait alors répondu: «en le créant... en lui donnant des affaires pour se développer...». Ce qui fut fait en 1973 par le ministre des Finances en cassant l'alternance des deux syndicats canadiens et en

instaurant un nouveau syndicat bancaire dirigé par Lévesque, Beau-bien, dont le capital à l'époque était d'environ 2 millions \$, avec à la co-gérance René T.-Leclerc, Tassé & Associés, A.E. Ames, Wood Gundy et Greenshields. Dix ans plus tard, le ministre des Finances lançait le Régime-Épargne-Actions, un abri fiscal qui éveilla les Québécois à l'actionnariat, favorisa la capitalisation d'entreprises québécoises avec du capital de risque et augmenta significativement le chiffre d'affaires des courtiers québécois et même des bureaux de comptables québécois. Il faut donc souhaiter que les décideurs politiques d'aujourd'hui aient le même courage et une vision tout aussi créatrice pour favoriser l'émergence d'un autre courtier majeur québécois.

Quant aux boutiques, nombreuses à Montréal, elles ne dureront que le temps de leurs propriétaires ou de leurs clients institutionnels prépondérants.

Les courtiers ont par essence le goût du risque; les courtiers québécois ont un défi très stimulant et exigeant devant eux. Pour le relever avec succès, ils auront besoin d'une ferme volonté politique des décideurs et d'un comportement plus audacieux et moins servile de la part des fonctionnaires qui les conseillent! Une solidarité québécoise aura le même effet sur les courtiers québécois que la solidarité canadienne a eu sur les courtiers canadiens ou que le «Buy American Act» a eu sur les sociétés américaines. Une meilleure vigilance sur l'utilisation des épargnes des Québécois et sur le choix des intermédiaires financiers par les responsables de la gestion de ces épargnes canalisées, aurait certes un impact très positif.

Il ne s'agit donc pas d'inventer la roue, mais tout simplement de la faire tourner dans le bon sens!

« *Un long voyage commence
toujours par un petit pas* »

Le Fonds de solidarité de la FTQ: une révolution syndicale au Québec

Louis Fournier¹

Une petite révolution est en cours dans le mouvement syndical québécois depuis une douzaine d'années, depuis la fondation du Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ).

Cette institution originale, à la fois financière, économique et syndicale, a pour objectif principal de maintenir et de créer des emplois grâce à ses investissements dans des entreprises québécoises. Le Fonds, qui est ouvert à tous les épargnants, a été mis sur pied et est contrôlé par la plus importante centrale syndicale, la Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec (FTQ), qui représente quelque 475 000 membres.

Au début de 1996, le Fonds de solidarité affichait un actif d'environ 1,7 milliard de dollars et comptait plus de 303 000 actionnaires. Et surtout, il avait contribué à ce jour, par ses investissements en capital de risque, à créer et maintenir quelque 38 000 emplois dans des entreprises québécoises. Le Fonds est devenu la

1. Journaliste durant plus de quinze ans, l'auteur a par la suite œuvré sept ans au Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ) dont il a été vice-président aux communications. Il a écrit à ce sujet un ouvrage intitulé *Solidarité inc. – Un nouveau syndicalisme créateur d'emplois* (Éditions Québec-Amérique, 1991). Il est aujourd'hui responsable des communications externes à la Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec (FTQ).

plus importante société de capital de développement au Québec et même au Canada.

La démocratie économique

Si le Fonds de solidarité a pour principale raison d'être le développement de l'emploi, il a aussi pour objectif d'assurer la formation économique des salariés de façon à augmenter, graduellement, leur participation et leur influence dans les entreprises. Le Fonds aide ainsi à mettre en place, dans ses entreprises partenaires, des formes de gestion participative, de concertation syndicale-patronale et de démocratie économique.

En plus de contribuer à la démocratisation des entreprises, le Fonds de solidarité est devenu un partenaire de premier plan dans la mise en œuvre d'une stratégie nationale de développement de l'emploi au Québec.

Un enfant de la crise

C'est la crise économique nord-américaine des années 1981-82, la pire depuis la Grande Dépression, qui est à l'origine de la mise sur pied du Fonds de solidarité, une première syndicale en Amérique du Nord. La FTQ, qui représente la majorité absolue des syndiqués du secteur privé au Québec, a alors cherché une façon concrète de contribuer au maintien et à la création d'emplois grâce aux épargnes de ses membres.

Elle l'a fait à l'initiative de son président d'alors, Louis Laberge, considéré comme le père fondateur du Fonds, et avec l'appui soutenu du secrétaire général, Fernand Daoust. La centrale a pu bénéficier de ses liens étroits avec le gouvernement social-démocrate du Parti Québécois, qu'elle avait appuyé électoralement, pour concrétiser son projet audacieux qui rompait radicalement avec les stratégies défensives traditionnelles des syndicats.

La loi créant le Fonds de solidarité fut votée par l'Assemblée nationale en juin 1983 et le Fonds a démarré ses activités en février 1984.

La loi prévoit que le Fonds est sous le contrôle de FTQ mais qu'il est ouvert à tous les épargnants, pas seulement aux syndiqués de la centrale qui y adhèrent sur une base volontaire.

Une épargne à long terme

Les contribuables qui deviennent actionnaires du Fonds peuvent bénéficier de deux avantages fiscaux: des crédits d'impôt spéciaux (car il s'agit de capital de risque pour créer des emplois), ainsi que les déductions d'impôt habituelles d'un régime d'épargne-retraite (car il s'agit généralement d'une épargne à long terme). Les actionnaires peuvent récupérer, en moyenne, environ, 80% de leur mise en économies d'impôt.

En retour, ils ne peuvent toucher la valeur de leur placement qu'au moment de la retraite ou de la préretraite, ou encore dans certaines circonstances particulières: épuisement des prestations d'assurance-chômage, événement fortuit ou subit, retour aux études à temps complet pour une période d'au moins deux ans, démarrage d'une entreprise, etc.

Doté d'avantages fiscaux substantiels, le Fonds de solidarité donne un rendement équitable mais plus modeste que la moyenne des fonds du genre. Ce rendement s'établit à 6,4% depuis ses débuts en 1984. Toutefois, même s'il investit surtout en capital de risque (60% de son actif), le Fonds détient un portefeuille diversifié de placements qui offre ainsi plus de sécurité à ses actionnaires: obligations, prêts, hypothèques, titres du marché monétaire et du marché boursier. Il vise à faire des profits, certes, mais ne recherche pas le «profit maximum».

Déductions à la source

La cueillette de l'épargne se fait surtout par déduction à la source sur le salaire auprès des syndiqués, qui forment plus de 60% des actionnaires. Plusieurs milliers d'entre eux bénéficient d'une clause de leur convention collective, négociée par leur syndicat, qui leur assure que, pour chaque dollar qu'ils placent dans le Fonds, l'employeur verse aussi une contribution égale en leur nom. C'est là une façon efficace de drainer vers le Fonds des contributions patronales.

L'adhésion des syndiqués au Fonds se fait grâce au travail bénévole d'un extraordinaire réseau de quelque 2 000 «responsables locaux» à l'œuvre dans les syndicats de la FTQ. Ce réseau

militant a largement contribué au fait que quelque 125 000 membres de la FTQ sont actionnaires du Fonds à ce jour.

Un autre réseau de recrutement est à l'œuvre au sein des syndicats de la Centrale de l'enseignement du Québec (CEQ), avec laquelle le Fonds et la FTQ ont signé un protocole de solidarité en décembre 1995. La CEQ, dont près de 12 000 membres sont actionnaires du Fonds, est désormais représentée au conseil d'administration de l'organisme.

Du côté de l'autre grande centrale, la Confédération des syndicats nationaux (CSN), près de 15 000 membres sont actionnaires du Fonds de solidarité. La CSN a lancé en janvier 1996 son propre fonds d'investissement, Fondation, inspiré de celui de la FTQ.

D'abord les PME

L'épargne recueillie est canalisée, en priorité, dans des investissements productifs en capital de risque au sein de petites et moyennes entreprises, ces PME dont on sait qu'elles sont les plus créatrices d'emplois. Le Fonds de solidarité investit également dans des grandes entreprises stratégiques pour l'économie québécoise. S'il travaille à la consolidation, voire au redémarrage d'entreprises en difficultés, le Fonds s'occupe bien davantage de projets d'expansion et de modernisation d'entreprises en bonne santé, et de démarrage de nouvelles PME. Contrairement à ce que craignaient ses détracteurs au début, il n'est pas devenu le sauveur de tous les «canards boiteux»!

Un de ses apports précieux est de réduire le ratio d'endettement des entreprises en les aidant à mieux se capitaliser. En retour, sa participation au capital-actions lui donne droit à une représentation proportionnelle au conseil d'administration. En règle générale, cette participation est minoritaire, mais le Fonds pose ses conditions. La convention d'actionnaires qu'il négocie lui donne des droits de regard importants, dont un droit de veto sur les décisions qui engagent l'avenir de l'entreprise.

Le bilan social

Ce qui distingue notamment le Fonds de solidarité d'une société traditionnelle de capital de risque, c'est qu'avant d'investir,

il dresse un bilan social de l'entreprise. Pendant que son équipe d'analystes financiers diagnostique l'état de santé économique de la firme, une autre équipe examine les variables sociales, et même «éthiques»: conditions et relations de travail, organisation du travail et formes de gestion, sentiment d'appartenance des salariés à l'entreprise, qualité du milieu de travail (santé-sécurité, environnement), etc.

Comme le Fonds investit surtout – et de préférence – dans des entreprises syndiquées, le bilan social se fait en collaboration étroite avec le syndicat, qu'il soit affilié à la FTQ, à une autre centrale ou indépendant. Dans les entreprises non syndiquées, on prend également le pouls des salariés. Si le bilan est trop négatif, il arrive que le Fonds n'investisse pas, à moins qu'il ait de bonnes raisons de croire que la situation puisse s'améliorer assez rapidement.

Un gisement de savoir-faire

Pour le Fonds de solidarité, institution de souche syndicale, les travailleurs et les travailleuses représentent un énorme gisement inexploité de savoir-faire, une mine de créativité et d'invention. Ils sont donc impliqués dès le début dans l'opération, ils sont «mis dans le coup» grâce aux sessions régulières d'information et de formation économique que leur donne le Fonds. Mieux outillés, ils peuvent ainsi mettre en place avec l'employeur de nouvelles formes de gestion participative et d'organisation du travail. Car si le Fonds est partenaire dans l'entreprise, le personnel doit l'être aussi.

La formation économique des salariés est assurée par une institution mise sur pied et contrôlée par le Fonds, la Fondation d'éducation économique. Celle-ci est alimentée en bonne partie par les contributions financières des entreprises où le Fonds investit. La Fondation organise, avec le syndicat, des sessions de formation continue à partir des états financiers de la firme, où l'on passe en revue tous les aspects de la bonne marche de l'entreprise. Ces sessions sont également offertes aux représentants de tous les syndicats de la FTQ.

