

MONTREAL ÉCONOMIQUE : DE 1930 À NOS JOURS
RÉCIT D'UNE TRANSITION INACHEVÉE

Mario POLÈSE

Inédit / *Working paper*, n° 2009-06

Centre - Urbanisation Culture Société

Responsabilité scientifique : **Mario Polèse**
mario.polese@ucs.inrs.ca
Centre Urbanisation Culture Société
Institut national de la recherche scientifique

Diffusion :
Centre Urbanisation Culture Société
Institut national de la recherche scientifique
385, rue Sherbrooke Est
Montréal (Québec) H2X 1E3

Téléphone : (514) 499-4070
Télécopieur : (514) 499-4065

www.inrs-ucs.ca

Ce document peut être téléchargé sans frais à :
This document can be downloaded without cost at:
http://www.ucs.inrs.ca/pdf/inedit2009_06.pdf

MONTRÉAL ÉCONOMIQUE : DE 1930 À NOS JOURS*

RECIT D'UNE TRANSITION INACHEVÉE

Mario POLÈSE**

Texte rédigé aux fins de publication dans l'ouvrage portant sur l'histoire de la région montréalaise à paraître en 2011, dans la collection du chantier des Histoires régionales du Centre – Urbanisation Culture Société de l'INRS

OCTOBRE 2009

* *Note de l'auteur.* J'ai choisi le titre *Montréal Économique* en hommage à l'ouvrage du même titre publié en 1943 sous la direction d'Édras Minville de l'École des Hautes études commerciales de Montréal. Quelque soixante-dix années plus tard, il n'a toujours pas d'équivalent.

** Titulaire de la Chaire de recherche senior du Canada en Études urbaines et régionales.

Montréal économique 1930

Pour Montréal¹, l'année 1930 marque la fin brutale d'une longue période de croissance. La Grande Crise, déclenchée par le Krach boursier d'octobre 1929 à New York, frappe durement Montréal. Mettons de côté pour le moment l'effet dévastateur de la Crise, nous y reviendrons. Montréal avait connu un essor impressionnant au cours des six dernières décennies, période durant laquelle elle s'est imposée comme la métropole économique de la jeune Confédération canadienne, laissant la ville de Québec loin derrière, victime de l'arrivée du bateau à vapeur et des améliorations dans la navigation sur le Saint-Laurent.

C'est durant cette période de croissance que les bases économiques « modernes » de Montréal ont pris forme. Elles changeront peu au cours des quatre décennies à venir. Montréal est maintenant une grande ville portuaire et industrielle (manufacturière), et aussi un centre financier. Les transports, l'industrie et la finance sont les trois piliers de l'économie montréalaise. Les hommes (et les quelques rares femmes) d'affaires aux commandes l'économie montréalaise, héritiers des grandes fortunes commerciales et financières, forment une élite bien en selle, mais aussi bien fermée. Le palmarès des grandes familles n'a guère changé depuis 1900.

La Crise nonobstant, Montréal en 1930 représente une force économique considérable. La région métropolitaine compte un million d'habitants; ce qui n'est pas peu pour l'époque. Mais, Montréal reste, malgré tout, une ville coloniale au sens économique du terme. Elle l'est à deux titres. Tout d'abord, son économie est largement entre les mains d'une minorité ethnique, issue de la mère patrie. Au plan des affaires, Montréal est une ville anglaise. Deuxièmement, les activités économiques qui s'y concentrent ont surtout pour fonction de faciliter l'exploitation (et l'exportation) des ressources de son vaste arrière-pays : céréales, minerais, bois. Les grandes institutions et les infrastructures de Montréal – le port, les installations ferroviaires, les banques – y sont pour assurer la mise en valeur de cet immense territoire. Montréal, avant la Crise, est le plus grand port exportateur de céréales de l'Amérique du Nord, principal point de transbordement du blé de l'Ouest canadien et du Middle West américain. C'est son titre de gloire.

¹ Dans ce chapitre, nous parlons, sauf contre-indication, de la *région métropolitaine* de Montréal, et non pas de la Ville ou de la Cité de Montréal. Il y a de bonnes raisons pour cela. C'est la zone géographique qui correspond le mieux au marché de travail des montréalais, et dont le périmètre est en constante évolution. Grâce aux moyens modernes de déplacement, Laval, Longueuil, l'Île de Montréal et d'autres municipalités proches font en 2009 partie du même marché métropolitain de travail. La région métropolitaine de 1930 est nettement moins étendue.

Les industries (manufactures) de Montréal exportent peu. Ses industries – raffineries de sucre, minoteries, brasseries, ateliers de confection et de cuir – y sont pour desservir le marché canadien. Les vêtements et les chaussures de Montréal se vendent d’Halifax à Vancouver. La Grande Crise ne fait que renforcer le mur protectionniste qui entoure le Canada, mise en place par la Politique nationale de 1879 et peu propice au commerce international. Celui-ci assure toutefois aux usines de Montréal un marché captif, même si ce marché est tout sauf dynamique au cours de la décennie des années 1930. Son regard n’est pas international. Rares sont les chefs d’entreprise qui pensent à exporter leurs produits au-delà des frontières du Canada. Les marchandises que Montréal « exporte » viennent de loin – de la Saskatchewan ou de l’Ohio – et ne sont que de passage.

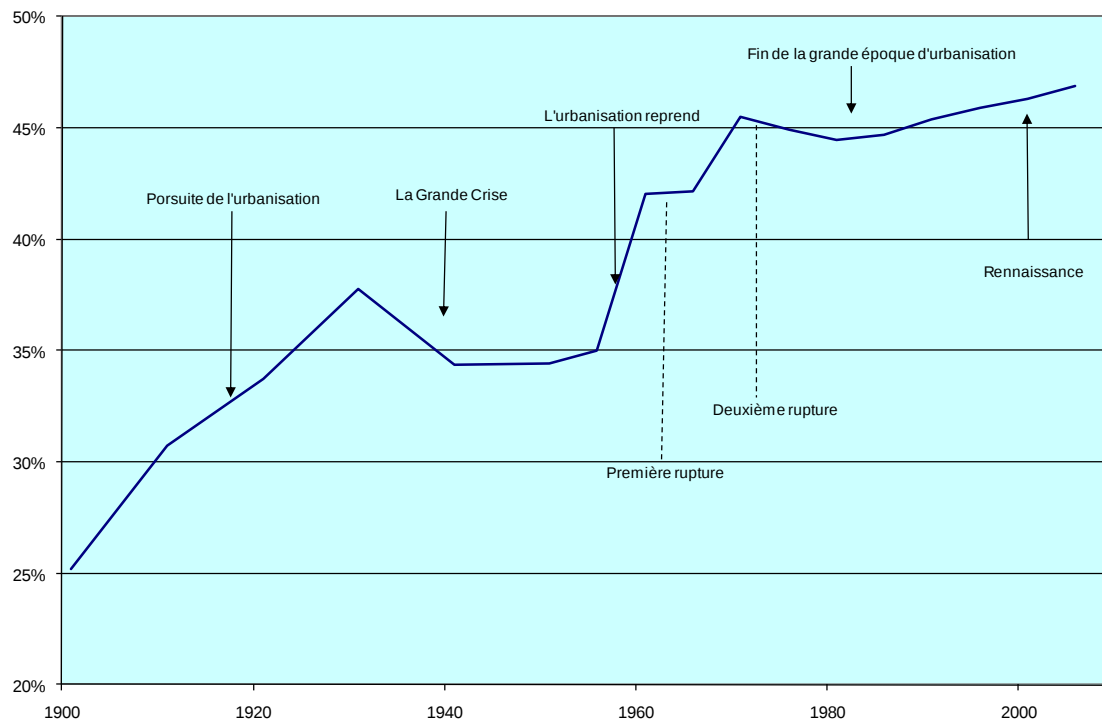
Le Montréal de 1930 porte toujours les traces, en somme, d’une ville comptoir; mais sur laquelle s’est superposée une base industrielle et financière pour répondre aux besoins de consommation et assurer l’intendance du vaste territoire dont elle est la métropole. À ce titre, Montréal en 1930 est aussi une ville impériale, car son économie s’appuie pour beaucoup sur un vaste « empire » intérieur dont elle est le centre de services. En géographie économique, on parle d’*hinterland* – mot allemand qui signifie arrière-pays – pour désigner l’espace tributaire d’une métropole. En 1930, l’hinterland de Montréal englobe une bonne partie de l’Ouest canadien; du moins, à l’est des Rocheuses. Aucune banque n’est plus présente sur le marché hypothécaire des Prairies – dont les fermes nourrissaient naguère la planète – que la Banque de Montréal. Ses fermiers et ses familles sont assurés par la Société Sun-Life de Montréal, la plus grande compagnie d’assurance vie au pays. Les lignes de chemin de fer qui sillonnent les Prairies, principaux moyens de transport terrestre, convergent sur Montréal. C’est là que se trouvent les sièges des deux grandes sociétés ferroviaires (le Canadien Pacifique et le Canadien National), et pour cause. C’est Montréal, et non pas Toronto, qui demeure le point naturel de pénétration vers l’Ouest canadien. Toronto se trouve trop au Sud, hors des tracés établis d’est en ouest; il lui manque aussi une ouverture sur l’Atlantique. Montréal est la ville « canadienne » par excellence; son espace économique c’est tout le pays.

Toronto en 1930 est davantage un centre régional. La Ville Reine tire sa force de sa région propre – l’Ontario – dont l’économie est plus importante que celle du Québec. Elle est favorisée par l’étendue plus grande des régions fertiles et habitables et par l’accès, grâce aux Grands Lacs, aux gisements de fer et de charbon du Midwest américain, moteurs des grandes industries lourdes du début du 20^e siècle, dont l’industrie automobile pour laquelle la grande époque de croissance est à venir. L’Ontario compte 50 % plus d’emplois industriels (manufacturiers) que le Québec. Les

mines de cuivre, de nickel et de zinc du Nord ontarien (le « Nickel Belt ») ne font que renforcer la vocation proprement industrielle de la province voisine. Au plan économique, le sud de l'Ontario est l'extension du Midwest américain, le cœur industriel des États-Unis du début du 20^e siècle. C'est là que réside au départ la force de Toronto.

Revenons à Montréal, et aux dures réalités de la Grande Crise, dont les séquelles sont visibles partout. Nous ne possédons pas de chiffres précis, mais il est probable que le taux de chômage y frôle les 30 % durant la première moitié des années 1930. Les soupes populaires abondent, tout comme les tristes files d'attente, devant usines et bureaux, d'hommes et de femmes qui espèrent se voir offrir quelques jours (heures) de travail. L'assurance chômage n'existe pas, elle sera seulement instaurée en 1941 et les programmes d'aide sociale sont rudimentaires; ce sont surtout les municipalités et les organisations de charité qui apportent un secours (malheureusement très limité) aux chômeurs. Sans surprise, la croissance de Montréal s'arrête brutalement (Figure 1). Par le même biais, l'urbanisation du Québec, en plein envol depuis le milieu du 19^e siècle, recule (quoique temporairement) alors que des citoyens cherchent refuge à la campagne

Figure 1 - Population de la région Métropolitaine de Montréal dans la population du Québec 1901-2006



Montréal est plus durement frappée par la Grande Crise que Toronto. L'effondrement du commerce international du blé ne touche pas seulement l'activité du port (en 1928, les exportations de céréales montaient à 172 millions de boisseaux, chiffre qui tombe à 56 millions en 1930²), mais aussi les activités en aval et en amont : le commerce de gros, le transport ferroviaire; la fabrication de matériel roulant. Gage naguère de prospérité des Provinces des Prairies, l'effondrement de l'économie du blé réduit d'autant la demande pour les biens de consommation de Montréal. Des usines ferment leurs portes et l'effet ricochet sur le secteur financier de Montréal est brutal. La bourse de Montréal culbute, celle de Toronto, quoique durement frappée aussi, résiste mieux, plus axée sur des titres miniers. Le volume d'activité des banques montréalaises (tel que mesuré par la valeur des chèques compensés) tombe en bas du volume enregistré par des banques torontoises³.

C'est une décennie difficile. Ni les économistes, ni les acteurs politiques ne comprennent vraiment les raisons de cette profonde dépression économique. L'idée que l'État, en temps de récession, doit intervenir pour soutenir la demande n'est pas encore acceptée⁴. Il faudra attendre la Seconde Guerre mondiale – qui oblige les États à dépenser – pour que Montréal, comme le reste de l'Amérique du Nord, sorte enfin de la Crise. Nous ne parlerons plus de la Crise des années 1930. Gardons toutefois à l'esprit qu'elle a porté un premier coup à deux des trois piliers de l'économie montréalaise : les transports et la finance. D'autres coups sont encore à venir.

La vie économique à Montréal à la veille de la Seconde Guerre mondiale

À l'aube de la Seconde Guerre mondiale, la grande majorité des Montréalais (pour ceux et celles qui ont la chance d'occuper un emploi) travaillent dans des métiers de cols bleus; tant dans les services que dans l'industrie. Montréal est surtout une ville ouvrière. Les emplois de bureaux sont encore rares et surtout concentrés dans la finance et les assurances. Le plus grand employeur de cols blancs est la Sun-Life, dont l'édifice du Carré Dominion domine la silhouette de Montréal. Elle est l'exception avec les grandes banques longeant la rue Saint-Jacques (Saint-James Street), la plupart des Montréalais travaillent dans des usines, des entrepôts, des *cours de triage*, des quais, des commerces, dans la construction ou offrent des services personnels : domestiques, barbiers, cordonniers, serveurs, etc. Les professions libérales (médecins, avocats...), l'éducation

² Brouillete (1943) p. 157, Tableau XXIII.

³ Nader (1975), p. 218 : Figure 7.1

⁴ C'est seulement en 1936 que l'économiste anglais John Maynard Keynes sort son livre *The General Theory of Employment, Interest and Money* (Cambridge University Press) qui bouleverse totalement la pensée économique.

et l'administration publique – les principaux refuges de la classe moyenne émergente (surtout chez les Francophones) – sont encore peu développées.

Tableau 1 - Les 25 principales industries manufacturières, classées en ordre décroissant du nombre d'emplois. Montréal, 1938

Secteurs industriels	Emplois
Confection pour dames	12 970
Matériel roulant de chemin de fer	7 553
Confection pour hommes	6 588
Tabac, cigares et cigarettes	5 230
Chaussures en cuir	5 057
Appareils et fournitures électriques	4 867
Impression et édition	3 166
Biscuits, confiseries, cacao, etc.	2 908
Impression et reliure	2 764
Boulangeries	2 558
Filés et tissus de coton	2 152
Tôleries	2 037
Brasseries	1 885
Sidérurgie	1 837
Chapeaux et casquettes	1 827
Bonneterie et tricots	1 789
Abattoirs et salaisons	1 680
Beurre et fromage	1 519
Moulages et pièces de fonte	1 435
Boîtes et sacs en papier	1 414
Produits du bronze et du cuivre	1 384
Autres produits végétaux	1 252
Confection des fourrures	1 238
Meubles	1 227
Produits pharmaceutiques	1 192
<i>Total des 25 industries</i>	<i>77 529</i>
<i>% de l'emploi manufacturier total</i>	<i>75 %</i>

* Cité de Montréal.
Delage (1943).

