

Martin Petit

***Privatisation
et
sous-traitance***

Seconde édition

***Privatisation et
sous-traitance***

Martin Petit

POUR JOINDRE L'IRIS

Courriel : secretariat@iris-recherche.qc.ca

Site Internet : www.iris-recherche.qc.ca

Adresse :
1259, Berri, bureau 210
Montréal, Québec, H2L 4C7

Téléphone: 514.847.9034

Révision et corrections : Carolyne Cianci, Michel Petit et Martin Poirier.

Mise en page : Martin Petit

ISBN: 2-923011-08-2

Dépôt légal - Bibliothèque nationale du Québec, 2004
Dépôt légal - Bibliothèque nationale du Canada, 2004

© Septembre 2004, janvier 2005 pour la présente édition,
Institut de recherche et d'informations socio-économiques

Tous droits réservés.

La reproduction et la diffusion, en tout ou en partie, de cette publication pour des fins non commerciales est permise et encouragée sous condition de citer la source et l'auteur.

La vente ou toute autre utilisation commerciale de cette publication ou de son contenu doit préalablement être autorisée par écrit par l'Institut de recherche et d'informations socio-économiques.

À PROPOS DE L'IRIS

L'IRIS, un institut de recherche indépendant et progressiste, a été fondé à l'automne 2000.

Sa mission est double. D'une part, l'institut produit des recherches, des brochures et des dépliants sur les grands enjeux socio-économiques de l'heure (fiscalité, pauvreté, mondialisation, privatisations, etc.) afin d'offrir un contre-discours à la perspective néolibérale. D'autre part, les chercheurs offrent leurs services aux groupes communautaires, groupes écologistes et syndicats pour des projets de recherche spécifiques ou pour la rédaction de mémoires.

Les études et autres documents de l'IRIS sont diffusés gratuitement sur notre site WEB, l'objectif étant de les rendre accessibles au plus grand nombre de personnes possible. Les chercheurs de l'IRIS sont disponibles pour donner des conférences et animer des ateliers.

TABLE DES MATIÈRES

Lexique.....	9
Introduction.....	13
Les privatisations en Angleterre.....	19
La privatisation de l'eau.....	23
Le système de santé aux États-Unis.....	31
La privatisation de l'Alberta Liquor Control Board.....	41
Les prisons privatisées étasuniennes.....	47
L'incidence des baisses d'impôt sur les privatisations et la sous-traitance.....	55
Conclusion.....	59
Annexes.....	61

LEXIQUE

Les mots, expressions ou sigles du lexique se retrouvent en caractères gras accompagnés d'un astérisque dans le texte.

Actif : Bien tangible ou intangible détenu par une personne ou une entreprise. Exemples : argent, comptes à recevoir, matériel pour produire, matériel roulant, etc.

BM (Banque Mondiale) : Organisme international ayant pour mission le développement économique. Elle prête de l'argent aux pays pauvres pour des projets de « développement » et assiste à la révision des politiques sociales et économiques.
www.banquemondiale.org

Déréglementation : Processus qui vise à réduire le plus possible les interventions, les politiques et les réglementations des gouvernements et des acteurs sociaux dans les affaires économiques. Assimilée au « Laisser-faire » - un concept préconisant la non-intervention de l'État dans l'économie -, la déréglementation favorise la « liberté » du marché et la libre action des agents économiques. Il faut toutefois que les agents économiques jouissent d'une réelle liberté de négociation, ce qui est rare actuellement. On utilise également le terme **libéralisation**.

Dividendes : Partie des bénéfices qu'une entreprise redistribue à ses actionnaires dans le but de rémunérer leur investissement. La distribution des dividendes découle d'une décision du conseil d'administration.

Entreprise multinationale : Entreprise dont les activités (production et gestion) et les capitaux se répartissent entre plusieurs pays.

FMI (Fonds monétaire international) : Institution financière internationale. Elle a pour rôle de prêter des fonds aux pays qui traversent des difficultés financières et économiques. Dans plusieurs cas, elle impose, comme conditions à ses prêts, des réformes économiques et politiques appelées ajustements structurels. www.imf.org/

G-8 : Le G-8 rassemble les dirigeants du Canada, de la France, de l'Allemagne, de l'Italie, du Japon, de la Russie, du Royaume-Uni et des États-Unis. L'Union européenne y participe également et est représentée par le président du Conseil européen ainsi que par le président de la Commission européenne. Au départ, cette organisation comptait six pays. Le premier sommet économique a été tenu en 1975, à Rambouillet, en France, suite à l'incertitude liée aux problèmes économiques mondiaux des années 70. Dès le début, cette organisation servait de tribune pour aborder essentiellement des questions économiques. Par la suite, cette instance supranationale a concentré ses efforts sur l'organisation de réunions annuelles au sein desquelles l'ordre du jour englobe un large éventail de questions économiques, politiques et sociales qui concernent la communauté internationale. Malgré ce qui précède, la société civile n'est toujours pas invitée à ces rencontres. Site du gouvernement canadien portant sur le G8 : www.g8.gc.ca

G-20 : La création du G-20 remonte au mois de décembre 1999 suite à une recommandation des ministres des finances du G-7. Dès sa naissance, le G-20 avait pour but de solidifier le système financier international. Les membres du G-20 comptent les ministres des finances et les gouverneurs des banques centrales de 19 pays: l'Argentine, l'Australie, le Brésil, le Canada, la Chine, la France, l'Allemagne, l'Inde, l'Indonésie, l'Italie, le Japon, la Corée du Sud, le Mexique, la Russie, l'Arabie Saoudite, l'Afrique du Sud, la Turquie, le Royaume-Uni, et les États-Unis. L'Union Européenne est également membre, le président du Conseil de l'U.E. et celui de la Banque Centrale siégeant au G-20. Comme dans le cas du G-8, la société civile n'est jamais invitée aux rencontres du G-20. www.g20.org

IPC (Indice des prix à la consommation) : Selon Statistique Canada, « L'indice des prix à la consommation (IPC) est une mesure du taux de variation du prix des biens et des services achetés par les consommateurs canadiens. L'IPC est l'indicateur du changement des prix le plus largement utilisé au Canada. »

Marge bénéficiaire nette : Ratio financier qui se calcule ainsi : Profit net **divisé** par les ventes totales. Le profit net s'obtient en déduisant les dépenses des revenus totaux.

Medicare : Aux États-Unis, le Medicare est un programme d'assurance santé fédéral mis en place afin de fournir des soins de santé aux personnes âgées ainsi qu'aux personnes handicapées. Les personnes recevant l'aide sociale sont automatiquement éligibles au Medicare.

Monopole : Société publique ou privée qui œuvre seule dans un marché donné. Certains monopoles sont réglementés par des organismes de surveillance gouvernementaux du fait que ces sociétés soient seules à contrôler un secteur essentiel ou important à l'économie.

OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques) : Regroupant les 30 pays les plus riches de la planète, l'OCDE sert à promouvoir l'économie de marché capitaliste et la « démocratie » libérale. Elle permet aussi la mise en commun des expériences et des savoirs d'experts sur les différentes politiques économiques et sociales. <http://www.oecd.org>

OMC (Organisation mondiale du commerce) : Organisme regroupant 147 pays membres (au 1^{er} septembre 2004) qui a pour objectif principal d'étendre le libre-échange au plus grand nombre de pays et de secteurs possibles. Chargé de vérifier l'application des traités de libre-échange, l'OMC possède un tribunal qui peut imposer des pénalités aux pays. <http://www.wto.org>

Organisation supranationale : Organisation visant la création de structures décisionnelles au-dessus des États existants et où l'on retrouve généralement des représentants de divers pays

ou de continents qui représentent un ensemble de pays regroupés.

Rachat d'actions : Opération décidée par un conseil d'administration d'une entreprise qui a pour but de racheter à des actionnaires des actions qui sont en circulation. Ceci a pour résultat d'accroître le pourcentage de propriété des actionnaires restants tout en augmentant également leur quote-part aux bénéfices et aux dividendes.

INTRODUCTION

Après le krach boursier de 1929, suite à une période intense de capitalisme sauvage ayant abouti à une dépression économique sans précédent, plusieurs économistes ont proposé des mesures visant à instaurer différents programmes étatiques. Certains gouvernements ont donc mis en place plusieurs programmes sociaux afin de compenser les effets néfastes dont tout le monde était alors témoin. Le *New Deal* de Franklin D. Roosevelt, par exemple, expose clairement cet ensemble de mesures qui furent mises en place aux États-Unis à cette époque. Les programmes sociaux tels l'assurance-chômage, les pensions pour les retraités et la sécurité du revenu ont été introduits au cours de cette période économiquement trouble.

Plusieurs économistes, dont John Maynard Keynes, ont avancé l'idée que les investissements des gouvernements pouvaient avoir un impact positif au sein d'une économie capitaliste, ce qui n'est plus à prouver de nos jours. Nous n'avons qu'à observer les sommes colossales qui ont été versées par les États durant la Deuxième guerre mondiale, des sommes qui, même si elles contribuaient à une série d'événements négatifs et destructeurs, ont largement fait progresser l'économie. Suite à cette grande guerre, la reconstruction a également poussé cette croissance économique.

Après le boom économique et démographique de l'après-guerre, l'importance des luttes populaires et ouvrières ainsi que l'avancée d'une certaine culture collectiviste ont mené à la naissance de plusieurs autres programmes sociaux. Dans les années 1960 à 1970, des programmes gratuits d'éducation et de santé ont été mis en place et des sociétés d'État ont été créées.

Au Québec, par exemple, la nationalisation de l'électricité et la création d'Hydro-Québec visaient à mettre un terme à l'ineffi-

capacité du secteur privé dans ce domaine: les prix de l'électricité du privé étaient trop élevés et inégaux à travers la province et les régions n'étaient pas bien desservies par ces compagnies.

La mise en place d'instruments collectifs visant à satisfaire certains besoins essentiels fut donc bénéfique socialement. Toutefois, depuis le début des années 1970, le patronat et les riches investisseurs tentent de remettre en question cette collectivisation en préconisant des mesures allant à l'encontre de ces politiques sociales.

Une remise en question choc

Plusieurs pays ont servi de laboratoires à des politiques dites **néolibérales*** issues de penseurs ayant fréquenté l'école d'économie de Chicago¹. Que ce soit en Angleterre, au Chili ou en Nouvelle-Zélande, ces politiques ont toujours mené les populations au même cul-de-sac social. Hausse des inégalités et de la pauvreté, baisse des conditions de vie et des salaires, baisse de la qualité ou inaccessibilité des services privatisés, etc. Avec le temps, grâce à une propagande médiatique bien orchestrée et à la création d'**organisations supranationales*** (**OMC***, **FMI***, **Banque Mondiale***, **G-8***, **G-20***, etc.) qui propagent les politiques **néolibérales*** et échappent encore plus au pouvoir de la population que les gouvernements élus, ces politiques se sont étendues à la planète entière.

Le vent de politiques **néolibérales*** qui souffle au niveau mondial remet en question radicalement cette capacité à créer des outils collectifs. Aucun continent n'échappe actuellement à la logique de l'hyper-capitalisme qui réduit tout, y compris la vie, au rang de marchandise. Et dans les faits, la « logique » **néolibérale*** procède à un des pires assauts jamais imposé à l'humanité, une attaque à l'encontre du droit des peuples à gérer leurs ressources de manière à satisfaire leurs besoins essentiels.

Dans cette dynamique, les privatisations jouent un rôle important et décisif puisque les accords internationaux signés par les États tendent à rendre irréversibles ces politiques de dépossession collective. Il devient alors très difficile, voire impos-

1. Les représentants de l'École de Chicago furent les architectes de ce que plusieurs ont nommé le « **néolibéralisme*** ». Friedrich Von Hayek et Milton Friedman sont les figures les plus connues des *Chicago Boys*.

sible de revenir en arrière, même si le privé n'offre pas un produit ou un service de qualité et accessible à la collectivité.

Voilà pourquoi ces questions cruciales doivent être observées et critiquées par l'ensemble de la collectivité.