Cette démarche permet de donner régulièrement l'heure juste au personnel. Elle aide à mieux équiper les syndicalistes qui œuvrent au sein de divers comités paritaires syndicaux-patronaux dans

l'entreprise, ou qui peuvent siéger au conseil d'administration aux côtés du ou des représentants du Fonds de solidarité.

Grâce à l'exercice pratique de ce nouveau droit à l'information et à la formation économique, les salariés peuvent, petit à petit, prendre une part plus active à la gestion. L'entreprise est une affaire trop importante pour être uniquement entre les mains des patrons; les salariés doivent pouvoir participer aux décisions qui les concernent, selon des procédures fondées sur le respect du syndicat. Le syndicat fait ainsi partie de la solution et devient une valeur ajoutée pour l'entreprise.

Entreprises partenaires

Au début de 1995, le Fonds de solidarité avait réalisé, conjointement avec ses fonds locaux, régionaux et sectoriels, des investissements dans plus de 3 000 entreprises québécoises. Il est surtout présent dans l'industrie manufacturière, mais aussi dans les services et le secteur primaire. Ses interventions se justifient d'abord et avant tout par le maintien et la création d'emplois et, bien souvent, par la nécessité de renforcer le contrôle québécois de certaines entreprises et secteurs-clef.

Le Fonds essaie de privilégier des créneaux d'avenir, des industries motrices et souvent exportatrices où le Québec peut disposer d'avantages comparatifs: biotechnologie, aéronautique, matériel de transport, équipement forestier, environnement, activités récréotouristiques, etc. Un coup d'œil sur son portefeuille fait voir la diversité de ses intérêts.

À titre d'exemples, le Fonds est actif dans les domaines suivants, pêle-mêle: transport aérien et grossiste en voyage (Air Transat), transport routier (Cabano, Robert), fabrication de camions à incendie (Thibault), d'autobus (Novabus) et de souffleuses à neige (RPM Tech), pâtes et papiers (Tripap, Tembec), aérospatiale, produits et équipements forestiers, meuble (Shermag, Bestar), industrie pharmaceutique (notamment Biochem Pharma), matériel et services informatiques, mines, tourbières, hôtellerie et croisières (Groupe Dufour), centre de vacances, pavés de béton (Permacon), appareils de chauffage, chaudières industrielles (Volcano), produits horticoles, moulées et fermes d'élevage (Nutribec), imprimeries

(Métropole Litho, Wilco, Datamark), textile, production de films, construction, poutrelles d'acier, fonderie, recyclage, etc.

L'investissement le plus considérable du Fonds de solidarité (46 millions de dollars) a permis la relance fort réussie de Tripap, une papeterie de Trois-Rivières fermée par un géant du papier. Le second (40 millions) a servi à la recapitalisation d'une mutuelle d'assurances collectives, les Services de santé du Québec (SSQ-Vie), dont la clientèle est surtout syndicale. Les investissements les plus spectaculaires ont été effectués dans des équipes sportives: le Club de hockey Les Nordiques de Québec – où le Fonds a revendu sa participation avec profit – et le Club de baseball Les Expos de Montréal. L'opération la plus «politique» a été le montage financier qui a permis de mieux capitaliser le seul quotidien québécois indépendant, *Le Devoir*, un journal réformiste et favorable à la souveraineté du Québec. Le Fonds en est devenu le principal actionnaire, tout en respectant l'indispensable indépendance du journal.

Salariés partenaires

Dans certains cas, le Fonds s'est associé à des groupes de syndiqués qui détenaient déjà une participation au capital-actions de leur entreprise, et qui étaient même des pionniers en matière de «cogestion» comme les syndiqués de la papetière Tembec. Dans d'autres cas, le Fonds a aidé des syndiqués à acquérir leur entreprise, comme ce fut le cas à l'imprimerie Atelier québécois.

De façon générale, la présence du Fonds a permis de bonifier les relations de travail dans les entreprises financées; elle a contribué à implanter de nouveaux mécanismes de participation et de gestion qui ont amélioré le climat de travail, la productivité, la compétitivité et la rentabilité. Même si le Fonds a connu sa part normale de difficultés et de crises, surtout lors des récessions, il a essuyé relativement peu de faillites à ce jour. Dans quelques cas, il a même aidé à relancer l'entreprise faillie, comme ce fut le cas pour le fabricant des camions à incendie Thibault (Nova Quintech).

En douze ans, il n'y a eu que quatre arrêts de travail, de courte durée, dans les entreprises où le Fonds a investi. Un bilan positif mais qui rappelle, si besoin en était, que nous ne vivons pas dans un monde idyllique et que, malgré des convergences certaines, les inté-

rêts des salariés et des patrons restent divergents, voire contradictoires, et que leur partenariat est une sorte de coopération conflictuelle.

Fonds spécialisés et fonds régionaux

Dans le cadre de sa stratégie d'investissement, le Fonds de solidarité a créé des fonds de capital de risque spécialisés dans différents secteurs: biotechnologie (Biocapital), aéronautique (Aérocapital), environnement (Envirocapital), ainsi que le Fonds agro-forrestier en collaboration avec une autre organisation syndicale, l'Union des producteurs agricoles (UPA). Il est partenaire dans d'autres fonds sectoriels comme Technocap (haute technologie).

Le Fonds a également contribué à la mise sur pied de plusieurs fonds d'investissement locaux et régionaux de capital de risque, en collaboration avec les gens du milieu. À la fin de 1996, il aura contribué à la formation de seize fonds régionaux de solidarité dans tous les coins du Québec, soit un investissement global de 96 millions de dollars (six millions par fonds). Le Fonds veut ainsi jouer une part active dans le développement économique régional, une des pierres d'assise de la relance de l'emploi, en concertation avec la FTQ, ses Conseils régionaux du travail et ses syndicats affiliés. Il offre d'ailleurs, en lien avec la FTQ, une formation économique spéciale dans ce domaine aux représentants syndicaux.

Le Fonds a en outre contribué à la mise sur pied de dizaines de sociétés locales d'investissement pour le développement de l'emploi (les «solide»), en concertation avec l'Union des municipalités régionales de comtés du Québec.

Par ailleurs, le Fonds a réalisé plusieurs investissements en partenariat avec des sociétés d'État, notamment la Caisse de dépôt et placement, la Société de développement industriel (SDI), Rexfor, Soquia, etc. Il s'est aussi associé à des institutions du mouvement coopératif Desjardins.

Québec Inc. et pays du Québec

Le Fonds de solidarité fait désormais partie d'un réseau et d'un modèle de développement économique parfois identifié sous le nom de Québec Inc. Ce modèle particulier est fondé sur la

présence convergente et sur l'interaction d'entreprises privées, publiques, mixtes et coopératives. Il s'appuie sur l'intervention de l'État et sur la concertation des partenaires sociaux.

Le Fonds de solidarité, tout comme le Mouvement Desjardins et la Caisse de dépôt, illustre l'originalité du Québec en Amérique du Nord: ces trois institutions n'ont, quant à leur taille, aucun équivalent ailleurs sur le continent.

Mais aussi original soit-il, le Fonds, à l'instar de ses partenaires, est confronté à des problèmes dramatiques en cette fin de siècle, alors que le chômage sévit de façon endémique. Le Québec, petite nation de 7 millions d'habitants, doit relever des défis considérables à l'heure de la restructuration de l'économie, du libre-échange nord-américain et de la mondialisation des marchés. S'il doit donner la priorité à la formation des ses ressources humaines, à tous les niveaux, il a aussi besoin d'une stratégie nationale et concertée de plein emploi, incluant le partage du temps de travail.

Pour le Fonds de solidarité et pour la FTQ, une telle politique de plein emploi s'inscrit dans le cadre d'un projet de société qui a pour nom la social-démocratie. Et ce projet n'est vraiment possible que si le Québec s'approprie l'ensemble des pouvoirs et des leviers économiques pour se développer. Le moyen d'y arriver, c'est de faire du Québec un vrai pays, un pays souverain.

Douze ans après sa fondation, le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ) a du pain sur la planche s'il veut atteindre son idéal de plein emploi dans un pays souverain. Mais comme dit le proverbe chinois, «un long voyage commence toujours par un petit pas».

***Fondation* – CSN: Un démarrage réussi au-delà des espérances**

***7 600 000\$ en quatre semaines:
Fondation était attendu***

Léopold Beaulieu¹

Au congrès de la CSN de 1992, une fois de plus, tous les indices portaient à croire que le gouvernement du Québec allait accepter le projet. Le *Quotidien du Congrès* écrivait d'ailleurs: «Tout est en place. Ce qu'on attend, c'est la décision de Québec, qui peut survenir à tout moment!» La loi constituant *Fondation*, le Fonds de développement de la Confédération des syndicats nationaux pour la coopération et l'emploi, fut finalement adoptée et sanctionnée le 22 juin 1995. Nous avons moins de six mois devant nous pour mettre sur pied cette institution financière car nous voulions être prêts pour la campagne REÉR 95-96. L'objectif était de taille. Plusieurs disaient que ce ne serait pas possible.

À partir de la mi-juillet 1995, un comité de collaborateurs est formé; celui-ci se réunit sur une base régulière avec les responsables du projet à la CSN, sous la coordination du trésorier. Ces collaborateurs deviendront les partenaires de *Fondation*. Les premières sessions de formation des responsables syndicaux de *Fondation* sont finalement données dès les premiers jours de décembre 1995, avec la contribution de l'ensemble des partenaires en soutien aux

1. Président directeur général, *Fondation*.

ressources des services de la formation et du service de l'information de la CSN. Près de 300 responsables syndicaux sont ainsi formés. *Fondaction* débute ses opérations le jour même de l'annonce du lancement, soit le 24 janvier 1996, au rez-de-chaussée du 2100, de Maisonneuve Est. Cet immeuble s'appelle dorénavant Édifice *Fondaction*.

Un peu plus de quatre semaines plus tard, *Fondaction* comptait près de 5 000 adhérentes et adhérents. Le 29 février 1996, leurs souscriptions versées totalisaient 7 600 000 \$, un succès qui dépassait les espérances.

Des constats: une raison d'être

Fondaction repose sur des constats qui ont été longuement analysés et discutés: la croissance économique n'est plus nécessairement porteuse de création d'emplois; les changements technologiques sont tout autant porteurs d'insécurité que de progrès; le nombre d'emplois précaires est en augmentation constante; le nombre des exclu-es dans notre société est sans cesse grandissant; les formes traditionnelles d'organisation du travail ont atteint leurs limites techniques et sociales. Il est donc primordial de redonner au travail un sens et une éthique. Pouvoir se réaliser davantage au travail, accroître les savoir-faire et permettre l'expression de la créativité sont là des conditions d'une productivité renouvelée. Démocratiser les lieux de travail, c'est aussi une condition incontournable pour démocratiser l'activité économique, pour agir sur les modèles de production et de consommation, ainsi que pour développer de nouveaux rapports sociaux.

