

**Recension – *Financiarisation et élite économique au Québec*
d’Audrey Laurin-Lamothe**

Audrey Laurin-Lamothe, *Financiarisation et élite économique
au Québec*, Québec, PUL, 2019, 274 p.

Fanny Theurillat-Cloutier

Number 3, 2021

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1090191ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1090191ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Collectif Société

ISSN

2562-5373 (print)

2562-5381 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Theurillat-Cloutier, F. (2021). Review of [Recension – *Financiarisation et élite économique au Québec* d’Audrey Laurin-Lamothe / Audrey Laurin-Lamothe, *Financiarisation et élite économique au Québec*, Québec, PUL, 2019, 274 p.] *Cahiers Société*, (3), 373–378. <https://doi.org/10.7202/1090191ar>

© Collectif Société, 2021



This document is protected by copyright law. Use of the services of Érudit (including reproduction) is subject to its terms and conditions, which can be viewed online.

<https://apropos.erudit.org/en/users/policy-on-use/>

érudit

This article is disseminated and preserved by Érudit.

Érudit is a non-profit inter-university consortium of the Université de Montréal, Université Laval, and the Université du Québec à Montréal. Its mission is to promote and disseminate research.

<https://www.erudit.org/en/>

Financiarisation et élite économique au Québec d'Audrey Laurin-Lamothe

Fanny THEURILLAT-CLOUTIER
Cégep Marie-Victorin

Audrey Laurin-Lamothe, *Financiarisation et élite économique au Québec*, Québec, PUL, 2019, 274 p.

Ces dernières années, dans le contexte de l'après-crise financière de 2008, l'analyse des élites a connu un soudain regain d'intérêt tant dans le milieu militant qu'académique. Sans tomber dans la vulgate du 1 % contre le 99 %, *Financiarisation et élite économique au Québec*, version remaniée de la thèse de doctorat de l'auteure, participe de ce renouveau en cherchant avec une rigueur intellectuelle exemplaire à recenser et analyser les différents attributs et réseaux de relations des élites québécoises et des grandes entreprises de la province. Il ne s'agit pas ici, pour l'auteure, de faire le bilan les inégalités entre les élites et le reste de la société, mais plutôt de s'attacher à comprendre en quoi la financiarisation, en redéfinissant le mode opératoire des grandes entreprises, transforme l'agir des élites au sein de ces entreprises pour asseoir leur pouvoir. La démarche de Laurin-Lamothe combine ainsi « une approche par l'agent et une approche par le système¹ ».

Selon Laurin-Lamothe, la conception marxiste d'une seule et unique classe bourgeoise ne permet pas de rendre compte de la complexification des formes de pouvoir occupées dans le capitalisme financiarisé. Depuis Berle et Means² (1932) déjà, on conçoit que le pouvoir au sein de l'entreprise est divisé, séparé entre la propriété et le contrôle de la firme, entre les actionnaires et les dirigeants. Or ces derniers possèdent aussi la capacité d'influencer la trajectoire du système économique capitaliste. C'est pourquoi, pour parler des élites, il faut dans un premier temps refuser de faire de la propriété le seul enjeu du pouvoir, le contrôle de la

1. Audrey Laurin-Lamothe, *Financiarisation et élite économique au Québec*, Québec, PUL, 2019, p. 6.

2. Adolf A. Berle et Gardiner C. Means, *The Modern corporation and private property*, New York, Harcourt, 1968 [1932].

entreprise étant aussi d'une importance cruciale dans la consolidation du pouvoir³. À côté du pouvoir actionnarial, l'auteure définit donc les élites de contrôle comme « celles qui ont un accès limité à la propriété de l'entreprise mais qui profitent de son expansion ou de l'expansion de ses besoins. Cette élite de contrôle se situe au sein des CA, de la haute direction et des firmes-conseils⁴ ». Les élites économiques sont elles-mêmes définies comme « les individus qui ont une capacité à orienter les formes d'accumulation et, ce faisant, la trajectoire du capitalisme⁵ », ce qu'ils font par leur positionnement à l'intérieur et à l'extérieur de l'entreprise. Elles imposent leurs conventions économiques. Dans le contexte de l'entreprise financiarisée, les élites sont donc composées des membres du conseil d'administration, de la haute direction et des actionnaires, ces derniers étant soit des investisseurs institutionnels, soit des familles de propriétaires⁶.

