

Allocution de Marc Laviolette

Je voudrais présenter mes salutations les plus chaleureuses aux différents conférenciers et conférencières, aux délégations internationales, aux militants et militantes des régions qui sont sur la ligne de feu pour la mobilisation en vue du Sommet des peuples qui se tiendra à Québec ce mois-ci.

Je voudrais particulièrement souligner l'heureuse initiative de la Fédération nationale des enseignantes et enseignants du Québec (FNEEQ) pour l'organisation des présentes journées de réflexion sur le thème « Des Amériques solidaires pour le droit à l'éducation ». Voilà un exemple du savoir-faire de la CSN et de l'application des priorités qu'elle s'est données depuis les deux dernières années.

Ces journées de réflexion reflètent bien l'inquiétude de nos membres à l'égard de la conjoncture internationale et de l'impact de la mondialisation sur leur vie et leur société. C'est donc encourageant de constater que cette priorité correspond à des besoins et à une volonté de notre membership de la base d'en saisir tous les enjeux et de se mobiliser pour le respect de leurs droits.

Qu'est-ce que la mondialisation? Est-ce une calamité? Est-ce un phénomène nouveau? Est-ce une évolution à un stade historique donné de l'économie de marché ou du capitalisme? Qu'est-ce que la mondialisation aujourd'hui? Tous en parlent. Tous en sont atteints. Tous en souffrent à cause des inégalités qu'elle génère.

La mondialisation est caractérisée par, entre autres, l'accélération de la tendance à la concentration et la monopolisation des entreprises, phénomènes qui se manifestent à travers les accords internationaux de commerce. En voici un exemple concret: dans le secteur du papier et des forêts, entre mars 1997 et juillet 2000, on dénombre 138 opérations de fusions, des transactions d'une valeur de 75 milliards de dollars CAN, une diminution du nombre de travailleurs qui varie selon les pays entre 3% et 70%, de même qu'une augmentation fulgurante des profits. Le secteur privé a été le premier à être frappé de plein fouet par ce phénomène. Il en est de même pour le secteur de l'aluminium, avec plusieurs grosses transactions au Québec, et aussi particulièrement dans les produits chimiques et dans l'industrie pharmaceutique. Dans le secteur des communications, la presse écrite québécoise est contrôlée par deux entreprises. Et on nous dit que nous avons au Québec la liberté de presse, un libre marché et une libre circulation des idées!

Ce phénomène de monopolisation de l'économie va en s'accélégrant, ce qui a pour effet que des 100 plus grosses économies mondiales, 52 sont des corporations transnationales, soit plus de la moitié des grandes économies à l'échelle internationale. Le total des ventes des 200 plus grandes corporations dépasse le produit national brut de 182 pays et dépasse de deux fois le revenu annuel des quatre cinquièmes de l'humanité. La taille économique de Walmart est équivalente à celle de 161 pays. Ce n'est pas rien. Peut-être que l'économie de marché produit de la richesse, mais celle-ci se concentre dans de moins en moins de mains. Lorsque ce capital monopoliste parle, l'État écoute. Quelques-uns appellent cela de l'impérialisme, stade suprême du capitalisme. Ils n'ont pas tout à fait tort, sur cette question... Retenons donc, une première caractéristique, celle d'une plus grande monopolisation.

Deuxième caractéristique: l'impérialisme culturel, si je peux l'appeler ainsi. Sur le plan mondial, la culture s'homogénéise et les valeurs américaines dominent. En

voici quelques exemples: un milliard de personnes par semaine regardent à travers le monde l'émission de télévision *S.O.S. à Malibu*. De plus, un sondage effectué auprès de 5 700 jeunes dans la région Asie-Pacifique pour connaître leurs mets et leurs boissons préférés a donné les résultats suivants: en Australie, c'est McDonald's et Coke; en Chine, McDonald's et Coke; à HongKong, McDonald's et Coke; en Indonésie, McDonald's et Coke; au Japon, McDonald's et Coke; en Malaisie, le Poulet frit Kentucky, mais Coca-Cola; à Singapour, McDonald's et Coca-cola; à Taiwan, la même chose, et en Thaïlande, c'est le Poulet frit Kentucky et Coca-Cola. Il y a des valeurs universelles dans cela... Au Québec, ce qui est particulièrement inquiétant, ce sont les publicités des multinationales dans nos écoles.