La raison d'être de *Fondaction* découle des ces constants qui conduisent à trois choix stratégiques de développement qui deviennent ses champs privilégiés d'intervention auprès de l'entreprise québécoise: la gestion participative, les entreprises coopératives ou autocontrôlées et le respect de l'environnement.

En effet, *Fondaction* entend favoriser les entreprises qui s'inscrivent dans un processus de gestion plus participative de l'entreprise où la contribution des travailleuses et des travailleurs est davantage reconnue et où ils sont appelés à exercer plus de responsabilités individuellement et collectivement.

De plus, dans le cadre des efforts consentis en ce sens, la formule coopérative constitue une contribution au développement de l'économie sociale ou solidaire et elle peut aider à combattre l'exclusion.

Finalement, un développement économique viable doit associer la préoccupation de l'emploi à celle de l'environnement, plus particulièrement en ce qui concerne le choix des produits et des technologies.

Une structure légère

Fondaction, contrairement à d'autres institutions, repose sur une structure légère d'opération grâce à la synergie qui s'opère avec d'autres outils mis sur pied par la CSN et des partenaires avec lesquels nous œuvrons déjà.

Dans les faits, non seulement *Fondaction* agit-il en complémentarité avec ces institutions ou partenaires, mais ceux-ci apportent leur propre contribution au fonctionnement même de *Fondaction*.

La Caisse d'économie des travailleuses et des travailleurs (Québec) et la Caisse d'économie des syndicats nationaux (Montréal) agissent comme institutions financières de *Fondaction*. La Fédération des caisses d'économie Desjardins du Québec est présente au conseil d'administration et ses caisses agissent en complémentarité au sein de nos milieux de travail. SSQ-Vie agit en tant que fiduciaire et assure les services et le suivi aux actionnaires. Fiducie Desjardins assure la garde des valeurs. Les Conseillers financiers du St-Laurent par M. Carmand Normand et Bâtirente se sont vus confier la partie sécuritaire des placements de *Fondaction*. Le groupe de consultation pour le maintien et la création d'emplois participe au diagnostic des entreprises qui feront appel à *Fondaction* et collaborera au suivi de celles que *Fondaction* aura choisi d'appuyer. L'adhésion ou la souscription à *Fondaction* repose sur une structure militante développée dans les syndicats.

Les employé-es de *Fondaction* assument les tâches concernant le soutien auprès des responsables syndicaux de *Fondaction* ainsi que la coordination des campagnes de souscription, l'administration

générale des opérations, les relations avec les partenaires, l'analyse et la gestion des investissements en entreprise.

Appui au développement local et régional

Trop souvent, dans le passé, des solutions n'ont pu être trouvées aux problèmes soulevés par la fermeture d'une entreprise dont dépendait un quartier, un village. Chaque fois c'est aussi tout un savoir-faire possédé par des travailleuses et des travailleurs qui se perd. C'est pourquoi, en plus des parts générales de catégorie A qui sont habituellement offertes, nous avons pu obtenir que soit prévue à la loi créant *Fondaction*, la possibilité d'émettre des séries d'actions B, qui constituent une des caractéristiques propres de *Fondaction*.

Chaque série d'actions B émise est rattachée à un projet particulier, préalablement accepté par *Fondaction*, en vue de la levée d'épargnes locales ou régionales en appui à tel projet. Lorsque les conditions de viabilité économique et de solidarité entre les travailleuses et les travailleurs et la population sont réunies (appui de la communauté, appui du mouvement syndical, appui d'autres partenaires), *Fondaction* peut faciliter la réalisation de tels projets et apporter sa contribution au développement local et régional.

L'épargne souscrite dans le cadre d'un projet pour lequel des actions B sont émises comprennent les avantages habituellement offerts par *Fondaction* aux épargnants, y compris celui que le risque de leur investissement sera reporté sur l'ensemble des investissements de *Fondaction* plutôt que sur ce seul projet. En effet, ces actions votantes sont non rachetables, mais échangeables au pair en tout sur décision de la personne détentrice ou de *Fondaction* pour des actions de catégorie «A». Les actions de catégorie «B» conservent la même valeur que celles de catégorie «A».

Des perspectives intéressantes

Fondaction s'affaire maintenant à élargir l'implantation de la déduction à la source dans les milieux de travail, une méthode de prélèvements des souscriptions à longueur d'année, qui permet de constituer plus facilement une épargne en vue de la retraite.

En effet, en plus de pouvoir étaler tout au long de l'année la souscription, il est possible d'y appliquer immédiatement la réduc-

tion d'impôt plutôt que d'en attendre le remboursement lors de la production des rapports d'impôt après la fin de l'année.

Au cours des trois prochaines années, *Fondaction* sera surtout en période d'accumulation d'épargne. Durant cette période, le Fonds se consacrera progressivement à sa mission de maintien et de création d'emplois pour atteindre au cours de sa quatrième année 60% de son actif de l'année précédente investi en entreprise.

À la manière CSN

L'emploi constitue le premier moyen de participer à la création et à la redistribution de la richesse, de s'intégrer à la société et d'assurer la vitalité régionale. Le développement des conditions d'une productivité renouvelée pour un développement responsable doit être facilité.

Ces constats sont à la base de l'ensemble des outils collectifs mis de l'avant par la CSN, qu'il s'agisse du Groupe de consultation pour le maintien et la création d'emplois, des Caisses d'économie ou de Bâtirente.

Fondaction apporte sa contribution complémentaire en synergie avec ces réalisations de la CSN et en collaboration avec un réseau de partenaires sensibles à ces choix.

Dédié au maintien et à la création d'emplois, *Fondaction* entend soutenir un développement économique et durable où chacune et chacun pourra s'épanouir et apporter sa contribution, plutôt que de subir l'exclusion.

Pourquoi boude-t-on les obligations du Québec?

Robert Viau¹

L'examen du marché des obligations provinciales révèle qu'il y a des différences dans le rendement des obligations des différentes provinces. On peut alors se demander si ces différences sont justifiées et, plus particulièrement, quelles raisons d'ordre économique expliquent ce que le gouvernement du Québec et Hydro-Québec doivent payer pour émettre leurs obligations.

Compte tenu que le Québec et l'Ontario sont les deux grosses provinces du Canada, la comparaison de différents aspects de ces deux provinces permettra d'apprécier les décisions des investisseurs.

	Québec	Ontario
Population en % du Canada	24,7	37,5
Cote de crédit (S&P)	A+	AA-
Déficit en % du PIB	2,3	3,0
Dette totale en % du PIB	44,6	29,6

À la lecture des données qui précèdent, il y a lieu de se demander pourquoi il n'y a pas plus d'investisseurs intéressés par les obligations du Québec.

Si l'on pose l'hypothèse que l'argent investi au Canada provient des différentes provinces au pro-rata de la population, l'on comprend difficilement pourquoi les investissements en Ontario représentent plus de deux fois les investissements au Québec alors

1. Directeur, gestion du risque Caisse de dépôt et placement du Québec.

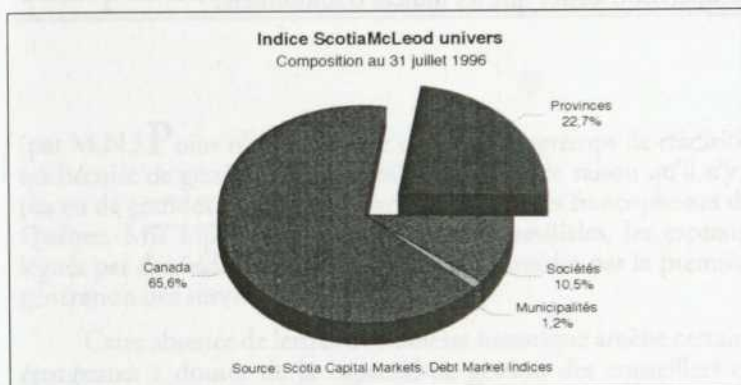
que la population de l'Ontario n'est pas le double de celle du Québec. Bien sûr, la dette totale en pourcentage du PIB est plus élevée au Québec; cependant, le déficit annuel du Québec est moindre que celui de l'Ontario. Cela signifie donc que la situation de l'Ontario empire plus rapidement que celle du Québec.

De plus, les obligations du Québec procurent depuis de nombreuses années un rendement supérieur à celui des obligations de l'Ontario. Cette situation reflète la cote de crédit inférieure du Québec. Or, si la légère différence de cote de crédit ne justifie pas à elle seule un rendement supérieur d'environ 0,3% sur les obligations du Québec, il y a donc là de l'argent à faire en achetant des obligations du Québec.

Finalement, les investisseurs sont toujours préoccupés par la possibilité d'acheter ou de vendre de telles obligations à volonté; c'est ce qu'il est convenu d'appeler la liquidité du marché. À ce chapitre, la Caisse de dépôt et placement du Québec, par ses activités sur le marché, assure une grande liquidité aux obligations du Québec, ce qui assure aux investisseurs la possibilité de négocier facilement leurs obligations.

Puisque les investissements en obligations du Québec ne représentent pas le pourcentage de la population, que la situation financière du Québec se détériore moins vite que celle de l'Ontario, et que le rendement offert sur les obligations du Québec justifie largement la différence de cote de crédit, reposons la question: pourquoi les investisseurs n'achètent-ils pas plus d'obligations du Québec? De toute évidence, la décision repose sur d'autres critères.

Trouver un autre indice



(par R.V.) **D**ans le monde des gestionnaires de portefeuilles obligataires, l'indice Scotia McLeod univers est le point de repère le plus couramment utilisé. Il consiste en un agrégat d'obligations représentant l'ensemble du marché obligataire. Plusieurs clients comparent les résultats obtenus par leur gestionnaire obligataire aux résultats de l'indice.

Il est de notoriété publique, dans le milieu obligataire, que les gestionnaires ont une très nette tendance à composer leur portefeuille en fonction de la structure de l'indice.

Or, l'indice Scotia McLeod univers est composé dans une proportion de 23% d'obligations de toutes les provinces canadiennes. Le Québec représente environ 25% de la population canadienne. Selon ce seul critère, les obligations du Québec devraient représenter le quart de 23% soit 5,75% de l'indice. En considérant

que le Québec est proportionnellement plus endetté que plusieurs autres provinces, il est raisonnable d'estimer que les obligations du Québec représentent entre 6 et 7% de l'indice alors que les obligations fédérales comptent pour près des deux tiers de l'indice. Cette répartition est conforme au niveau d'endettement des émetteurs. Plus un gouvernement est endetté, plus il émettra d'obligations et plus il aura de poids dans l'indice.

Pourquoi alors n'y a-t-il pas plus d'obligations du Québec dans les portefeuilles obligataires? Peut-être cet indice n'est-il plus approprié. Pourquoi alors ne pas inventer de nouveaux points de comparaison autres que les indices traditionnels?