Pour l'auteure, il s'agit donc de repenser le concept d'élite à la lumière de l'accumulation financiarisée du capital, afin d'exemplifier « les dynamiques économiques sous-jacentes au pouvoir particulier que détient l'élite économique⁷. » Si les actionnaires ont longtemps été perçus comme peu influents sur la gestion du fonctionnement au jour le jour de la société par actions, puisqu'ayant délaissé le pouvoir de gestion au profit de la liquidité de leurs placements, la financiarisation change clairement la donne. Les actionnaires, principalement les investisseurs institutionnels, édictent de manière manifeste de nouvelles normes dont les impacts se font sentir sur l'ensemble des autres acteurs de la firme, que ce soient son CA, ses hauts dirigeants ou ses salariés. Ainsi, l'auteure effectue une mise à jour des logiques à l'œuvre au sein des sociétés cotées, face à des conceptions qui ne permettent plus de comprendre les dynamiques propres au capitalisme financiarisé.

Peu importe le secteur d'activité économique, aujourd'hui une firme financiarisée place la quête de liquidité de ses actionnaires au sommet de ses priorités. Comme Laurin-Lamothe le présente bien, dans la financiarisation, le « circuit financier a pris le pas sur les activités traditionnelles de production et de consommation, se superposant ainsi à un circuit industriel préalablement existant⁸ ». Cette superposition n'est pas qu'une simple ponction de la valeur produite dans le circuit industriel comme l'ont parfois soutenu certaines théories de la financiarisation d'inspiration marxiste. La sphère financière réalise un « encastrément performatif » du circuit industriel. Cela implique tout d'abord que la financiarisation ne se résume pas au simple développement des entreprises financières, banques, assurances ou *real estate*

3. Audrey Laurin-Lamothe, *op. cit.*, p. 91.

4. *Ibid.*, p. 100.

5. *Ibid.*, p. 122.

6. *Idem.*

7. *Ibid.*, p. 121.

8. *Ibid.*, p. 11.

par rapport à d'autres secteurs, mais bien que l'ensemble des entreprises connaissent des transformations induites par les logiques financières. Les canaux financiers sont ainsi devenus les lieux principaux où le processus d'accumulation prend place, y compris au sein des entreprises d'autres secteurs que celui de la finance, entreprises dont 40 % des revenus proviennent de transactions financières⁹.

Or, le capital qui circule dans la sphère financière possède ses propres caractéristiques, à savoir son indétermination et sa réversibilité : il n'est jamais immobilisé car il peut être échangé en tout temps¹⁰. Les investisseurs financiers cherchent la souplesse dans la circulation des titres et non plus seulement le contrôle des entreprises. Les entreprises ont donc été transformées au fil du temps pour répondre à cette liquidité du circuit financier.

La tendance actuelle est que les bilans comptables sont de plus en plus tournés vers la « juste valeur » pour les activités des actionnaires, à savoir la vente et l'achat de titres, plutôt que vers des outils utiles à l'activité entrepreneuriale elle-même¹¹. La valeur économique ajoutée (EVA en anglais) est devenue, toujours selon Laurin-Lamothe, le nouveau critère d'évaluation de la rentabilité financière et économique de l'entreprise. L'EVA renverse le risque en le transférant aux salariés plutôt qu'en l'imposant aux actionnaires. En effet, rentabiliser la rémunération des actionnaires est devenu l'objectif principal et puisqu'un seuil de création de valeur actionnarial doit forcément être atteint, c'est souvent en appliquant une gestion perçue comme saine au sein des marchés financiers, mais souvent faite aux dépens des salariés, que l'on parviendra à bonifier la valeur d'une action.