Privatisation et sous-traitance au Québec

Depuis l'élection des libéraux en 2003, l'application des politiques **néolibérales*** entamée graduellement par le gouvernement du Parti Québécois est passée en vitesse supérieure. Les déclarations des ministres et les projets de loi déposés par le gouvernement libéral devant l'Assemblée Nationale exposent clairement la logique de privatisation des profits et de socialisation des pertes que les « élites » politiques et financières imposent à la majorité depuis déjà trop longtemps.

Privatisations, sous-traitance, compressions dans les services et déréglementations au menu

La « réingénierie » imposée par le gouvernement Charest cadre parfaitement avec les politiques que l'Organisation mondiale du commerce (**OMC***), le Fonds monétaire international (**FMI***) et la Banque Mondiale (**BM***) désirent implanter à l'échelle de la planète.

Essentiellement, ces politiques visent :

- ◆ à ouvrir de nouveaux marchés aux riches investisseurs par le biais des privatisations;
- ◆ à couper dans les impôts et les services gouvernementaux afin de modifier le rôle et restreindre les pouvoirs d'intervention de l'État, ce qui a également pour effet de favoriser les privatisations;
- ◆ à réglementer en faveur du patronat et des investisseurs, favorisant ainsi un développement économique sauvage et ce, dans divers domaines. Par exemple: le travail, l'environnement, le logement, etc. ;
- ◆ à refiler à la majorité le transfert de coûts liés à ces mesures qui ont pour impact d'appauvrir la population, principalement les plus pauvres d'entre-nous;
- ◆ bref, à privatiser les profits tout en socialisant les pertes.

Une tentative de privatisation du gouvernement Libéral

Le dimanche 14 septembre 2003, Monique Jérôme-Forget, la Présidente du Conseil du trésor, avait déclaré qu'« Il y a plusieurs endroits au Québec où l'eau n'est pas adéquate. Actuellement, l'eau de Montréal, notamment, n'est pas de qualité aussi élevée qu'ailleurs, y compris aux États-Unis. C'est donc dire que des milliards de dollars d'investissements seront nécessaires pour que l'eau soit d'une qualité acceptable. [...] La qualité de l'eau en Angleterre se serait améliorée depuis que sa gestion a été confiée au secteur privé », a-t-elle ajouté². Le jour même, nul autre que Jean Charest tentait de minimiser la déclaration de Mme Jérôme-Forget. Le mardi suivant, un expert de la Chaire industrielle en eau potable de l'École Polytechnique déclarait que « La qualité de l'eau à la Ville de Montréal ne s'est pas détériorée depuis vingt ans. »³. Ce centre de recherche universitaire financé par Vivendi⁴, une **multinationale*** très active dans les aqueducs privés, est venu confirmer ce dont personne ne doutait, c'est-à-dire que l'eau potable distribuée par la Ville de Montréal répond et dépasse les normes de salubrité auxquelles elle doit répondre.

Mme Jérôme-Forget n'a fait que formuler clairement le type de politiques qu'entend défendre le gouvernement du parti Libéral, des politiques qui visent à céder au secteur privé les services publics rentables tout en laissant les activités déficitaires à la collectivité. Jean Charest est personnellement intervenu pour corriger les dires de la présidente du Conseil du trésor parce qu'il sait fort bien que la majorité de la population n'endosse pas la privatisation de l'eau.

Un gouvernement qui favorise la sous-traitance

Lorsque ce même gouvernement a adopté la Loi 31 modifiant l'article 45 du Code du travail, il a ouvert la porte toute grande à la sous-traitance dans le secteur public. Cette Loi est venue retirer la garantie du transfert intégral des conditions de travail des

2. CORRIVEAU, Jeanne, **Une eau au-dessus de tout soupçon**, *Le Devoir*, 16 septembre 2003, p. A 1.

3. Ibidem.

4. Voir sur le site de l'Université de Montréal à l'adresse suivante : <http://www.polymtl.ca/recherche/rc/unites.php?Langue=F&NoUnite=34>
Vivendi s'appelait avant La Compagnie Générale des Eaux.

employés dans les cas où l'employeur cédait une activité complète en sous-traitance dans le secteur privé. Comme nous le verrons dans cette brochure, que ce soit relativement aux privatisations ou à la sous-traitance, on remarque la même dynamique de transfert d'une activité vers le secteur privé avec des conséquences presque identiques et ce, dans plusieurs exemples concrets bien documentés. Les entreprises privées ayant tendance à sous-traiter plusieurs de leurs activités afin de réduire leurs charges salariales, on remarquera facilement que les services publics privatisés utilisent grandement la sous-traitance.

Quelques mythes relativement aux privatisations et à la sous-traitance

Parmi les entreprises qui financent généralement les grands partis politiques, on retrouve les banques, les compagnies d'assurances, les cabinets d'experts (comptables, avocats, ingénieurs, etc.) et toutes les autres entreprises qui ont intérêt à exercer un lobby auprès des futurs élus. Après l'élection, ce lobby garantira de lucratifs contrats ou encore des privatisations assurant de nouveaux marchés à ces entreprises.

Lorsque le gouvernement ou les « experts » mentionnés au paragraphe précédent veulent nous vendre les privatisations et les bienfaits de la sous-traitance, ils avancent des arguments qui ne sont en fait que des mythes. Parmi ces arguments, on retrouve :

- ◆ le secteur privé offrira le service qu'on désire privatiser ou sous-traiter à moindre coût;
- ◆ le secteur privé offrira un service de meilleure qualité;
- ◆ le secteur privé offrira un service tout aussi accessible.

Bref, chaque fois qu'on nous vante les mérites des privatisations et de la sous-traitance, c'est pour avancer l'hypothèse selon laquelle le secteur privé répond mieux que le secteur public aux critères d'efficacité et d'efficience. Selon les défenseurs de ce point de vue, aucun service public n'échappe à cette logique voulant que le privé fasse mieux que le public.

Afin de mieux comprendre la dynamique des privatisations et de la sous-traitance, nous allons observer plusieurs exemples qui exposent clairement les enjeux et les impacts de ces politiques. Dans ce document, il sera donc question de cas concrets de privatisations et de sous-traitance dans le domaine des chemins de fer, de l'eau, de la santé, de la vente au détail des produits de l'alcool et des établissements de détention.

LES PRIVATISATIONS EN ANGLETERRE

Durant le règne de Margaret Thatcher, les britanniques ont vécu la plus grande vague de privatisation de toute leur histoire. L'Angleterre fut un important laboratoire des politiques **néolibérales***, la majorité des services publics étant passés aux mains du secteur privé : eau, gaz, électricité, câble, téléphone, trains, aviation, ports, etc. Les exemples de ratés complets de ces politiques sont largement documentés. Nous aborderons deux des secteurs privatisés durant cette période, le transport ferroviaire dans cette section et l'eau dans la section suivante.

La privatisation du transport ferroviaire⁵

Au cours des années 90, l'Angleterre a privatisé la totalité de son système de transport ferroviaire. Un peu plus d'une centaine de compagnies privées se sont alors séparées des infrastructures et activités liées à ce secteur, c'est-à-dire les rails, les équipements de signalisation, les bâtiments, le matériel roulant et les activités d'entretien et de réparation des équipements.

Ce cas de privatisation démontre bien certains pièges dans lesquels le secteur privé tombe lorsque la recherche des profits à tout prix se place au-dessus de toutes les autres priorités.

Voici une liste de faits liés à cette privatisation :

- ◆ suite à la privatisation, Railtrack, une entreprise privée responsable de la gestion, du développement et de l'entretien du réseau, de la signalisation et des gares, a procédé à de nombreuses mises à pied et compressions des dépenses au point où, de l'avis même de cette entreprise, une grande partie de l'exper-

5. Les informations contenues dans cette section sont issues des articles suivants:
MARTIN, Brendan, **Derailed, The UK's Disastrous Experience With Railway Privatization**, *Multinational Monitor*, Janvier/Février 2002, vol. 23, no. 1 & 2.

tise présente au moment de la privatisation a tout simplement quitté l'industrie;

- ◆ les effectifs spécialisés, bien formés, intégrés et compétents ont été coupés du tiers et remplacés par des contractuels et des sous-traitants précaires;
- ◆ des plaintes ont été déposées contre des sous-traitants qui ont recruté des travailleurs dans des débits de boisson pour effectuer des remplacements sur des horaires nocturnes;
- ◆ l'information liée à l'entretien du réseau ne circule plus librement comme avant : depuis la naissance de plusieurs compagnies privées responsables de l'entretien du réseau, compagnies travaillant en concurrence les unes contre les autres, celles-ci ne font plus circuler l'information relative à leur travail, ce qui a pour conséquence de restreindre l'accès à cette information essentielle pour assurer la sécurité du réseau;
- ◆ les informations financières et internes relatives aux activités de ces compagnies privées ne sont plus accessibles comme avant;
- ◆ en octobre 2001, Railtrack fut placée sous tutelle par le gouvernement du fait que celle-ci se trouvait en faillite.

Sécurité ferroviaire et privatisation

En coupant ainsi dans les effectifs les plus compétents, les administrateurs des entreprises privées ont largement mis en péril la sécurité de leur clientèle. Suite à la privatisation, plusieurs accidents importants sont survenus et, chaque fois, les questions de sécurité furent soulevées. De nombreuses enquêtes portant sur ces accidents ferroviaires ont révélé des faits troublants qui démontrent clairement que la quête du profit maximal n'est pas compatible avec la maximisation des mesures sécuritaires. Ces mesures occasionnent des coûts aux entreprises qui viennent réduire d'autant les bénéfices attendus par les actionnaires.

En octobre 1999, une enquête a été ouverte suite à un accident qui s'est produit à Ladbroke Grove (Londres). Lors d'une collision entre deux trains, 29 passagers ont perdu la vie, sans compter les deux conducteurs et les dizaines de blessés.

L'enquête révéla les faits suivants :

- ◆ un des deux conducteurs ne possédait que trois semaines d'expérience et était seul aux commandes du train - alors que sous le système public, un conducteur devait posséder plusieurs années d'expérience en équipe avant de se retrouver seul aux commandes d'un train. Le conducteur peu expérimenté a manqué une lumière rouge indiquant la venue d'un train en sens inverse;
- ◆ si les entreprises privées avaient investi dans la sécurité et que les deux trains avaient possédé un système de freinage automatique comme ceux utilisés partout en Europe, la vitesse des deux trains ainsi que la force de l'impact auraient pu être réduits;
- ◆ plusieurs conducteurs avaient déjà raté ce signal mal positionné et facile à manquer à cause de câbles surplombants et de la réflexion du soleil;
- ◆ avant que l'accident ne se produise, le problème lié à ce signal avait occasionné la tenue de plusieurs rencontres entre les trois entités responsables (opérations, entretien et sous-traitance), rencontres qui n'ont pas abouti à un règlement du problème;
- ◆ au lieu de régler le problème, ces rencontres ont donné lieu à des échanges de lettres et de mémos qui relançaient la balle et déplaçaient la responsabilité du problème entre les trois entités responsables sans que des mesures concrètes ne soient prises.

Un article publié dans le *Financial Times* précisait clairement que depuis la privatisation du transport ferroviaire, la résolution de problèmes a fait place au « langage de balle » entre les entreprises privées qui ne veulent pas assumer les coûts liés à ces résolutions de problèmes. Au cours de l'enquête, John Hurst, ancien gestionnaire au développement organisationnel de la British Rail, a déclaré que dans un climat de travail si peu coopératif, la sécurité du réseau était grandement menacée. Lorsqu'il s'agit de questions de sécurité, comme dans le cas de l'accident de Ladbroke Grove, la recherche du profit à tout prix menace clairement la sécurité des personnes qui utilisent ces services.

Vente d'actifs* publics à rabais

Comme dans plusieurs cas de privatisations, le gouvernement britannique a cédé les infrastructures et les autres activités

ferroviaires à un prix bien inférieur à leur valeur réelle. Certains actionnaires de ces entreprises ont largement profité de cette situation. Six mois après leur achat, la compagnie Porterbrook, une entreprise privée gérant du matériel roulant, a pu vendre ses **actifs*** en encaissant un profit atteignant £300 millions. Puisque le prix de vente totalisait £536 millions, c'est donc dire que le prix d'acquisition était d'environ £236 millions et ce, six mois auparavant. Il s'agit donc d'un vol pur et simple envers la collectivité qui avait financé un système public de transport efficace et sécuritaire.

