

L'évolution du milieu économique au Canada français

Jean Dalpé

Volume 46, Number 4, 1979

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1103989ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1103989ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Dalpé, J. (1979). L'évolution du milieu économique au Canada français. *Assurances*, 46(4), 291–298. <https://doi.org/10.7202/1103989ar>

L'évolution du milieu économique au Canada français

par
JEAN DALPÉ

Il y a un siècle et demi, Étienne Parent écrivait que les Canadiens-français devaient appuyer ce qu'ils considéraient des droits sur autre chose que des textes, des précédents ou le nombre. L'évolution du milieu a été lente. Au début du XIXe siècle, il y a bien eu Joseph Masson mais, à son niveau, il était presque seul avec Austin Cuvillier, parmi ces hommes d'affaires francophones qui tentaient de s'élever au-dessus du commun. Plus tard, F.-A. Senécal a eu de nombreuses et brillantes initiatives. Esprit fécond, toutes les audaces lui semblaient permises. Il fut un être remarquablement imaginatif, mais ses entreprises ne durèrent pas parce que, pour lui, la rentabilité et la continuité étaient choses inconnues ou négligeables. À Lévis, il y eut C.-W. Carrier, qui avait quinze cents ouvriers dans ses ateliers, mais ses entreprises disparurent avec lui. À la fin du siècle et au début de l'autre, J.-O. Gravel a fondé des industries nombreuses, mais elles ont été englobées bientôt dans des trusts naissants. Et aussi, les Forget, oncle et neveu, qui menèrent la Bourse de Montréal tant qu'ils furent ensemble; ils inspirèrent Herbert Holt, ce météor du siècle suivant auprès de qui Sévère Godin se forma: autre *business ty-coon*, de moindre audace il est vrai. Il y eut aussi, à un niveau moins élevé, Joseph Versailles, dont les entreprises et la fortune s'écroulèrent comme les châteaux de cartes de notre enfance.

Mais que se passe-t-il, en ce moment, avec cette génération qui a de quarante à soixante ans en l'an de grâce 1978 ? Dans le domaine des finances publiques, il y a Jean Chrétien.

292

ministre des Finances à Ottawa, grâce à la volonté du Prince, et qui s'en tire bien malgré l'avalanche des problèmes et la dureté des temps. À Québec, n'y a-t-il pas également au même moment Jacques Parizeau, qui voit aux finances provinciales en théoricien bien près de la pratique. Ils se heurtent tous deux à l'occasion, mais ils occupent des postes réservés aux anglophones dans le passé. J. C. y a accédé après diverses étapes aux Affaires Indiennes et au Commerce. Quand à J. P., il a enseigné les finances publiques aux H.E.C. de Montréal, après avoir travaillé avec les plus grands professeurs européens de la science économique: celle que de mauvais plaisants ont appelée la science de l'erreur. En pleine période électorale, il a préparé pour son parti un budget de l'an I, dont on s'est moqué. Puis, son parti ayant accédé au pouvoir, il a cumulé les Finances, le Revenu et la présidence du Conseil du Trésor: cumul suffisant pour lui permettre d'exercer un contrôle très précis sur l'état des finances provinciales. Et au Nouveau-Brunswick, un troisième francophone ne dirige-t-il pas les finances de l'État ?

Dans l'initiative privée, il y a eu de grands et actifs bonshommes, comme Jean-Louis Lévesque, qui a eu un empire formé d'excellentes entreprises très rentables. À la Bourse et dans le marché financier, André Charron, son bras droit, lui a succédé. Il est devenu le pivot des emprunts de la province: fief occupé jusque-là par des financiers de la rue Saint-Jacques ou de Yonge Street de l'autre côté de l'Ottawa. Lévesque-Beaubien — son entreprise — a des succursales au Canada, à New-York et en Europe. Aussi doit-on compter avec lui dans le milieu mouvant et changeant de la finance canadienne.