Dans notre regard sur l'économie montréalaise, il est important de distinguer les activités de sa « base économique », c'est-à-dire celles qui la font vivre, des activités induites, qui en sont tributaires. Les emplois dans les commerces, les services et la construction sont des emplois induits. Ils existent parce que Montréal vend ou rend des services à un territoire plus vaste. À ce titre, le Montréal d'avant-guerre est d'abord une ville industrielle; une ville qui produit des choses. C'est sa force. En comparaison, l'emploi dans les manufactures en 1938 se chiffre à plus

de 100 000 pour la seule Cité de Montréal et 114 000 pour la région métropolitaine⁵, contre environ 14 000 emplois dans le secteur de la finance (toutes activités confondues) et 12 000 et 5 000 emplois respectivement dans les transports ferroviaires et les activités portuaires⁶. Certes, la finance et les transports sont des employeurs importants; mais c'est l'industrie (la fabrication) qui constitue l'épine dorsale de l'économie montréalaise en 1938. La Seconde Guerre mondiale et la décennie qui la suivra ne feront que consolider la vocation industrielle de Montréal.

Que produit au juste Montréal? La première industrie – et de loin – est la confection (l'industrie du vêtement), à laquelle se greffent des industries connexes comme le textile (filatures de coton, de laine...), la bonneterie, la fourrure et le cuir, y compris la fabrication de chaussures et de bottes (Tableau 1). Cette grappe vestimentaire fournit à elle seule quelque 40 000 emplois; soit, 40 % de tous les emplois manufacturiers. Elle restera la principale source d'emplois manufacturiers jusqu'aux années 1990, et atteindra son sommet vers 1980 (Tableau 2), avec quelque 72 000 emplois situés presque exclusivement dans la Ville de Montréal même. Montréal en 1938 est le grand centre de l'industrie du vêtement au Canada, et le restera. Où se trouve son avantage? Ce n'est pas d'abord dans la présence du port; quoique le fait que les matières brutes soient souvent importées (laine, coton, soie...) lui procure un certain avantage.

Le principal avantage de Montréal réside dans le coût de main-d'œuvre, en moyenne 10 % plus basse qu'à Toronto⁷, écart qui perdure jusqu'à nos jours. L'écart est encore plus prononcé dans la confection; en 1938, une ouvrière montréalaise gagne 695 \$ par an, contre 805 \$ pour sa consœur à Toronto. C'est le cas type d'une industrie de bas salaire. L'industrie du vêtement, plus que tout autre, est sensible coût de main-d'œuvre; les coûts de transport (des intrants ou des extrants) ne sont pas des facteurs majeurs. Elle ne requiert pas une main-d'œuvre hautement formée, seulement une force de travail (surtout féminine) disponible, habile et fiable. Mais alors, pourquoi la main-d'œuvre est-elle moins chère à Montréal? La réponse se trouve dans la démographie et la langue. Les Canadiennes françaises affichent l'un des taux de fécondité les plus élevés en Occident (autour de 4 enfants par femme), tendance qui se maintiendra jusqu'aux années 1960⁸. Cette poussée démographique produit une armée de réserve (pour emprunter la terminologie marxiste) de travailleurs – une offre surabondante de travail – dont la contrepartie quasi inévitable est la faiblesse des rémunérations. L'effet baissier sur les salaires est renforcé par la langue puisque les salariés francophones sont moins mobiles, c'est-à-dire moins disposés à sortir de la

⁵ Delage (1943): p.186, Tableau I

⁶ Estimations de l'auteur à partir des recensements de 1931 et 1941.

⁷ En 1938, le salaire annuel moyen payé aux ouvriers est de 905 \$ à Montréal, contre 1 023 \$ à Toronto. *Delage* (1943), p. 232.

⁸ Bélanger (2007): p. 297, figure 15-1.

Province, créant un bassin de main-d'œuvre captive. Pour le migrant rural canadien-français, Montréal représente le haut du sommet; il regardera rarement plus loin. La métropole offre donc un terroir fertile pour des industries à la recherche d'une main-d'œuvre stable avec une bonne formation de base, mais à salaire plus bas que dans d'autres grandes villes. C'est l'un de ses principaux avantages comparatifs, et il le restera.

L'autre grand groupe industriel est la production d'aliments et de boissons avec près de 20 000 emplois, dont la fabrication des produits de tabac, qui compte à elle seule pour quelque 5 000 emplois. Le tabac est également une industrie de bas salaire, l'usine « moderne » de l'*Imperial Tobacco* à Saint-Henri est l'un des grands employeurs du quartier. Montréal accapare, à elle seule, 73 % en valeur de la production de cette industrie au Canada⁹. Plusieurs industries de la filière alimentaire sont installées à Montréal depuis longtemps (brasseries, minoteries; sucre...), souvent à proximité du port; histoire de réduire les coûts transport des matières premières. Le succès des confiseries et des pâtisseries industrielles n'est pas sans lien avec les matières premières déchargées au port et transformées à proximité : cacao, sucre raffiné, farine. Pour la majorité des industries de la filière alimentaire, l'avantage de Montréal réside dans une combinaison de main-d'œuvre peu chère, de disponibilité de matières premières et d'accès aux marchés. Cependant, les conditions de commercialisation et de distribution favorisent la centralisation de la production alimentaire, tendance qui s'accélérera dans les années à venir, et qui ne favorisa pas forcément Montréal. En effet, l'Ontario, non pas le Québec, est désormais le centre du marché canadien. L'introduction de la réfrigération, à titre d'exemple, contribue grandement à la centralisation des abattoirs et de la préparation de viandes; si bien que cette industrie compte déjà en 1938 plus d'emplois à Toronto qu'à Montréal.

Les secteurs d'activité que nous venons d'énumérer ne sont pas des industries de haute technologie, même pour l'époque. Parmi les autres secteurs plus traditionnels, nous retrouvons des industries reliées à la transformation du bois – papier, carton, meubles – dont la présence à Montréal ne nécessite pas de longues explications. L'imprimerie et l'édition, dont les liens avec la filière forestière sont moins directs, sont déjà un secteur plus riche en savoir; sa présence annonce la force future de Montréal dans cette industrie.

En 1938, une troisième filière occupe une place importante : les industries de transformation du fer et des produits du fer, où œuvrent un peu plus de 20 000 travailleurs. Elles méritent notre intérêt, car elles ne reposent sur aucun avantage naturel de Montréal, ni de géographie, ni de démographie. Elles se distinguent aussi des autres industries à deux titres : ce sont pour l'époque

⁹ Delage (1943), *op cit.*, p. 227.

des industries de moyenne et de haute technologie et les rémunérations y sont par conséquent plus élevées. Le secteur vedette est la fabrication de matériel roulant, qui compte pour quelques 7 500 emplois, dont la présence physique sur le territoire est difficile à ignorer : les immenses ateliers (« shops ») du CN à Pointe-Saint-Charles, du *Canada Car and Foundry Company* à Longue-Pointe et des Shops Angus du Canadien-Pacifique dans l'Est. Les ouvriers y gagnent en moyenne deux fois le salaire de leurs confrères (et consœurs) dans la confection. On y trouve déjà une présence plus forte d'ingénieurs et d'autres métiers techniques. D'autres industries y sont étroitement associées, comme la fabrication de machines, de moteurs, d'équipement électronique et, plus en amont, de produits divers de fonderie.

Ce grand secteur est plus fragile, car nous le savons, Montréal n'a pas davantage comparatif dans l'industrie lourde, localisée loin des principaux gisements de fer et de charbon. Certains analystes de l'époque s'inquiètent que l'industrie du matériel roulant (avec ses industries connexes) ne finisse pas glissée vers l'Ontario¹⁰; inquiétude d'autant plus fondée que la province voisine possède, en 1938, un réseau ferroviaire plus dense, le double de celui du Québec. Cette industrie est à Montréal pour des raisons historiques, liées au port et en parallèle au rôle de Montréal comme grand terminus ferroviaire du réseau canadien. Si jamais la fonction ferroviaire devait diminuer d'importance, cette industrie perdrait du même fait sa raison d'être à Montréal. L'industrie du matériel roulant est effectivement destinée à disparaître. Ce que personne ne peut deviner toutefois en 1938, c'est qu'elle sera la pépinière pour une nouvelle filière industrielle. Pour cela, il fallait attendre la guerre.

D'autres industries sont également présentes dans le paysage montréalais d'avant-guerre, dont l'industrie chimique (peintures et vernis, produits de beauté...) et l'industrie pétrochimique (produits de pétrole, plastiques...), encore jeune. Cette dernière est la contrepartie naturelle du positionnement de Montréal comme principale porte d'entrée du pétrole brut importé. L'industrie pharmaceutique, émergente, commence également à faire sentir sa présence avec des usines et laboratoires, notamment à ville Saint-Laurent. L'un des traits distinctifs de la structure industrielle est sa grande diversité, avec une gamme qui va de la fabrication de chaussures à la fabrication d'instruments médicaux. C'est un trait qu'elle conservera, et qui constitue l'un des atouts économiques de Montréal. Elle annonce l'émergence, quelques décennies plus tard, d'une vraie économie métropolitaine. La diversité industrielle, dans le langage des économistes, est un indice de la présence « d'économies d'agglomération » propres à la grande ville; c'est-à-dire, des gains de productivité dont profitent les entreprises du fait d'être localisée dans une grande

¹⁰ Delage (1943), p. 228-289.

agglomération urbaine¹¹. Bref, Montréal est bien positionnée pour tirer profit de la relance économique qu'apportera bientôt la Seconde Guerre mondiale.

Avant de regarder les années de guerre et d'après-guerre, nous devons revenir sur la fissure sociale et linguistique qui caractérise toujours la vie économique de Montréal. Les grandes affaires sont presque exclusivement sous contrôle anglo-écossais (et protestant). Les canadiens-français, et encore moins les Juifs, ne sont guère les bienvenus sur les conseils d'administration des grandes banques et des grandes entreprises. Pour les 83 plus grandes sociétés ayant leur siège social à Montréal en 1938, à peine 12 % des membres des conseils d'administration sont d'origine française¹². Les sociétés contrôlées par des intérêts anglo-écossais comptent pour environ 85 % de la valeur des actifs des quelque 11 000 entreprises répertoriées par la firme Dun & Bradstreet sur le territoire montréalais¹³. La grande finance est presque un monopole anglais. On n'étend pas souvent le français sur Saint James Street; certainement pas sur les étages supérieurs. Certes, des banques francophones (et des Caisses populaires) existent; mais, elles sont des lilliputiennes à côté des grandes institutions anglo-écossaises. La valeur combinée des dépôts détenus par les deux banques francophones (la Nationale et la Provinciale), ne représente que 10 % de tous les dépôts bancaires, l'autre 90 % repose dans les coffres de la Banque de Montréal et la Banque Royale¹⁴.

L'infériorité économique des Canadiens français est durement ressentie; les signes extérieurs sont visibles partout : sur les affiches, dans les noms des entreprises, dans le peu de place accordé aux affaires économiques dans les médias de langue française. Ce n'est pas ici l'endroit où débattre les origines de cette fissure. Quelle est la part attribuable à la discrimination et l'exclusion, lot d'un peuple dominé, et la part attribuable aux valeurs propres et aux mœurs du peuple canadien-français de l'époque? Impossible à dire. Plusieurs commentateurs de l'époque déplorent le peu d'intérêt des Canadiens français pour les affaires. La comparaison avec les Juifs de Montréal est instructive. Les deuxième et troisième générations de l'immigration d'avant la Première Guerre, maintenant largement anglicisées, n'ont pas tardé pour se lancer en affaires. L'industrie de la confection est maintenant largement entre leurs mains, et leurs familles entretiennent souvent des relations étroites avec leurs coreligionnaires à New York, grand centre de la confection en Amérique du Nord. D'autres familles font fortune dans le commerce (la chaîne Steinberg deviendra le plus important réseau de supermarchés de la province; elle sera achetée plus tard par

¹¹ Pour une explication des économies d'agglomération, voir Polèse et Shearmur (2009), Chapitre 3 : p. 55-70.

¹² Jamieson (1938).

¹³ Hughes and MacDonald (1941).

¹⁴ Estimations de l'auteur à partir de *Favreau et Charbonneau* (1943) Tableau II, p. 283.. Les données sont pour l'année 1942, mais il est peu probable que les proportions soient très différentes pour les années d'avant guerre.

Provigo et Métro-Richelieu) et dans l'alcool : les distilleries de la famille Bronfman profitent largement de la prohibition aux États-Unis pour acquérir la Société Seagram's en 1928. Mais, la haute finance leur reste largement fermée. Malgré la langue partagée, il y a, dans les faits, peu de relations entre les élites économiques anglo-protestantes et juives. Le moment des élites francophones est encore à venir.

Les années 1940 et 1950 : de la Seconde Guerre mondiale à la Révolution tranquille

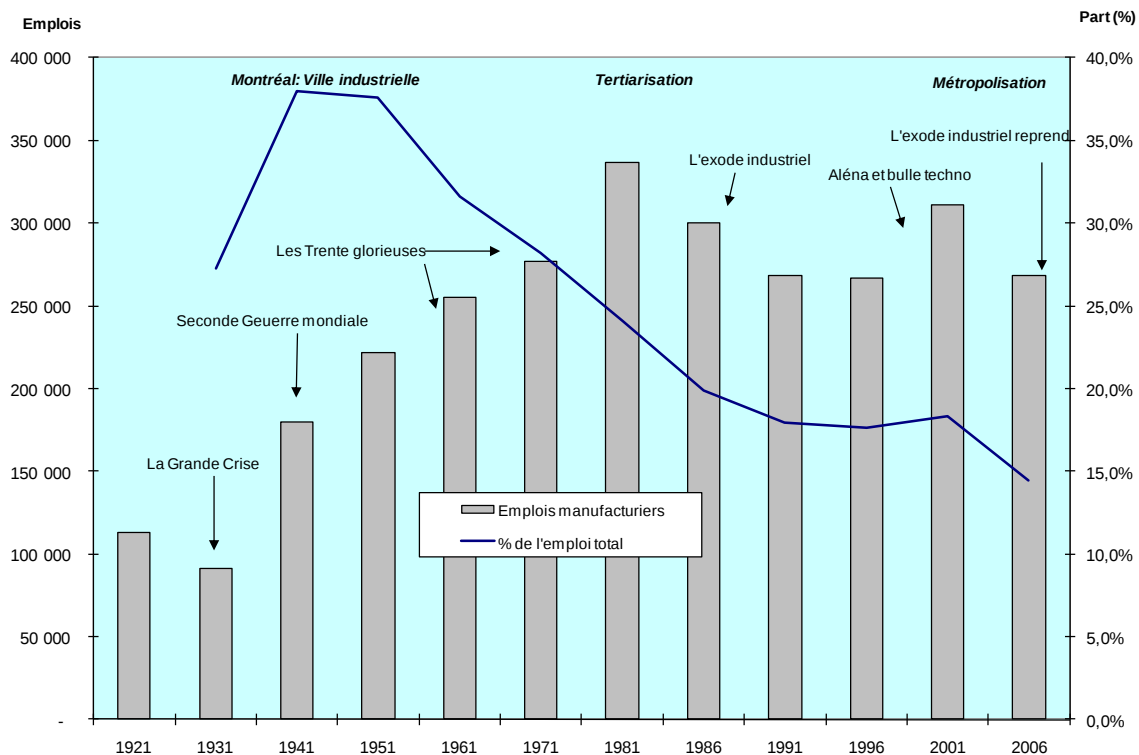
La guerre est bonne pour Montréal (nous parlons, bien entendu, en termes froidement économiques). L'ampleur de l'expansion soudaine de l'économie montréalaise se mesure par quelques chiffres. L'emploi dans les industries manufacturières passe en l'espace de trois ans de 103 000 à 146 000 emplois dans la seule Cité de Montréal, et de 114 000 à 180 000 emplois dans la région métropolitaine. Des industries à peine recensées en 1938 sont des employeurs majeurs en 1941: l'avionnerie avec quelque 7 750 emplois; la fabrication d'armements et de munitions avec, respectivement, 5 890 et 1 150 emplois; la construction navale avec environ 1 840 emplois¹⁵. L'emploi dans l'industrie chimique double. La filière vestimentaire connaît également une expansion importante; une armée n'a pas seulement besoin d'armes, mais aussi d'uniformes, de bottes et bien étendu, de nourriture et de médicaments. C'est le retour du plein emploi.