Troisième caractéristique: l'accentuation des inégalités. Au Canada, la pauvreté chez les enfants a augmenté de façon draconienne, et ce pendant que le gouvernement fédéral nage dans les surplus et que les profits sont plus élevés que jamais au Canada. Aux États-Unis, l'écart salarial entre un CEO («*chief executive officer*») est de 416 fois le salaire moyen d'un ouvrier. Quatre-vingts pays ont un revenu *per capita* moyen plus bas qu'il y a 10 ans. Donc, cela ne va pas en s'améliorant. Depuis 1987, il y a 200 millions de personnes de plus qui vivent à un niveau de pauvreté absolue, c'est-à-dire avec moins d'un dollar par jour. Les 225 individus les plus riches au monde, Bill Gates en tête, gagnent la moitié du revenu annuel de toute la planète.

La dernière caractéristique de la mondialisation, c'est la tendance à tout privatiser, à tout «*marchandiser*». Pour le capital, la santé représente un marché de 3 500 milliards de dollars US. Le président de la FNEEQ indiquait tantôt que pour l'éducation, c'est 2 000 milliards. Aujourd'hui, tout est marchandise: la santé, le savoir, l'information, l'eau, même les gènes. Qu'on pense aux organismes génétiquement modifiés, il y a là tout un marché qui se développe autour de ces questions. Aussi, le «*marché de l'éducation*» représente 50 millions d'enseignantes et d'enseignants et des centaines de milliers d'établissements scolaires. Le

commerce de l'éducation signifie des études à l'étranger, donc l'exportation, l'enseignement à distance, l'implantation d'instituts étrangers, l'enseignement dispensé par des professeurs venus de l'étranger, c'est-à-dire l'importation des connaissances. La prolifération des nouvelles technologies de l'information entraîne un développement accéléré du commerce de l'éducation. Ainsi, pour développer le marché de l'éducation, il y a des obstacles à abolir : tout ce qui entrave la mobilité des étudiantes et des étudiants, tout ce qui ne permet pas la reconnaissance d'institutions étrangères, tout ce qui est un frein à l'investissement à l'étranger. Le recrutement des enseignantes et des enseignants étrangers, la présence de monopoles publics, les subventions aux établissements nationaux, voilà des freins au libre marché ; c'est ce qu'il faut déréglementer, selon certains.

L'ouverture des marchés aux services est le dernier stade du développement de l'économie de marché. Les premiers auront été la production et la circulation des marchandises ; mais, en 1994, les pays membres de l'OMC ont signé un accord appelé « Accord général sur le commerce, les services et la propriété intellectuelle ». L'objectif de cet accord était de favoriser le commerce international de services, entre autres, celui de l'éducation. Actuellement, les services représentent les deux tiers de l'activité des pays industrialisés. On parle ici des services financiers, des télécommunications, des transports, de la santé, de l'éducation. Il y a deux principes qui doivent guider les accords : le premier principe est celui de la nation la plus favorisée, c'est-à-dire que la nation qui permet à l'entreprise privée de vendre des services, par exemple en éducation, à l'intérieur de cette nation, doit aussi être ouverte à toutes les autres nations ; le deuxième principe est celui du traitement national, c'est-à-dire que si une entreprise établie dans un pays a une ouverture sur des marchés, les entreprises des autres pays doivent alors bénéficier des mêmes ouvertures.

Cet accord signé en 1994 exclut les services dispensés sous autorité gouvernementale et sans visée commerciale. Ainsi, le système organisé d'un service doit être totalement

financé et administré par l'État dans une perspective non commerciale. Cela veut dire que, si l'on veut préserver cette exception, il ne faut pas laisser entrer dans le secteur de l'éducation, par exemple, des ententes commerciales de vente de services. Il faut donc intervenir à la source.

Les quatre formes de commerce en cause dans le secteur de l'éducation sont les suivantes : les produits et services fournis outre-frontière, tels les cours à distance depuis l'étranger ; la consommation à l'étranger ou la poursuite d'études à l'étranger ; la présence commerciale au cours d'activités universitaires ou d'instituts étrangers établis ici qui vendent des services commerciaux et, enfin, la présence de personnes physiques et les cours dispensés par les étrangers dans le réseau public.