Nous pouvons donc constater que les arguments selon lesquels le secteur privé allait faire mieux que le secteur public ne sont pas fondés. Les faits énumérés dans cette section tendent plutôt à démontrer le contraire.

LA PRIVATISATION DE L'EAU⁶

De tous les services publics que les riches investisseurs désirent privatiser, l'eau demeure le plus litigieux. Non pas qu'il soit plus logique ou justifié de privatiser les autres biens et services essentiels mais, de par sa nature, l'eau est tout simplement essentielle à la vie. Observons donc quelques exemples de privatisations de l'eau.

En Angleterre

En septembre 1989, les dix sociétés d'État britanniques responsables du traitement et de la distribution de l'eau furent privatisées. Avant cette privatisation totale, quelques entreprises privées distribuaient déjà environ 20 % de l'eau en Angleterre et au pays de Galles.

Détail de la vente de ces sociétés :

Encaissement pour le gouvernement	
Vente des actions	11,2 milliards \$
Moins : décaissements pour le gouvernement	
Renflouement des compagnies (argent public)	3,2 milliards \$
Transfert de réserves aux dix compagnies privées	6,8 milliards \$
Dettes des anciennes compagnies assumées par l'État	10,7 milliards \$
Montant net déboursé par le gouvernement	9,5 milliard \$

6. Les informations de cette section sur la France et l'Angleterre sont tirées de deux études réalisées par la Chaire d'études socio-économiques de l'UQAM : **La privatisation de l'eau au Québec 1^{re} partie : les expériences dans le monde**, octobre 1996, 71 pages ; **2^e partie : le cas de Montréal et du Québec**, avril 1997, 110 pages. Les devises ont été converties au taux de 2,13 dollars canadiens par livre, le taux en vigueur lors de la rédaction de ces études.

Le gouvernement britannique a donc déboursé 9,5 milliards de dollars afin d'offrir sur un plateau d'argent des **monopoles*** à des compagnies privées. Il faut mentionner que chaque entreprise privée possède un **monopole*** sur le territoire qu'elle dessert puisque chaque maison ne possède qu'un seul réseau de robinets, ce qui n'offre aux ménages aucune autre alternative que l'eau vendue au prix fixé par ces compagnies. Non seulement leur clientèle est captive mais les **monopoles*** que celles-ci détiennent leur assure un rendement sans risque. C'est d'ailleurs pour cette raison que l'*Office of Water Services* (OFWAT) surveille ces compagnies et s'assure du respect des ententes signées entre celles-ci et le gouvernement. Nous allons voir comment ces **monopoles*** ont largement contribué à des profits mirobolants pour ces compagnies.

Une rentabilité exceptionnelle

De 1992 à 1996 inclusivement, six entreprises privées britanniques de traitement et de distribution d'eau ont gardé leur **marge bénéficiaire nette*** après impôts à au moins 23 %, ce qui veut dire que sur chaque dollar de vente encaissé par ces entreprises, les actionnaires réalisent au moins 23 ¢ de profits nets. Grâce à ce rendement exceptionnel, les bénéfices nets des six plus grandes compagnies sont passés de 3,8 milliards \$ en 1992 à 5,4 milliards \$ en 1996, une augmentation de 42 % en quatre ans.

Malgré cette rentabilité impressionnante, quatre des six plus grandes compagnies privées d'eau n'ont pas respecté les règles de l'OFWAT relativement au réinvestissement qu'elles devaient faire sur leurs installations et le réseau. En 1995, quatre de ces compagnies ont déboursé 1 milliard \$ de moins que ce qu'elles devaient investir selon les règles.

Toutefois, ces compagnies ont bien récompensé leurs actionnaires par le biais de versements de **dividendes*** et de **rachats d'actions***, deux mesures qui enrichissent les actionnaires. De 1992 à 1996, sur 21 milliards \$ de bénéfices nets, les six plus grandes compagnies d'eau britanniques ont versé près de 8,7 milliards \$ aux actionnaires, c'est-à-dire 41,2 % de bénéfices. Durant cette période, la remise des bénéfices aux actionnaires n'a cessé d'augmenter, passant de 33 % en 1992 à 57 % en 1996.

Plusieurs ont avancé l'argument selon lequel tout le monde peut être actionnaire des compagnies d'eau privatisées et peut donc profiter de ces bénéfices. Dans les faits, cet argument ne tient pas compte de la concentration de la possession de ces actions. En 1996, 74 % de toutes les actions émises par quatre de ces compagnies étaient détenues par seulement 0,4 % des actionnaires. C'est donc dire que 99,6 % des actionnaires se séparaient seulement 26 % des dividendes.

Emplois et rémunération des dirigeants

Malgré ces bénéfices spectaculaires, cinq des plus grandes entreprises privées britanniques œuvrant dans le domaine de l'eau ont procédé à la mise à pieds de 4 084 personnes entre 1992 et 1996, ce qui représente une baisse de 8,4 % de tous les emplois. Ces mises à pieds ont évidemment contribué à faire augmenter le rendement des actionnaires grâce aux économies en salaires.

Inversement, les hauts dirigeants ont prospéré sous le nouveau régime privé. En 1996, chacun d'entre eux a touché une rémunération totale, incluant les avantages de retraite et les **options d'achat d'actions***, variant entre 746 000 \$ et 1 847 000 \$. En réduisant le nombre d'employés, ce qui a pour effet de réduire la masse salariale, les hauts dirigeants favorisent l'atteinte d'un rendement supérieur pour les actionnaires et eux-mêmes, une tendance qu'on retrouve principalement dans le secteur privé.

Tarifs, coupures de services, qualité de l'eau et du service

Suite à la privatisation, le prix de l'eau a augmenté en moyenne de 11,6 % par année, l'augmentation cumulative atteignant 55 % au cours des quatre premières années. Puisque les gens riches et pauvres paient le même prix pour un service essentiel, il s'agit d'une forme de taxation régressive qui ne tient pas compte de la capacité de payer des ménages.

Pour les ménages riches, payer leur approvisionnement en eau ne posait pas problème. Mais pour les plus pauvres, cette nouvelle facture a occasionné bien des déboires.

Parmi ceux-ci, les coupures de service pour non-paiement ont privé les ménages d'un service essentiel. Entre 1991 et 1992, les coupures pour non-paiement sont passées de 7 273 à 21 586, près de trois fois plus en un an seulement.

Afin de remédier à ces coupures, les compagnies ont fait installer des compteurs d'eau fonctionnant avec des cartes à puces prépayées. Chez les « mauvais payeurs » majoritairement pauvres, les compagnies privées n'ont plus besoin d'intervenir pour couper l'eau puisque ce sont les clients qui se coupent eux-mêmes lorsqu'ils n'ont plus les moyens d'acheter des cartes prépayées. Les compagnies ne tiennent également plus de statistiques relativement aux coupures de services puisqu'elles n'ont plus besoin d'intervenir.

Relativement à la qualité de l'eau, immédiatement après la privatisation, le nombre de cas de dysenterie, une maladie liée à la consommation d'eau impropre, a presque quadruplé en un an, passant de 2 756 à 9 935 de 1990 à 1991.

La qualité du service a également fortement diminué. À titre d'exemple, la principale compagnie d'eau active dans le Yorkshire n'a pas investi suffisamment dans l'entretien de son réseau, si bien qu'en 1995, 29 % de l'eau traitée fuyait hors du réseau et ne se rendait donc pas chez ses clients.

En France et ailleurs dans le monde

En France, l'industrie de l'eau est excessivement lucrative pour la Lyonnaise des Eaux, la Générale des Eaux (qui a changé de nom pour Vivendi) et Saur-Bouygues.

À titre d'exemple, la Lyonnaise des Eaux encaisse entre 60 et 70 % de ses bénéfices de la distribution et du traitement de l'eau. Pourtant, cette activité ne représente que 25 à 30 % des revenus de toutes ses activités. Cette rentabilité exceptionnelle est constante pour les trois grandes entreprises privées vendant de l'eau en France.

Autres événements exceptionnels, les nombreuses accusations de corruption déposées contre ces compagnies ont atteint un niveau inquiétant. Chacun leur tour, les PDG de Saur-Bouygues, de la Lyonnaise des Eaux et de la Générale des Eaux ont été ciblés par des enquêtes relativement à des cas de corruption.

Selon les enquêtes, plusieurs cadres supérieurs de ces entreprises auraient versé des pots-de-vin à des maires, à des députés et à des partis politiques en échange de favoritisme pour l'octroi de contrats publics, notamment dans le domaine de l'eau. Plusieurs de ces cadres ont été reconnus coupables et purgent diverses sentences en prison.

À la lumière des comportements des sociétés privées françaises œuvrant dans le domaine de l'eau, il est clair que celles-ci ne visent qu'une chose : les profits. Ces compagnies agissent de manière tout aussi inacceptable dans d'autres pays.

À Buenos Aires, par exemple, la Lyonnaise des Eaux a fait peindre des couleurs vives sur les trottoirs faisant face aux résidences des mauvais payeurs. La compagnie soutenait qu'elle agissait ainsi afin d'avertir les gens de la coupure éventuelle de leur service d'eau.

Certaines compagnies ont livré de l'eau impropre à la consommation.

- ♦ en Argentine, la Générale des Eaux a livré à la ville de Tucuman de l'eau contaminée assez dangereuse pour provoquer le choléra, la typhoïde et l'hépatite. Ironiquement, la compagnie avait doublé ses tarifs l'année précédente;
- ♦ la Générale des Eaux a été poursuivie en justice avec succès, en juillet 1994, pour avoir fourni de l'eau de mauvaise qualité à une communauté en France (à Tréguex, en Côte d'Armor).

La privatisation de l'eau à Cochabamba en Bolivie⁷

Sous la pression du **FMI*** et face au chantage de la **Banque Mondiale*** qui menaçait de refuser un prêt de 600 millions \$ à la Bolivie, le gouvernement de ce petit pays pauvre a procédé à la privatisation de l'eau.

Dès le départ, le projet de loi du gouvernement sombra dans une controverse incroyable : celui-ci poussait l'insulte jusqu'à rendre illégale l'accumulation de l'eau de pluie en plus de privatiser entièrement l'approvisionnement d'eau à Cochabamba sans garantir l'accès à ce service essentiel, retirant ainsi le contrôle de l'eau à toutes les communautés qui le possédaient auparavant.

7. BROUILLARD, Christian, *La guerre de l'eau en Bolivie*, À Bâbord, numéro 2, novembre 2003. <http://ababord.org/Ababord02/13.html>

Le gouvernement laissa donc le choix à l'entreprise privée de desservir ou non les communautés locales tout en leur garantissant le droit exclusif d'approvisionnement. En d'autres termes, le gouvernement offrait un **monopole*** à cette compagnie privée sans obligation de service envers la population qu'elle devrait desservir.

Les communautés ont donc organisé une lutte importante contre ce vol envers la collectivité et cette perte d'autonomie. La privatisation de l'eau impliquait la compagnie Aguas del Tunari, une filiale de la International Water Limited, propriété de la **multinationale*** californienne Bechtel.

Comme dans bien d'autres cas, la qualité du service s'est détériorée au même moment où les coûts d'accès au service augmentaient jusqu'à 400 % selon le secteur desservi. Les frais de service atteignaient parfois plus du quart du revenu d'une famille, privant ainsi celles-ci de certains autres besoins essentiels.

Dans les quartiers riches, le service ne subissait aucune interruption tandis que dans plusieurs quartiers pauvres, le service ne se rendait même pas.

Après une lutte importante ayant fait plusieurs morts et des centaines de blessés, le gouvernement a modifié la loi et remis le contrôle de l'eau sous les pouvoirs publics et communautaires.

Partout à travers le monde, on assiste à des privatisations qui impliquent des **multinationales*** étrangères qui ne connaissent absolument rien des besoins des communautés, ni de leur capacité de pouvoir payer afin d'avoir accès aux services publics privatisés.