Les gestionnaires québécois affichent des rendements comparables

(par M.N.) **P**oint n'est besoin de chercher longtemps de tradition québécoise de gestion de fortunes pour la simple raison qu'il n'y a pas eu de grandes fortunes, en particulier chez les francophones du Québec. Mis à part quelques fondations familiales, les capitaux légués par des industriels étaient souvent dilapidés par la première génération des survivants.

Cette absence de lettres de noblesse historique amène certains épargnants à douter de la capacité de gestion des conseillers en placement établis au Québec. Seules les sociétés aux appellations britanniques, ou mieux encore écossaises, auraient prise aux yeux de ces sceptiques. Pourquoi certains boudent-ils l'expertise québécoise en ce domaine alors qu'une analyse rigoureuse montre que les gestionnaires québécois dégagent des rendements comparables à ceux de leurs confrères ontariens?

Il faut reconnaître que l'histoire des centres d'expertise en gestion de portefeuilles au Québec est relativement jeune. Il y a bien sûr quelques vénérables institutions comme Bolton, Tremblay, qui fête cette année son demi-siècle d'existence, mais la plupart des gestionnaires anglophones qui assumaient la gestion des fortunes du «Square Mile» ont disparu avec le déclin de la bourgeoisie anglophone de Montréal. Le fonds «Calvin Bulloch» était un des refuges du «vieil argent anglais». La nouvelle génération d'entreprises québécoises a vu le jour au début des années 1970, lorsque des gestionnaires formés à l'école de la Sun Life, puis de la Caisse de dépôt et

placement du Québec, a démarré leurs propres entreprises et connu des succès variés. L'épargne québécoise était souvent canalisée dans les obligations municipales, qui étaient échangées à l'échéance par une pléthore de petites maisons ayant pignon rue St-Jacques. Les plus audacieux pariaient sur quelques vedettes du jour à la Bourse canadienne. Le concept de diversification d'un portefeuille et l'utilisation de services professionnels de gestion firent leur chemin. Toutefois, la sévère correction de 1974 devait donner un coup fatal à une première expérience désastreuse dans ce domaine: les Placements collectifs.

Mais, les gestionnaires québécois passeront le cap de 1980 en gagnant des parts de marché aux dépens des assureurs qui ne comprennent pas la vraie nature de l'industrie du placement. Quelques-uns choisiront de s'associer à de grandes institutions financières pour poursuivre leur croissance: Montrusco, Canagex, TAL... Quelques indépendants tiennent le coup, grâce surtout à la forte personnalité de leurs dirigeants qui convainquent les chefs d'entreprises de leur confier leur caisse de retraite: Jarislowsky, Fraser, AMI... Attirés par des véhicules de placement accompagnés d'avantages fiscaux intéressants (SPEQ, Fonds de solidarité, RÉA, etc.), les épargnants québécois ont tardé à monter dans le train des fonds mutuels.¹

Montréal devient un centre d'excellence en gestion de titres de sociétés de petite capitalisation: Pembroke, Formula Growth, Cote 100, Van Berkorn et Ass. On note un début très prometteur de gestion locale de titres américains au Trust Général (maintenant Lopresti, Gabbay) chez Desjardins-Canagex (C. Lemire)...

L'apparition à Montréal de grandes caisses de retraite (Bell (Bimcor), CN, Air Canada, Via Rail, Hydro-Québec, les universités McGill et de Montréal, Bombardier) permettra la création d'un véritable noyau d'expertise en gestion; plusieurs de ces firmes assumant elles-mêmes une partie de la gestion de leurs avoirs. Parallèlement, la Caisse de dépôt et placement du Québec poursuivra sa croissance et, malgré elle, fournira à l'ensemble de l'industrie une

1. L'intérêt moindre des Québécois pour les actions sera en fait une bonne décision d'affaires. Depuis 1980, les obligations du Québec ont rapporté en moyenne 5% de plus par année que les fonds mutuels d'actions canadiennes.

bonne partie des talents les plus prometteurs. Aujourd'hui, au moins 20% des quelque 350 milliards de dollars investis dans les caisses de retraite au Canada sont contrôlés au Québec. Mais la situation est beaucoup moins reluisante dans le domaine des fonds mutuels où les firmes québécoises ne détiennent qu'un maigre 3% à 4% du marché. Comment expliquer cette situation?

Le succès d'un gestionnaire est un élément important dans la sélection de la personne ou du groupe à qui un individu ou un comité de retraite confiera ses épargnes. Mais, plusieurs études montrent qu'il ne s'agit que d'un des critères dans le choix d'un conseiller en placement. Un gestionnaire peut connaître des années difficiles, mais ses clients demeureront fidèles si le service à la clientèle a été fait correctement.

Dans une industrie où les barrières à l'entrée sont très basses – un ou deux gestionnaires et un petit système informatique –, un des éléments de succès et de continuité est la mise en marché et le service à la clientèle. Le gestionnaire vend d'abord sa compétence: la crédibilité est donc essentielle. Mais, il doit d'abord rejoindre son client potentiel pour bâtir des liens et conserver sa confiance.

Certaines sociétés québécoises n'ont pas progressé aussi rapidement en raison de cette faiblesse dans la mise en marché des services financiers. Le succès de grandes sociétés ontariennes s'explique d'abord et avant tout par la solide performance de leur réseau de distribution. Ces entreprises ont su bâtir un réseau de représentants qui pouvaient maintenir un service constant d'appui aux clients... Dans le cas de Desjardins, certains gérants ne voyaient pas toujours d'un bon œil la présence de ces produits offerts par Fiducie du Québec, car les fonds mutuels venaient grignoter la masse des dépôts garantis dans le bilan de la caisse locale.

Le client n'a pas souvent les outils pour évaluer le rendement d'un fonds; la personnalité du gestionnaire ou le lieu de la gestion lui indiffère dans plusieurs cas. Il s'en remet surtout au représentant ou à l'expert financier (les médias) dans le choix d'un véhicule. Voilà pourquoi les intermédiaires jouent un rôle stratégique et qu'ils ont toujours été soignés aux petits oignons par les sociétés de gestion de fonds mutuels.

Un autre facteur a pu jouer dans certains cas: la gestion d'un portefeuille était souvent l'affaire d'une seule personne et, en cas de départ subit, c'était la crise. Un changement de gestionnaire coûte très cher, car il faut rééquilibrer le portefeuille et effectuer de nombreuses opérations. Certaines firmes hésitaient à réinvestir une partie des bénéfices – l'industrie de la gestion de portefeuille dégage souvent un profit avant impôts égal à 40% des honoraires – dans la création d'une relève et la formation d'équipes polyvalentes. Une des forces des grandes sociétés de gestion nord-américaines est la capacité de désigner rapidement un autre gestionnaire si le titulaire d'un portefeuille doit quitter pour une raison quelconque.

Un dernier facteur est l'étendue de la gamme des produits offerts: diverses recherches indiquent que la variété des fonds offerts aux clients est l'un des facteurs les plus importants dans la sélection d'une famille de fonds mutuels. En affichant divers produits, le gestionnaire «X» augmente la probabilité d'avoir des fonds performants. Avec plus de 150 fonds distincts, Fidelity a toujours quelques-uns de ses rejets au palmarès des fonds mutuels nord-américains. Les gestionnaires québécois commencent maintenant à offrir des fonds spécialisés dans la «nouvelle économie», dans les sciences de la santé... Certains sceptiques diront qu'il s'agit d'une pure création de marketing. Peut-être, mais le public épargnant veut investir dans les niches de marché qui semblent les plus prometteuses.

Les bouleversements technologiques entraîneront des changements majeurs en matière de distribution des produits financiers. Il ne faut pas croire cependant que tous les épargnants magasineront leurs fonds mutuels sur Internet. Comme l'assurance, les fonds mutuels sont un produit un petit peu plus complexe qui demande un effort de planification financière. Le moment d'entrée et de sortie dans le fonds détermine le rendement durant la période de détention. Aussi, il faut souvent l'appui d'un conseiller, du moins pour le public moins rompu aux questions financières.

Le marché québécois offre un potentiel intéressant aux gestionnaires locaux. Le poids des fonds mutuels est actuellement moins lourd dans le portefeuille des Québécois qu'ailleurs au Canada. La technologie élargit la gamme des possibilités de distribution et le rôle des intermédiaires pourrait changer au cours des prochains

nes années. Plusieurs entreprises de gestion montréalaise ont créé de véritables équipes qui offrent ainsi une structure capable de faire face au départ d'un gestionnaire-vedette.

Le grand défi demeurera celui de la mise en marché. Comment distinguer son produit de celui des concurrents? Comment rejoindre l'épargnant au moment de la prise de décision d'investissement de ses épargnes? Les quelque 30 firmes de conseillers en placement de Montréal et de Québec ont commencé à relever ce défi en tirant profit des réseaux de communication particuliers propres à la société québécoise. Ces efforts ont de bonnes chances d'être couronnés de succès, car les Québécois comprendront vite que confier ses économies à une firme d'ici, à la condition qu'elle montre des résultats satisfaisants, augmente les chances d'accroître la prospérité d'ensemble de leur milieu.

Bref commentaire sur une grande dérive

Claude Bariteau¹

Le dossier de *L'Action nationale* sur les portefeuilles des 916 fonds mutuels est ahurissant. Mais pouvait-il en être autrement? Pouvait-on s'attendre à autre chose compte tenu de notre comportement et de nos attentes à l'égard de ces fonds?

Ces fonds canalisent l'épargne des petits épargnants en vue de diminuer le coût du capital pour les investisseurs. En retour, ces petits épargnants bénéficieraient, grâce à ces fonds, des avantages d'un portefeuille diversifié et géré professionnellement. Cette épargne n'étant pas assurée, elle est du capital de risque. L'épargnant investisseur cherche alors un rendement élevé et une marge de sécurité, ce à quoi tentent de répondre les sociétés qui gèrent ces fonds.

Le comportement de l'épargnant investisseur s'exprime à l'intérieur de ces paramètres. L'intérêt premier de celui-ci est le rendement obtenu sur le capital investi. Telle a d'ailleurs été ma première exigence lorsque j'ai cherché à faire fructifier un petit montant d'argent par l'intermédiaire d'une société québécoise. J'avoue candidement que je ne me suis pas posé d'autres questions. La réputation de la société en question et le rendement que je pouvais anticiper me suffisaient.

Il faut savoir

Aujourd'hui, je ne pense plus ainsi. Vraiment plus. J'ai même amorcé une réflexion personnelle dès que j'ai pris conscience de

1. Anthropologue à l'Université Laval.

l'ampleur de la dérive de l'épargne des Québécois par le canal des fonds mutuels. Je cherche depuis à comprendre. Parce qu'il faut bien comprendre avant d'agir. Voici ce que j'ai appris depuis.