Selon l'OCDE, la part du secteur privé dans l'éducation varie d'un pays à un autre, mais la moyenne se situe à 20 %. Au Canada, en 1997, la moyenne était de 18 % et, en 1990, de 14 %, une croissance de 4 % en sept ans.

D'abord, je vous ai expliqué quelles règles peuvent préserver le caractère public de l'éducation, la seule façon d'empêcher que l'éducation devienne une marchandise. Pendant ce temps, que se passe-t-il ailleurs ? L'Union européenne a annoncé que toutes les écoles publiques en Europe devront être jumelées à une corporation d'ici 10 ans, ce qui, à notre avis, est très inquiétant. La maison de courtage Merrill Lynch prédit que l'éducation sera privatisée d'ici 10 ans et qu'il y a des profits énormes à tirer de ce marché mondial. L'éducation supérieure est courtisée de plus en plus par l'entreprise privée et la recherche universitaire subventionnée est dédiée à ses intérêts. Les conseils d'administration sont « investis » par de grands hommes d'affaires. Nous les retrouvons d'ailleurs dans les conseils d'administration des établissements qui servent leurs intérêts.

Aux États-Unis, la compagnie Novatis qui œuvre dans des secteurs connexes de l'agriculture a octroyé 50 millions de dollars à l'Université Berkeley de Californie, ce qui lui permet d'être représentée dans les comités internes de recherche de l'université et d'avoir une garantie des

premiers droits à l'obtention d'un brevet sur la commercialisation des résultats de recherches. Au Canada, General Electric et Novatis ont versé 30 millions de dollars pour pouvoir utiliser des laboratoires de professeurs et de contractuels en service, ainsi que pour disposer des connaissances et des infrastructures universitaires au profit de leurs clients. La compagnie Stora Enso a versé 600 000 \$CAN à l'Université Dalhousie (N.-É.) afin de signer une entente pour le développement des organismes génétiquement modifiés, en particulier pour la croissance des arbres. En conclusion, faisons bien attention aux accords de jumelage avec les entreprises.

Il y a aussi, bien entendu, tout le discours sur l'université virtuelle. L'université UCLA de Los Angeles a créé un réseau appelé «*Home Education Network*», qui offre 50 cours sur Internet dans 44 États américains et dans 8 pays. La revue *Forbes* dressait, en 1997, le palmarès des 20 meilleures «cyberuniversités». Bien entendu, tout cela a des conséquences pour les professeurs. À l'Université de Phoenix en Arizona, une université privée à but lucratif, chaque cours de la «cyberuniversité» coûtait habituellement 486 \$, alors que maintenant il n'en coûte que 237 \$ pour s'inscrire. Voilà qui réduit de beaucoup les coûts.

Ce sont là des exemples manifestes de la «marchandisation» de l'éducation, phénomènes que l'on rencontre un peu partout. Il ne faudrait pas attendre que le mouvement soit systématisé pour se dire qu'il est temps d'arrêter cela. Présentement, les négociations sur la zone de libre-échange, qui ont débuté en 1994 en même temps que la signature sur les commerces des services, se déroulent derrière des portes closes, ce qui est très inquiétant. Une militante du Conseil des Canadiens, Maude Barlow, a mis la main sur un rapport de négociation, indiquant que celle-ci se déroule à neuf tables de négociation et qu'on permettrait aux entreprises privées de soumissionner des services en santé et en éducation. De toute évidence, cela se discute. Même si Pierre Pettigrew le nie, c'est bien cela qui se fait. D'ailleurs, sa déclaration à propos de cette question dans le

magazine *L'Actualité* du mois d'avril est assez révélatrice. Je le cite: «La négociation des services est sur la table, chaque pays prend ce qu'il veut et négocie. Nous, le Canada, nous ne négocierons pas la santé et l'éducation, mais nous ne voulons rien exclure.» Cela s'appelle NOUI (ni oui, ni non)! On juge toujours l'arbre à ses fruits. Durant la dernière mission d'Équipe Canada en Chine, sur les 425 entrepreneurs participants, 98 étaient du domaine de l'éducation. Il y a assurément quelque chose qui se passe dans ce secteur.