C'est à Montréal que la guerre profite d'abord, plus qu'à Toronto. Pourquoi Montréal? La réponse se trouve dans la géographie, mais aussi dans la vocation industrielle de Montréal. L'Angleterre et ses alliés qui se battent contre l'Allemagne hitlérienne ont besoin d'armements, d'avions et d'autres fournitures de guerre. Le Canada constitue l'emplacement idéal pour les construire à l'abri de l'aviation allemande (mais malheureusement pas des sous-marins allemands pour le matériel qui doit se transporter par bateau). Construire du matériel de guerre à Toronto, plus loin de l'Angleterre, ajouterait un coût supplémentaire, à la fois en termes monétaires et de temps. Halifax est plus proche des zones de combat; mais n'a pas la base industrielle de Montréal. Les ateliers industriels de Montréal, spécialisés dans la fabrication de matériel roulant, sont des assises naturelles pour l'industrie de guerre avec leurs ingénieurs et leur savoir-faire en matière mécanique. C'est dans les ateliers de Longue-Pointe que sont dessinées et assemblées les *Hurricanes*, avions de chasse rendus célèbres par la bataille (1940-1941) pour la maîtrise de l'espace aérien britannique.

¹⁵ Tous ces chiffres proviennent du *Recensement du Canada de 1941*: Tableau 22. « Population active, âgée de 14 ans et plus par industrie ».

Le besoin d'explosifs et de médicaments donne un nouvel élan, respectivement, à l'industrie chimique et à la pharmaceutique. La guerre a également pour effet de stimuler l'industrie pétrochimique, installée dans l'est de l'Île. C'est pour des raisons stratégiques que fut construit, en 1941, l'oléoduc, toujours en service entre Portland (Maine) et Montréal – alors que les États-Unis étaient encore neutres – pour éviter que les livraisons de pétrole brut ne soient menacées par des sous-marins allemands dans le Golfe du Saint-Laurent. Les Américains entrent seulement dans la guerre en décembre 1941 après l'attaque japonaise contre Pearl Harbor. Les années 1940 et 1950 marquent l'apogée de la vocation proprement industrielle de Montréal. L'industrie manufacturière compte, à elle seule, pour 38 % de l'emploi de la région métropolitaine en 1941, et restera à ce niveau durant la décennie suivante (Figure 2). C'est uniquement à partir du milieu des années 1950 que Montréal entrera, comme d'autres métropoles, dans un long processus de tertiarisation de son économie, dont il sera question plus loin.

**Figure 2 - Industries manufacturières: Emplois et part dans l'emploi total.
Région métropolitaine de Montréal 1921-2006**



Pour Montréal, la guerre a un autre effet positif. Elle produit un arrêt (quoique temporaire) dans une tendance, amorcée dans les années 1920, qui favorisait visiblement Toronto : l'arrivée des sociétés américaines, en train d'évincer progressivement les Britanniques comme principale source d'investissements directs au Canada¹⁶. À cause de sa localisation plus à l'Est avec ouverture sur l'Atlantique, Montréal est le point d'attache naturel pour des relations d'affaires avec l'Angleterre et l'Europe. Montréal (malgré sa majorité francophone) est plus « britannique » que Toronto, davantage tournée vers les États-Unis. Les directeurs, managers et professionnels américains préfèrent Toronto, toutes proportions gardées, ville qui leur paraît culturellement plus proche; ne serait-ce déjà à cause de l'absence du français. La proximité joue aussi. Les grandes sociétés industrielles en émergence sont souvent originaires du Midwest (Détroit pour l'automobile, Cleveland pour pétrole, Chicago et Minneapolis pour les aliments...) si bien qu'il est tout à fait naturel qu'elles préfèrent établir leur siège social canadien à Toronto. L'arrivée des capitaux américains reprendra de plus belle après la guerre, éclipsant presque totalement la vieille Angleterre, endettée et épuisée par l'effort de guerre. Les années 1950 marqueront la fin définitive de la longue relation privilégiée avec l'Angleterre tant profitable à l'économie montréalaise. La guerre permet aux Montréalais d'oublier temporairement cette réalité; ce sont des intérêts britanniques (Vickers dans la construction navale, Rolls-Royce dans l'aviation...) qui investissent massivement dans la machine de guerre montréalaise. Ce sera la dernière fois.

Les années de guerre apportent d'autres changements, dont l'impact (positif) sur l'économie montréalaise ne se fera pleinement sentir que plus tard. L'émergence du cinéma comme source d'information et le besoin, en parallèle, de « propagande » de guerre incitent le gouvernement fédéral à créer l'Office national film (ONF) en 1939, dont les principaux studios sont installés à Montréal dans Ville Saint-Laurent. L'ONF deviendra la pépinière du cinéma québécois, l'un des foyers de l'explosion culturelle portée par la Révolution tranquille des années 1960. Quoique sans lien direct avec l'effort de guerre, c'est en 1944 que le gouvernement québécois (d'Adélard Godbout) crée Hydro-Québec – au départ une opération purement montréalaise – en nationalisant la *Montreal Light, Heat & Power*, dont ses installations à Beauharnois et ailleurs dans la province. Ce choix n'est pas sans importance pour la métropole, car il établit que la jeune société d'État aura son siège social à Montréal (la *Power Building*, siège de la MLH&P, est située à l'angle des rues Saint-Antoine et Saint-Urbain). Lorsqu'Hydro-Québec prendra de l'expansion dans les années 1950 (dont les moments forts sont la construction des barrages Bersimis un et

¹⁶ Le terme « investissement direct » réfère à des investissements dans des opérations comme telles (usines, bureaux, mines...) par opposition à des placements de portefeuille (dans des actions, obligations...).

deux sur la Côte-Nord), c'est acquis que les travaux seront dirigés à partir de Montréal avec des ingénieurs d'ici. Lorsque les sociétés hydroélectriques restantes sont nationalisées en 1963 – pour créer le géant que nous connaissons aujourd'hui –, la table est déjà mise.

La fin de la guerre en 1945 ne signifie pas la fin de croissance. Bien au contraire. Tout l'Occident s'engage dans une longue période d'expansion économique, que les Français appellent « les trente glorieuses », et qui prend fin avec la (première) crise pétrolière de 1973. Montréal en profite pleinement, surtout durant les deux décennies qui suivent la fin des hostilités. Portée à la fois par la prospérité générale, par la démographie galopante des Canadiens français (les taux de natalité restent élevés) et par les structures mises en place durant la guerre, Montréal connaît une croissance inégalée, plus forte que celle de la région de Toronto. L'urbanisation reprend au Québec; la ruée vers Montréal bat son plein dans les campagnes. La rivalité avec Toronto semble définitivement réglée; c'est Montréal la métropole du Canada, point à ligne. Personne ne s'étonne lorsque le Maire Jean Drapeau déclare en 1960 : « Les années 1960 seront la décennie de Montréal. Elle deviendra le Londres, le Paris, la métropole du Canada et de l'Amérique du Nord »¹⁷. Pour Montréal, le point culminant de cette période d'optimisme et d'expansion économique est l'Exposition universelle de 1967 (l'Expo) qui, avec les chantiers de construction du métro, provoque un boom dans l'industrie de la construction.

La période d'expansion d'après-guerre s'accompagne de nombreux changements technologiques, notamment dans les transports et dans les communications. En 1952, apparaissent sur le petit écran les premières émissions télévisées de Radio-Canada. La radio (française) de Radio-Canada (CBF Montréal, 690AM) était déjà en ondes depuis 1937. Là encore, la décision (fédérale) d'installer les principaux studios à Montréal ne sera pas sans conséquence pour l'avenir. C'est donc à Montréal que se développera l'industrie de la radio et télédiffusion, ainsi que d'autres industries qui viendront s'y greffer comme la publicité et les studios de son et tournage. À vrai dire, ce n'est pas un choix politique; mais technologique, imposé par les conditions de production de cette « grappe » culturelle en émergence. Ce nouveau secteur est extrêmement sensible aux économies d'agglomération; il se développe typiquement dans les plus grandes villes, précisément parce qu'il repose sur une grande diversité de talents et de compétences : artistes; techniciens; dessinateurs; etc. Il est en étroite relation avec l'industrie de l'édition (journalistes; rédacteurs...), autre secteur typiquement métropolitain. C'est tout un nouveau milieu artistique et culturel qui naîtra. En outre, les nouveaux moyens de communication, qui éliminent désormais la nécessité d'assister physiquement aux prestations (cela peut maintenant se faire chez soi en

¹⁷ Cité par Roberts (1969 : p. 341). La citation originale est en anglais, traduction libre.

allumant la télévision), facilitent grandement la concentration de la production artistique et culturelle à Montréal. En contrepartie, l'arrivée de la radio et de la télévision sonnera le glas (ou presque) des salles de spectacles et de cinéma local. Dans bien des régions, le théâtre du village ne sera bientôt qu'un souvenir.

La montée de l'aviation commerciale après la guerre change la donne pour le transport des passagers sur de longues distances, dont les déplacements transatlantiques. Les appareils sont maintenant suffisamment fiables pour transporter les passagers en grand nombre. L'avion fait concurrence aux deux modes de transport qui font la force de Montréal : le rail et le bateau. Cela ne diminue toutefois en rien la conviction de plusieurs que Montréal restera la plaque tournante des transports du Canada, et pour cause. Tout indique que Montréal héritera pour le transport aérien la même position prédominante qu'elle occupait avant la guerre pour le transport maritime et ferroviaire. Face à l'essor du transport aérien, le gouvernement fédéral élabore sa première politique aérienne. En 1946, il décide de concentrer le gros des vols sur un seul endroit – histoire de créer une plaque tournante (« hub ») rentable – et désigne Montréal¹⁸.

Le gouvernement choisit Montréal parce qu'elle est la plus grande; mais aussi pour des raisons techniques. Les avions ayant un rayon d'action limité; les vols transatlantiques doivent faire escale pour se ravitailler en carburant. Montréal est le point d'entrée (ou d'escale) naturel pour les avions en provenance de l'Europe. La réglementation fédérale oblige les transporteurs européens à atterrir à Montréal; les marchés internes, dont le trajet rentable Montréal-Toronto, sont protégés afin de favoriser les transporteurs nationaux. C'est à Montréal que le plus grand transporteur national, *Trans Canada Airlines* (fondée en 1936, initialement une filiale du Canadien National) à son siège social et sa principale base d'entretien, rebaptisé Air Canada en 1965. Autre atout : Montréal possède l'infrastructure aéroportuaire requise, car elle fut le centre d'entraînement des aviateurs des pays du Commonwealth durant la guerre. Montréal en 1950 est ainsi le centre de l'aviation au Canada, plaque tournante importante en l'Amérique du Nord. Ce n'est pas un hasard que la nouvelle Organisation internationale de l'aviation civile (dont la création est formellement intervenue en 1947 par 52 nations membres) s'y installe.

L'optimisme des années 1950, qui se prolongera sur les années 1960, n'est pas sans fondement. L'activité portuaire reprend, quoique le port de Montréal doit maintenant subir la concurrence des autres ports québécois et de celui de Vancouver pour l'expédition des céréales. L'activité du port est exclusivement moins tributaire des céréales et davantage axée sur le transbordement de marchandises générales, tendance qui se confirmera dans les décennies à venir. La construction

¹⁸ Discazeaux (2005).

de la voie maritime du Saint-Laurent, complétée en 1959, ne fera qu'accentuer cette évolution (nous y reviendrons). Les marchés internationaux s'ouvrent à nouveau; le commerce ne cesse de croître, stimulant l'activité de l'aéroport Dorval et du port. Seul nuage à l'horizon : le secteur financier à Toronto, porté par la vigueur de l'économie ontarienne et l'arrivée massive de capitaux américains, commence à sérieusement rivaliser celui de Montréal. Sur certains indicateurs, il dépasse déjà le secteur financier de Montréal. La valeur globale des chèques compensés par les banques torontoises et la valeur des transactions à la Bourse de Toronto dépassent celles de leurs consœurs montréalaises¹⁹. Au début des années 1960, le Canada possède deux centres financiers de presque égale importance, situation inusitée. Qui le remportera finalement? La réponse viendrait beaucoup plus vite qu'on pense.

Jetons un dernier regard sur la vie économique de Montréal à la veille de la Révolution tranquille. C'est une ville de contradictions. Malgré l'expansion fulgurante d'après-guerre – un doublement presque de l'emploi sur vingt ans –, la structure de base de son économie ne change que de très peu. Avec la disparition des activités de fabrication liées à la guerre (munitions, armements, avions de chasse...), Montréal redécouvre en gros les mêmes piliers qui faisaient sa prospérité avant la guerre. En 1961, le port compte toujours pour quelque 4 000 emplois (surtout des débardeurs), les transports ferroviaires 22 000, la fabrication de matériel roulant 6 000 et la fabrication de tabac 5 000. La filière vestimentaire (confection, textile, cuir...) reste l'industrie dominante avec quelque 66 000 emplois²⁰. Certes, de nouveaux secteurs ont fait leur apparition – avionnerie, pharmaceutique, transports aériens –, mais le poids, des vieilles industries, continue à peser. Comme avant la guerre, la production montréalaise reste largement tributaire du marché intérieur, et donc de la prospérité générale de l'économie canadienne, toujours largement axée sur l'exportation de matières premières.