- 1) La Commission des Valeurs Mobilières du Québec n'a aucune idée de la composition des portefeuilles des sociétés qui sont enregistrées au Québec, encore moins des sociétés qui, enregistrées au Canada, opèrent au Québec. La raison: avec les coupures dans la Fonction publique, ce sont les postes d'analystes qui ont été les premiers abolis. Actuellement, cette Commission vérifie seulement si le contenu des prospectus en circulation au Québec correspond aux exigences de la Loi. Rien d'autre. Pourtant, elle reçoit les rapports annuels de ces sociétés.
- 2) Les fonds mutuels sont des organismes de placement collectif assujettis à l'*Instruction générale* n° C-39. Cette instruction découle d'une entente entre les provinces et territoires du Canada. Elle s'applique à tous les organismes de placement collectif. Ses règles s'ajoutent à celles déjà en vigueur dans chaque province ou territoire.
- 3) Il existe différents types de placement collectif: les portefeuilles qu'ils offrent sont de composition canadienne, américaine ou mondiale. Ils peuvent être spécialisés ou non. Leur gestion, pour la plupart, se fait via Toronto, ce qui explique en grande partie le faible pourcentage des placements réalisés au Québec. Quant à l'importance des placements effectués au Canada, elle découle, pour beaucoup, des contraintes de l'impôt concernant les Régimes d'épargne enregistrée. Sans ces contraintes, le pourcentage des placements à l'extérieur du Canada serait plus élevé à cause de la très grande mobilité des flux financiers et de la hausse des opérations de spéculation dans le sillon, notamment, des avancées de la technologie et de la mondialisation de l'économie.
- 4) Depuis plusieurs années, le Mouvement Desjardins s'indigne de la canalisation hors du Québec de cette épargne. Cependant, la Fiducie Desjardins n'a pas cru bon de créer un fonds composé uniquement d'entreprises québécoises. Il serait trop petit sur le marché, m'a-t-on dit. J'ai cherché à savoir s'il existait de tels fonds à la Commission des Valeurs Mobilières

du Québec. Peut-être un ou deux, ai-je eu comme réponse. Et mon répondant n'était pas en mesure de les identifier. En fait, le Fonds de solidarité de la Fédération des Travailleurs et Travailleuses du Québec (FTQ) et le Fondation de la Confédération des Syndicats Nationaux (CSN) feraient figure de proue en cette matière, ce qui est pour le moins inusité.

- 5) Les épargnants investisseurs dans les fonds mutuels sont, en majorité, des membres de la classe moyenne au sens américain du terme. Dans la conjoncture économique actuelle, leur recherche de rendement élevé n'est pas indépendante des stratégies de licenciement mises de l'avant dans les grandes entreprises. Elle n'est pas non plus indépendante des baisses salariales, de la diminution des protections sociales, de l'augmentation phénoménale de l'écart salarial entre patrons et employés, du retour en force d'enfants au travail, de la progression des emplois précaires et de celle du nombre de personnes actives dans les services. Le motif: dans un contexte où le capital est de plus en plus volatile et spéculatif, les entreprises doivent constamment accroître leur profit pour répondre aux pressions à court terme de la spéculation et aux exigences des investisseurs institutionnels. En d'autres termes, en cherchant des rendements élevés dans les fonds mutuels, les membres de la classe moyenne s'associent aux stratégies du capital financier. Ils participent ainsi aux transformations en cours de l'État-providence, type d'État qui, paradoxalement, a contribué à l'expansion de cette classe.
- 6) Depuis la mondialisation de l'économie, l'effondrement du bloc communiste et l'émergence de l'Asie de l'Est comme puissance économique, la situation des détenteurs de capitaux ne cesse de s'améliorer tandis que celle des travailleurs et de l'emploi est en chute libre. Les fonds mutuels comme les fonds de retraite, ceux des compagnies d'assurance et tous les autres fonds analogues contribuent ainsi à la progression de cette autre dérive.

À date, j'ai appris peu de chose. Les 145 milliards\$ placés dans les fonds mutuels participent à un dispositif financier qui se déploie à l'échelle mondiale. Par ailleurs, cette participation se fait avec peu d'ancrage au Québec. Quant au gouvernement du Qué-

bec, son rôle est plus que marginal. Il n'est pas en mesure de se faire une idée sur la dérive de l'épargne en provenance du Québec. Pourtant, il y est associé par l'intermédiaire de son régime fiscal.

Que faire?

Vu du Québec, il y a là un problème majeur. Comme ce problème s'inscrit dans un contexte mondial, il ne m'apparaît pas qu'il puisse être corrigé seulement à partir du Québec ou du Canada. La plupart des experts estiment que seule une concertation internationale sous l'égide de l'ONU pourrait l'endiguer. Entre-temps, doit-on abdiquer sous prétexte que toutes mesures locales visant à contrer les tendances en cours n'auraient guère d'effet à cause de la volatilité actuelle? Je ne le pense pas. Mais, alors, que faire?

Éveiller et conscientiser par de l'information, ce que fait *L'Action nationale* par ce numéro? Mettre sur pied des portefeuilles d'entreprises québécoises? Obliger que les prospectus donnent des informations sur la philosophie sociale des compagnies qu'ils regroupent? Créer un organisme voué à la diffusion de telles informations et assurer son financement via les bénéfices réalisés par les 916 fonds mutuels? Revoir les mesures de dégrèvement d'impôt en vue d'instaurer des exigences quant à la composition québécoise des portefeuilles? Taxer les revenus financiers issus de la spéculation, en particulier ceux qui engendrent des reculs dans les salaires et l'emploi? Sortir du champ de la spéculation les sommes épargnées en vue de la retraite?

Quelles que soient les mesures envisagées, on devra, je pense, dégager initialement une vue d'ensemble et procéder, par la suite, à une étude des conséquences des mesures envisagées sous l'angle, en particulier, de l'emploi, des programmes sociaux et des fuites éventuelles de capitaux. En cette matière, la réflexion s'impose. L'enjeu est trop grand.

L'action personnelle

Dans l'immédiat, toutefois, des choses peuvent être faites. Demain, par exemple, j'ai rendez-vous avec la personne qui s'occupe de mon dossier. J'ai certaines questions à lui poser. Et puis, en

octobre, lors de l'assemblée annuelle du régime de retraite auquel je contribue, je suis certain que j'aurai bien d'autres questions à poser. J'investis, avec mon employeur, près de \$12,000 dollars par année dans ce régime. Je chercherai à connaître les critères utilisés pour sélectionner les compagnies qui composent les portefeuilles d'actions canadiennes et mondiales. Déjà, j'ai l'intention d'en proposer de nouveaux tels: la «non-embauche» d'enfants, une sélection de pays où sont maintenus les programmes sociaux et un salaire minimum au-dessus du seuil de la pauvreté, un faible taux de licenciement, etc.

Merci Rosaire Morin de m'avoir réveillé.

De la privatisation de la conscience

André Beauchamp¹

L'analyse des portefeuilles des institutions québécoises révèle le ravage d'une dimension occultée de la privatisation, phénomène que j'appellerais, faute de mieux, privatisation de la conscience. La privatisation est un mot à la mode qui désigne principalement le retrait de l'État et une confiance renouvelée dans la dynamique du marché. Il désigne aussi un autre phénomène qui ressemble au repli sur soi, à la mise à l'écart des enjeux et débats collectifs au profit de la vie privée. On parle, dans le même sens, de *cocooning*.

L'exode des capitaux

Le phénomène de l'exode des capitaux me semble donc la transposition des comportements économiques (personnels et institutionnels) d'une dérive amorcée depuis longtemps dans les autres champs de la conscience. La personne qui a de l'argent – et surtout, bien sûr, le gestionnaire qui gère des capitaux pour les autres – ne s'occupe que du rendement de son argent. Tout en évitant les affaires carrément louches ou moralement douteuses, on cherchera en toutes choses le rendement maximal. Si c'est au USA, en Allemagne, au Japon, tant mieux ou tant pis. «L'argent n'a pas d'odeur». Chaque personne n'est-elle pas justifiée d'obtenir le meilleur taux de rendement? Il y va de sa sécurité, de son avenir, ou du bien de ses enfants? Peu à peu, on en vient à occulter complètement la société dans laquelle on vit.

Si, individuellement, l'argument du profit maximal semble imparable, sur l'ensemble de la société, il est plutôt pervers et son

1. Sociologue.

effet est désastreux. Car à mesure que l'argent sort, le milieu d'ici s'appauvrit: la dette publique devient extérieure, l'emploi régresse, le fardeau fiscal s'accroît. Ce qui incite encore plus de gens à sortir leur argent d'ici. Nous glissons vers une stratégie de sauve qui peut. Chacun ne cherche qu'à sauver sa propre vie en ignorant autrui, voire au coût de la vie d'autrui. Mais ce faisant il rend son propre salut plus difficile encore. Nous devenons des émigrés de l'intérieur.

La dimension sociale

La «privatisation de la conscience» gangrène la vie privée de chacun de nous. Mais sa mise en œuvre dans le secteur financier n'origine pas des gens. Elle origine dans les milieux financiers, chez des centaines de conseillers financiers qui séduisent des investisseurs en occultant sciemment les effets à long terme des stratégies qu'ils proposent. Dites-moi, quand un conseiller de placement vous invite-t-il à réfléchir sur les avantages ou désavantages collectifs de placements à l'étranger ou dans l'économie québécoise? Or il y a une hypothèque sociale à la propriété privée. La gestion des biens privés de chacun a un effet sur la collectivité. Le nier ou le cacher, c'est esquiver sa responsabilité. C'est cette dimension sociale qu'il nous faut remettre à l'honneur avant de tous faire faillite ensemble.

L'exode de nos épargnes

Guy Rocher¹

Au tout début des années 1950, je commençais ma carrière de jeune professeur. J'étais père de famille et me croyais de santé fragile: mon grand-père et mon père étaient l'un et l'autre morts avant la fin de la trentaine. Je ne croyais pas dépasser la quarantaine. Je jugeais donc essentiel de me barder d'assurance-vie, pour protéger l'avenir de ma famille, comme mon père avait heureusement su le faire.

Nouvellement inscrit sur la liste des professeurs de l'Université Laval, je fus l'objet des attentions de plusieurs agents d'assurance. Parmi eux, un jeune homme se présenta, qui venait de perdre sa ferme aux mains, me raconta-t-il, de trusts avec qui il avait subi un long procès qui l'avait ruiné. Il entreprenait une nouvelle carrière comme représentant d'une toute jeune compagnie d'assurance, qui ne faisait que débiter. À priori, j'aurais dû l'évincer et favoriser le représentant d'une compagnie bien établie. (Pensons à la grande et solide Sun Life!). Mais il m'apporta deux arguments. L'assurance-Vie Desjardins s'appuyait sur le vaste réseau québécois des caisses populaires. Et puis, ajouta-t-il, avec ma Compagnie, nous faisons fructifier notre argent chez nous, au lieu de l'exporter et de le faire servir au profit des autres. Ardent nationaliste, il développa ce second argument avec autant de chaleur que de lucidité, chiffres à l'appui.