Il y a aussi Paul Desmarais qui parle peu et agit sans défaillance; il a un mot à dire — et quel mot — à Power

Corporation, à Investors' Syndicate, à la Great West Life, à la Consolidated-Bathurst, à La Presse, au Montreal Trust et aux Canada Steamships, entre autres endroits. Lui ne s'intéresse qu'aux grandes affaires. Aussi est-ce à lui qu'on s'adresse un jour pour aller en Chine discuter, non avec Mao disparu, honni, renié, mais avec ses successeurs qui sont prêts à bien des concessions, sinon à des compromis, pour que l'on travaille en commun avec eux contre les Russes, dont ils craignent les haines et les assauts. Autre volet de leur politique, ils se sont jetés dans les bras des Japonais, avec qui ils ont signé un traité d'amitié, malgré les guerres, les envahissements, les misères des années 30. Avec eux et avec nous, ils espèrent échanger le *know how*, les matières premières et les produits fabriqués, tant le Canada jouit d'un prestige certain à l'étranger. Or, c'est Paul Desmarais qui dirige la délégation. Il est venu de North Bay à Montréal pour donner à son activité sa plénitude. tout en s'appuyant sur Power Corporation, Montreal Trust et la Banque Royale du Canada qui, semble-t-il, ne lui refusent rien.

293

À Québec, il y a cet assureur, Jean-Marie Poitras, qui aime les arts, les artistes et les affaires. Commencée dans les assurances au niveau du courtier, sa carrière l'a amené à la Laurentienne, dont il a consolidé le groupe, en collaboration avec des capitaux français. Un jour, avec eux, il a acheté la Prévoyance de M. Jean-Louis Lévesque et de son groupe. Un peu auparavant, il avait mis la main sur une entreprise de cablo-vision, propriété d'un groupe américain, en profitant de la politique nouvelle du gouvernement fédéral hostile aux influences étrangères dans le domaine des communications. Et puis est venu le moment d'attirer à lui et à son groupe français l'Imperial Life, dont il a enlevé la présidence à Toronto pour la confier à un actuaire québécois, à la voix feutrée et aux initiatives multiples; homme intelligent à qui une formation

étendue a donné d'efficaces moyens d'action, en dehors des mathématiques pures dont il ne veut voir que l'utilisation.

294

Il y a aussi Michel Bélanger, ancien élève du père Georges-Henri Lévesque, qui a vécu dans le milieu d'Ottawa, avant d'être un des hauts fonctionnaires de l'équipe du tonnerre de Jean Lesage. Il a été président de la Bourse, puis président de la Banque Provinciale, après quoi, il lui a fait absorber une autre entreprise bancaire, ce qui lui a apporté relations, succursales et personnel nécessaires pour pénétrer dans le milieu anglophone de l'Ontario et de l'Ouest: milieu sans indulgence, mais qui est prêt à traiter avec celui qui joue le même jeu, le comprend et parle le même langage. Et puis, sa banque va devenir propriétaire de la Laurentide Finance Corporation, battant d'une tête ceux qui, de l'autre côté de la frontière, étaient prêts à payer le prix pour s'installer au Canada. Bélanger sait là où il veut aller et il s'y rend sans faiblesse. Il agit vite et bien: autre exemple de ces hommes d'affaires contemporains qui ont des idées tels les Senécal et les Versailles d'autrefois, mais qui ont de puissants moyens d'action et qui sont formés aux exigences de la rentabilité: cette méthode de travail qui vient doubler à point l'instinct, l'astuce, l'idée, les conceptions audacieuses; bref, ce qui fait l'homme d'affaires qui réussit, aboutissement d'un milieu qui s'éveille.

Longtemps auparavant, deux hommes intelligents, audacieux et travailleurs, en mêlant affaires et politique, avaient créé, en collaboration avec leurs frères, des affaires très florissantes, l'un dans l'hôtellerie et l'autre dans l'acierie et les chantiers maritimes; d'autres étaient passés du bois où ils avaient coulé des fortunes, aux mines où ils étaient parvenus à monter de grandes entreprises restées aux mains de fils entreprenants et bien formés: succession qui, hélas ! n'est pas toujours assurée.