Les cadres sont quant à eux de plus en plus écartés du processus comptable¹². Les grandes entreprises ont recours à des firmes comptables externes qui établissent de nouvelles normes (normes IFRS). Ces firmes externes de comptabilité encouragent à leur tour le recours à d'autres entités externes, entre autres pour des services financiers, approfondissant ainsi le recours à la sous-traitance¹³.

Laurin-Lamothe insiste aussi sur le mode de rémunération des hauts dirigeants pour expliquer comment ceux-ci se sont retrouvés « cooptés » par la logique financière. En effet, le fait que, de plus en plus fréquemment, une partie de leurs revenus soit dorénavant liée à la performance boursière de l'entreprise justifierait la mise en place de stratégies favorisant la rentabilité financière au sein de la gestion quotidienne de l'entreprise¹⁴.

9. *Ibid.*, p. 59.

10. *Ibid.*, p. 31.

11. *Ibid.*, p. 61.

12. *Idem.*

13. *Ibid.*, p. 66.

14. *Ibid.*, p. 74 et 92.

En bref, Laurin-Lamothe démontre à quel point l'entreprise se trouve transformée par la logique de la financiarisation, ce qui implique également une transformation dans le mode opératoire de l'élite économique. L'entreprise financiarisée a pour caractéristiques de miser de plus en plus sur les transactions financières pour accroître ses revenus d'entreprise, en recherchant des liquidités, elle se recentre stratégiquement sur des opérations de contrôle et pour ce faire sous-traite ou se départ d'un ensemble de ses activités, sur recommandation des firmes-conseils.

La finesse de cette description des mécanismes de la financiarisation par l'auteure permettra dans la partie empirique de réaliser des portraits détaillés des différentes stratégies des élites économiques et des entreprises québécoises pour maximiser leur accumulation de capital et se positionner avantageusement, car il n'existe pas de modèle unique de distribution du pouvoir entre actionnaires, CA et haute direction. Cela dépendra en grande partie de l'historique de l'entreprise elle-même et de l'équilibre des forces entre élites en son sein.

Forte de ce bagage théorique permettant de déterminer qui sont les élites et quels sont leurs rôles au sein de l'entreprise financiarisée, Laurin-Lamothe développe donc dans la seconde partie de l'ouvrage une analyse empirique des élites québécoises. Son approche repose principalement sur une « analyse des réseaux sociaux ». Il s'agit de déterminer quelles sont les caractéristiques des élites au Québec et la façon dont se structurent leurs relations.

Cette méthodologie évalue le pouvoir des élites à partir d'une mesure de trois scores de centralité : le degré (comprendre ici la quantité), la proximité et l'intermédiarité de leurs contacts à l'intérieur des grandes entreprises, que ce soit à titre de membres des CA ou à titre de membres de la haute direction des entreprises (ce deuxième aspect n'étant habituellement pas couvert par les études sur les élites¹⁵). Laurin-Lamothe justifie au chapitre IV le recours à cette méthodologie, nous renvoyons le lecteur intéressé au dit chapitre, ne pouvant en exposer ici tout le détail.

Dans tous les cas, le cas du Québec présente un phénomène intéressant en ce qu'il oscille entre une tendance familiale-patrimoniale et la tendance du pouvoir actionnarial typique de la période de financiarisation dans laquelle nous sommes. Se référant aux études consacrées aux élites au Québec datant des années 1970, Laurin-Lamothe relève qu'à l'époque, le pouvoir familial-partenarial était dominant dans les entreprises de plus de 50 salariés¹⁶. Il s'agissait et il s'agit toujours d'une catégorie bourgeoise au sein de l'élite économique¹⁷, majoritaire au Canada et en Europe, alors qu'elle est beaucoup moins présente aux États-Unis.

15. *Ibid.*, p. 144.

16. *Ibid.*, p. 106.

17. *Ibid.*, p. 108.