Il s'acquit ma clientèle. C'était la première fois qu'on m'exposait le problème de l'exode de nos épargnes. Par la suite, j'en ai gardé le sentiment – ou le pressentiment – qu'une partie – à mes yeux indéterminée – de notre épargne québécoise allait à l'étranger. Mais

1. Professeur à l'Université de Montréal.

je me disais que ce n'était probablement pas un problème de grande envergure puisqu'aucun de nos économistes ne l'évoquait. Il fut un temps où l'on brandissait la menace de l'exode des cerveaux, le fameux «brain drain». Mais je ne me souviens pas qu'on ait sérieusement fait état d'un «dollar drain».

Une hémorragie nationale

Or, ce que je prenais pour un problème mineur – la fuite d'un ruisseau d'épargnes vers l'extérieur – a en réalité les proportions d'une hémorragie nationale, du genre de celle qu'un médecin jugerait mortelle s'il l'observait chez un patient. Il a fallu l'œil scrutateur de Rosaire Morin pour nous en révéler l'ampleur si bien cachée jusqu'à présent. Et encore, il ne s'agit dans ce dossier-ci que des fonds mutuels. Les assurances, que j'évoquais, c'est à venir, et d'autres aussi. Nous n'avons pas fini de cerner les contours de notre épouvantable aveuglement à nos propres intérêts.

Depuis quelques années, nos femmes et hommes d'affaires et nos économistes ont la parole. Ils nous redisent à satiété que nos problèmes sont plus économiques que constitutionnels ou culturels. Ils ont surtout demandé aux divers gouvernements et institutions publiques de se «dégraïsser». Mais devant le dossier des fonds mutuels, la question se pose: Sont-ce vraiment les gouvernements qui nous ont appauvris? Sont-ce bien nos politiques sociales qui ont été trop généreuses? Eh bien, non! C'est nous-mêmes qui nous appauvrissons en laissant filer notre argent à l'extérieur, par ignorance, négligence, indifférence, et sans doute par la faute de certains, mais je ne sais pas qui avec précision. Bref, nous avons en main un patrimoine, presque une fortune, que nous dilapidons.

Il avait vu clair

Je repense au discours que me tenait mon jeune agent d'assurance, il y a près de quarante ans. Il avait vu clair. Plus que nous. Sans doute poursuivait-il son intérêt personnel en recherchant ma clientèle. Mais cela ne fait que prouver une chose: l'intérêt personnel et un authentique nationalisme ne sont pas antinomiques. Ce sera en poursuivant notre intérêt personnel, à chacun de nous, en même temps que l'intérêt collectif du Québec, qu'on s'emploiera à rapatrier notre argent et à le faire travailler pour nous.

Les usuriers de l'an 2000

Armand Lajeunesse¹

C'est quand même très révélateur d'entendre Bernard Landry, avant de déposer son budget à l'Assemblée Nationale, dire: «Je dois d'abord rencontrer nos créanciers avant d'informer la population du Québec».

Voilà qui résume clairement ce qu'il en est de la réelle autonomie des peuples à travers le monde et de la nôtre en particulier. Et ici, il ne s'agit pas de simplement discuter du taux d'intérêt mais plutôt de l'ensemble des interventions économiques et sociales que notre gouvernement doit faire approuver par une poignée de gestionnaires de capitaux que nous avons nous-mêmes contribué à développer. Comme par hasard, les gestionnaires de ces portefeuilles, comme le démontre l'enquête de *L'Action nationale*, les gestionnaires qui contrôlent et détiennent le pouvoir de vie... et de survie de nos orientations, sont extérieurs au Québec.

Il y a dans le portrait fourni par cette enquête quelque chose d'irrationnel, voire même d'irréaliste, pour toute personne soucieuse de son propre développement et de celui de ses semblables.

Les décideurs

Nous rendons-nous compte que ces financiers déterminent nos conditions de vie quotidienne, que ce sont leurs critères de rentabilité et leurs objectifs de développement qui déterminent ce qu'il faut que nous fassions et comment le faire? Sinon, la facture collective sera plus grosse, la part de nos impôts pour payer la dette

1. Directeur général de la Coopérative de développement régional de Lanaudière.

nationale augmentera, diminuant ainsi directement notre marge de manœuvre et augmentant directement notre dépendance.

Qui, croyez-vous, détermine les conditions de développement économique du Québec, de Montréal et des régions? Qui rend disponible le capital pour ce développement? Quel type de développement est privilégié par ce capital?

Que reste-t-il des économies locales à côté des magasins à grande surface? Que reste-t-il de la vitalité des centre-villes des municipalités du Québec lorsque ce même super centre d'achat s'installe en périphérie? Qu'apporte ce développement, et au profit de qui est-il initié?

Il ne s'agit pas de retourner à l'époque du magasin général de village, mais bien de se rendre compte qu'un développement anarchique non contrôlé, dont le seul objet est le profit à court terme, ne nous laisse que bien peu de chances d'améliorer nos conditions de vie en société.

La concentration du capital, pour la seule fin du profit entre les mains de gens extérieurs, amène la concentration du pouvoir de décider par ces mêmes personnes de ce qui est bien pour nous. Quand l'ensemble de ces financiers décrètent, selon «la loi du marché» qu'ils contrôlent, que notre cote de crédit est moins bonne, parce que notre gouvernement n'a pas assez rationalisé (coupé), nous n'avons d'autre choix que de payer, donc de couper.

Vous cherchez de l'emploi: les financiers trouvent qu'un taux de chômage de 10%, c'est acceptable.

Vous cherchez à former votre main-d'œuvre: «le budget de l'éducation est trop élevé».

Vous cherchez à lutter contre la pauvreté: «il y a près d'un million de bénéficiaires d'aide sociale qui coûtent trop cher à l'État».

Vous voulez établir une usine en région: «vous êtes trop éloignés des marchés».

Vous voulez soutenir le développement de l'industrie alimentaire: «attention à la concurrence déloyale et à nos accords commerciaux étrangers».

Dépendance des usuriers

Bref, tout pour votre bonheur. Jadis, dans les années 1970, les usuriers de ce temps-là, que l'on appelait les compagnies de finances, disaient: «On veut votre bien, on va l'avoir». Aujourd'hui, c'est encore ce qu'ils nous disent.

Car, contrairement à la définition populaire qui dit «l'argent n'a pas d'odeur», le capital financier a une finalité, une idéologie, une couleur. Derrière la vitrine qui affiche les rendements sur les investissements, il y a un financier qui gère ces placements à son profit.

Bien sûr, l'approche est subtile et l'emballage services-conseils est attrayant. Le résultat, lui, ne change pas: il y a plus d'argent entre les mains de moins en moins de personnes. Et c'est nous qui confions nos épargnes à ceux qui nous imposent leurs règles du jeu. Par ailleurs, nous les dénonçons ces règles comme étant contre-productives, anti-sociales, etc...

Nous sommes revenus, au niveau de l'épargne, à ce que nous étions au début du siècle, c'est-à-dire dépendants des usuriers et de leurs conditions.

À cette époque, l'une de nos réponses collectives fut les Caisses populaires et d'économie. D'autres réponses sont venues: Caisse de dépôt et placement, Fonds de solidarité, Fondation, etc. Aujourd'hui, ces mêmes institutions ont toutes les peines à concurrencer les grands ensembles financiers. Dans notre recherche individuelle et à courte vue, nous fournissons, par nos épargnes, les armes à ceux contre qui nous devons lutter.

L'action

S'il est vrai, et je le crois, que l'argent est le nerf de la guerre, qu'est-ce que nous attendons pour récupérer tout cet argent?

C'est pourtant facile:

Nos assurances sont chez qui?
Nos actions de compagnies,
nos épargnes pour la retraite et
nos fonds de pension sont au service de quels
intérêts?

Il y aurait beaucoup à dire, notamment sur les notions de rentabilité économique et sociale, sur le rôle social du capital; nous y reviendrons.

Entre-temps, il est rafraîchissant de voir *L'Action nationale* initier une action d'une telle envergure et d'une telle utilité publique. Voilà! enfin, une approche mobilisante et conscientisante autour de nombreuses facettes de la société québécoise!

MAGAZINE **GASPÉSIE**

Un courant d'avenir en Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine

Le seul magazine Gaspésien!

Publié par le Musée de la Gaspésie en collaboration avec le C.R.C.D. de la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine.

*Socio-économique, culture et arts, histoire et patrimoine.
Pour ceux qui s'intéressent à la Gaspésie d'hier
et d'aujourd'hui!*

80, boul. de Gaspé, C.P. 680, Gaspé G0C 1R0

Tél. : 418-368.1534 - Téléc. : 418-368.1535

Internet : musee@quebectel.com

La fuite de nos épargnes...

À vouloir enrichir trop de maîtres...

Yves Michaud¹

La recherche de bénédictin à laquelle s'est consacrée le directeur de *L'Action nationale* sur le placement de nos épargnes par les gestionnaires de 916 fonds mutuels est à proprement parler stupéfiante. Des 145,9 milliards\$ d'actifs recensés, 7,9 milliards sont recyclés dans l'économie du Québec, soit un minable 5,43%.

C'est dire que des milliards\$ de nos épargnes sont placés hors Québec pour faire tourner la roue de l'économie et créer des emplois à l'extérieur de nos frontières pendant que les ténors du monde des affaires se battent les flancs et tiennent des discours lénifiants sur la nécessité pour les pouvoirs publics de réduire les dépenses de l'État, d'élargir les mailles de notre filet de sécurité sociale, tout en ne manquant pas d'évoquer le monstre du Lochness de «l'incertitude politique!», soi-disant responsable des malheurs de notre époque et de la fragilité de nos bases économiques.

De ce qui précède, et encore ne représentant qu'une partie de la réalité, l'oligarchie du monde des affaires ne souffle mot. Le silence est de rigueur. Prosternés devant le veau d'or de la mondialisation et de l'infâme loi du marché, les chantres du capitalisme triomphant cherchent des poux aux bénéficiaires de l'aide sociale et aux chômeurs, rendant nos concitoyens les plus démunis responsables de tous les maux d'Israël... Nos pouvoirs publics, hélas!, font

1. Ancien Délégué général du Québec à Paris et fondateur de l'Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec (APEIQ).

écho à ces derviches tourneurs de la nouvelle religion du pancapitalisme qui affaiblit les nations et prépare le règne monarchique de l'Argent Roi, destructeur des valeurs de solidarité et d'humanisme sur lesquelles ont été édifiés jusqu'à ce jour les fondements de nos démocraties modernes.