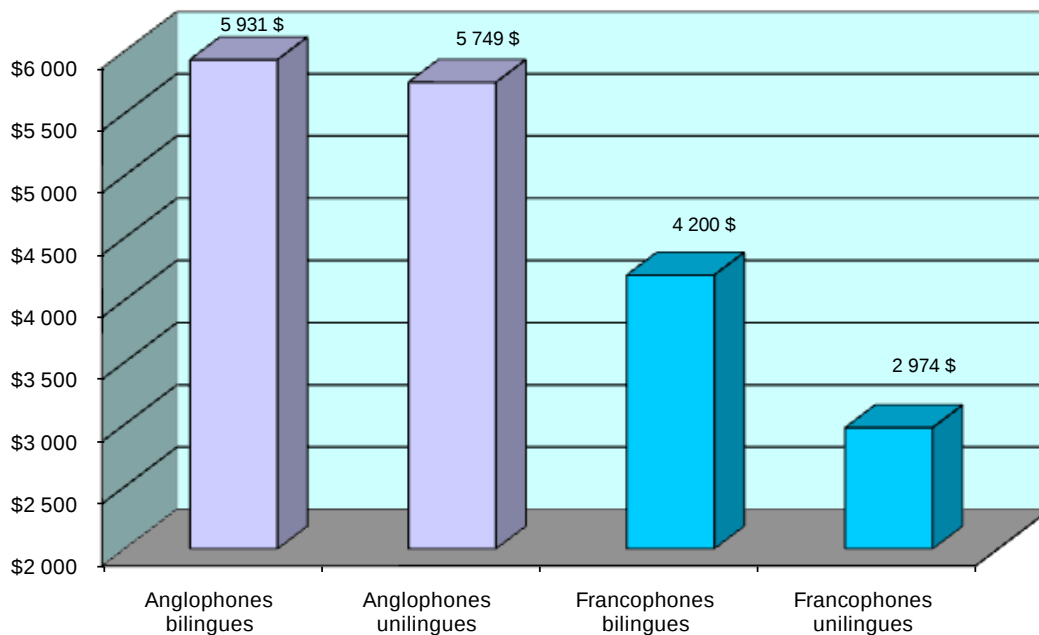
La structure économique n'est pas la seule chose qui change (trop) lentement. L'écart économique qui sépare Francophones et Anglophones semble une donnée permanente du paysage montréalais. Le quartier des affaires, qui se déplace graduellement vers le nord et s'approche de la rue Sherbrooke, est toujours un milieu presque exclusivement anglophone. L'anglais, comme gage de succès économique, est clairement plus utile que le français; avoir des origines britanniques aussi. Les données du recensement de 1961 – le premier à fournir de telles informations – sont brutales. À Montréal, la rémunération moyenne d'un travailleur francophone unilingue (ne parlant que le français, en somme) équivaut à la moitié de celle d'une unilingue

¹⁹ Nader (1975): pp. 218 et 219, figures 7.1 et 7.2. Ces proportions se réfèrent à la période 1955-1965.

²⁰ Tous ces chiffres proviennent du *Recensement du Canada de 1961: Industries selon le sexe, zones métropolitaines* : Tableau 2 (Cat. 94-519)

anglophone, qui ne parle que l'anglais (Figure 3). Pour un Francophone (langue maternelle), apprendre l'anglais rapporte, mais le laisse encore bien derrière un anglophone unilingue, dont la rémunération moyenne est supérieure de plus d'un tiers. Pourtant, la population francophone est en train de changer. La guerre, la radio, la télévision et, surtout, l'éducation sont autant de facteurs qui alimentent la transformation de la société canadienne-française. De jeunes diplômés sortent des grands collèges classiques de Montréal (Brébeuf, Stanislas...), des HÉC, de l'Université de Montréal, de l'École polytechnique, etc. terriblement conscients de la distance économique qui les sépare de leurs concitoyens de l'autre côté de la barrière linguistique. Tous les ingrédients sont réunis pour une révolution qui, heureusement, sera (plutôt) tranquille.

Figure 3 - Gains annuels par origine ethnique et connaissance linguistique. Hommes occupés, 1960. Région métropolitaine de Montréal

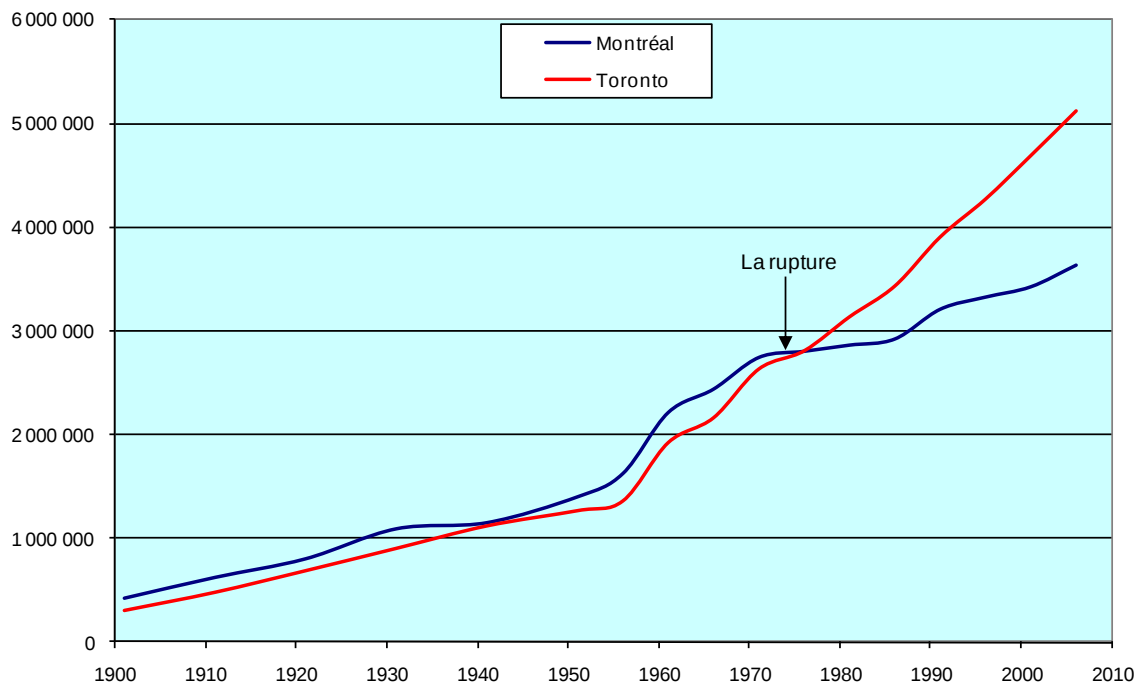


Les années 1960 et 1970 : Deux décennies de ruptures

Aucune date précise ne marque le début de la Révolution tranquille; pas de 14 juillet (prise de la Bastille) ou de 7 novembre (prise du Palais d'hiver à Saint-Petersbourg). Pourtant, elle en est bien une; car elle transforme à jamais la société québécoise; même au point de changer son ancrage identitaire : le « Canadien français » se retire pour devenir « Québécois ». À défaut d'un grand événement précis de rupture, on associe souvent le déclenchement de la Révolution tranquille à la

mort du premier ministre Maurice Duplessis en septembre 1959, ou encore à l'arrivée au pouvoir des libéraux de Jean Lesage en juillet 1960. Fixer une date de fin pour cette grande période de transformation sociale est encore plus difficile, car, comme nous le verrons, plusieurs fruits économiques de la Révolution tranquille ne mûriront qu'une génération plus tard. Aux fins de ce récit, nous la fixons en 1980, année du premier référendum sur l'indépendance du Québec, qui, pour plusieurs, marque la fin de deux décennies de changements où tous les espoirs sont permis.

Figure 4 - Population : Régions métropolitaines de Montréal et de Toronto 1900-2008



Ce n'est pas ici l'endroit pour raconter toutes les réformes et tous les changements introduits par les gouvernements québécois successifs au cours de la Révolution tranquille. Nous nous limitons à ses conséquences, positives comme négatives, pour l'économie de Montréal. Il importe, en ce sens, de souligner le caractère profondément montréalais de cette révolution. Ses origines sont largement montréalaises – les grandes révolutions de l'histoire ont, en règle générale, des racines urbaines –, mais les institutions qu'elle enfantera sont aussi très majoritairement montréalaises et transformeront ainsi le marché du travail montréalais. Le gouvernement de Jean Lesage procède au début des années 1960 à la mise en place des institutions d'un État moderne, dont presque toutes (à l'exclusion des ministères, sis à Québec) sont installées à Montréal : la Régie d'assurance maladie (1961), la Société générale de financement (1962), la Caisse de dépôt et

placement (1965), la Régie des Rentes (1965), pour ne nommer que les plus grandes. À cela s'ajoute l'expansion d'Hydro-Québec avec la nationalisation en 1963 des sociétés restantes d'hydro-électricité²¹; accompagnée de l'inauguration de son nouveau siège social sur le boulevard Dorchester Est (qui deviendra plus le boulevard René-Lévesque), véritable symbole de la puissance retrouvée de l'État québécois. C'est là que logent désormais les bureaux du premier ministre à Montréal.

Au cours des années 1960 et 1970, d'autres initiatives viennent renforcer le secteur public et parapublic à Montréal : la création en 1969 de l'UQAM et d'autres établissements affiliés au (nouveau) réseau de l'Université du Québec; l'expansion généralisée des institutions d'enseignements et de santé, maintenant prises en charge par l'État. Quelques chiffres donnent l'ampleur du changement. L'emploi à Montréal dans la fonction publique québécoise passe de 5 200 en 1961 à 19 200 en 1981; les chiffres équivalents sont 6 000 et 19 100 pour le secteur universitaire. Dans le secteur de l'électricité, l'emploi passe de 4 200 à 11 000 et de 4 800 à 16 200 dans les bureaux de génie-conseil et domaines connexes, portée par les grands travaux hydroélectriques dans le Nord québécois. L'expansion de l'État québécois s'inscrit dans le mouvement généralisé en Occident de mise en place de l'État providence. Cependant, au Québec, cette expansion – plus rapide qu'ailleurs – est facilitée par la gestion conservatrice du gouvernement Duplessis d'avant 1960 ayant laissé en héritage un trésor bien garni et, par le même biais, une marge de manœuvre pour faire de l'expansion fiscale. De 1961 à 1978, la part des dépenses des administrations publiques dans le PIB québécois passe de 26,7 % à 45,3 %, pour un taux annuel de croissance des dépenses de 13,6 %, sans équivalent en temps de paix²².

L'expansion de l'État québécois a pour effet de modifier les poids relatifs des gouvernements québécois et fédéral comme employeurs à Montréal. Le gouvernement fédéral compte pour trois fois plus d'emplois que le palier provincial en 1961; vingt ans plus tard, les deux sont presque à égalité. Dans les vingt ans qui suivront, le gouvernement québécois dépassera le fédéral comme employeur à Montréal. La Révolution tranquille touche aussi l'État fédéral, historiquement associé à l'élite anglophone. L'arrivée au pouvoir en 1968 de Pierre-Elliott Trudeau comme Premier Ministre du Canada et l'entrée en vigueur, l'année suivante, de la Loi sur les langues officielles modifient sensiblement le portrait de l'appareil fédéral, notamment dans les régions urbaines d'Ottawa-Hull et de Montréal, et devient désormais un autre lieu d'ascension sociale des

²¹ Les installations de la société Alcan échappent toutefois à la nationalisation, suite à une entente particulière avec Québec, qui reste en vigueur à ce jour.

²² Bélanger (2007), p. 140: Tableau 7-5. Durant la même période, l'expansion de l'Etat fédéral, quoiqu'impressionnante aussi, est moins spectaculaire. Pour le Canada (le Québec inclus), la part du secteur public dans le PIB passe de 30,4 % à 41,4 %.

jeunes francophones. C'est l'époque du « French Power » et des unités francophones de travail. Dans le secteur privé, les premières entreprises proprement francophones commencent à arriver à l'avant-scène. Dans le commerce de détail, l'année 1969 voit la fondation des pharmacies Jean Coutu et du groupe Provigo. Ce dernier achètera les magasins Dominion en 1983, qui disparaîtront du paysage montréalais.

La montée du secteur public, et quoique encore timidement, de l'entrepreneuriat québécois favorise la francisation du milieu de travail. Cependant, le grand tournant vient en 1976 avec l'arrivée au pouvoir du Parti Québécois et la promulgation, l'année après, de la Loi 101. En 1974, le gouvernement libéral de Robert Bourassa avait déjà fait du français la (seule) langue officielle du Québec; mais la Loi 101 va beaucoup plus loin, s'attaquant directement au milieu du travail et en rendant la fréquentation de l'école française obligatoire pour tout nouvel enfant immigrant. La raison d'être de la Loi 101 n'est pas d'abord économique, mais démographique, conséquence directe d'une autre rupture associée à la Révolution tranquille : la fin de la domination de l'Église catholique, qui se traduit, entre autres, par une chute brutale des taux de fécondité. En 1963, une Québécoise donne en moyenne naissance à 3,6 enfants; dix ans plus tard, le taux est 1,8 enfants par femme, un niveau inférieur au taux de renouvellement de la population. Il continuera à chuter pour atteindre 1,4 en 1983²³. Cela change complètement la donne; la chute du taux de fécondité rompt l'équilibre historique entre les populations francophones et anglophones maintenu par le passé par le jeu de balancier entre l'immigration (massivement anglicisante) et les naissances francophones. Le deuxième élément ne tient plus; si bien que l'équilibre ne peut être rétabli que par l'arrêt de l'immigration, peu souhaitable, ou par sa francisation progressive; ce que vise la Loi 101.

Même si la Loi 101 n'est pas d'abord économique, son effet est immédiat. Le visage extérieur de Montréal est désormais français. Le message envoyé est clair; l'impact sur le commerce et le milieu des affaires aussi. La re francisation de Montréal stimule l'industrie de la publicité et, indirectement, les médias de langue française, mais a surtout pour effet de rehausser la valeur économique de la langue française. Parler français est désormais rentable. Pour un Francophone montréalais à la veille du référendum de 1980, le chemin parcouru est considérable. Une seule statistique suffit pour donner la mesure du changement : le recensement de 1981 révélera que l'écart de rémunération entre Francophones et Anglophones bilingues est disparu, et que l'écart entre unilingues, quoique toujours favorable aux Anglophones, s'est rétréci des deux tiers²⁴. La

²³ ISQ (2009).

²⁴ Higgins (1986), p. 152-153.

tendance continuera à favoriser les Francophones²⁵. Les sources de ce revirement ne se réduisent pas à une seule cause : la scolarisation accélérée des Francophones, les changements de mentalités, l'expansion du secteur public québécois et la Loi 101 s'inscrivent dans une dynamique d'ensemble. Si l'objectif premier de la Révolution tranquille est l'élimination de l'écart social entre Francophones et Anglophones, c'est une révolution franchement réussie, un véritable retournement, réalisé le temps d'une génération (même moins). L'écart social entre les deux groupes linguistiques ne figurera plus, à partir des années 1980, dans les débats publics.

L'essor des dépenses publiques a pour effet de doper « artificiellement » l'économie, cachant des fissures qui commencent à paraître dans l'édifice montréalais. Les grands projets surtout projettent une fausse image de dynamisme économique. Après l'Expo 67 et la construction (et expansion) du métro, d'autres grands chantiers viennent tour à tour donner des coups d'adrénaline à l'économie montréalaise, dont la construction du nouvel aéroport international à Ste-Scholastique (rebaptisée Mirabel) et les chantiers associés aux Jeux olympiques de 1976, qui, dans l'espoir de ses promoteurs, rallumeront l'énergie de l'Expo. Dans les faits, les Jeux de 1976 ont plutôt un effet d'éteignoir, grâce à la malheureuse saga du stade (éternelle inachevée) et du gouffre financier laissé, celui-ci se traduisant par la quasi mise en tutelle de la Ville de Montréal. La construction de l'aéroport de Mirabel, dont le chantier s'ouvre en 1970, a pour objectif de stimuler l'économie montréalaise. Il sera, on l'espère, un puissant levier pour stimuler l'économie montréalaise à un moment où les premières fissures commencent à paraître et, en parallèle, pour consolider la position de la métropole comme centre de l'aviation civile du Canada. Le destin fera que l'ouverture de Mirabel produira exactement l'effet contraire; mais cela personne ne le devine en octobre 1975, date d'entrée en fonction du nouvel aéroport.