Il n'y a pas bien longtemps, on trouvait, dans le milieu canadien-français, des gens comme le tandem Aristide Cousineau-Maurice Chartré, l'un audacieux, connaissant bien la finance, doué d'un instinct sûr et l'autre qui savait peser le pour et le contre et administrer. Autre exemple du travail de l'équipe et de ses conditions de succès.

Le milieu canadien-français s'éveille aux réalités du milieu économique, avons-nous affirmé. Apportons d'autres exemples: les ingénieurs. Jusqu'à il y a quelques années, l'École Polytechnique fournissait les ingénieurs qui remplissaient les cadres du ministère de la Voierie et de la Forêt. Quelques-uns allaient à l'étranger et y réussissaient, mais ils étaient peu nombreux. Puis, Hydro-Québec est venue. Et tout à coup on a découvert que les ingénieurs canadiens-français pouvaient construire des barrages. Bientôt, ils furent parmi les plus grands. Et puis vinrent ce financier, appelé Roland Giroux, qui savait aller chercher l'argent où il se trouvait et cet administrateur au nom anglais mais francophone qui, lui, savait diriger et s'entourer.

295

Et que d'autres ingénieurs qui, au Canada ou à l'étranger, faisaient leur marque dans les grandes entreprises de tous genres, à l'aide ou non de l'A.G.D.I., qui avait ouvert les portes. On les trouve en Orient, au Proche-Orient, en Afrique, partout où l'on construit et où l'on voit grand.

Et que d'autres encore dans d'autres domaines. Ainsi, Antoine Turmel qui réalise un groupe d'alimentation puissant. En allant chercher au Québec et en Ontario des entreprises multiples, il lui donne immédiatement la taille des plus grandes sociétés dans son domaine. De son côté, Roland Giguère s'oppose à Radio-Canada dans le champ de la télévision, après l'exemple donné par Alexandre De Sève. Il obtient des résultats magnifiques avec son groupe qui réunit également des salles de cinéma dans toute la province. Avant eux, il y avait

eu Augustin Frigon et Alphonse Ouimet qui, respectivement, avaient mis sur pied la radio puis la télévision au Canada.

296 Plus près de nous, il y a *** qui met ensemble des entreprises d'assurance, de réassurance et de consultation actuarielle qui traitent avec l'ensemble du Canada, l'Europe et les États-Unis. Et que dire aussi de Jean de Grandpré, président d'une des plus grandes entreprises de téléphone au monde, venu là par le seul mérite de son intelligence et de son sens pratique. Et Paul Lemay qui, à un moment donné, préside au Canada une des plus grandes alumineries au monde. Et cet autre qui dirige une faculté de commerce d'une grande université anglophone. Arrivé là à la suite d'aventures multiples à la tête de grandes entreprises et qui réunit à la fois la formation théorique et pratique. Et Raymond Lavoie qui dirige le Crédit Foncier Franco-Canadien, l'un des groupes hypothécaires les plus actifs au Canada.

Et que d'autres enfin, à la tête d'établissements bancaires, comme la Banque Canadienne Nationale avec un actif de huit milliards de dollars. Et la Banque d'Épargne de la Cité et du District de Montréal, limitée à la région, mais qui ne demande qu'à en déborder les cadres. Et les dirigeants du Mouvement Desjardins dont les ressources dépassent les sept milliards de dollars, propriétaire d'un très grand complexe immobilier et que l'on retrouve dans les assurances où il tient une place croissante et très importante. Et dans ce domaine que d'autres, comme Marcellin Tremblay, Paul Murdoch et Guy Saint-Germain qui agissent seuls ou en collaboration avec des capitaux français qui leur apportent des fonds et des moyens d'action puissants et étendus. Et la Société générale de financement, dirigée par des Canadiens-français: *holding* qui groupe une grande aciérie, qui possède des chantiers maritimes et des entreprises de toutes sortes. Et Lucien Rolland qui dirige une entreprise papetière dont les établis-

sements sont au Canada et aux États-Unis. Que dire aussi de l'équipe Donohue qui, avec l'aide de capitaux français, est en train de réaliser une des grandes fabriques de papier au Canada, en pleine forêt de Charlevoix. Autre exemple à citer: celui de Gérard Plourde qui prend une grosse affaire bien près de la faillite, héritée d'un être imaginatif mais assez piètre administrateur. Il en fait rapidement une affaire rentable qui bientôt s'étend au pays entier.