Le ministre Pettigrew déclarait également pour justifier la présence de ces «entrepreneurs de l'éducation»: «Il y a un marché.» Quand on sait qu'à l'égard des règles de négociation des accords internationaux, ce qui est bon pour les uns doit être bon pour tout le monde, on peut penser que cela peut s'appliquer aussi au Canada.

Pendant ce temps, au Québec, le premier ministre Landry salive lorsqu'il parle de libre-échange, parce que cela fait partie de la stratégie nationaliste économique de ce gouvernement. Il importe d'être libre-échangiste avec les États-Unis pour, à la fois, dépendre moins des échanges avec le Canada et être capables de négocier la souveraineté. Aussi, mène-t-il actuellement une campagne en disant que c'est un non-sens que le Québec ne soit pas à la table de négociation. C'est vrai que nous sommes une nation, que nos droits vont être négociés par quelqu'un d'autre, qu'il faut être à la table de négociation. Mais la CSN pose la question suivante: Pour défendre quoi? On le sait nous, à la CSN, qu'on ne mobilise personne dans nos syndicats en disant: On va être à la table de négociation. Quel est le projet que l'on veut négocier? Là-dessus, le gouvernement reste muet.

La ministre Louise Beaudoin nous a avisés aujourd'hui que le gouvernement du Québec ferait connaître ses positions sur ce qu'il entendait défendre. Il va falloir surveiller ces déclarations et juger l'arbre à ses fruits. En effet, la CSN ne lèvera pas le petit doigt pour défendre la position à l'effet qu'il faut être à la table de négociation sans qu'on

sache ce qu'ils vont aller négocier. On a un doute; rappelons-nous qu'en quatre mandats, les péquistes ont adopté 41 lois anti-ouvrières au Québec... Ils détiennent un record. On peut donc se demander ce qu'ils vont aller négocier, malgré les déclarations du ministre de l'Éducation, François Legault, à l'effet que la ZLEA comportait des dangers pour l'éducation supérieure.

Il ne faut pas se compter d'histoires: la ZLEA sera une copie conforme de l'ALENA. Ce qui nous inquiète particulièrement, ce qu'il faut surveiller par rapport à l'éducation et à l'ensemble des questions sociales, c'est ceci: Est-ce qu'on reproduira le chapitre 11 de l'ALENA, c'est-à-dire la charte qui protège les investisseurs et qui leur permet de poursuivre l'État s'ils croient être empêchés de faire des profits? Le Canada, qui a fait connaître ses positions sur l'ensemble des négociations de la ZLEA, n'a toutefois rien dit à propos du chapitre 11. Nous ne savons pas non plus ce que le Québec entend défendre à ce sujet.

Voici un exemple de l'application de ce chapitre 11. Actuellement, il y a une poursuite de UPS (United Parcel Services) contre la Société canadienne des postes, pour 230 millions de dollars, en vertu de ce chapitre. UPS l'accuse de concurrence déloyale, parce que cette société d'État se sert de sa position de monopole, à titre de réseau des postes intégré et public, pour amortir les coûts des services de livraison du courrier et des colis, services aussi offerts par UPS. Il y a donc concurrence déloyale selon eux. Si UPS gagne cette cause, il y aura un impact sur 6 millions de Canadiens. Dans les régions rurales, la population canadienne aura un problème d'accès au service des postes. Cet exemple pourra s'appliquer à toutes les situations de monopole dans le réseau public offrant des services en concurrence avec d'autres entreprises privées. L'enjeu est serré et il nous faudra être prudents à l'égard des partenariats privés dans le domaine de l'éducation, à la lumière de l'interprétation faite de ce fameux chapitre 11 de l'ALENA.

C'est pour toutes ces raisons qu'il faut mobiliser nos membres, qu'il faut obtenir la plus grande transparence

possible dans cette négociation et qu'il faut exiger que les clauses ne soient pas seulement économiques, mais sociales. Ces accords doivent intégrer les droits humains, l'environnement, les droits syndicaux fondamentaux. Nous ne voulons pas de ce chapitre 11.