La deuxième moitié de la décennie des années 1970 réserve d'autres surprises économiques – pas forcément bon – aux Montréalais. Avant de les décrire, nous devons nous pencher sur leurs origines.

L'autre rupture

La fin de la relation quasi coloniale entre Anglophones et Francophones constitue, sans contredit, une rupture positive. C'est un tournant dans l'histoire de Montréal. Les années 1970 apportent aussi une deuxième rupture, le miroir en partie de la première, mais dont les conséquences sont nettement moins positives. Ses effets sur l'économie montréalaise sont, au début, moins visibles.

²⁵ Pour l'ensemble du Québec sur la période 1960-2000, ce sont les Francophones unilingues qui ont connu la plus forte croissance de revenus, suivis des Francophones bilingues. C'est chez les Anglophones unilingues que la croissance est la plus lente : Vaillancourt et Touchette (2001) et Vaillancourt (2007).

On commence toutefois à s'apercevoir que Montréal, loin d'avoir gagné la bataille avec Toronto, est peut-être en train de la perdre. Au recensement de 1981, pour la première fois, la population de la région métropolitaine de Toronto dépasse clairement celle de Montréal. L'écart ne fera que s'agrandir dans les décennies à venir. Ce n'est pas facile à accepter, surtout après l'optimisme des années 1960; mais les chiffres ne mentent pas. Toronto a gagné. Toronto, et non pas Montréal, sera la première métropole du Canada. Regardons les causes de ce revirement subit.

Ce revirement, il est utile de souligner, n'était nullement inévitable²⁶; il n'était inscrit ni dans la géographique, ni dans la logique économique. De tels renversements au sommet de la hiérarchie urbaine sont extrêmement rares; c'est inhabituel que la première ville du pays se fasse déloger par une autre. En Europe, aucun pays n'a connu un tel renversement : partout, la première ville en 1900 est toujours la première aujourd'hui. Une comparaison avec New York est utile. Comme Montréal, elle est en 1960 la capitale économique de son pays : principal port, centre financier, point d'entrée des immigrants et centre de l'industrie de la confection. Cinquante ans plus tard, elle sera toujours la plus grande ville du pays, son centre financier et corporatif incontesté. Pourtant, le centre de gravité de l'économie américaine s'est déplacé radicalement vers le sud et vers l'ouest. L'État de New York, la plus grande en population en 1960, n'est plus que le troisième, loin derrière la Californie et le Texas. L'industrie de la confection est partie vers des États où la main-d'œuvre est moins chère. Presque toute sa base manufacturière traditionnelle est disparue. Pourtant, New York ne s'est pas fait damer le pion, ni par Chicago, sa rivale de l'intérieur du pays (un peu comme Toronto), ni par Los Angeles ou par San Francisco, ses rivales de la côte ouest. Pourquoi alors, dans les années 1970-1980, Montréal cède-t-elle sa place à Toronto?

Ce changement commande donc des explications particulières. Pourtant, l'explication principale est simple : une ville francophone (du moins, qui l'est redevenue) ne peut pas être le centre financier et corporatif d'un pays majoritairement anglophone, et encore moins d'un continent presque exclusivement anglophone. La refrancisation de Montréal comporte aussi un coût. Mais, comme nous le verrons, d'autres changements davantage de nature technologique viennent s'ajouter aux conséquences économiques du changement linguistique, et en amplifient l'ampleur. De plus, la rupture linguistique survient à un moment où toutes les grandes métropoles du monde industrialisé se trouvent en pleine phase de tertiairisation leurs économies. Ce sont désormais les activités du tertiaire supérieur (nous y reviendrons) qui définissent les bases économiques des

²⁶ Pour une présentation plus détaillée des facteurs à l'origine du renversement Montréal-Toronto, voir Polèse (1990) et Polèse et Shearmur (2003).

grandes villes modernes. Ce sont précisément ces activités – sièges sociaux, services aux entreprises, institutions financières, etc., qui sont les plus sensibles aux communications verbales (et écrites) et aux dimensions affectives des relations d'affaires. La localisation d'un grand siège social n'est pas purement un choix économique; elle est aussi le reflet des préférences des dirigeants de l'entreprise et de ses principaux actionnaires.

La Révolution tranquille ne trouve pas le même accueil enthousiaste chez les Anglophones montréalais, du moins pas chez ceux qui, à tort ou à raison, se sentent menacés par la montée du nationalisme québécois. Les côtés moins jolis de la Révolution tranquille n'ont rien pour rassurer les Anglo-Montréalais. Le FLQ (Front de libération du Québec) est fondé en 1963. Le 17 mai 1963, des bombes explosent dans dix boîtes à lettres à Westmount. Le 5 mai 1966, une secrétaire meurt à cause d'une bombe envoyée par la poste. Des monuments et statues qui rappellent la présence britannique sautent régulièrement. Il n'est pas nécessaire de rappeler ici l'Histoire de la crise d'octobre de 1970, moment traumatique pour tous les Montréalais; mais qui a au moins ceci de positif qu'elle met fin au cycle de violence. C'est l'arrivée au pouvoir du Parti Québécois le 15 novembre 1976 qui, plus que tout autre événement, bouleverse la communauté anglophone. Non pas seulement est-ce qu'elle transforme, presque du jour au lendemain, le rapport entre les deux langues; mais elle ouvre aussi la porte à la séparation prochaine du Québec, dont la probabilité réelle est impossible à juger en 1977 ou en 1978.

Beaucoup d'Anglophones jugent que le moment est venu de partir. Entre 1976 et 1981, quelque 131 500 Anglophones quittent le Québec²⁷, la quasi-totalité étant originaire de la région montréalaise. L'exode anglophone avait déjà commencé dans les années 1960; mais c'est au cours de la 1976-1981 qu'il atteint son sommet. En tout, quelque 300 000 Anglophones quittent la province entre 1966 et 1986²⁸. Cette perte n'est pas seulement démographique, mais aussi économique; les populations partent avec leurs capitaux, leurs talents et, parfois, leurs entreprises et les emplois qui y sont associés. La Communauté urbaine de Montréal recense 99 départs de sièges sociaux entre janvier et juin 1977 (contre 35 pour la même période de l'année précédente²⁹). Le Conseil du Patronat du Québec compte 263 départs de sièges sociaux entre janvier 1977 et novembre 1978, presque tous vers Toronto³⁰. Le 6 janvier 1978, véritable coup de tonnerre, la direction de la Société Sun-Life annonce le déménagement de son siège social et de ses quelques 800 emplois, de Montréal vers Toronto, prétextant les contraintes imposées par la

²⁷ Bélanger (2007), p. 265, Tableau 13-3.

²⁸ Les sorties annuelles au cours de ces vingt ans sont plus que le double des départs « normaux »; si bien que les départs attribuables au choc linguistique et politique sont sans doute de l'ordre de 200 000.

²⁹ Bazinet (1977), cité dans Martin (1979), p. 32.

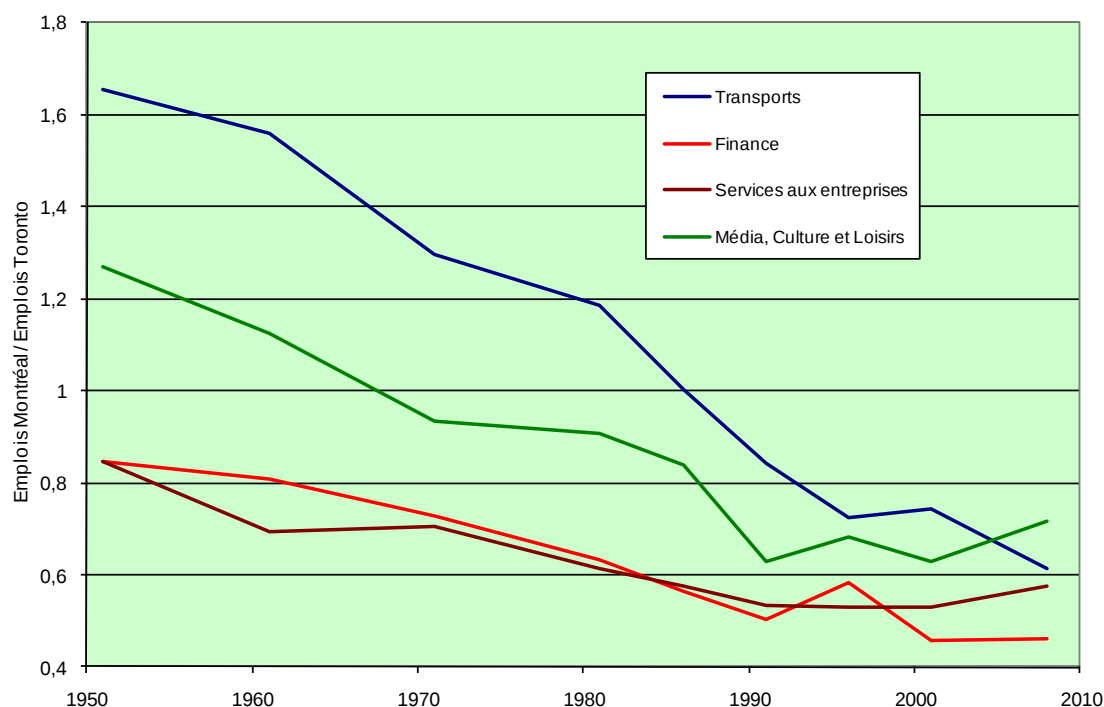
³⁰ Paquin *et al.*, (1978).

Loi 101. D'autres sociétés ne sont pas aussi ouvertes, préférant des déménagements en douceur ou en cachette. La Banque de Montréal et la Banque Royale, tout en gardant formellement leur siège social canadien à Montréal, transfèrent dans les faits la majeure partie de leurs fonctions de direction vers la Ville-Reine.

Pour une métropole comme Montréal, les sièges sociaux jouent un rôle économique névralgique; ils sont les principaux clients des grands bureaux comptables, des agences de publicité, des sociétés de gestion des plans de pensions et d'autres services financiers et corporatifs. Le PDG d'une grande société donnera normalement le mandat de vérification comptable à un bureau dans la même ville, avec lequel il entretient des liens personnels. Le départ d'un grand siège social se traduit donc par un effet d'entraînement auprès d'autres services aux entreprises, qui le suivront. Au cours des années 1970 et 1980, Toronto s'impose de plus en plus comme centre de services supérieurs pour le Canada; laissant à Montréal la desserte du marché proprement québécois; du moins, pour les services les plus sensibles à la langue et aux contacts personnels. En termes économiques, Montréal se trouve avec un hinterland rétréci. Le résultat se voit dans l'évolution de l'emploi dans la finance et dans les services aux entreprises (Figure 5). Vers la fin des années 1980, l'emploi à Montréal est à peine la moitié de celui de Toronto dans les deux secteurs. Cependant, c'est dans la finance que l'écart est le plus net. Déjà en 1984, la valeur des chèques compensés par les banques torontoises est huit fois celle des banques montréalaises³¹. La Bourse de Toronto dépasse de loin la Bourse de Montréal pour la valeur des transactions. Le clou viendra en 1997 lorsque la Bourse de Montréal cède à Toronto les transactions sur les actions ordinaires. La Bourse de Montréal se concentrera sur des marchés pour spécialisés. En 2007, elle se fusionnera avec la Bourse de Toronto tout en gardant ses activités propres. La question est réglée. Le centre de la finance du Canada est Bay Street et non pas St-James Street, devenue la Rue Saint-Jacques. Montréal restera une place financière, mais de second rang.

³¹ Picard (1986), 288: Tableau 2.

**Figure 5 - Emplois dans quatre secteurs d'activité.
Rapport Montréal/Toronto 1951-2008**



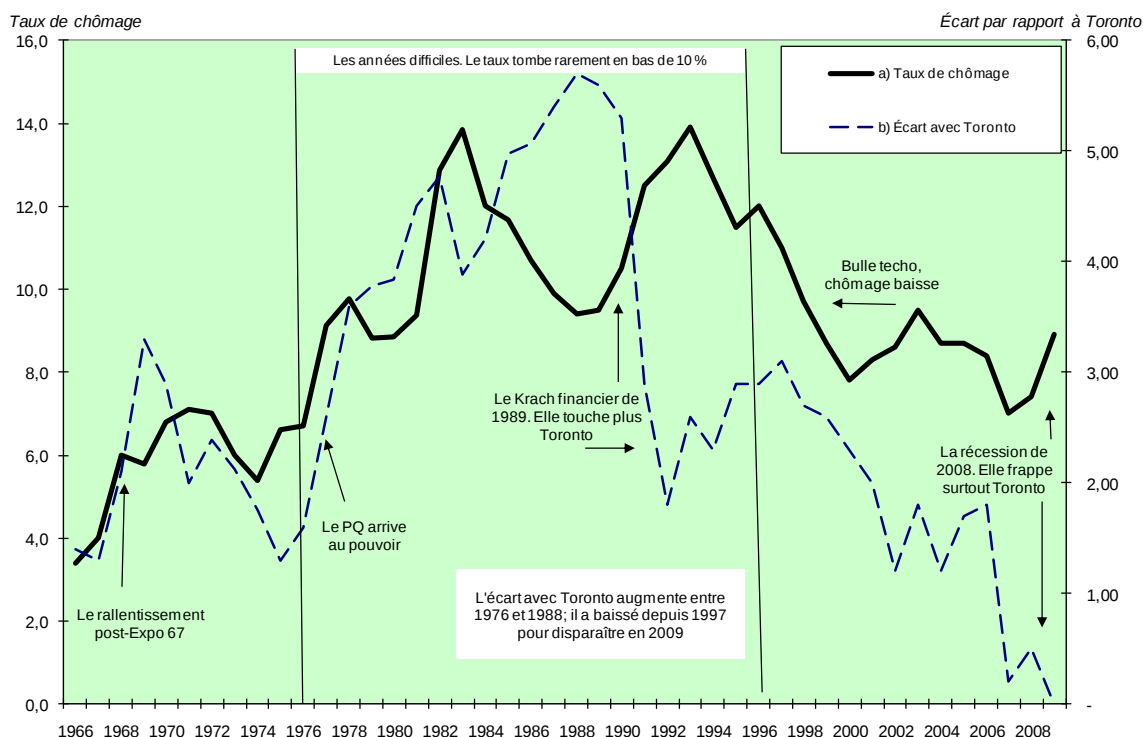
Les années difficiles

Vers la fin des années 1970, Montréal entre dans une période de sous-performance économique qui durera deux décennies, écho de son déclin relatif par rapport de Toronto. Montréal est déclarée zone désignée en 1977 par le ministère fédéral de l'Expansion économique régional, au même titre que d'autres régions défavorisées du Canada. La métropole enregistre systématiquement des taux de chômage au-dessus de la moyenne canadienne, avec parfois des taux supérieurs à 12 % (Figure 6). Il faudra attendre la fin des années 1990 pour que le chômage tombe définitivement en bas de la barre des 10 %. Pour la classe politique, mais aussi le milieu des affaires, c'est une période de questionnement et d'auto-analyse. On parle d'un déficit structurel de quelque 200,000 emplois, que Montréal aurait normalement générés, si elle affichait un dynamisme comparable à celui d'autres grandes métropoles nord-américaines³². Clairement, quelque chose ne va pas. De nombreuses études et commissions sont commandées pour scruter l'économie montréalaise; dont la plus connue est le Rapport Picard³³, commandé par le gouvernement fédéral et rendu public en novembre 1986.