La répartition des placements

À l'échelle de l'ensemble canadien, 106,1 milliards\$ restent au pays alors que 39,8 milliards\$ filent à l'étranger, soit un réinvestissement de 73% d'une «mare» à l'autre. Comparé au sinistre 5,43% qui revient dans l'économie québécoise, le nationalisme économique «canadien» est treize fois plus protectionniste que le nôtre, ce qui explique en grande partie le fait que le taux de chômage au Québec est toujours supérieur à la moyenne canadienne. Ne cherchons pas plus loin, voilà pourquoi votre fille est muette! Non seulement votre fille mais l'ensemble des politiciens serves du gouvernement fédéral, particulièrement ceux du Québec à Ottawa, qui n'en finissent plus de seriner que nous vivons dans le plus beau pays du monde (sic) et qu'il serait dramatique de nous séparer d'un aussi bel ensemble qui nous maintient depuis 130 ans dans un état permanent d'infériorité économique.

Bien sûr qu'on nous aime!, c'est-à-dire là où nous sommes, pauvres, dépendants, dociles, corvéables à merci, tranquilles, soumis, obéissants, reconnaissants des miettes de péréquation de plus en plus mesquines qui tombent de la table centrale. La ficelle est grosse et le jupon dépasse. Il y a une logique implacable dont tout système fédéral qui veut que l'élément fédérateur le plus puissant se nourrit toujours de la faiblesse des autres constituants. De la même façon que la mondialisation portée aux nues par les temps qui courent n'est ni plus ni moins que l'américanisation du monde, le Canada est d'abord et avant tout au service des intérêts d'une majorité dont nous sommes exclus.

La Ville de Montréal

Les faits sont têtus et les chiffres parlent d'eux-mêmes. Nous sommes dans une situation de vassalité économique à la fois parce que nous sommes enfermés dans un système qui le veut ainsi mais

également un peu beaucoup par notre faute, notre très grande faute. Le seul exemple de la caisse commune de retraite des employés de la Ville de Montréal est à faire frémir. Les gestionnaires de cette caisse gèrent un actif d'un milliard sept cents millions de dollars. De ce total 23% est réinvesti à parts égales dans les institutions du Québec francophone et anglophone, alors que 77% des épargnes des employés de la Ville de Montréal est déporté à l'extérieur, dont la proportion la plus importante 21,1% aux États-Unis, en Europe et en Asie, 19,8% en Ontario, 19,5% dans le gouvernement du Canada.

Il y a là de quoi procéder à un sérieux examen de conscience. Il y a, notamment dans les organisations syndicales, une contradiction gênante entre, d'une part, réclamer du gouvernement du Québec le maintien des droits acquis par les travailleurs, et d'autre part, laisser filer l'épargne de ces derniers pour enrichir les autres.

Et cela s'applique à l'ensemble de nos caisses de régime de retraite. Vouloir enrichir trop de maîtres n'est certainement pas la meilleure façon de sortir de la mendicité.

Un devoir de responsabilité et de solidarité

Pierre Graveline¹

Peu importe les nuances plus ou moins trompeuses que l'on peut faire, les discours plus ou moins lénifiants que l'on peut tenir, le fait est indéniablement établi: alors même que notre société souffre durement de la croissance du chômage, de la pauvreté, de l'exclusion, la majorité des épargnes québécoises est investie dans d'autres économies que la nôtre et sert au développement de d'autres peuples que le nôtre.

On prétendra sans gêne aucune que les gestionnaires de ces épargnes ne sont imputables qu'envers les institutions qui les embauchent et qu'elles-mêmes n'ont de compte à rendre qu'aux individus qui contribuent à ces fonds, sans égard au bien commun. On nous affirmera sans rire que la sacro-sainte loi du profit justifie ce détournement. À la limite, ne nous dira-t-on pas qu'il est acceptable que ces épargnes, dans la mesure où les taux de rendement le justifient, servent à des entreprises qui vivent de l'exploitation des enfants, bénéficient aussi à des pays de dictature? L'argent, c'est bien connu, n'a pas d'odeur...

Néanmoins, outre sa néfaste contribution à notre dépendance nationale, ce détournement est éminemment révélateur, me semble-t-il, de la crise éthique qui sévit aujourd'hui au Québec comme dans les autres sociétés industrialisées. Par exemple, quelles valeurs peuvent bien guider un syndicat qui confie la gestion de ses fonds à un individu dont il sait pertinemment qu'il se fout royalement de

1. Écrivain et éditeur.

l'avenir du Québec comme de la « moralité » de ses investissements? À mon sens, une telle attitude est pourtant en flagrante contradiction avec la mission même du syndicalisme. Elle déshonore le mouvement syndical. Comme elle déshonore un mouvement coopératif tel Desjardins qui n'hésite pas à se prêter aux mêmes écarts.

N'en déplaise aux contemplateurs de l'économisme triomphant, le profit immédiat n'est pas en soi le père de tous les dieux devant lequel tous doivent se prosterner. Si les mots ont encore un sens et si les peuples ont encore une « âme », le devoir individuel et collectif de responsabilité et de solidarité envers les nôtres nous impose de remettre en question sans plus attendre ce « laisser-profi-ter » de quelques-uns au détriment du plus grand nombre.

LA LIGUE D'ACTION NATIONALE

Président honoraire

François-Albert Angers

Président

Robert Laplante

Vice-président

Danielle Gagné

Secrétaire

Jean-François Nadeau

Trésorière

Isabelle Le Breton

Conseillers

Gilles Rhéaume

Paul-Émile Roy

Ex-officio

Rosaire Morin

Secrétariat

Directrice

Marie-Laure Prunier

Claire Caron

Yves Fortin

Denise Joyal

Laurence Lambert

Régine Le Bourhis

Olyve Pelletier

Relationniste principal

Jean-Paul Champagne

Relationniste

Louise Plouffe

Membres

Pierre Allard

René Blanchard

Nicole Boudreau

Guy Bouthillier

Jean-Jacques Chagnon

Jean-Charles Claveau

Claude Duguay

Jean-Pierre Dupuis

Pierre Dupuis

Jean Genest

Pierre Lamy

Colette Lanthier

Alain Laramée

Yvon Leclerc

Jean-Marc Léger

Delmas Lévesque

Jacques Martin

Denis Monière

Jacques-Yvan Morin

Pierre Noreau

Gilbert Paquette

Denis Simard

Jean-François Simard

Pierre Trépanier

Membres honoraires

Thérèse Baron

Christiane Bérubé

Jacques Boulay

Hélène Chénier

Lucia Ferretti

Yvon Groulx

Léo Jacques

Jean-Marcel Paquette

Roméo Paquette

Hélène Pelletier-Baillargeon

Juliette Rémillard

Membres émérites

Louise-C. Brochu

Michel Brochu

Marcel Laflamme

Georges Meyers

Anna-L. Normand

Index des annonceurs

- C3 Alcan
- 118 Assurance vie Desjardins-Laurentienne
- 122 Bulletin d'histoire politique
- 122 Cahiers d'histoire du Québec
- 119 Caisse populaire Saint-Jacques de Montréal
- 122 Cap-aux-Diamants
- 120 Centre généalogique A.D
- 108 Devoir, Le
- C4 Fonds de Solidarité
- 118 Gaz Métropolitain
- 117 Groupe Malette Maheu
- C2 Groupe Optimum
- 111 Hydro-Québec
- 120 Imprimerie Gagné
- 118 Laboratoire Dr Renaud
- 120 Lamond & Fils Ltée
- 100 Magazine Gaspésie
- 114 Maison nationale des Patriotes
- 116 Ministère des relations Internationales
- 113 Ministère des Ressources naturelles
- 119 Mouvement national des Québécoises et des Québécois
- 120 Poitras, Larue & Rondeau inc.
- 114 Québec français
- 114 Relations
- 115 Société des Alcools du Québec
- 119 Société Saint-Jean-Baptiste de Montréal
- 119 Société Saint-Jean-Baptiste du Centre du Québec
- 121 Société nationale d'assurance
- 109 SSQ Vie
- 120 Syndicat des employés de magasins et de bureaux de la SAQ
- 120 Tassé & Associé Limitée
- 121 Veilleux Impressions
- 112 Via Rail
- 110 Vidéotron
- 114 Vie Ouvrière
- 117 45^e Parallèle

I D É E S

MONTREAL, 1996

Un rendez-vous
avec le
quotidien.

LE DEVOIR



PLACEMENTS

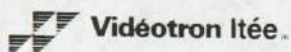
RENTES

Le secret d'un avenir éclatant

- Régime complémentaire de retraite
- Régime de retraite simplifié
- REER collectif
- REER individuel
- Rentes de retraite
- Gestion individuelle
- Gestion collective (active)

SSQ
VIE

1245, chemin Sainte-Foy
Bureau 250, C. P. 10510
Québec (Québec) G1V 4H5
(418) 688-4887
1 800 320-4887



Vidéotron Itée

En partenariat avec

L'ACTION NATIONALE

présente l'émission

QUÉBEC DE L'AN 2000

L'émission traite de l'aspect
de la vie économique, sociale
et culturelle de la société québécoise.

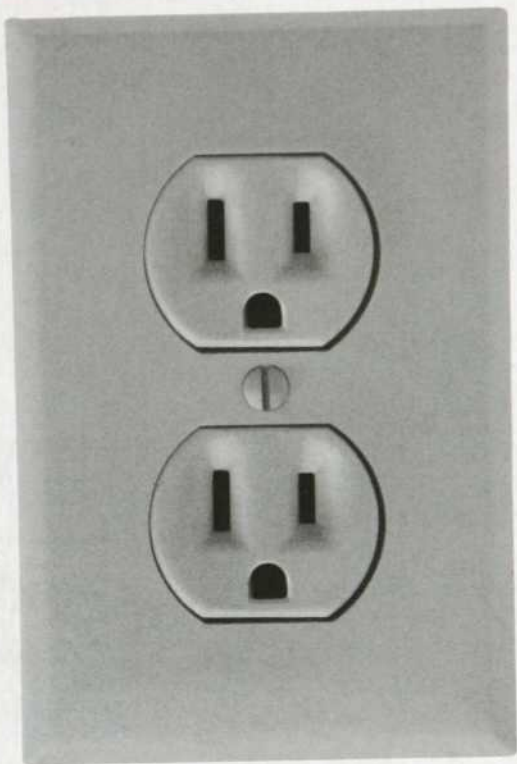
Au canal 9 depuis le 15 septembre 1996

- Le dimanche à 20h00
- Le lundi à 4h00
- Le mercredi à 12h30
- Le jeudi à 19h30
- Le samedi à 20h00

Pour les autres canaux, consulter l'horaire de votre région.



Vidéotron Itée®



Jus 100% naturel

À la maison, au travail, partout, quand vous tirez votre « jus » d'ici, vous puisez vos watts à la source et vous êtes tout naturellement branchés sur une qualité de vie respectueuse de l'environnement et du bien-être de la collectivité. Bref, sur l'avenir!