En conclusion

L'exemple de la privatisation de l'eau en Angleterre, en France, en Bolivie et ailleurs dans le monde nous prouve hors de tout doute que le secteur privé :

- ◆ n'a pas offert un service à moindre coût;
- ◆ n'a pas offert un service de meilleure qualité;
- ◆ n'a pas offert un service tout aussi accessible.

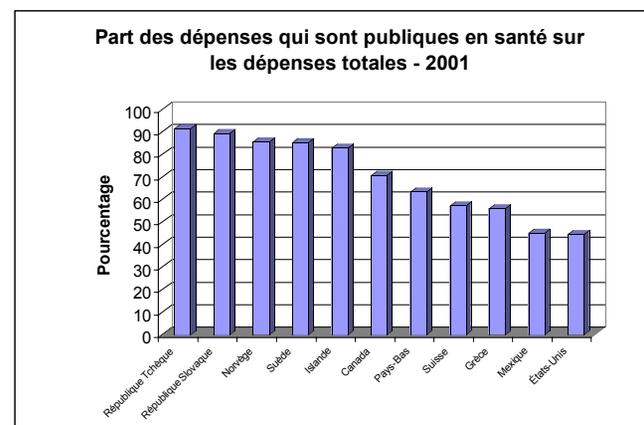
Bref, les trois arguments de base servant à vendre les privatisations ont été démontés un à un avec des exemples concrets qui démontrent clairement l'échec de ces privatisations pour la population. Il est toutefois certain que du point de vue des grands gagnants, les dirigeants et les actionnaires de ces compagnies, ces privatisations représentent des succès forts lucratifs.

Il est toujours bon de se souvenir que sous le gouvernement de Bernard Landry, le débat sur la privatisation de l'eau à Montréal fut gagné de justesse par une mobilisation importante contre l'initiative. Avec le gouvernement de Jean Charest et ses politiques visant la privatisation des services publics et la sous-traitance, il est clair que cet enjeu majeur reviendra sur la place publique.

LE SYSTÈME DE SANTÉ AUX ÉTATS-UNIS

Des 30 pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE*), les États-Unis se positionnent au dernier rang relativement à la part des dépenses publiques en santé, avec 44,4 %. C'est également dans ce pays que le secteur privé est le plus actif dans le domaine de la santé. Il est intéressant de constater que les États-Unis arrivent derrière le Mexique (45 %), un pays que plusieurs associent parfois, à certains égards, aux nations sous-développées. Le Canada arrive au 19^e rang avec 70,8 % des dépenses totales qui sont publiques, ce qui laisse tout de même une place importante au secteur privé. Le graphique suivant regroupe les cinq pays où les dépenses sont les plus élevées, les cinq pays où elles sont les plus basses ainsi que le Canada. Les données liées à ce graphique se trouvent à l'annexe 1.

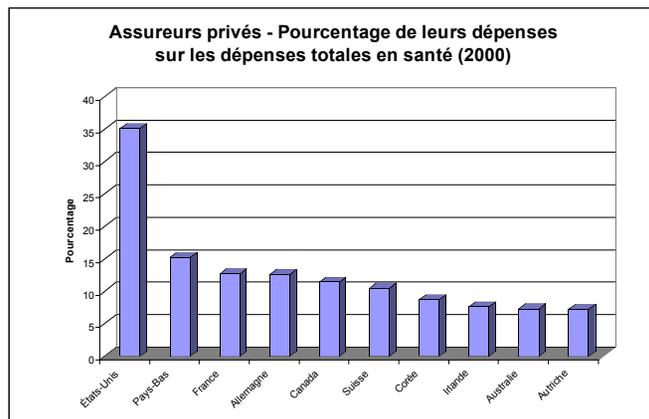
Graphique 1



Source: Données sur la santé de l'OCDE*, 2003, 3^e édition. Le classement de 2001 ne comprend pas trois pays, ce qui place les États-Unis en dernier au 27^e rang au lieu du 30^e.

En observant les dépenses en santé réalisées en 2000 par les compagnies d'assurances privées, nous constatons qu'encore une fois, les États-Unis se démarquent par la plus grande part des dépenses en santé assumées par les compagnies d'assurances privées avec 35,1 %, soit près de 20 % de plus que le deuxième pays, les Pays-Bas (15,2 %). Le Canada occupe le 5^e rang avec 11,4 % de ses dépenses en santé, soit moins du tiers de ce que nos voisins du sud dépensent envers les assureurs privés. Le tableau de ces données historiques se trouve en annexe 2.

Graphique 2

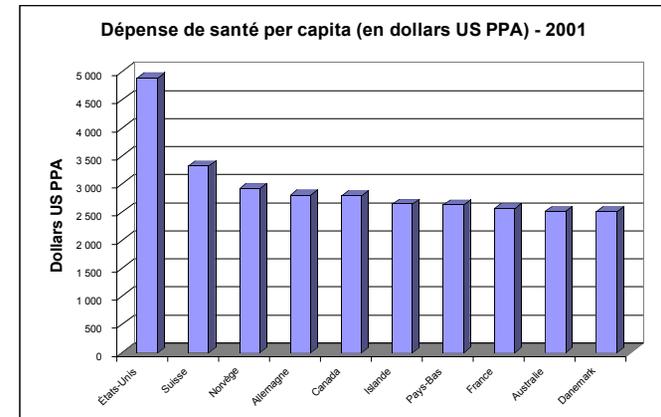


Source: Données sur la santé de l'OCDE*, 2003, 3^e édition. Les données dans ce graphique sont celles de l'année 2000, les données du Canada n'étant pas disponibles pour 2001.

Cette répartition des dépenses publiques et privées relativement à un service essentiel n'est pas sans conséquence sur la population. De l'avis de plusieurs, le système de santé étasunien est un des plus chers au monde tout en étant un des moins accessibles et équitables socialement. Le tableau de l'annexe 3 affiche les dépenses historiques de santé par personne pour les cinq pays les plus onéreux de l'OCDE*.

Les données du graphique 3 démontrent que les soins de santé étasuniens sont les plus chers au monde et qu'ils coûtent 1 565 \$ de plus que le deuxième pays le plus dispendieux, c'est-à-dire la Suisse. Le Canada se place au 5^e rang, la dépense *per capita* (par personne) se chiffrent à 2 792 \$.

Graphique 3



Source: Données sur la santé de l'OCDE*, 2003, 3^e édition. PPA : à parité de pouvoir d'achat.

Accessibilité du système de santé étasunien

Selon une étude publiée en janvier 2004 par l'Institute of Medicine des États-Unis (IOM)⁸, un organisme de recherche public, 43,3 millions de personnes n'ont aucune couverture d'assurance santé aux États-Unis, dont environ 8,5 millions d'enfants, ce qui représente 17,2 % de la population de moins de 65 ans de ce pays. En 2000, on estimait qu'environ 40 millions de personnes se trouvaient dans cette situation. On peut donc constater un recul clair de l'accès aux soins de santé aux États-Unis.

Comment alors justifier que ce pays affiche le plus bas niveau des dépenses publiques alors que tant de gens n'ont pas accès aux soins de santé les plus importants ?

On doit également s'étonner du fait que 43,3 millions de personnes n'aient pas d'assurance santé, alors qu'elles demeurent dans le pays où le système de santé est le plus coûteux au monde. Si les États-Unis donnaient à toutes et tous l'accès aux soins de santé, il est clair que les dépenses moyennes par personne seraient encore plus élevées.

Le rapport révèle que les adultes étasuniens non assurés courent un risque plus élevé de mourir avant 65 ans que les adultes assurés puisque, selon leurs recherches, le nombre de

8. Committee on the Consequences of Uninsurance - Institute Of Medicine, **Insuring America's Health : Principles and Recommendations**, The Institute Of Medicine of The National Academies, Janvier 2004.

décès imputables au fait que les gens n'ont pas d'assurance atteint 18 000 annuellement.

Ce régime privé inaccessible à un très grand nombre de gens coûte environ 125 milliards \$ US par année au gouvernement étasunien à cause de la possibilité de déduire les frais d'assurance santé dans le rapport d'impôt des individus, somme qui représente 2 887 \$ par personne qui ne possède pas d'assurance santé. Avec cet argent, le gouvernement pourrait très bien offrir une meilleure couverture de soins de santé aux personnes qui ne sont pas couvertes au lieu d'encourager l'entreprise privée en la subventionnant indirectement par le rapport d'impôt des individus.

Qui n'est pas couvert ?

L'étude de l'IOM confirme que ce sont majoritairement les gens les plus pauvres qui ne possèdent aucune couverture d'assurance santé. Deux tiers des entreprises étasuniennes offrent des couvertures d'assurance santé à leurs employéEs, soit 55 % des petites entreprises (de trois à neuf employéEs) et 98 % des grandes entreprises (plus de 200 employéEs).

La moitié des employéEs à bas salaires sont couverts par une assurance santé, 35 % d'entre eux et elles gagnant moins de 20 000 \$ annuellement. Dans les autres entreprises, 71 % des employéEs possèdent une couverture d'assurance santé.

Entre 1977 et 1998, alors que le revenu des ménages étasuniens augmentait de 17 %, le coût des assurances santé a littéralement explosé : la part des assurances santé assumée par l'employeur a augmenté de 260 % et celle assumée par l'employéE a augmenté de 350 % (en dollars constants US de 1998).

En 2003, pour qu'une famille de quatre personnes puisse se payer une assurance santé volontaire offrant une couverture complète, celle-ci devait dépenser environ 9 068 \$ US, c'est-à-dire :

- ◆ 49,3 % de son revenu annuel si cette famille gagnait l'équivalent du seuil de pauvreté étasunien (18 400 \$ US);
- ◆ 24,6 % de son revenu annuel si cette famille gagnait l'équivalent du double du seuil de pauvreté étasunien (36 800 \$ US) et;

◆ 16,4 % de son revenu annuel si cette famille gagnait l'équivalent du triple du seuil de pauvreté étasunien (55 200 \$ US).

Cet exemple éloquent démontre clairement que pour les familles pauvres où les parents travaillent dans des emplois mal rémunérés, il est à peu près impossible d'obtenir une couverture adéquate des soins de santé et ce, peu importe l'âge, l'origine ethnique, le sexe, le niveau de scolarité, le revenu, l'emploi ou l'état civil. Près de 66 % des gens sans assurance font partie des salariéEs gagnant moins de 36 800 \$ US.

Quelques exemples :

- ◆ 50 % des gens sans couverture sont de race blanche;
- ◆ 55,7 % des gens sans couverture vivent dans une famille où au moins un adulte travaille à plein temps;
- ◆ 13,6 % des gens sans couverture vivent dans une famille où deux adultes travaillent à plein temps;
- ◆ quatre personnes sur cinq sont citoyenNEs des États-Unis;
- ◆ les personnes nées à l'étranger et les sans-statut sont toutefois plus représentés chez les gens non assurés;
- ◆ 51 % des immigrantEs sans-statut possèdent une assurance offerte par leur employeur, cette proportion passant à 76 % chez les citoyenNEs naturaliséEs et à 81 % chez les gens nés aux États-Unis.

La répartition des gens en bas de 65 ans par groupe d'âge est la suivante :

- ◆ 11,6 % ont moins de 18 ans;
- ◆ 30,1 % ont entre 18 et 24 ans;
- ◆ 25,2 % ont entre 25 et 34 ans;
- ◆ 16 % ont entre 35 et 54 ans et;
- ◆ 12,8 % ont entre 55 et 64 ans.

Un exemple du coût des soins pour les gens assurés et les gens non assurés

En 1999, une admission et un traitement à l'hôpital pour un adulte souffrant d'une pneumonie simple coûtait :

- ◆ entre 100 \$ et 3 434 \$ US pour une personne assurée selon la couverture d'assurance santé que détenait la personne;
- ◆ 9 812 \$ pour une personne non assurée.