³² Côté (1990), p. 7.

³³ Picard (1986).

Figure 6 - Chômage (taux) : a) Région métropolitaine de Montréal, b) écart avec le taux de chômage à Toronto. 1966-2009



Les bouleversements linguistiques et politiques des années 1960 et 1970 ont, nous l'avons vu, provoqué des contre-réactions qui ont secoué l'économie montréalaise. Une bonne partie de la vieille élite économique est partie, et avec elle les institutions et les fonctions qui, jadis, définissaient la base économique de Montréal. Cependant, Montréal doit également faire face à des changements technologiques qui, à terme, vont finir par défaire sa position historique comme plaque tournante des transports du Canada. En 1980, Montréal n'est plus le centre des transports du Canada. Le port, jadis le socle sur lequel reposait son économie, ne joue plus qu'un rôle secondaire. Le ferroviaire, autre grand pilier historique, est en déclin. L'aviation civile, pourtant garante de sa place continue comme plaque tournante, est aussi en train de lui échapper au profit de Toronto. Que se passe-t-il?

Montréal n'est plus le centre des transports du Canada

Commençons par le port. Le port de Montréal subit, depuis les années 1950, le même sort que d'autres grands ports à travers le monde. Deux innovations technologiques vont modifier sa vocation et réduire son poids économique : la montée du transport aérien et la conteneurisation du transport des marchandises. Le transport aérien enlève au bateau son monopole pour le transport

transocéanique des passagers. À partir du milieu des années 1950, Montréal, comme d'autres grands ports, cesse d'être un port de passagers. Les immigrants en provenance d'Europe ou d'ailleurs arrivent désormais par avion. Ce changement dans le mode de transport transocéanique a aussi pour conséquence de rompre le lien historique entre la fonction portuaire et les places d'affaires. Les transactions financières sont, depuis toujours, fortement tributaires des contacts interpersonnels (entre banquiers, investisseurs, clients). D'autres relations d'affaires le sont aussi. Tant et aussi longtemps que tels contacts – entre villes de continents différents – nécessitaient des voyages par bateau, les villes portuaires jouissaient d'un avantage certain. Cet avantage est disparu. Au Canada, la fin de cet avantage technologique a facilité la montée de Toronto comme place internationale d'affaires, même s'il n'en est pas la cause première.

Reste alors le transport des marchandises. Avant l'arrivée de la conteneurisation dans les années 1950 et l'introduction des techniques mécanisées de transbordement, la manutention des marchandises était une activité onéreuse et coûteuse, impliquant une main-d'œuvre importante. Dans les années 1980, le métier de débardeur est en voie de disparition. Les emplois directement liés au port passent de 4 000 en 1961 à 2 600 en 1981, et à seulement 750, vingt ans plus tard. La conteneurisation a aussi pour conséquence de changer la vocation du port de Montréal; son activité est désormais moins reliée à l'économie de la ville, et par conséquent en est aussi moins tributaire. Avant, la grande majorité des arrivages au port étaient destinés à l'industrie locale (de l'ordre de 80 % dans les années 1930). Maintenant, la majorité des marchandises (arrivée ou expédiée) est destinée à des points plus lointains. C'est une bonne nouvelle, car cela signifie que le port joue davantage un rôle comme point de transbordement pour un vaste hinterland, qui comprend aujourd'hui tout le Midwest américain, tirant profit de sa position stratégique comme port atlantique d'intérieur. Mais, en contrepartie cela signifie, la conteneurisation aidant, que les marchandises transbordées ne font que passer, sans grand lien avec l'économie de Montréal. Le port de Montréal marche bien et continuera à bien marcher (il continue à afficher de bons profits), mais est désormais relativement autonome, comme d'autres grands ports de marchandises.

L'ouverture de la Voie maritime du Saint-Laurent en 1959 contribue également au changement de vocation du port de Montréal. Au contraire de ce que certains craignaient à l'époque, la Voie maritime ne met pas fin au rôle de Montréal comme point obligé transbordement des marchandises; les transocéaniques ne se mettent pas, tout à coup, à monter la Voie maritime vers Toronto ou Chicago. Quelques-uns le font, mais ils sont rares. La Voie maritime est peu adaptée aux transatlantiques; elle accueille surtout des laquiers (« lakers ») qui transportent du vrac, dont les céréales d'Ouest. Il est désormais possible de sauter le tronçon ferroviaire ontarien pour

transporter directement le blé de Thunder Bay (ou Duluth) à Baie-Comeau ou à Sept-Îles (Port-Cartier), pour être transféré à des transocéaniques. Pour Montréal, le principal impact de la Voie maritime est la perte du transbordement des céréales au profit des autres ports du Québec, plus à l'est. L'impact de ce transfert sur l'économie montréalaise est mineur, car le transbordement des céréales n'est plus une source importante de création d'emplois. Sept-Îles – Port-Cartier – maintenant grand port céréalier du Québec – ne se transforme pas en grande ville industrielle. Pour le port de Montréal, le transport des céréales n'occupe plus qu'une place secondaire; son avantage réside désormais dans le transport des marchandises générales, avantage qu'elle exploite avec succès, nous l'avons dit. La Voie maritime apporte aussi un gain imprévu; mais qui est plutôt de nature urbanistique. C'est grâce à la Voie maritime, qu'il est possible de démolir progressivement, entre 1963 et 1978, les immenses silos à grain et qui bloque la vue sur l'eau, et donc d'ouvrir à nouveau le Vieux-Montréal sur le Fleuve.

Passons à l'industrie ferroviaire. Elle est victime des effets combinés de la réorganisation du commerce du blé, de la mécanisation progressive de diverses tâches, de la concurrence croissante d'autres modes de transport et du déclin généralisé du rail en Amérique du Nord. L'avion ôte au rail son avantage pour le transport de passages sur de grandes distances (on ne se déplace plus entre Montréal et Vancouver par train) et l'automobile et l'autobus lui font concurrence sur des trajets plus courts. Le rail se trouve aussi de plus en plus en concurrence avec le camion pour le transport des marchandises. L'avantage principal qu'il conserve est pour le transport du vrac et de marchandises lourdes sur de grandes distances. Le résultat est une diminution progressive de demande pour des services ferroviaires et, parallèlement, pour du matériel roulant. De 1961 à 1981, l'emploi dans la fabrication de matériel roulant passe de quelques 6 000 à 2 800, pour tomber à 1 400 vingt ans plus tard. Les grands ateliers sont recyclés à d'autres usages : les Shops Angus donnent naissance à un développement immobilier et un Technoparc. C'est par contre dans les services ferroviaires que la chute est plus brutale : l'emploi dans les services associés au rail, encore relativement importants en 1981 avec 20 700 effectifs (comparativement à 220,000 en 1961), tombe à 5 800 vingt ans plus tard. Des *cours de triage* sont abandonnées. La Gare Windsor, symbole naguère de la puissance de Montréal, cesse ses activités comme gare dans les années 1990. En 1996, le Canadien Pacifique déménage son siège social à Calgary, fermant ainsi un autre chapitre de l'histoire de Montréal.

L'évolution à Montréal du transport par rail et par bateau dont nous venons de faire état est largement inévitable, conséquence du changement technologique. Ailleurs, d'autres villes portuaires et ferroviaires subissent des chocs analogues. Les ports se détachent des centres-villes et les terminus ferroviaires cessent d'être des monuments de modernité.

Cependant, l'évolution de l'aviation à Montréal est autre histoire. La fin de Montréal comme plaque tournante aérienne n'avait rien d'inévitable. Elle est avant tout une histoire d'erreur humaine. Montréal devait rester, nous le savons, la porte d'entrée pour les vols en provenance de l'Europe. En 1970, Dorval est toujours le principal aéroport du Canada, même si le changement technologique ne rend plus l'escale à Montréal obligatoire. À partir de la fin des années 1960, les avions sont plus performants et peuvent survoler Montréal pour directement atteindre Toronto ou d'autres destinations à l'Ouest. La réglementation fédérale continue néanmoins à favoriser Montréal, obligeant les transporteurs transatlantiques à choisir la métropole québécoise. L'obligation est levée en 1972, mais partiellement réinstaurée en 1976. Il faudra attendre les années 1990 pour que le marché nord-américain de l'aviation soit davantage libéralisé. La concurrence avec Toronto s'intensifie; mais cela ne signifie pas forcément pour Montréal la perte de la fonction de plaque tournante. Pour cela, il faut autre chose.

À la fin des années 1960, le gouvernement fédéral décide de frapper un grand coup : doter Montréal d'un aéroport international ultramoderne. Le nouvel aéroport international de Montréal – Mirabel – ouvre ses portes en octobre 1975. Dans les années qui suivront, la part de Montréal dans le trafic aérien canadien chutera brutalement; le nombre total de passagers (embarqués/débarqués) dans les deux aéroports montréalais (Dorval et Mirabel) stagnera, tandis que le nombre fait plus que tripler à l'aéroport de Toronto de 1975 à 1995. Vingt ans après l'ouverture de Mirabel, Montréal n'est plus qu'un centre aérien secondaire, avec à peine 10 % du marché canadien³⁴. C'est surtout pour les passagers en correspondance que l'écart se creuse; en 1990, Toronto accueillera cinq fois plus de passagers en correspondance que les deux aéroports montréalais. La plaque tournante aérienne du Canada, c'est Toronto. C'est désormais là qu'Air Canada concentre ses activités; même si, officiellement, son siège social est à Montréal.

La raison de la débâcle aérienne montréalaise est simple, même si personne, manifestement, ne l'a vu venir. En faisant fonctionner deux aéroports sur un marché aussi restreint que Montréal, Mirabel vient rompre, du jour au lendemain, la fonction de lieu de correspondance (plaque tournante), essentielle à tout grand aéroport. La réglementation fédérale divise le marché entre les

³⁴ Discazeaux (2005).

deux aéroports : Mirabel accueillera les vols internationaux (d'outre-mer), tandis que Dorval gardera les vols continentaux. Les deux aéroports sont à 30km l'un de l'autre. Même en supposant d'excellents moyens de transport, ce n'est guère idéal pour des correspondances. Le passager en provenance de Paris, voulant se rendre à Vancouver ou Cleveland, devra d'abord débarquer à Mirabel et ensuite se rendre à Dorval pour prendre son vol vers Vancouver (ou Cleveland). On comprend facilement que le parisien choisira plutôt un vol sur Atlanta ou Toronto, où il trouvera sa correspondance au même aéroport. Les grandes plaques tournantes (« hubs ») se construisent autour d'un seul aéroport, où arrivent et d'où repartent des vols dans différentes directions. Montréal a, sans trop s'en rendre compte, sabordé sa chance de se doter d'un tel aéroport. Il aurait fallu soit tout concentrer à Mirabel, solution peu réaliste à l'époque vu l'absence d'infrastructures adéquates de transport³⁵, ou bien continuer à miser sur Dorval. Nous savons, à trente ans de distance, que la deuxième option aurait été la bonne. Le milieu d'affaires s'en rend compte, progressivement, mais fermer Mirabel n'est pas une décision politique facile.

En 1997, Dorval est à nouveau autorisé à accueillir des vols internationaux, mettant ainsi fin à l'épopée Mirabel. En l'an 2000 commencent les travaux d'agrandissement pour doubler sa capacité; tous les vols passagers y sont transférés en 2004. Montréal se retrouvera enfin avec un aéroport « normal », et pourra maintenant espérer récupérer des fonctions perdues de plaque tournante. C'est une bonne nouvelle, mais le mal est fait. Un quart de siècle de bicéphale aéroportuaire auront suffi pour donner à Toronto une avance irrécupérable.

D'autres facteurs, notamment la signature du Pacte de l'auto entre le Canada et les États-Unis en 1965, instaurant le libre-échange dans l'industrie automobile, aident à stimuler l'économie ontarienne. L'industrie automobile est alors l'industrie phare de l'économie nord-américaine, place qu'elle occupera jusqu'aux années 1980. Le sud de l'Ontario occupera une place de choix dans cette industrie avec presque 20 % de la production continentale, une performance enviable. L'industrie automobile ne réussit pas à prendre racine dans la région montréalaise, malgré parfois de généreuses subventions de la part du gouvernement québécois. La firme Renault ferme son usine à Saint-Bruno en 1972 et l'usine de General Motors à Sainte-Thérèse ferme ses portes en 2002. Cependant, le peu de succès de l'industrie automobile dans la région montréalaise se révélera un avantage quelques années plus tard (nous y reviendrons).

³⁵ De plus, la base d'entretien d'Air Canada est restée à Dorval.

Résumons. Après la longue période d'expansion économique d'après-guerre – les trente glorieuses – moussée en partie par la mise en place de l'État-providence, l'économie montréalaise doit à partir des années 1960 composer avec deux grandes transformations qui finiront par briser son élan : 1) le départ pour Toronto d'une partie de son élite économique anglophone et la perte, en parallèle, de sa position comme le centre des affaires du Canada; 2) l'abandon de son rôle comme centre des transports du Canada, résultat à la fois de changements technologiques et d'erreurs politiques. Deux piliers historiques de son économie – les transports et la finance – sont en voie de disparaître; ils ne jouent plus (et ne joueront plus) le rôle moteur qu'ils jouaient jadis. Les défis de l'économie montréalaise ne s'arrêtent pas là. Sa base manufacturière, le troisième pilier historique, est trop tributaire des vieilles industries d'une autre époque. Un regard sur les industries les plus importantes en 1981 (Tableau 2) révèle une structure qui n'est pas très différente de celle de 1938 (Tableau 1). Les libellés sectoriels ont parfois changé, mais on y retrouve, en gros, les mêmes industries. La base manufacturière est toujours dominée par l'industrie du vêtement et du textile, les produits divers en métal et la production d'aliments et boissons. Ce ne sont pas, sauf exception, des industries d'avenir.

Toutefois, les premiers signes d'une reconversion industrielle sont visibles. De nouvelles industries ont surgi qui n'étaient pas là (ou peu présentes) avant la guerre : équipements électroniques; matériel de télécommunications; fabrication d'avion et d'équipements de transport; cette dernière étant l'héritière du savoir-faire légué par l'industrie du matériel roulant. Toutefois, le poids de ces « nouvelles » industries est encore faible. En y ajoutant la pharmaceutique (déjà visible en 1938), elles comptent pour à peine 15 % de l'emploi manufacturier en 1981. La structure industrielle ne se modifie que très lentement, trop lentement pour compenser les pertes encaissées dans d'autres secteurs de l'économie montréalaise. Entre-temps, Montréal est en train de connaître d'autres transformations plus positives; mais pour cela il faudra attendre la fin des années 1990 et les débuts du 21^e siècle.