Il y a aussi de grands avocats, spécialisés dans le droit commercial ou le droit fiscal. Ils le sont devenus parce que le milieu le permettait. De même que pour devenir un chef d'orchestre, le musicien doit d'abord se former puis avoir un orchestre. Sinon, il ne peut être qu'un soliste, enseignant bien sagement la musique ou en écrivant l'histoire. De la même manière, un avocat, à qui des problèmes de droit commercial ne sont pas soumis régulièrement, ne peut devenir un grand avocat de compagnies ou un fiscaliste de renom. Tels avocats sont devenus très cotés en droit fiscal canadien parce que quelques grands hommes d'affaires leur ont confié leur programme de pyramidage commercial ou leurs problèmes non d'évasion, mais d'astuces et de solutions fiscales légitimes. Certains bureaux d'avocats canadiens-français comptent vingt, trente avocats ou davantage. Ils se classent parmi les spécialistes les plus chevronnés, les plus en vue. Or, ce fut possible parce que leur clientèle francophone est arrivée à des postes et à un degré d'activité économique ainsi qu'à des situations exigeant les avocats les plus au courant des règles de leur métier, les plus ouverts aux solutions efficaces. Alors qu'il y a un siècle, si Georges-Étienne Cartier était très versé dans les questions de chemins de fer, il était seul ou à peu près à pouvoir constituer les compagnies qui, ici et là, poussaient les voies ferrées dans toutes les directions sans tenir compte de leur rentabilité. Lui seul se doublait d'une formation spécialisée et dont l'intention était centrée sur ce qui devait devenir le

Grand Tronc, l'Intercolonial et, plus tard, les Chemins de Fer Nationaux. Sans compter le Pacifique Canadien dont il négociait la construction avec son ami sir Hugh Allen, grand organisateur d'élections houleuses et qui lorgnait du côté du Pacifique Canadien, aidé de ses amis américains que les Anglais réussirent à bouter dehors une fois connu le scandale des fonds électoraux.

298

Tout se tient dans le domaine économique. Si on ne le reconnaît pas, il est impossible de comprendre ce qui se passe et de l'expliquer.¹



Tous ces exemples, dont on pourrait allonger la liste, indiquent que bien des choses ont changé dans un milieu où autrefois les affaires étaient négligées, laissées aux autres qui s'enrichissaient, tenaient l'économie bien en mains et dirigeaient le pays dans les domaines les plus importants. Si les Canadiens-français sont loin de mener les affaires au Canada, un nombre croissant y jouent un rôle prépondérant dans certaines sphères où autrefois ils n'avaient à peu près rien à dire. C'est cela que j'ai voulu souligner en m'excusant de n'avoir pas pu mentionner tous ceux qui ont créé de grandes entreprises ou se sont hissés à des postes importants par leur audace et les qualités qui font les capitaines d'industries. Depuis des années, la revue *Commerce* donne chaque mois la biographie de ceux qui, dans leur domaine, ont réussi de grandes et belles choses. On y trouvera des arguments à l'appui de la thèse abordée ici, à l'effet que, rapidement, le milieu change au Canada français. Si Étienne Parent vivait encore, il se réjouirait de n'avoir pas été que la voix qui crie dans le désert.²

¹ Et que dire des experts-comptables ? Certains sont parmi les meilleurs avec des équipes reliées à de grandes firmes nationales ou internationales.

² Voici ce qu'il écrivait vers 1846: « Je viens vous supplier d'honorer l'industrie: de l'honorer non plus de bouche, mais par une conduite tout opposée à celle que nous avons suivie jusqu'à présent... »