Quelle est la position stratégique de la CSN face aux dangers qui guettent l'éducation supérieure? La FNEEQ-CSN est l'organisation la plus représentative au Québec en éducation supérieure. Acteurs majeurs, nous devons développer l'unité et recruter le plus de membres possible au sein de notre organisation, afin de faire pression sur l'État qui négocie ces accords et qui administre le monopole public de l'éducation. L'un des principaux aspects de cette stratégie est la résistance aux pressions en faveur de la privatisation. Un autre aspect est la dénonciation de toute la question du désengagement de l'État fédéral dans le financement du système de santé et d'éducation. Rappelons que ces domaines étaient jadis subventionnés à 50%; maintenant ils ne le sont plus qu'à 23% des coûts. Lorsqu'on encourage l'introduction du secteur privé dans les réseaux publics, c'est pour faire des compressions, couper les fonds. C'est exactement ce qu'ils ont fait au gouvernement. Il faut mener la lutte pour rétablir l'équilibre fiscal, c'est-à-dire exiger qu'Ottawa ramène le financement au Québec.

La stratégie néolibérale qui est sous-jacente à toute cette défensive — avec le slogan «le tout au marché et l'État accompagnateur», idéologie qui est apparue après la Deuxième Guerre mondiale et qui s'est répandue au cours des années soixante-dix, alors qu'existait un problème de relance de la croissance économique appelé «stagflation» — est celle-ci: politique monétaire, augmentation des taux d'intérêt, endettement de l'État qui, une fois endetté, devrait réduire ses dépenses donc, couper dans les services pour atteindre le déficit zéro. Maintenant, pour s'assurer qu'il n'y ait pas d'inflation des dépenses, on baisse les impôts, on réduit les revenus de l'État, ce qui permet à l'entreprise privée de venir au secours de l'État. Voilà la stratégie néolibérale à l'égard de ces accords économiques

et des politiques gouvernementales. Je le répète, c'est l'État qui négocie ces accords et comme le disait Sun Tsu dans *L'art de la guerre*: « La stratégie offensive, c'est de s'attaquer aux principes du plan stratégique dès le départ. » En ce sens, nous sommes privilégiés, dans le secteur de l'éducation, parce nous sommes non pas à la fin du cycle, mais au commencement. Ce n'est que depuis 1994 qu'ils veulent négocier des accords permettant la privatisation de l'éducation; on peut donc affirmer que nous en sommes au début.

La CSN et ses syndicats sont en bonne position pour faire obstacle aux gouvernements qui négocient ces accords et administrent ces programmes, car nous sommes sur la ligne de feu. On doit devenir des combattants incontournables. Et en même temps, parce qu'il s'agit de l'État, cela impose la nécessité d'établir ce que, à la CSN, on appelle le deuxième front, c'est-à-dire la mobilisation de toute la société civile contre ces négociations qui risquent de mener à la vente de l'éducation aux plus offrants. Il faut aller dans la rue avec nos membres et avec les autres organisations qui font pression sur les gouvernements pour les empêcher de vendre ce que nous avons de plus précieux, soit la santé, l'éducation et autres mesures sociales.

Cela soulève aussi la question de la mondialisation de l'action syndicale. La CSN est membre de la Confédération internationale des syndicats libres (CISL). La FNEEQ va s'affilier à l'Internationale de l'éducation. Par cette affiliation et l'action qui se développera autour de cet organisme, nous serons en mesure de résister à ces grands courants internationaux, tout comme l'ont fait déjà avec succès les travailleuses et les travailleurs du secteur privé. Pensons à « l'eurogrève » contre Renault, il y a quelques années, ou bien encore aux grands accords dans l'industrie du transport négociés par l'Internationale du transport, qui a réussi à gagner des ententes 10 fois au-dessus des salaires minimums de certains pays, ou encore à la « cybergrève » chez Bridgestone-Firestone qui a fait reculer cette multinationale après deux ans de conflit.

Les travailleuses et les travailleurs du secteur privé ont été imaginatifs dans leur action syndicale internationale afin de faire face à la mondialisation. Je suis sûr que les syndicats de l'éducation sauront, eux aussi, relever le défi d'empêcher nos gouvernements de vendre notre système d'éducation à l'entreprise privée.