Renaissance. Montréal économique des années 1990 jusqu'à aujourd'hui

À partir du milieu des années 1990, Montréal renoue avec la croissance, portée par la bulle technologique – l'arrivée de l'Internet et d'autres technologies d'information – qui entraîne toutes les économies avancées. La signature du traité de libre-échange avec les États-Unis en 1989 (élargi en 1994 pour inclure le Mexique) stimule l'économie canadienne; les exportations montent en flèche. Montréal en profite aussi. Cependant, d'autres changements, propres à la métropole, dont les origines remontent aux années 1960, sont en train de porter fruit. Le

référendum de 1995, quoique presque gagné par le camp du oui, ne provoque pas le même choc économique que celui de 1980; c'est révélateur d'un changement radical dans la composition de la classe d'affaires montréalaise. Dites crûment, les entreprises anglophones qui voulaient partir sont maintenant parties. Les élites économiques ne sont plus les mêmes; ni les barrières sociales qui séparaient jadis Anglophones et Francophones (et aussi Juifs et d'autres ethnies de l'élite dominante). En 1992, geste de haute valeur symbolique, le *Montreal Board of Trade*, refuge traditionnel de l'élite anglophone, fusionne avec la Chambre de commerce de Montréal (francophone) pour former une seule Chambre de Commerce du Montréal métropolitain.

Tableau 2 - Les 25 principales industries manufacturières, classées en ordre décroissant du nombre d'emplois. Montréal, 1981

Secteurs industriels	Emplois
Bonneterie et habillement	53 146
Produits en métal	25 198
Imprimerie	21 560
Aéronefs	16 547
Textiles divers et tapis	12 479
Papier	11 595
Équipement de télécommunication	11 315
Meubles	10 772
Machines	10 080
Produits manufacturiers divers	9 387
Transformation de métaux	9 283
Produits minéraux non-métalliques	8 279
Aliments divers	7 532
Boissons	7 532
Boulangeries	400
Chaussures et cuirs/autres	697
Produits pharmaceutiques	5 913
Produits du pétrole et du charbon	5 147
Véhicules automobiles	-052
Plastiques	4 727
Bois	4 506
Manuf.: Viandes et volailles	4 321
Manuf.: Lait	4 239
Équipement électrique	3 974
Produits chimiques divers	3 601
<i>Total des 25 industries</i>	<i>270 282</i>
<i>% de l'emploi manufacturier total</i>	<i>88 %</i>

La fusion des deux chambres tourne définitivement la page sur un long chapitre dans l'histoire économique de Montréal, et consacre, par le même biais, l'arrivée au sommet de la nouvelle élite francophone. L'expression « Québec Inc. » entre dans le vocabulaire. De grandes entreprises manufacturières sous contrôle francophone sont maintenant présentes dans tous les domaines : Quebecor en imprimerie, Cascades dans le papier, Bombardier en avionnerie et matériel de transport, Héroux Devtek dans l'aérospatiale et matériel militaire, etc. Pour les Montréalais du début du 21^e siècle, cela paraît sans doute tout à fait normal. On oublie vite qu'il s'agit d'une véritable révolution. L'époque de la domination économique de Montréal par un seul groupe (minoritaire) est bel et bien révolue. En 2003, au Québec, les entreprises sous contrôle francophone comptent pour trois fois plus d'emplois que les entreprises sous contrôle anglophone³⁶. La montée des entreprises francophones s'observe aussi dans le secteur tertiaire moderne (Softimage en informatique; SECOR en gestion-conseil; SNC-Lavalin en génie-conseil; etc.) et, en parallèle, dans l'expansion des institutions financières francophones (Banque Nationale, Caisses Desjardins, Alliance Assurances, etc.), dont les bureaux contribuent à refaçonner le centre des affaires de Montréal.

La forte présence, au début du 21^e siècle, des entreprises francophones n'est pas uniquement le fruit des changements de mentalités et des interventions de l'État qu'apporte la Révolution tranquille. Elle est aussi le reflet d'un processus de remplacement d'une classe d'affaires par une autre. Le succès, il est vrai, du génie-conseil montréalais, qui compte parmi les plus grandes firmes du monde, n'aurait pas été possible sans au départ l'énorme coup de pouce donné par Hydro-Québec; tout comme le succès du secteur montréalais de l'aérospatiale aurait été impensable sans les commandes et l'aide financière de l'État fédéral. Dans d'autres domaines – notamment le commerce, la finance et des services aux entreprises – les entrepreneurs francophones (mais aussi d'autres origines) ont aussi profité du vide laissé par les entrepreneurs et les investisseurs qui, au cours des années 1960, 1970 et 1980, ont fui Montréal ou, tout simplement, ne voulaient pas investir au Québec. Montréal a eu de la chance dans son malheur. Elle l'a échappé belle, pour ainsi dire, puisque le ralentissement économique provoqué par le choc politique et linguistique des années 1960 et 1970 aurait pu être pire. La chance de Montréal, c'est que le départ des élites économiques et le rapetissement des investissements extérieurs surviennent à un moment où une nouvelle élite est en train de monter, celle-ci ne demandant pas mieux que d'occuper des marchés qui lui sont maintenant ouverts.

³⁶ Vaillancourt et Vaillancourt (2005)

Tableau 3 - Répartition (%) de l'emploi entre grands secteurs d'activité économique. Région métropolitaine de Montréal, 1951, 1981, 2008

<i>Secteurs d'activité</i>	<i>Part de l'emploi total (%)</i>			<i>Changement 1951-2008</i>
	1951	1981	2008	
Secteur primaire	0,6	0,6	0,5	-0,1
Électricité, eau et gaz	0,8	1,0	0,8	0,0
Construction	6,9	4,4	5,1	-1,8
Industries manufacturières	37,6	24,1	12,7	-24,9
Commerce, gros et détail	16,0	17,7	16,6	0,6
Transports	8,6	6,0	5,2	-3,4
Finances, assurances, immobilier	4,6	6,4	6,9	2,4
Services aux entreprises	2,7	5,2	13,0	10,4
Éducation	2,6	6,7	7,0	4,3
Santé et services sociaux	4,0	8,0	11,7	7,8
Média, culture et loisirs	3,2	4,8	5,8	2,7
Hébergement et restauration	5,3	5,2	6,0	0,7
Autres services	2,3	4,1	4,3	2,0
Administrations publiques	4,5	5,7	4,3	-0,2
	100	100	100	

Le début du 21^e siècle voit également l'aboutissement d'un long processus de tertiarisation de l'économie montréalaise. L'industrie manufacturière ne compte plus que pour 12,7 % de l'emploi de la région (contre 38 % en 1951). Sa base économique s'est sensiblement transformée. En cela, Montréal n'est pas différente d'autres grandes métropoles. Ce processus de tertiarisation des économies métropolitaines tire sa source de trois grands courants de changement apparus après la Seconde Guerre mondiale : 1) la montée, dans un premier temps, de l'État providence et de l'éducation postsecondaire; 2) la montée, par la suite, des services supérieurs et des activités de bureau; 3) l'exode des industries manufacturières vers des villes plus petites. La troisième est en large mesure la conséquence de la deuxième. La montée du tertiaire supérieur, à l'origine des tours à bureau dans le centre, fait augmenter les prix immobiliers, tout en augmentant l'achalandage véhiculaire. Par conséquent, la partie centrale de la ville devient de moins en moins intéressante pour des industries manufacturières grandes consommatrices d'espace. En parallèle, l'arrivée du camion libère les industries de la nécessité de se localiser à proximité d'une voie d'eau (le Canal Lachine ou le port, en l'occurrence) ou d'une voie ferrée. À Montréal, comme ailleurs, l'industrie cherchera désormais des sites où les terrains sont moins chers et plus facilement accessibles par camion. Proche de Montréal, ce sont des villes (plus petites) comme Saint-Jean-sur-Richelieu, Saint-Hyacinthe, Drummondville et Granby qui accueillent des industries manufacturières. Pendant ce temps, la structure économique de la métropole se tertiarise.

La montée des services supérieurs et des activités de bureau est aussi le reflet d'une transformation fondamentale des économies avancées. La distinction entre fabrication et services s'efface dans l'économie du savoir, dans laquelle la production repose d'abord sur des cerveaux et sur l'imagination, et non sur des bras. Presque tout produit est maintenant constitué d'un mixte d'objets fabriqués et de services de tous genres : recherche, conception, design, publicité, marketing, etc. La fabrication comme telle se fera souvent dans une ville moyenne (ou encore en Chine), mais les activités en amont ou en aval à fort contenu en matière grise se font dans la grande ville. C'est dans la prestation de services modernes que se trouvent souvent la plus grande valeur ajoutée, les plus hauts salaires et, aussi, les grands élans de créativité. Les services modernes « voyagent »; ils s'exportent au même titre que des marchandises. Un rapport rédigé à Montréal s'expédie à Paris sans coût par courriel. Des logiciels conçus au Texas ou en Californie se vendent à travers la planète. Des émissions de nouvelles, des chansons, des spectacles, etc., se transmettent électroniquement. Le service sera peut être produit à New York, à Hollywood ou à Montréal, mais consommé à Mexico, Marseille ou ailleurs. Ce sont les services marchands à haut contenu de savoir – dont la gamme s'élargit de jour en jour – qui définissent maintenant la base économique des grandes métropoles.

Pour Montréal, les indices sont encourageants. Un regard sur son économie au début du 21^e siècle révèle une métropole en train de faire la transition vers l'économie du savoir, quoique peut-être pas aussi rapidement qu'on l'aurait souhaité. Les secteurs du tertiaire moderne sont parmi les plus dynamiques de l'économie montréalaise, et compensent ainsi largement les pertes accusées dans les industries traditionnelles. En prenant l'année 2006 comme repère (dernier recensement disponible), Montréal, au cours des vingt-cinq années précédentes, a perdu quelque 30 000 emplois dans l'industrie du vêtement et, respectivement, 15 000 et 6 000 emplois dans les services ferroviaires et le textile. Cependant, elle a gagné 35 000 emplois dans le secteur des services informatiques, 26 000 dans le génie-conseil et d'autres études scientifiques et 11 500 dans la gestion-conseil. La chute de l'emploi dans le vêtement et le textile était prévisible, conséquence de l'ouverture des marchés et la perte de l'avantage comparatif de Montréal dans les industries à bas salaire. La démographie galopante des Canadiens français qui lui fournissaient une main-d'œuvre facile maintenant est chose du passé. Toutefois, le vêtement reste un secteur important de l'économie montréalaise; mais se tourne davantage vers la mode et la haute couture, secteurs où la conception, le design et la commercialisation occupent une place importante.

Tableau 4 - Les 25 principales industries manufacturières, classées en ordre décroissant du nombre d'emplois. Montréal, 2006

Secteurs industriels	Emplois	gains/pertes depuis 1981
Imprimerie	36 730	15 170
Aéronefs	23 375	6 828
Bonneterie et habillement	22 930	(30 216)
Produits en métal	19 330	(5 868)
Machines	14 250	4 170
Meubles	11 925	1 153
Plastiques	11 330	6 603
Produits pharmaceutiques	8 655	2 742
Équipement de télécommunication	8 650	(2 665)
Produits manufacturiers divers	8 530	(857)
Papier	8 415	(3 180)
Boulangeries	7 050	(350)
Matériel professionnel et scientifique	6 840	3 864
Transformation de métaux	6 565	(2 718)
Textiles divers et tapis	6 540	(5 939)
Aliments divers	6 300	(1 232)
Produits minéraux non métalliques	6 195	(2 084)
Bois	5 895	1 389
Manuf. : Viandes et volailles	4 910	589
Manuf. : Lait	4 035	(204)
Boissons	3 920	(3 612)
Pièces automobiles	3 205	2 051
Petits appareils électroniques	2 455	1 430
Produits de toilette	2 305	(1 183)
Équipement électrique	2 120	(1 854)
<i>Total des 25 industries</i>	242 455	(15 972)
<i>% de l'emploi manufacturier total</i>	91 %	

**Tableau 5 - Principaux secteurs d'emploi du tertiaire supérieur, classés
en ordre décroissant, Montréal 2006**

Secteurs industriels	Emplois	Gains/pertes depuis 1981
Services divers aux entreprises	47 270	28 713
Banques	45 210	3 869
Génie-conseil et études scientifiques	42 205	26 026
Services informatiques	39 355	35 596
Universités et collèges	28 845	9 736
Assureurs	25 170	10 279
Téléphonie et télécommunications	19 240	769
Services juridiques	17 095	8 341
Services comptables	16 680	7 670
Courtiers et sociétés d'investissement	16 570	11 093
Conseil en gestion	15 570	11 571
Théâtres et spectacles	12 775	9 851
Production et distribution de films	12 615	10 522
Radiodiffusion et télévision	12 455	4 667
Publicité	11 560	7 284
Transports aériens	9 965	(2 748)
Bureaux de recherche de cadres	9 215	7 103
Exploitants immobiliers	8 860	(207)
Services auxiliaires aux transports aériens	2 935	1 326
Total	393 590	191 462

La transition se voit aussi à un autre niveau. L'économie montréalaise se tourne de plus en plus vers la production de biens et de services destinés au marché international. Dans le secteur manufacturier, l'exportation compte pour la majorité de la production dans des industries comme l'avionnerie, la pharmaceutique et la fabrication d'équipements de télécommunications. Des secteurs plus traditionnels comme le vêtement et le meuble se tournent également vers des marchés internationaux. C'est dans le secteur tertiaire moderne à fort contenu de savoir et d'imagination que l'internationalisation est le plus visible. Le Cirque du Soleil en est l'exemple phare en ce début du 21^e siècle, ambassadeur de Montréal à travers le monde, ses spectacles se produisant dans on ne sait plus combien de villes. Pour les secteurs plus technologiques comme le génie-conseil, la production de jeux vidéo et la conception de logiciels d'animation, la clientèle est très majoritairement internationale. La plupart des grands cabinets de gestion-conseil et de services juridiques ont des bureaux à l'étranger ou font partie de réseaux internationaux. Fabrication et exportation de services vont parfois ensemble. La société CAE de Ville Saint-Laurent, dont 90 % de la production est exportée, ne fabrique pas seulement des simulateurs de vols; mais offre également des cours de formation à des pilotes de tous les pays du monde.

Cependant, la transition vers une économie plus performante n'est pas complète. Montréal traîne la patte sur plusieurs indicateurs. Son taux de scolarisation est en bas de celui de la plupart des villes de taille comparable en Amérique du Nord, le niveau de rémunération de la main-d'œuvre aussi. En 2006, le pourcentage des Montréalais (entre 25 et 65 ans) avec un diplôme supérieur³⁷ est de 26,5 %, contre 33,6 % à Toronto, 34,8 % à Atlanta et 44,6 % à Boston³⁸. Les gains médians des travailleurs (hommes et femmes) à Montréal en 2006 se situent à 87 % de la médiane à Toronto. Cet écart avec Toronto nous rappelle celui constaté deux générations plus tôt, le reflet non pas seulement de la plus faible mobilité (continue) de la main-d'œuvre francophone, mais aussi de deux legs de l'histoire dont les effets font toujours partie du paysage montréalais; une structure économique comprenant encore trop d'industries à bas salaire (même si leur part a sensiblement diminué) et la sous-scolarisation systématique des Francophones. La tendance va cependant dans la bonne direction; pour des cohortes plus jeunes, les écarts de scolarisation sont nettement moins criants³⁹. La transition d'un type d'économie à un autre ne se fait pas du jour au lendemain.