Des coûts inutilement élevés

Une récente étude publiée en deux articles dans le *Journal de l'Association médicale canadienne*^{9 & 10} évalue les coûts des soins de santé dans des établissements privés à but lucratif aux États-Unis. Les résultats de cette importante étude réalisée auprès de 350 000 patients démontrent que les soins de santé en hôpital privé à but lucratif coûtent en moyenne 19 % de plus que dans un hôpital privé sans but lucratif. Les impacts de cette marge supplémentaire sur les prix exigés sont nombreux.

Premièrement, « grâce » au secteur privé, les étasuniens ont payé 6 milliards \$ US de plus en 2001 pour des soins de santé privés dans des hôpitaux à but lucratif sur des dépenses totales de 37 milliards \$ US. C'est donc dire que ces dépenses auraient totalisé 31 milliards \$ US si elles avaient été engagées dans des hôpitaux privés sans but lucratif et assurément encore moins dans des hôpitaux publics.

Deuxièmement, parce que les frais totaux sont plus élevés de 19 %, les primes d'assurance sont ajustées à la hausse afin de couvrir ces coûts excédentaires. Les profits exigés par les hôpitaux privés à but lucratif et ceux encaissés par les compagnies d'assurance sont donc issus directement des poches des « consommateurs » de soins de santé. La capacité de payer des gens n'étant pas sans limite, il est clair que ces facteurs contribuent à réduire l'accessibilité à un service essentiel. Cette surcharge a des impacts pour les gens pauvres et la classe moyenne qui ne possèdent pas de couverture d'assurance santé ainsi que sur celles et ceux qui n'ont pas les moyens de se payer une couverture complète. Celles et ceux qui bouclent leur budget de peine et de misère en se payant une couverture complète sont également touchés par une telle dynamique.

L'objectif de maximisation des profits des hôpitaux privés à but lucratif cause également d'autres problèmes qu'on ne peut ignorer. Les deux exemples suivants illustrent bien la problématique dont il est question ici.

9. Devereaux, P.J., Heels-Ansdell, D., Lacchetti, C., Haines, T., Burns, K.E.A., Cook, D.J. et al., **Payments for care at private for-profit and private not-for-profit hospitals: a systematic review and meta-analysis**, *CMAJ*, juin 2004, 170(12), pp. 1817-24.

10. Woolhandler, S., Himmelstein, D. U., **The high costs of for-profit care**, *CMAJ*, juin 2004, 170 (12), pp. 1814-15.

Columbia/HCA (www.hcahealthcare.com), la plus grande entreprise privée à but lucratif de soins de santé étasuniens, a dû payer 1,7 milliards \$ US au gouvernement à titre de règlement relativement à des actes de fraude, des paiements de ristournes à des médecins et de surfacturation au système **Medicare***.

Dans les années 1980, la firme Tenet (www.tenethealth.com) - la deuxième plus grande firme d'hôpitaux privés étasuniens -, alors qu'elle portait le nom de NME, a également dû payer plus d'un demi milliard \$ US au gouvernement à titre de règlement relativement à une histoire de ristournes liées à des références non justifiées et des détentions inappropriées de patientEs en institutions psychiatriques, simplement dans le but de remplir des lits qui auraient été vides sans cette « clientèle ». En mars 2004, Tenet s'est entendue avec le gouvernement étasunien pour verser une somme de 22,5 millions \$ US à titre de règlement d'une des causes portées devant les tribunaux. Des allégations récentes révèlent que cette compagnie aurait procédé à des interventions médicales, normalement pour les personnes atteintes de maladies cardiaques, sur des patientEs en parfaite santé, offrant des ristournes pour des références et exploitant des trous dans les règles du système **Medicare*** afin d'encaisser des centaines de millions \$ US en paiements non justifiés. Dans d'autres cas, des médecins diagnostiquaient comme étant de l'angine ce qui était en fait des maux mineurs de poitrine, obtenant ainsi un remboursement nettement supérieur en provenance du système **Medicare*** ainsi qu'une fiche de rendement supérieure, tant au niveau de la guérison que de l'efficacité des traitements donnés aux patientEs.

Rémunération de la haute direction

En observant la rémunération des dirigeants, un facteur important faisant exploser les coûts des services de santé à but lucratif, nous pouvons constater qu'elle n'a rien à voir avec les résultats de gestion de ceux-ci. À titre d'exemple, lorsque le PDG de Columbia/HCA a remis sa démission relativement à l'ouverture d'une enquête pour fraude, l'entreprise lui a remis une prime de départ de 10 millions \$ US et un lot d'actions totalisant 324 millions \$ US. Moins chanceux, le PDG de Tenet a tout de

même pu exercer des options d'achat d'action totalisant 111 millions \$ US, peu de temps avant d'être forcé de démissionner en 2003. Le PDG de la compagnie HealthSouth (www.healthsouth.com) - le principal joueur dans le domaine des soins de réhabilitation -, a encaissé 112 millions \$ US en rémunération en 2002, un an avant qu'il ne soit mis en accusation relativement à une affaire de fraude.

Au niveau comptable, la rémunération des dirigeants entre dans les frais généraux des organisations. Que ce soit dans les hôpitaux privés à but lucratif ou chez les assureurs privés, les chercheurs ont remarqué une tendance nette relativement au niveau des frais généraux par rapport aux coûts totaux. Alors que les frais généraux d'un régime de santé public canadien atteignent généralement 1 % des coûts totaux, ils totalisent 3 % au sein du système public étasunien, 13 % dans le privé sans but lucratif et 19 % dans le secteur privé à but lucratif.

La principale source de cette importante différence provient de la rémunération démesurée des dirigeants dans le secteur privé. Dans le secteur public et dans le privé sans but lucratif, la rémunération des PDG est environ 20 fois supérieure à celle des salariés les plus bas tandis que dans le secteur privé à but lucratif, la rémunération de la haute direction atteint 180 fois celle de l'échelon salarial le plus bas. Il faut également préciser que dans le secteur privé à but lucratif, l'échelon salarial le plus bas se situe à un niveau encore plus bas que celui du secteur public et privé sans but lucratif. Cette réalité contribue à l'existence d'un écart plus important entre les salaires situés au haut et au bas de la pyramide dans le secteur privé. Les chercheurs concluent que la politique salariale du secteur privé exerce un transfert d'argent des employés à bas salaire - principalement des femmes -, vers la haute direction.

Sous-traitance au Québec

Alors que le gouvernement Charest avance actuellement l'idée de sous-traiter dans les soins de santé au Québec, les deux exemples suivants nous démontrent clairement les effets d'une telle politique.

11. LAUZON, L.-P., POIRIER, M., *Rationalisation des services alimentaires dans le réseau hospitalier québécois*, Département des sciences comptables - Université du Québec à Montréal, avril 1995.

L'Hôpital La Providence situé à Magog a privatisé son service alimentaire en 1987. En 1990, l'établissement reprenait le contrôle de ce service à cause du coût trop élevé comparativement au coût avant la privatisation. Durant la période où le service alimentaire était sous contrôle privé, le coût par repas des achats et fournitures a augmenté de 30,5 % par année alors que l'indice des prix à la consommation (IPC*) n'augmentait que de 4,3 % par année. Après avoir récupéré cette activité, ces coûts ont pu être réduits de 57 % en deux ans alors que l'inflation atteignait 5,8 % par année.

À l'Hôpital St-Mary, le coût par repas du service alimentaire est passé de 19,12 \$ au moment de la privatisation à 22,44 \$ deux ans plus tard¹¹.

Les exemples qui précèdent nous démontrent clairement que le secteur privé est prêt à utiliser différentes stratégies plus que douteuses afin de maximiser ses profits et ce, même au détriment de la collectivité et des finances publiques.

Alors que le secteur public cherche à répondre adéquatement à des besoins essentiels et devrait mettre tout en œuvre afin d'arriver à ce but, le secteur privé ne vise qu'un but, c'est-à-dire maximiser ses profits et ce, par tous les moyens possibles. Cette dynamique impose entre autres une maximisation des revenus, donc des coûts exigés aux patients et aux gouvernements. Il est par conséquent erroné d'avancer que les soins de santé privés dans un établissement à but lucratif coûtent moins cher que ceux offerts par le secteur public.

Nous pouvons constater que la privatisation d'un service essentiel comme le système de santé n'est pas socialement acceptable puisque cette dynamique mène à des dépassements de coûts qui restreignent l'accès tout en affectant la qualité des soins offerts. Encore une fois, les arguments en faveur des privatisations ne tiennent pas la route face à ces faits.

Afin d'obtenir un portrait plus large relativement aux privatisations, nous allons maintenant observer le cas de la privatisation de la vente au détail des produits de l'alcool en Alberta.

LA PRIVATISATION DE L'ALBERTA LIQUOR CONTROL BOARD

En 1993, le gouvernement de Ralph Klein privatisait les activités de vente au détail, d'entreposage et de distribution des produits de l'alcool en Alberta. Suite à cette privatisation, les seules activités restantes confiées à l'Alberta Liquor Control Board (ALCB) consistaient à encaisser les taxes liées aux produits de l'alcool vendus. Nous avons donc évalué les impacts de la privatisation de l'Alberta Liquor Control Board, l'équivalent de la SAQ dans cette province, avant qu'elle ne soit démantelée. Voici donc les grandes lignes de ce que nous avons pu constater¹².

Ventes d'actifs* à perte et manque à gagner pour le gouvernement

Comme dans plusieurs cas de privatisation, lorsque le gouvernement a vendu les **actifs*** de l'ALCB, ceux-ci ont été cédés à un coût inférieur à leur valeur réelle de 26,2 millions \$.

Entre 1998 et 2002, nous avons estimé que le manque à gagner lié à cette privatisation pour le gouvernement albertain atteignait près de 450 millions \$ en taxes sur les produits de l'alcool et en profits, soit environ 90 millions \$ par année.

Des hausses de prix éloquentes

Peu importe la catégorie de produit alcoolisé observée, l'impact de la privatisation sur les prix de vente en magasin est clairement identifiable. Cette augmentation générale des prix est

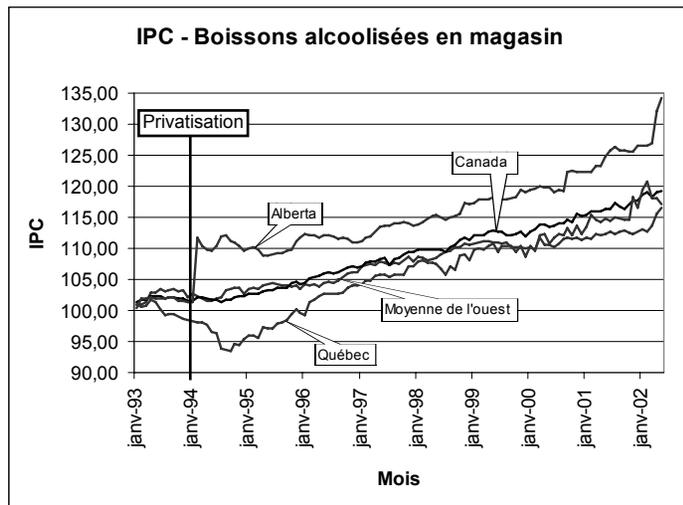
12. Les informations incluses dans cette section sont issues de l'étude suivante: PETIT, M., POIRIER, M., **Les impacts de la privatisation de la vente des produits de l'alcool en Alberta**, Institut de recherche et d'informations socio-économiques, 103 pages, à paraître.

classique lorsqu'il y a privatisation simplement à cause du profit que les nouveaux joueurs doivent aller chercher pour être rentables. Dans ce cas précis de privatisation, nous avons également observé une inefficacité du nouveau système privé liée à la multiplication des points de vente.

Avec la privatisation de l'ALCB, le nombre total de succursales de vente au détail des produits de l'alcool est passé de 310 à 944. À titre de comparaison, la Société des alcools du Québec comptait, en 1994, seulement 494 points de vente pour desservir une population 2,5 fois plus nombreuse que celle de l'Alberta.