Laurin-Lamothe conclut son analyse empirique de l'élite économique au Québec en s'arrêtant sur le cas de cinq entreprises qui constituent des « idéaltypes de captation de la valeur¹⁸ » différents les uns des autres de par leurs stratégies : Alimentation Couche-Tard, la Banque Nationale, Bombardier, le Groupe CGI et Québecor. Pour procéder à leur comparaison, l'auteure recourt à la fois à l'observation de certains éléments structurels de l'entreprise qui démontrent sa plus ou moins grande application des normes de gouvernance financiarisée (taille du CA, nombre de membres indépendants, actions multivotantes ou pas, règles fixant la rémunération de la haute direction) et à la fois à ce que l'analyse des réseaux indique de l'ancrage plus ou moins fort de l'entreprise dans le réseau d'affaires québécois.

À une extrémité du spectre, Alimentation Couche-Tard incarne un modèle d'accumulation fondé sur le pouvoir administratif, capitaliste de type familial-partenarial et managérial¹⁹. Des actions multivotantes permettent aux quatre partenaires d'Alimentation Couche-Tard de détenir la majorité des droits de vote. Cette entreprise résiste ainsi aux normes de gouvernance financiarisée par le faible nombre de membres du CA et par leur non-indépendance par rapport à l'entreprise, par le recours moins fréquent à des firmes-conseils pour déterminer la rémunération de la haute direction et par l'absence de comité de rémunération avec administrateurs indépendants. De plus, les individus de l'élite liés à Couche-Tard sont peu reliés au reste du réseau des affaires québécois.

La Banque Nationale, quant à elle, incarne plutôt l'autre extrémité du spectre. Elle est en effet au cœur d'un réseau de contacts d'élites financières qui appliquent les règles de gouvernance financiarisée. On pourrait croire que c'est la norme aujourd'hui pour les institutions financières. Or, ce n'est pas forcément le cas pour d'autres banques ou institutions financières au Québec, comme Desjardins ou la Banque Laurentienne.

Cette étude de cas comparative constitue une partie intéressante de l'ouvrage pour qui cherche à distinguer au Québec les nuances existantes entre différents modèles de gestion de l'entreprise et permet de bien exemplifier la complexité et la richesse du modèle théorique développé par Laurin-Lamothe.

Par ailleurs, un des intérêts de l'ouvrage est la période couverte par l'analyse qui va de 2004 à 2012. Cela permet de voir l'effet, par comparaison, qu'a pu avoir la crise de 2008 sur la condition des élites au Québec. En fait, l'hypothèse que Laurin-Lamothe cherche à valider dans le cas du Québec est celle de la reconfiguration des rapports de pouvoir entre les différentes catégories de détenteurs du pouvoir. En effet, ailleurs dans le monde, il a été observé que l'élite financiarisée avait moins souffert de la crise que le reste de la société. Plus encore, l'élite financière avait

18. *Ibid.*, p. 199.

19. *Ibid.*, p. 201.

même renforcé, grâce à la crise, ses réseaux d'influence. Qu'en est-il au Québec ? Si la crise a été un moment de désorganisation des réseaux tissés par les élites entre les entreprises (ce qui se mesurait par une perte de force des liens entre membres de l'élite), ce sont bien surtout les élites *financières* qui en sont sorties plus fortes, plus centrales, au détriment des élites dites économiques, imposant ainsi de plus en plus leur logique de gouvernance homogénéisée selon des normes transnationales. Une certaine élite a donc bel et bien tiré profit d'une situation de crise. En parallèle, les institutions financières ont elles aussi connu un « recentrage » de leur position de pouvoir face aux autres organisations étudiées.

Ainsi, *Financiarisation et élite économique au Québec* est en somme un ouvrage de sociologie économique particulièrement intéressant, et ce, à plusieurs titres. D'une part, par son renouvellement de l'analyse des élites dans le capitalisme financiarisé, permettant de comprendre comment le pouvoir s'est réorganisé au sein des entreprises financiarisées. D'autre part, par son analyse de l'impact qu'a pu avoir la crise financière de 2008 sur cette réorganisation déjà en cours de l'élite au sein du capitalisme financier. Enfin, par le portrait qu'il trace des grandes entreprises au Québec et du réseautage entre les élites qui y occupent autant des postes de direction, de conseiller, d'actionnaire, que des postes au CA.