La structure économique de Montréal du début du 21^e siècle porte toujours les traces de son passé, nous l'avons dit. Elle a aussi légué de bonnes choses; au premier chef la grande diversité de sa base industrielle, qui couvre une large gamme d'industries : de la fabrication de produits laitiers à la fabrication de simulateurs de vols. Cette diversité met l'économie montréalaise à l'abri de chocs violents, parfois irrécupérables, de villes comme Detroit et Pittsburgh, celles-ci étant spécialisées dans une seule industrie (l'automobile pour la première, l'acier pour la deuxième). La diversité se manifeste aussi dans les origines de la nouvelle classe d'affaires. La montée des Francophones ne signifie pas l'exclusion des autres, heureusement. Beaucoup d'Anglophones sont restés (ou venus), et se sont adaptés avec succès aux nouvelles réalités; à côté, des (futurs) entrepreneurs de toutes origines sont venus s'ajouter à la classe d'affaires de Montréal. Les fondateurs de la société CAE, évoquée plus tôt, sont anglophones; la Société Saputo – chef de fil mondial dans le fromage – a des origines italo-montréalaises. C'est une richesse et, il faut l'espérer, le restera.

³⁷ Un baccalauréat ou un diplôme ou un certificat supérieur au baccalauréat (ou tout diplôme supérieur)

³⁸ CMM (2009).

³⁹ CMM (2009)

L'avantage d'une structure économique diversifiée s'observe en 2008 lors du ralentissement économique qui frappe l'économie mondiale, suit l'écèlement de la crise des « subprimes » aux États-Unis⁴⁰. De grandes banques américaines font faillite; des banques britanniques et européennes aussi. L'industrie nord-américaine de l'automobile est particulièrement touchée. General Motors, jadis fleuron l'industrie américaine, déclare faillite en 2009, et marque ainsi la fin d'une époque. Certains prétendent il s'agit de la pire crise économique depuis la Grande Crise des années 1930. La comparaison est quelque peu exagérée; mais il ne s'agit pas moins d'un ralentissement brutal de la croissance économique mondiale. Pourtant, le Canada est moins touché que d'autres pays et – surtout – Montréal s'en tire mieux que Toronto ou Calgary. Pour le Canada, l'explication réside en partie dans la (meilleure) santé de son système bancaire, moins touché par la crise des « subprimes ». Par un surprenant retournement de destins, c'est l'Ontario qui est la plus durement touchée et donc aussi, par ricochet, Toronto. C'est le prix que Toronto paye pour sa spécialisation dans les services financiers, comme lors de la crise immobilière de 1989; mais accentuée cette fois-ci par la spécialisation de sa région dans l'industrie automobile.

Les Montréalais en 2009 peuvent y voir une certaine revanche de l'histoire. La contrepartie de la relative faiblesse de Montréal dans les services financiers fait qu'elle est moins sensible, aujourd'hui, aux chocs qui frappent périodiquement des capitales financières comme New York, Londres et Toronto. En parallèle, le bateau manqué de l'industrie automobile des années 1960 et 1970, dont le Québec se plaignait à l'époque, s'est transformé en avantage quarante ans plus tard. Aujourd'hui, le pacte de l'auto de 1965, qui a stimulé l'économie ontarienne à l'époque, mais a aussi provoqué sa surspécialisation dans l'industrie automobile, est perçu autrement. L'économie québécoise, nous l'avons vu, a peu tiré profit des grandes industries de l'époque où le charbon et l'acier régnaient en maîtres. Soixante-quinze ans plus tard, les villes qui ont sauté l'étape de l'industrie lourde réussissent mieux, en règle générale, dans l'économie du savoir. En 2009, pour la première fois depuis que des données existent (1966), le chômage se situe au même niveau à Toronto qu'à Montréal – autour de 9 % – le reflet autant de la mauvaise performance de la Ville-Reine que de la bonne performance de la métropole québécoise. Cette mise à niveau – peut-être passagère – des deux vieilles rivales annonce-t-elle un nouvel équilibre? Il est encore trop tôt pour l'affirmer.

Montréal jouit de plusieurs atouts. À la différence de villes comme Détroit, Cleveland ou Pittsburgh, qui ne se sont jamais tout à fait relevées des chocs du passé, Montréal n'a jamais

⁴⁰ La crise des « *subprimes* » réfère à des placements – des papiers commerciaux détenus par des banques ou autres investisseurs – fondés sur des prêts hypothécaires douteux. Du jour au lendemain, ces papiers commerciaux perdent presque toute leur valeur.

laissé son centre-ville et ses infrastructures dépérir. Dans l'ensemble, elle a conservé une bonne qualité de vie et un habitat agréable, rien de comparable aux quartiers dévastés des vieilles villes industrielles du Midwest américain ou des Midlands britanniques. Montréal n'a jamais perdu son allure extérieure de grande ville; même si elle a irrémédiablement cédé la première place canadienne à Toronto. Son centre-ville, avec quelques 300 000 emplois, est l'un des plus denses et les plus animés en Amérique. Cependant, son grand atout économique est le fait d'être *la* métropole d'une société distincte en Amérique du Nord, *la* grande ville vers laquelle convergent les talents et les futurs entrepreneurs. La nouvelle classe d'affaires de Montréal est en bonne partie originaire des autres régions du Québec. Combien de PDG de grandes sociétés montréalaises viennent de l'Abitibi, de Québec ou des Bois-Francs? Pour toute grande société québécoise (ou en voie de le devenir) Montréal est le sommet. C'est la différence fondamentale avec d'autres villes comme Winnipeg ou Cleveland. Une entreprise de Winnipeg qui grandit et vise l'arène internationale finira probablement par déménager son siège social à Toronto ou à Calgary, tout comme un jeune entrepreneur en puissance de Cleveland trouvera normal de tenter sa chance à Chicago ou Los Angeles. La présence de ce bassin « captif » de talents et de futurs entrepreneurs fait que Montréal ne se transformera jamais en ville purement régionale. C'est à Montréal que la créativité des Québécois (et de ceux de toutes les origines qui viendront se joindre à eux) trouvera souvent expression; c'est-à-dire, pour les activités qui ont besoin d'une grande métropole pour se réaliser.

En 2009, la relation entre Montréal et son ancienne rivale en est davantage une de division des marchés et de spécialisations complémentaires que de domination; sauf peut-être pour la grande finance où, la suprématie de Toronto ne fait pas de doute. L'évolution depuis les années 1990 de l'emploi dans les secteurs tertiaires à fort contenu d'imagination et de savoir laisse deviner un raffermissement de la position de Montréal vis-à-vis Toronto (Figure 5). Les deux métropoles, tout en admettant que Toronto soit incontestablement la plus grande, ne se font pas forcément concurrence sur les mêmes objets; sans même évoquer la différence linguistique. L'analogie avec New York est à nouveau utile; mais avec Toronto cette fois-ci. New York, comme Toronto, est la plus grande et centre de la haute finance. Toutefois, elle n'est pas le centre du tertiaire de haute technologie; titre qu'occupent plutôt des villes comme Boston, San Francisco et Seattle. Pour Montréal, c'est une bonne nouvelle, car cela signifie que sa descente vers la deuxième place n'est pas en contradiction avec des ambitions de métropole économique et, aussi, de métropole internationale.

Montréal doit composer avec des défis particuliers. Son marché « naturel » de services est relativement restreint, et le restera : en gros, le Québec et des parties de l'Est canadien. Même en supposant des projections démographiques optimistes, cette partie de l'Amérique du Nord est vouée à une croissance plutôt modeste. La barrière de la langue lui assure, certes, un marché captif pour beaucoup de services; mais limite aussi les secteurs dans lesquels elle peut espérer jouer un rôle continental. Montréal n'est pas le choix naturel pour les grands sièges sociaux à vocation canadienne ou continentale, ou pour de grandes institutions financières, à part celles d'origine locale. Devant le caractère restreint du marché immédiat, les entreprises du tertiaire (moderne) montréalais n'ont pas d'autre choix que de se tourner vers des marchés proprement internationaux (c'est-à-dire, pas exclusivement américains) ou de se concentrer sur la prestation de services pour lesquels la communication linguistique n'est pas un élément-clé du produit. Le Cirque du Soleil et la conception de logiciels d'animation en sont des exemples types, le reflet du particularisme montréalais et du génie de ses créateurs.

La différence linguistique rend souvent le recrutement de personnel qualifié plus difficile. Il est plus facile d'attirer un jeune californien à Toronto ou à Vancouver qu'à Montréal. C'est une réalité avec laquelle Montréal doit aussi composer. En contrepartie, elle comporte aussi des avantages, pourvu que Montréal sache en tirer profit. La réticence des Montréalais francophones (francophiles ou francisés) à partir pour d'autres villes du continent a des contreparties positives dans l'économie du savoir. D'abord, pour les entreprises, les investissements en formation de main-d'œuvre ont davantage de chances de se rentabiliser. Aussi, le risque de perdre un jeune talent formé sur le tas en Californie ou en l'Alberta est-il moins grand à Montréal. Cela vaut tout autant pour les firmes du secteur manufacturier que du tertiaire. Deuxièmement, pour les mêmes raisons, les investissements en éducation en général sont potentiellement plus rentables à Montréal. Les fruits des investissements en éducation resteront davantage dans la région. Ils sont d'autant plus essentiels à Montréal qu'ils sont sa source première de main – d'œuvre formée. La qualité de son système d'éducation – du primaire jusqu'au niveau universitaire – constitue son grand défi en ce début du 21^e siècle. L'attachement des Montréalais (et de ceux et celles qui le deviendront) à leur ville est son plus grand atout. Pour Montréal, comme pour toute grande métropole, la ressource rare est désormais, la ressource humaine. Espérons que ceux et celles qui dirigeront demain ses destinées économiques sauront la valoriser.

Références

- Bazinet, G. (1977) *Rapport sur les mouvements de siège social de sociétés constituées en vertu de la Loi sur les corporations canadiennes ou de la Loi sur corporations commerciales canadiennes*, Communauté urbaine de Montréal; Cité dans Martin (1979), p. 32.
- Bélanger, G. (2007) *L'économie du Québec, mythes et réalités*, Éditions Varia, Québec.
- Brouillette, B. (1943) « Chapitre IV : Le port et les transports », dans Esdras Minville (éd.) *Montréal économique*, Éditions Fides, Montréal.
- Boulet, J.-A. (1978) « Évolution de la distribution des revenus de travail des groupes ethniques et linguistiques sur le marché montréalais de 1961 à 1971 », dans Luc-Normand Teller, éditeur, *Problèmes actuels de l'économie québécoise*, Les éditions Quinze, Montréal.
- Côté, M. (1990) *Un cadre d'analyse pour le Comité ministériel permanent de développement du Grand Montréal*, Document préparé par la Société SCOR, Montréal.
- CMM (2009) « La scolarité dans le Grand Montréal », *Perspective Grand Montréal*, no 10, Bulletin de la Communauté métropolitaine de Montréal.
- Delage, J. (1943) « Chapitre V : L'industrie manufacturière », dans Esdras Minville (éd.) *Montréal économique*, Éditions Fides, Montréal.
- Discazeaux, C. (2005) *Trafic aérien et économie locale en Amérique du Nord. Le cas de Montréal*, INRS et UQAM, Montréal, Mémoire de maîtrise en Études urbaines.
- Favreau, L. et R. Charbonneau (1943) « Chapitre VII : La finance » dans Esdras Minville (éd.) *Montréal économique*, Éditions Fides, Montréal.
- Higgins, B. (1986) *The Rise and Fall of Montreal?* Institut canadien de recherche sur le développement régional, Moncton.
- Hughes, E., et M. L. MacDonald (1941) « French and English in the Economic Structure of Montreal », *Canadian Journal of Economics and Political Science*, VII : 493-505.
- ISQ (2009) « Naissances et taux de natalité, Québec, 1900-2008 » *Démographie : Naissances et décès*, Institut de la Statistique du Québec, Québec : <http://www.stat.gouv.qc.ca/>, consulté en juillet 2009.
- Jamieson, S. (1938) *French and English in the Institutional Structure of Montreal*. Université McGill, Montréal, mémoire de maîtrise. Cité par E. Hughes (1963 [1943]), *French Canada in Transition*. Chicago, University of Chicago Press, 7^e édition. tableau 44.
- Martin, F. (1979) *Montréal : les forces économiques en jeu*, Collection « Accent Québec », Institut de recherches CD Howe, Toronto.
- Minville, Éd., éd. (1943) *Montréal économique*, Éditions Fides, Montréal.
- Nader, G. (1975) *Cities of Canada - Volume One: Theoretical, Historical and Planning Perspectives*, Macmillan of Canada, Toronto.
- Paquin, Drouin et Associés (1978) *Analyse de l'industrie des sièges sociaux à Montréal, et stratégie d'intervention*, Rapport préparé pour le Conseil du Patronat du Québec, Montréal.

- Picard, L., président (1986) *Rapport du Comité consultatif au Comité ministériel sur le développement de la région de Montréal*, Ministère des Approvisionnements et Services Canada, Montréal.
- Polèse, M. (1990) « La thèse du déclin économique de Montréal, revue et corrigée », *L'Actualité économique*, vol. 66, no 2 : 133-146.
- Polèse, M. et R. Shearmur (2003) « Pourquoi Toronto a surclassé Montréal au sommet de la hiérarchie urbaine canadienne? L'impact des différences culturelles sur la dynamique spatiale des services supérieurs », *Géographie Économie Société*, 5 (3-4) : 399-420.
- Polèse, M. et R. Shearmur (2009) *Économie urbaine et régionale : introduction à la géographie économique*, 3^e édition, Economica, Paris.
- Roberts, L. (1969) *Montreal. From Mission City to World Metropolis*. Toronto, Macmillan of Canada.
- Stat-Can (2009) *Revue chronologique de la population active - 2008*, Statistique Canada (format CD) Cat. 71F0004XCB.
- Vaillancourt, F., D. Lemay et L. Vaillancourt (2007) « Le français plus payent : L'évolution du statut socioéconomique des francophones au Québec » *Bulletin de Recherche*, no 103, Institut CD Howe, Toronto : www.cdhowe.org
- Vaillancourt, F. et L. Vaillancourt (2005) *La propriété des employeurs au Québec en 2003 selon le groupe d'appartenance linguistique*, Conseil supérieur de la langue française. Cité dans Bélanger (2007) *op cit.*, p. 273.
- Vaillancourt, F. et C. Touchette (2001) « Le statut du français sur le marché du travail au Québec, de 1970 à 1995 » *Article documentaire*, mars, Institut CD Howe, Toronto : www.cdhowe.org