Entre janvier 1993 et mai 2002, dans la catégorie boissons alcoolisées vendues en magasins, les hausses des IPC* ont totalisé 33,80 % en Alberta, 16,04 % au Québec, 17,65 % au Canada (incluant la hausse de l'Alberta) et 15,42 % pour la moyenne du Manitoba, de la Saskatchewan et de la Colombie-Britannique

Graphique 4



Entre janvier 1993 et mai 2002, dans la catégorie bière vendue en magasins, les hausses des IPC* ont totalisé 44,80 % en Alberta, 16,52 % au Québec, 23,73 % au Canada (incluant la hausse de l'Alberta) et 24,16 % pour la moyenne du Manitoba, de la Saskatchewan et de la Colombie-Britannique. Le graphique de cette catégorie de produits alcoolisés se trouve en annexe 4.

Entre janvier 1993 et mai 2002, dans la catégorie vins vendus en magasins, les hausses des IPC* ont totalisé 31,52 % en

Alberta, 18,67 % au Québec, 15,72 % au Canada (incluant la hausse de l'Alberta) et 9,92 % pour la moyenne du Manitoba, de la Saskatchewan et de la Colombie-Britannique. Le graphique de cette catégorie de produits alcoolisés se trouve en annexe 5.

Entre janvier 1993 et mai 2002, dans la catégorie spiritueux vendus en magasins, les hausses des IPC* ont totalisé 19,90 % en Alberta, 6,84 % au Québec, 8,01 % au Canada (incluant la hausse de l'Alberta) et 7,69 % pour la moyenne du Manitoba, de la Saskatchewan et de la Colombie-Britannique. Le graphique de cette catégorie de produits alcoolisés se trouve en annexe 6

Sur le graphique ci-contre ainsi que sur ceux inclus en annexe, on observe une augmentation brusque des prix au moment précis de l'ouverture d'une majorité de magasins privés (janvier 1994) et cette augmentation se maintient par la suite.

Un système privatisé plus coûteux

Les hausses de prix sur le marché albertain ont été observées malgré les baisses de taxes successives consenties par le gouvernement albertain et une baisse marquée des salaires des employés de magasins d'alcool. Plusieurs facteurs ont contribué à rendre le système privé beaucoup plus coûteux que l'ancien système public. Notons, entre autres, la fragmentation du marché en raison du nombre croissant de magasins, l'augmentation des coûts d'entreposage et des frais de livraison.

Sélection en magasin

Commandé par l'opposition libérale en février 1994, le sondage Bracko¹³ révélait une baisse importante de la sélection moyenne disponible en magasin.

Les baisses les plus marquées touchaient principalement les vins (en moyenne 73 % moins de marques pour les vins rouges et 74 % pour les vins blancs) tandis que la baisse la moins marquée touchait les digestifs (22 % moins de marques).

13. Sondage commandé par M. Len Bracko, responsable de l'ALCB au sein de l'opposition Libérale en 1994. Réalisé en février 1994 auprès de 95 magasins, ce sondage regroupe des données constatées en personne et par téléphone. Dans le tableau, les données touchant au haut, au bas et à la moyenne sont issues du sondage et datent de février 1994 tandis que les données ALCB sont issues du catalogue général d'inventaire datant du 13 octobre 1993.

**Sélection des produits de l'alcool en Alberta
avant et après la privatisation
Nombre de marques par catégorie
(Résultats du sondage Bracko)**

	Magasins privés (février 1994)			ALCB	Différence entre la moyenne des magasins privés et l'ALCB
	Haut	Bas	Moyenne		
Bière	77	10	36	70	49 % moins de marques
Whisky	62	1	29	55	47 % moins de marques
Rhum	43	6	18	34	47 % moins de marques
Vodka	37	1	15	24	38 % moins de marques
Digestifs	116	9	39	50	22 % moins de marques
Vin blanc	288	8	69	270	74 % moins de marques
Vin rouge	180	3	49	182	73 % moins de marques
Miniatures	41	2	15	37	59 % moins de marques
TOTAL			270	722	63 % moins de marques

Salaires et conditions de travail des employéEs

Avant la privatisation, les employéEs syndiquéEs (à temps plein ou à temps partiel) étaient payéEs entre 12,19 \$ et 14,39 \$ l'heure, ce dernier taux étant atteint après avoir cumulé six années d'ancienneté ou plus.

La majorité des employéEs étaient rémunéréEs au taux maximal.

Suite à la privatisation:

- ◆ le taux horaire des employéEs variait entre 6,00 \$ et 12,00 \$ l'heure;
- ◆ il y avait peu d'employéEs payéEs plus de 10,00 \$ l'heure;
- ◆ le taux moyen horaire était alors d'environ 8,50 \$ l'heure.

La plupart des employéEs interrogéEs dans le cadre d'un sondage post-privatisation ont fait état d'une baisse de salaire de l'ordre de 20 % à 40 % par rapport à ce qu'elles et ils gagnaient à l'ALCB. AucunE employéE travaillant dans les magasins privés n'était syndiquéE.

Avant la privatisation, les employéEs de l'ALCB bénéficiaient à 90 % d'une couverture d'assurance collective et d'un régime de

pension. Suite à la privatisation, ce genre d'avantage lié à l'emploi a nettement reculé et est maintenant accessible à une minorité d'employéEs seulement.

Pour la population en général et les ancienNEs employéEs, la privatisation de l'ALCB fut un échec retentissant. Même le gouvernement s'était fixé un nombre important d'objectifs bien précis dans le processus de privatisation, objectifs qu'il n'a pu rencontrer. Voilà donc une autre exemple clair illustrant les impacts négatifs des politiques de privatisation pour la collectivité.

LES PRISONS PRIVATISÉES ÉTASUNIENNES¹⁴

Aux États-Unis, dans les années 1980, plusieurs états ont procédé à la privatisation d'établissements de détention. Avant la privatisation complète des prisons, le secteur privé s'était déjà introduit dans les services auxiliaires tels que les soins médicaux, les services alimentaires, la formation technique offerte aux détenuEs ainsi que le transport des détenuEs. En décembre 2000, 119 000 détenuEs devaient purger leur peine dans 153 établissements privés. Les deux entreprises les plus importantes sont la *Corrections Corporation of America* (CCA) au premier rang et la *Wackenhut Corrections Corporation* (WCC) au second.

Afin de favoriser la privatisation des établissements de détention, les défenseurs de cette option avancent toujours les mêmes arguments : économies et gestion plus efficace. Or, comme dans tous les autres cas de privatisation, l'expérience démontre la fausseté de ces arguments.

Économies?

Selon l'argument avancé relativement aux économies, les prisons privatisées coûteraient environ 20 % de moins que les établissements publics, principalement à cause d'une gestion inefficace de la main-d'œuvre. Dans les établissements privatisés, l'absence de syndicats et d'avantages sociaux permet des économies substantielles au détriment des employéEs.

En 1996, des chercheurs effectuant une revue de plusieurs études comparatives sur le sujet pour le compte du *General Accounting Office* (GAO) ont reconnu qu'ils ne pouvaient conclure

14. À moins d'avis contraire, les informations incluses dans cette section sont issues du document : CHEUNG, Amy, *Prison Privatization and the Use of Incarceration*, *The Sentencing Project*, janvier 2002 (révisé en septembre 2004. Du site: www.sentencingproject.org)

que les établissements privatisés permettaient des économies. Une autre étude publiée en 2001 par le *Bureau of Justice Assistance* (BJA) arrivait à des conclusions semblables précisant qu'au lieu des 20 % projetés par les défenseurs des privatisations, les économies ne se chiffraient qu'à 1 %.

Il est logique qu'il en soit ainsi puisque l'ajout de l'objectif d'un profit maximal vient compenser les économies de l'ordre de 20 % réalisées sur le dos des employéEs. Ces compagnies se retrouvent donc à transférer le 20 % d'économies provenant des réductions de salaires et des conditions de travail vers les actionnaires par le biais des dividendes. Au point de vue comptable, le coût du service demeure à peu près identique.

Gestion plus efficace?

Toujours selon les défenseurs des privatisations en milieu carcéral, le secteur privé opérerait ses installations plus efficacement que le secteur public. Encore une fois, les recherches effectuée sur le sujet arrivent plutôt aux conclusions qu'au mieux, les prisons privées arrivent à égaler les performances des établissements publics.

En 1998, *Abt Associates* publiait un rapport au sein duquel on apprenait que le nombre peu élevé d'études touchant aux établissements privés ne permettait pas d'arriver à la conclusion de la supériorité de ces établissements. Le rapport rejoint l'étude du BJA selon laquelle on ne peut conclure à une supériorité opérationnelle du secteur privé sur le secteur public.

Relativement à la sécurité interne, le BJA dévoilait les résultats d'un sondage qui précisait qu'en centre de détention privé à sécurité minimum et moyenne, on compte 49 % plus d'assauts de prisonniers sur les employéEs et 65 % plus d'assauts entre prisonniers qu'en centre de détention public comparable.

Deux exemple éloquentes

Selon Peter Davis, directeur du *Correctionnal Institution Inspection Committee*¹⁵, en quatorze mois seulement, le *Northeast Ohio Correction Center*¹⁶ situé dans la ville de Youngstown (Ohio)

15. Le *Correctionnal Institution Inspection Committee* se charge de l'inspection des établissements carcéraux privés et publics.

a connu un historique de violence carcérale inconnu jusqu'à ce jour dans cet état. En tout, treize personnes ont été poignardées, deux ont été assassinées et six se sont évadées de cet établissement de détention privé à sécurité moyenne. Un examen détaillé de l'établissement a permis d'établir que ces hauts taux d'incidents violents étaient principalement attribuables à la formation inadéquate des employéEs ainsi qu'à l'incarcération de détenus devant initialement se trouver dans des établissements à sécurité maximale. Au mois de mars 1998, la ville de Youngstown décida de poursuivre la CCA au nom des prisonniers alléguant les risques que ceux-ci courraient en étant mélangés avec des détenus censés se trouver dans des établissements à sécurité maximale. Dans sa décision, la cour ordonna le transfert de 113 prisonniers dans des établissements à sécurité maximale.

En mars 2000, le Département de la justice étasunienne déposa une poursuite en vertu des Lois fédérales contre le *Jena Juvenile Justice Center*¹⁷ (Jena, Louisiane). Celle-ci incluait des allégations de soins inadéquats envers la jeune « clientèle » de ce centre auxquelles s'ajoutaient des accusations d'utilisation de méthodes de contrôle des comportements dures et brutales dont des violences physiques et verbales et l'usage non motivé de « mace »¹⁸ et de poivre de cayenne. En avril 2000, la WCC abandonna son contrat qui lui cédait les opérations du *Jena Juvenile Justice Center*.

Sauf au niveau fédéral, ces expériences ont largement influencé les orientations si bien que depuis 2000, aucun autre établissement de détention étasunien privé n'a vu le jour, certains états ayant même réduit le recours au privé dans ce domaine. Des exemples exposant un nombre insuffisant d'employéEs dans certains établissements ainsi que des pratiques douteuses de gestion ont poussé la Caroline du Nord à annuler ses deux contrats avec la CCA, en plus d'annuler « l'importation » de détenus en provenance du Montana et de la Californie. En février 2001, l'Arkansas a annoncé qu'elle reprenait le contrôle des opérations dans deux centres de détention opérés par la WCC.

16. L'établissement était alors sous le contrôle de la *Corrections Corporation of America*.

17. Le *Jena Juvenile Justice Center* était alors sous le contrôle de la *Wackenhut Corrections Corporation*.

18. Le « mace » est un vaporisateur semblable au poivre de cayenne utilisé par les « forces de l'ordre ».

Débandade boursière et nouvelles avenues

Malgré le recul du secteur privé dans le domaine des établissements carcéraux des états, les résultats financiers de CCA et de WCC n'ont pas connu de reculs significatifs. Les actions de CCA ont toutefois été largement décotées par les investisseurs en bourse. En décembre 2000, l'action de CCA se transigeait à seulement 18 ¢ US comparativement à son sommet de 44 \$ US en 1998. En début de l'année 2002, cette même action valait 18 \$ US, ce qui se traduisait par une valeur réelle de 1,80 \$ US à cause d'un regroupement d'actions de 10 pour 1.