Q Hydro
Québec



Vos
affaires
sont sur
la **bonne voie.**



Voyager en train par affaires est devenu encore plus rentable, grâce au nouveau Programme de récompense VIA Préférence™. C'est notre façon, à VIA, de vous remercier de voyager avec nous. Comment? Avec des points que vous pouvez échanger contre des billets pour voyager partout où VIA se rend, dans tout le Canada. Il est facile d'adhérer et il n'y a aucuns frais d'inscription ni de frais annuels. Si vous voyagez fréquemment avec VIA Rail™, vous pourrez obtenir le double de points en peu de temps. Voilà le genre de traitement préférentiel que seul le Programme de récompense VIA Préférence peut vous offrir!

Quand vous effectuez des voyages d'affaires à bord des trains de VIA, vous prenez la voie rapide vers des voyages-récompenses gratuits.

Joignez-vous à nous et recevez votre prime de bienvenue!

Demandez un formulaire d'inscription à une billetterie de VIA Rail ou à votre agence de voyages.

Visitez aussi notre site internet:
<http://www.viarail.ca>

VIA PRÉFÉRENCE™

PROGRAMME DE RÉCOMPENSE

Les ressources naturelles...



notre carte *maîtresse*

C'est à l'immensité et à la richesse du territoire que nous devons l'abondance de nos ressources. Mais c'est à l'ingéniosité, au dynamisme et à la rigueur des Québécoises et des Québécois travaillant dans le domaine que nous devons le reste. C'est qu'il leur appartient d'exploiter les ressources naturelles d'une manière durable, pour que les générations à venir puissent, comme nous, en profiter.



NOTRE CARTE
MAÎTRESSE



Ressources
naturelles
Québec

Maison nationale des Patriotes

Centre d'interprétation sur l'histoire des Patriotes 1837-1838

- Visites guidées
- Boutique de souvenirs



- Circuit pédestre sur l'histoire et le patrimoine

610, chemin des Patriotes, Saint-Denis-sur-Richelieu, J0H 1K0

De mai à septembre et en novembre, mois des Patriotes, du mardi au dimanche, de 10 h 00 à 17 h 00. À l'année, visites sur réservations: (514) 787-3623.

Subventionné par le ministère de la Culture.

relations

Revue d'analyse sociale, politique et religieuse

Pour comprendre le fond des choses!

■ un an (10 nos) : 26\$ ■ deux ans : 47\$ ■ À l'étranger : 27\$
taxes incluses

Communiquer avec Mme Hélène Desmarais,
25, rue Jarry Ouest, Montréal H2P 1S6 Tél. : 387-2541

(l'actualité du monde
de l'éducation
et de la culture.)

Abonnez-vous!
4 numéros par année

PÉDAGOGIE
LITTÉRATURE
LANGUE ET SOCIÉTÉ

QUÉBEC
français

C.P. 9185, SAINTE-FOY
(QUÉBEC) G1V 4B1



LE MAGAZINE DE VIE OUVRIÈRE

PLUS PLUS
DE TÉMOIGNAGES DE REPORTAGES

disponible en kiosques ou à nos bureaux :

1212, rue Panet, Montréal, Qué., H2L 2Y7, tél. : 523-5998



LA SOCIÉTÉ
DES ALCOOLS DU QUÉBEC

UNE

PRÉSENCE

de tous les instants.



Société
des alcools
du Québec

Le monde est petit **quand on voit grand**

**Plus que jamais accessible,
le monde s'ouvre
à ceux qui voient grand.**



Avec sa culture avant-gardiste,
ses lois progressistes, sa fiscalité propice
aux investissements, sa main-d'œuvre stable
et qualifiée, ses entreprises innovatrices
et animées de l'esprit de conquête,
le Québec a tous les atouts
pour prospérer dans le grand jeu mondial.



Gouvernement du Québec
Ministère des Relations
internationales

UNE COMBINAISON GAGNANTE

POUR LES ENTREPRISES QUÉBÉCOISES !

 Le Groupe
Mallette Maheu

ARTHUR
ANDERSEN

Comptables agréés • Conseillers en gestion

Un pays qui déchaine les passions !

Découvrez le Québec
en équipage de chiens de traîneaux
ou à motoneige

Séjours de 2 à 10 jours
Hébergement, repas, transport,
équipements et guide inclus

Demandez notre brochure pour vos prochaines vacances

45^e Parrallèle
Tél : 514.932.8052 - Télécopie : 514.932.8403



LABORATOIRE DR RENAUD

SOCIÉTÉ QUÉBÉCOISE À L'AVANT-GARDE
DE LA SCIENCE DERMOCOSMÉTIQUE

1040, AVENUE ROCKLAND, OUTREMONT H2V 3A1



**Gaz
Métropolitain**

LA FORCE DE L'ÉNERGIE

*Avec les
hommages de*



Assurance vie
Desjardins-Laurentienne



Heures d'ouvertures
Lundi-mardi : 10 heures à 15 heures
Mercredi - jeudi : 10 heures à 18 heures
Vendredi : 10 heures à 16 heures

LA CAISSE POPULAIRE
DE SAINT-JACQUES DE MONTRÉAL
1255, rue Berri, Montréal H2L 4C6
Tél. : 849-3581 - Téléc. : (514) 849-7019

Services de prêts
1259, rue Berri, bureau 230 Montréal H2L 4C7
Tél. : 849-3581 - Téléc. : (514) 849-7019

GHISLAIN BEAULIEU, directeur général



S.S.J.B.
DU CENTRE DU QUÉBEC

449 Notre-Dame, Drummondville
(819) 478-2519

*Plus de 33 500 membres
au Cœur du Québec.*



SOCIÉTÉ SAINT-JEAN-BAPTISTE DE MONTRÉAL
Maison Ludger-Duvernay

82, rue Sherbrooke Ouest, Montréal, H2X 1X3
Tél. : 843-8851 Télécopieur : 844-6369

Mouvement national
des Québécoises
et Québécois

2207, rue Fullum, Montréal
(Québec) H2K 3P1
Tél. : 527-9460
Télécopieur : 527-9460



*Avec les hommages
du MNQ et de ses
sociétés affiliés*

BIJOUTERIE EMBLÉMATIQUE

C. Lamond & Fils Ltée
Robert Bourget, président

125, rue Alfred
St-Gabriel-de-Brandon
(Québec) J0K 2N0
Tél. : 1 800 567-9771

ASSURANCES

Postras, Larue & Rondeau Inc.

Courtier d'assurances

3925, rue Rachel Est, bur. 200
Montréal H1X 3G8
(514) 899-5377

CENTRE GÉNÉALOGIQUE A.D. ENR.

André Dionne, B.A.

Arbres généalogiques
Titres d'ascendance
Recherches historiques

484, Limoilou
Laval (Québec) H7G 3X8
669-3293



imprimerie gagné Ltée

*Les spécialistes
du livre*

Louiseville	Montréal
Tél. : 819-228-2766	Tél. : 514-527-8211
800-567-2154	800-268-8211
Télex. : 819-228-8390	Télex. : 514-521-4660

LA SOCIÉTÉ DES ALCOOLS
DU QUÉBEC
INDISPENSABLE
DANS UN QUÉBEC SOUVERAIN.
... PRÉSENT DANS 55 PAYS

Depuis le temps,
on s'y connaît.



Syndicat des employés
de magasins
et de bureaux de la SAQ

1065, rue Saint-Denis
Montréal H2X 3J3
Tél. : (514) 849-7754
1-800-361-8427
(extérieur de Montréal)

Denis Laberge
Conseiller en placements

Tassé & Associés, Limitée

630, boul. René-Lévesque Ouest, bureau 1200
Montréal, (Québec) H3B 1S6 Tél. : (514) 879-3900

MV MARC VEILLEUX IMPRIMEUR INC.



1340, rue Gay-Lussac, section 4, Boucherville, Qc J4B 7G4
Tél.: (514) 449-5818 • Fax.: (514) 449-2140

ANA SOCIÉTÉ
NATIONALE
D'ASSURANCE

FILIALE D'OPTIMUM GÉNÉRAL INC.
Partenaire Optimum®

425, boul. de Maisonneuve Ouest,
Bureau 1500,
Montréal H3A 3G5

(514) 288-8711

BULLETIN D'HISTOIRE POLITIQUE

Les 4 numéros de 1995-1996 :

- Québec : le pouvoir de la ville et la ville du pouvoir (automne 1995)
- Y-a-t-il une nouvelle histoire du Québec? (hiver 1996)
- Bilan du référendum (printemps 1996)
- Histoires du monde : Allemagne, Japon, Italie, France (été 1996)

Votre chèque de 30\$ à l'ordre de AQHP
AQHP, UQAM, C.P. 8888, Succ. Centre-ville, Montréal, H3C 3P8
Téléphone : (514) 987-8427

Pour aider à lire le présent et à imaginer l'avenir *Les Cahiers d'histoire du Québec au XX^e siècle*

revue semestrielle (printemps-automne)
organe du Centre de recherche Lionel-Groulx

abonnement annuel : 35\$; le numéro 19,95\$

Diffuseur : Les Publications du Québec, Téléphone : (514) 948-1222 ou 1-800-465-9266

PASSEZ À L'HISTOIRE!

Depuis 1985, *Cap-aux-Diamants* vous présente les multiples facettes de l'histoire du Québec. Chaque parution explore une thématique captivante. Découvrez la grande ou la petite histoire d'ici racontée par des auteurs choisis pour leur compétence. De plus, retrouvez une multitude de photographies et illustrations d'époque. Alors...

Passez à l'histoire
et abonnez-vous!

LA REVUE
D'HISTOIRE
DU QUÉBEC
CAP-AUX-DIAMANTS

JE M'ABONNE
Pour 1 an (4N^{os} 30\$), pour 2 ans (8N^{os} 55\$)
(Taxes incluses)

NOM _____

ADRESSE _____

VILLE _____ PROV. _____

CODE POSTAL _____

TÉL.: () _____

(Vous recevrez le prochain No: Mars, juin, septembre ou décembre)

POUR VOUS ABONNER

Par téléphone:
Guy Côté (418) 656-5040

Par télécopieur:
Guy Côté (418) 656-7282

Par la poste:
C.P. 609, succ. Haute-Ville
Québec QC G1R 4S2

« Franchement, est-ce que j'ai une tête
à ne pas prendre l'avenir au sérieux? »

L'avenir n'est pas une
notion intemporelle.
Pour le constater, il
suffit de poser sa main
sur la tête d'un enfant.
On comprend alors à
quel point l'avenir est
proche. C'est en pen-
sant à tous ces enfants
qu'Alcan, avec la com-
plicité de ses employés,
travaille à leur bâtir
une société meilleure.

Alcan prend vraiment
l'avenir très au sérieux.

**L'AVENIR EST
SI PROCHE**



**Parce que le futur
nous tient à coeur.**

**C'est aussi
en pensant
à eux que nous
investissons
dans votre
entreprise.**

LE
FONDS
DE SOLIDARITÉ
DES TRAVAILLEURS
DU QUÉBEC (FTQ)



14.95 \$

Envoi de publication
Enregistrement numéro 1162

Montréal : (514) 383-8383 Sans frais : 1 800 361-5017