Selon *The Sentencing Project*, des récentes orientations politiques soutenues par le gouvernement fédéral étasunien favorisent de nouvelles avenues prometteuses pour les compagnies œuvrant dans le domaine des prisons privées. En 1997, le *Federal Bureau of Prisons* (FBOP) signait son premier contrat avec la WCC lui confiant les opérations d'un établissement de détention à Taft en Californie.

Depuis lors, « grâce » aux peines minimales obligatoires imposées par des lois sévères ainsi qu'aux sentences exemplaires touchant aux drogues dures, les taux d'occupation des prisons fédérales ont atteint 133 % au milieu de 2001.

De plus, le *Immigration Reform Act* adopté en 1996 a considérablement fait augmenter le nombre de personnes immigrantes détenues, celui-ci passant de 18 929 en 1994 à 35 629 en juin 2001. Le durcissement des lois fédérales touchant à l'immigration a créé une situation d'injustice envers les personnes immigrantes en allongeant la liste des « crimes » punissables menant à l'incarcération puis à la déportation; depuis l'adoption de cette réforme, une simple accusation de méfait peut mener à l'expulsion pure et simple des États-Unis.

Globalement, la population carcérale purgeant des peines dans des établissements fédéraux a augmentée de 31 % entre 1995 et 1999. Comme nous le verrons, cette augmentation favorise grandement de nouvelles avenues pour l'industrie des prisons privées.

À l'automne 2000, le FBOP signait un contrat de 10 ans avec la CCA, contrat totalisant environ 760 millions \$ en échange de plus de 3 300 lits. Au mois de mai 2001, le *Immigration and*

Naturalization Service et le *U.S. Marshals Service* ont renouvelé cinq contrats d'environ 50 millions \$ chacun avec la CCA.

Des politiques de détention favorisant les profits

Afin de maximiser leurs profits, les établissements de détention privés doivent favoriser une utilisation maximale des installations qu'ils gèrent ou opèrent, ce qui implique un nombre maximal de détenuEs accompagnée d'une rétention maximale de ces mêmes personnes. De plus, lorsque les détenuEs sont forcés de travailler contre une rémunération démesurément faible, l'entreprise privée qui vend leurs services à des entreprises externes encaisse la différence entre ce que paie l'entreprise externe et ce qu'elle verse aux détenuEs.

Les entreprises privées reconnaissent elles mêmes ces orientations. En mars 1997, dans une demande déposée devant la *Securities and Exchange Commission*, l'organisme responsable de la gestion des informations liées aux sociétés cotées en bourse, la CCA reconnaissait que « le rythme de construction de nouveaux centres de détention ainsi que le potentiel de croissance de la CCA dépendra de plusieurs facteurs incluant les taux de criminalité et la tendance des sentences rendues dans les tribunaux aux États-Unis. »¹⁹ En résumé, plus les juges sont sévères envers les personnes trouvées coupables de divers crimes, que ceux-ci soient mineurs ou graves, plus le potentiel de profits pour ces entreprises privées augmente.

Cette dynamique implicite au système capitaliste a donné naissance à une forme de lobby politique visant à défendre les intérêts économiques des gens d'affaires détenant des intérêts dans le système de prisons privées étasunien.

C'est ainsi que la CCA et la WCC versent d'importantes contributions financières au *American Legislative Exchange Council* (ALEC), une organisation située à Washington influençant les politiques publiques en supportant les législateurs conservateurs.²⁰ De tous les législateurs étasuniens, 40 % sont membres de ALEC, une proportion dont *The Sentencing Project*

19. Notre traduction.

20. Les politiques conservatrices en matière de justice préconisent des sentences et des peines plus sévères pour les crimes liés aux personnes, à la propriété privée ainsi que ceux impliquant des drogues en plus de proposer les privatisations à titre de solution pour les administrations publiques.

souligne l'importance. En plus de maintenir des pressions sur les législations pour que celles-ci suivent des principes conservateurs tels que la privatisation, ALEC, par le biais d'un comité nommé *Criminal Justice Task Force* (ALEC-CJTF), a joué un rôle important dans la mise en place et l'adoption par plusieurs états

Les détenuEs d'une guerre sans fin

Fondé en 1973 par Paul Weyrich, l'ALEC vise l'atteinte des officines du pouvoir en matière de politiques publiques. Weyrich défend l'argument selon lequel le gouvernement étasunien devrait formellement déclarer une guerre à la drogue dans l'unique but de considérer en tant que « prisonnier de guerre » toute personne présumée criminelle relativement aux lois touchant aux drogues. En la considérant de la sorte, Weyrich précise que ces personnes perdent leurs droits, y compris ceux empêchant leur détention indéfinie sans accusation et la tenue d'un procès juste et équitable et ce, jusqu'à la fin de cette guerre.

<http://www.mediatransparency.org/people/weyrich.htm>

de lois telles que la *Truth in Sentencing* et la très controversée *Three Strikes*. Alors que la première réduit considérablement ou retire complètement les possibilités d'obtenir une libération conditionnelle, forçant les détenuEs à purger de 85 % à 100 % de leur peine, la deuxième implique des peines de 25 ans à la prison à vie pour toute personne « récidiviste » trouvée coupable d'un troisième crime punissable par la loi. C'est alors que si vous êtes pris à fumer de la marijuana puis arrêté pour avoir fraudé une compagnie de crédit et que finalement, vous êtes pris de nouveau pour avoir volé une tablette de chocolat dans un magasin, un juge peut décider d'appliquer cette loi qui vous fera passer les 25 prochaines années de votre vie en prison.

Les entreprises privées qui gèrent des établissements carcéraux sont les principaux bailleurs de fonds du budget opérationnel de l'ALEC. En 1999, ALEC a organisé un sommet intitulé *States and National Policy Summit*, événement pour lequel CCA fut à la tête des commanditaires de l'événement; WCC figurait également dans la liste de ceux-ci.

Ces compagnies influencent également l'agenda politique des états en siégeant sur différents comités spécialisés en matière de politiques législatives. À titre d'exemple, John Rees - un vice-

président de la CCA -, et Brad Wiggins - un ancien Directeur au développement des affaires de la CCA, maintenant Directeur aux relations avec la clientèle de la CCA -, ont déjà siégé sur le comité ALEC-CJTF. En finançant l'ALEC et en siégeant sur des comités influents de ce même organisme, il est clair que la CCA et la WCC influencent la législation touchant à la sévérité et à la durée des sentences, deux facteurs influençant directement leur rentabilité à long terme. Toutefois, cette approche basée sur la défense des intérêts financiers privés évacue toute notion d'intérêt public.

Un exemple pour le Québec?

Depuis l'élection des Libéraux, le gouvernement de Jean Charest a largement favorisé l'avancement des partenariats publics-privés (PPP). L'idée de conclure des PPP dans le domaine des établissements de détention figure au menu des responsables de ces initiatives.

En décembre 2004, suite à des fermetures d'usines dans la municipalité de Huntingdon, le maire de cette petite ville du Québec proposait l'ouverture d'un établissement de détention en partenariat public-privé dans le but de créer de l'emploi dans sa région.

Face à l'expérience étasunienne, un large débat public doit avoir lieu afin d'éviter la dynamique malsaine de la criminalisation à outrance au service des investisseurs.

L'INCIDENCE DES BAISSES D'IMPÔT SUR LES PRIVATISATIONS ET LA SOUS-TRAITANCE

Ces dernières années, autant au fédéral qu'au provincial, les orientations financières des gouvernements ont suivi les politiques avancées par le **FMI*** et la **Banque Mondiale***. Concrètement, ces mesures préconisent les compressions dans les programmes sociaux, le remboursement de la dette, le retrait du gouvernement dans plusieurs domaines, les privatisations, les **déréglementations*** ainsi que les baisses d'impôt. D'autres politiques sont également avancées afin de réduire substantiellement le rôle du gouvernement et sa capacité à gérer les affaires publiques.

Lorsque le gouvernement baisse les impôts des contribuables, il se retrouve à réduire ses revenus, ce qui limite sa capacité d'intervention financière et la possibilité de réinvestir dans les programmes sociaux. D'ailleurs, avec les importants surplus que le gouvernement fédéral a dégagé ces dernières années, si le gouvernement de Paul Martin a volontairement choisi de rembourser la dette du Canada, tout en détournant plus de 45 milliards \$ des chômeuses et des chômeurs, c'est parce qu'il suit de très près les politiques imposées par le **FMI*** et la **Banque Mondiale***.

À qui profitent les réductions d'impôt ?

Plusieurs exemples nous ont précisément démontré à qui profitent les réductions d'impôt. Tous ces exemples expliquent clairement que ce sont, d'abord et avant tout, les riches qui profitent le plus de ces mesures fiscales. Dans un ouvrage paru récemment²¹, Murray Dobbin cite une étude du Centre Canadien de

20. DOBBIN, Murray, **Paul Martin, un PDG à la barre**, éditions *Écosociété*, 2004, 264 pages.

Politiques Alternatives réalisée par Armine Yalnizyan dans laquelle on apprend que :

- ◆ 77 % des réductions d'impôt des contribuables introduites par Paul Martin ont été dirigées vers les personnes gagnant plus de 65 000 \$ par année;
- ◆ 13 % de ces mêmes réductions ont touché les personnes gagnant entre 30 000 \$ et 65 000 \$ par année et;
- ◆ toujours relativement à ces mêmes réductions d'impôt, seulement 4 % ont avantagé les gens gagnant moins de 30 000 \$ par année.

Il devient très important de préciser que :

- ◆ environ 8 % des canadiens gagnent plus de 65 000 \$;
- ◆ les gens qui gagnent moins de 10 000 \$ par année auront 8 \$ de plus dans leurs poches et;
- ◆ les gens qui gagnent plus de 150 000 \$ par année auront 2 441 \$ de plus dans leurs poches.

Si le gouvernement avait réellement voulu réduire les impôts de manière équitable, il aurait aboli la TPS. Cette taxe régressive qui ne tient pas compte de la richesse a pour impact de taxer tout le monde sur le même pied d'égalité, ce qui fait qu'une personne millionnaire paie la même taxe qu'une personne pauvre sur un montant d'achat de 20 \$.

En somme, les politiques de réduction d'impôt adoptées autant par le gouvernement fédéral que provincial favorisent les personnes fortunées au détriment des personnes pauvres. Lorsqu'on nous dit que les réductions d'impôt font augmenter le pouvoir d'achat des familles, on ne précise pas qui en profitera le plus.

Dans la mesure où ces réductions d'impôt justifient le retrait du gouvernement, les privatisations et autres mesures de réduction des services publics, on peut déduire que pour les pauvres, leur situation économique ne s'améliore pas au même moment où les privatisations occasionneront des frais additionnels importants pour ces mêmes personnes.

Diminution de la qualité des services

Lorsqu'il y a privatisation ou sous-traitance, on remarque souvent une tendance vers la diminution de la qualité des services.

Le simple fait de transférer une activité incombant anciennement au secteur public vers le secteur privé change la nature même des objectifs visés. Alors que le secteur public se doit d'offrir un service de qualité accessible à la population, le secteur privé doit tout d'abord répondre à la demande de rentabilité des actionnaires. Et ce qui apparaît clairement, c'est que ces deux objectifs s'opposent l'un à l'autre.

Pourquoi ces deux objectifs sont-ils incompatibles? Tout simplement parce que pour atteindre l'objectif de rentabilité maximale que les actionnaires réclament, le secteur privé n'hésite pas à réduire ses coûts (salaires, loyer, chauffage, sécurité des employés, outils adéquats, etc.) et réduire la qualité et/ou la fréquence de ses services. Plusieurs exemples observés plus tôt nous ont démontré ce fait indéniable. Lorsque les services sont maintenus et que la qualité est à peu près équivalente, on assiste à une hausse des coûts pour accéder à ces services.

La privatisation partielle et la sous-traitance suivent la même logique. Le transfert des activités publiques ou privées à des entreprises de sous-traitance vise essentiellement la réalisation d'économies sur les coûts. Toutefois, pour arriver à ces économies, les entreprises qui font de la sous-traitance doivent couper dans leurs coûts en engageant des employés moins qualifiés ou en payant moins des employés tout autant qualifiés, en négligeant les normes de sécurité au travail, en transférant des coûts aux employés (formation, habits, outils, etc.) ou par toute autre mesure leur permettant d'offrir le même service à moindre frais tout en exigeant un prix supérieur.

Que ce soit relativement aux privatisations ou à la sous-traitance, ce sont toujours les travailleuses et les travailleurs ainsi que la collectivité qui paient pour le transfert de coûts, de responsabilités, la baisse de la qualité ou le non-respect d'un certain nombre de règles éthiques importantes.

CONCLUSION

Que ce soit relativement aux conditions de travail ou au droit à l'accès aux services et biens couvrant les besoins essentiels, les faits énumérés dans ce document tendent à nous démontrer ce que la collectivité perd avec les politiques de privatisation. Non seulement l'indépendance des peuples à gérer leurs ressources est radicalement remise en question mais, pire encore, l'accès à ces services et biens essentiels n'est possible qu'à travers des échanges mercantiles, une condition excluant dès le départ la majorité de l'humanité.

Cette marchandisation planétaire tous azimuts repousse sans cesse les limites de ce que les détenteurs de capitaux voudraient vendre ou acheter afin d'en tirer un maximum de profits. Hier, ceux-ci voulaient privatiser l'eau et la terre tandis qu'aujourd'hui, ils privatisent les gènes, la vie et même l'air, un pas qui a été franchi lorsque les permis de polluer sont passés du stade d'idée à la pratique²². Que ce soient les biens, les services ou même l'espace public, tout peut et doit être vendu. La question demeure toutefois entière: où s'arrêtera cette course insensée et irrationnelle visant à faire main basse sur tout, même sur ce qui ne peut logiquement être possédé?

Les villes privées à accès contrôlé qu'on retrouve principalement aux États-Unis nous donnent une idée claire du type de société qui se dessine lorsque l'espace public tend à disparaître. Les citoyens de ces villes vivent dans un petit « paradis » d'où ils ne voient pas et ne comprennent pas la réalité que vivent des millions de gens qui n'ont pas accès à l'essentiel. La fracture sociale qui en résulte ne peut garantir une paix sociale plus que

22. Lire à ce sujet HARRIBÉY, Jean-Marie, *Une économie soutenable* in Fondation Copernic, *Un social-libéralisme à la française ?*, Regards critiques sur la politique économique et sociale de Lionel Jospin, Paris, La Découverte, 2001, p. 202.

En page 6 d'une partie de ce document disponible sur Internet à l'adresse suivante:
<http://harribey.montesquieu.u-bordeaux.fr/travaux/soutenabilite/economie-soutenable.pdf>

jamais souhaitable. Il s'agit alors de se demander dans quel type de monde nous désirons vivre et surtout quelles valeurs nous voulons défendre en tant que société. Si nous choisissons la solidarité, l'entraide et le partage, nous devons alors tout faire pour remettre en question ces politiques qui empêchent un nombre toujours plus grand de gens de répondre à leurs besoins essentiels.

ANNEXES

Annexe 1 - Part des dépenses qui sont publiques en santé sur les dépenses totales

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Rang 2001
République Tchèque	97,4	96,8	95,5	94,8	93,9	92,7	92,5	91,7	91,9	91,5	91,4	91,4	1
République Slovaque	n.d.	91,7	91,6	89,6	89,4	89,3	2						
Norvège	82,8	84,5	84,8	84,6	84,6	84,2	84,2	84,3	84,7	85,2	85,2	85,5	3
Suède	89,9	88,2	87,2	87,4	87,1	86,7	86,9	85,8	85,8	85,7	85,0	85,2	4
Islande	86,6	86,7	84,8	83,3	83,6	83,9	83,3	83,1	83,0	84,0	83,7	82,9	5
Canada	74,5	74,6	74,1	72,7	72,1	71,4	70,8	70,0	70,7	70,4	70,9	70,8	19
Pays-Bas	67,1	69,0	72,8	73,6	72,9	71,0	66,2	67,8	64,4	63,3	63,4	63,3	23
Suisse	52,4	52,8	53,8	54,3	54,2	53,8	54,7	55,2	54,9	55,3	55,6	57,1	24
Grèce	53,7	53,4	54,6	54,5	50,2	52,0	53,0	52,8	52,1	53,4	56,1	56,0	25
Mexique	40,4	43,9	43,1	43,2	45,0	42,1	41,4	44,7	46,0	47,7	46,5	45,0	26
États-Unis	39,6	41,2	42,4	43,1	44,8	45,4	45,6	45,3	44,5	44,2	44,2	44,4	27

Source: Données sur la santé de l'OCDE*, 2003, 3^e édition. Le classement de 2001 ne comprend pas trois pays, ce qui place les États-Unis en dernier au 27^e rang au lieu du 30^e.

Annexe 2 - Assureurs privés - Pourcentage de leurs dépenses sur les dépenses totales en santé

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Rang 2000
États-Unis	33,9	33,7	34,2	33,9	33,8	33,7	33,5	33,8	34,4	35,1	35,6	1
Pays-Bas	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	15,5	15,7	15,2	15,5	2
France	11,0	11,0	11,2	12,0	11,9	12,4	12,4	12,6	12,6	12,7	12,7	3
Allemagne	n.d.	11,8	12,3	12,1	12,0	11,7	12,3	12,3	12,5	12,6	12,6	4
Canada	8,4	8,9	9,5	9,8	10,3	10,7	10,9	11,3	11,1	11,4	n.d.	5
Suisse	10,7	10,9	11,5	11,7	12,2	12,9	11,5	11,4	10,4	10,5	10,2	6
Corée	5,3	5,1	5,9	5,9	5,8	6,2	6,7	7,0	7,7	8,7	n.d.	7
Irlande	9,0	8,6	8,9	9,2	9,1	9,2	8,7	8,9	8,0	7,6	6,8	8
Australie	11,6	11,5	11,2	10,9	10,7	10,5	9,0	7,6	6,6	7,3	7,8	9
Autriche	9,0	8,9	8,8	8,6	8,3	7,7	8,1	7,6	7,3	7,2	7,4	10

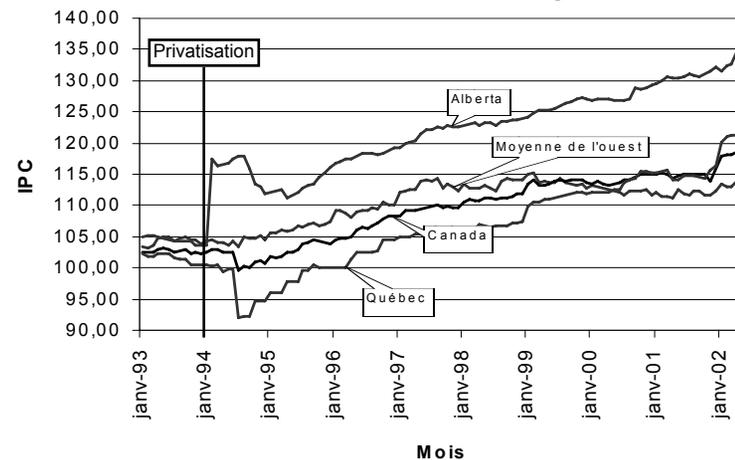
Source: Données sur la santé de l'OCDE*, 2003, 3^e édition. Les rangs sont basés sur 2000, les données touchant au Canada n'étant pas disponibles pour 2001.

Annexe 3 - Dépense de santé *per capita*
(en dollars US PPA)

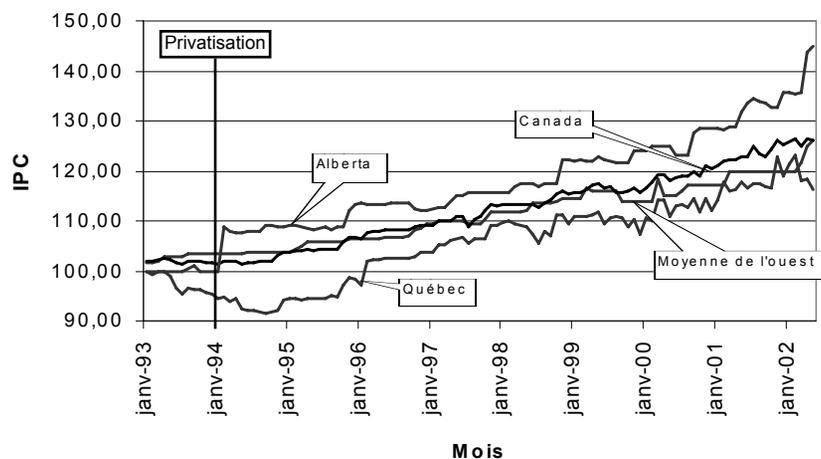
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Rang 2001
États-Unis	2 738	2 957	3 165	3 357	3 500	3 654	3 792	3 939	4 095	4 287	4 540	4 887	1
Suisse	1 836	2 021	2 204	2 284	2 375	2 555	2 615	2 841	2 952	3 080	3 160	3 322	2
Norvège	1 363	1 516	1 676	1 729	1 744	1 865	2 026	2 193	2 439	2 550	2 755	2 920	3
Allemagne	1 600	n.d.	1 870	1 878	2 047	2 263	2 340	2 465	2 520	2 615	2 780	2 808	4
Canada	1 674	1 812	1 898	1 955	1 992	2 115	2 093	2 187	2 288	2 433	2 580	2 792	5
Islande	1 377	1 459	1 509	1 564	1 589	1 836	1 928	2 002	2 226	2 559	2 605	2 643	6
Pays-Bas	1 333	1 409	1 522	1 577	1 636	1 787	1 818	1 958	2 176	2 310	2 348	2 626	7
France	1 509	1 635	1 751	1 810	1 841	1 984	1 987	2 032	2 096	2 211	2 387	2 561	8
Australie	1 300	1 379	1 445	1 528	1 614	1 778	1 874	1 978	2 077	2 230	2 363	2 513	9
Danemark	1 453	1 520	1 586	1 729	1 817	1 880	2 003	2 099	2 238	2 344	2 398	2 503	10

Source: Données sur la santé de l'OCDE*, 2003, 3^e édition.
PPA : à partié de pouvoir d'achat.
Per capita = par personne.

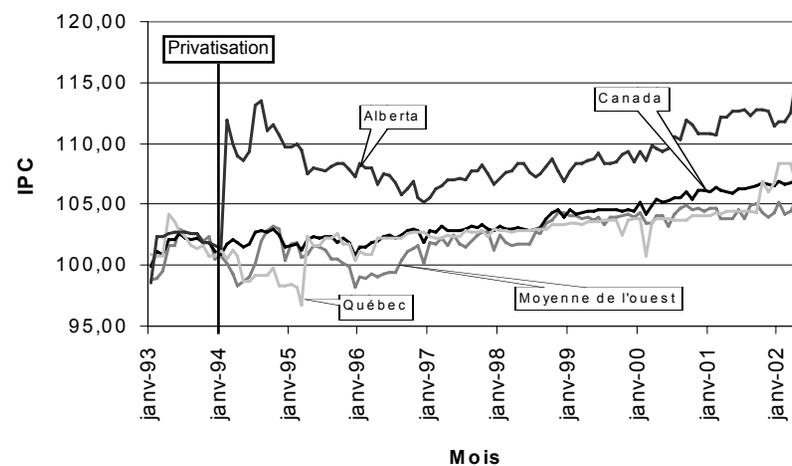
Annexe 5
IPC - Vins vendus en magasins



Annexe 4
IPC - Bières en magasin



Annexe 6
IPC - Spiritueux vendus en magasins



Privatisation et sous-traitance

À l'heure où l'idéologie néolibérale s'étend à la grandeur du globe, plusieurs faits indéniables tendent à démontrer l'échec des politiques découlant de ce courant de pensée.

On ne compte plus les nombreux cas de privatisation et de sous-traitance ayant conduit à des reculs majeurs pour la collectivité et ce, autant à court terme qu'à long terme.

La deuxième édition de cette brochure retrace des cas concrets de privatisations et de sous-traitance dans plusieurs domaines (eau, santé, chemins de fer, vente au détail des produits de l'alcool et établissements de détention) et expose des faits révélant la dynamique socio-économique de ces mesures.