



# L'INNOVATION SOCIALE

Les marches d'une construction  
théorique et pratique

Sous la direction de  
Benoît Lévesque, Jean-Marc Fontan  
et Juan-Luis Klein









# L'INNOVATION SOCIALE

Les marches d'une construction  
théorique et pratique

## Presses de l'Université du Québec

Le Delta I, 2875, boulevard Laurier, bureau 450, Québec (Québec) G1V 2M2

Téléphone : 418 657-4399

Télexcopieur : 418 657-2096

Courriel : puq@puq.ca

Internet : www.puq.ca

### *Diffusion/Distribution :*

- CANADA** Prologue inc., 1650, boulevard Lionel-Bertrand, Boisbriand (Québec) J7H 1N7  
Tél. : 450 434-0306 / 1 800 363-2864
- FRANCE** AFPU-D – Association française des Presses d'université  
Sodis, 128, avenue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 77403 Lagny, France – Tél. : 01 60 07 82 99
- BELGIQUE** Patrimoine SPRL, avenue Milcamps 119, 1030 Bruxelles, Belgique – Tél. : 02 736 68 47
- SUISSE** Servidis SA, Chemin des Chalets 7, 1279 Chavannes-de-Bogis, Suisse – Tél. : 022 960.95.32



La Loi sur le droit d'auteur interdit la reproduction des œuvres sans autorisation des titulaires de droits. Or, la photocopie non autorisée – le « photocopillage » – s'est généralisée, provoquant une baisse des ventes de livres et compromettant la rédaction et la production de nouveaux ouvrages par des professionnels. L'objet du logo apparaissant ci-contre est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit le développement massif du « photocopillage ».

# L'INNOVATION SOCIALE

Les marches d'une construction  
théorique et pratique

Sous la direction de  
Benoît Lévesque, Jean-Marc Fontan  
et Juan-Luis Klein



Presses de l'Université du Québec

**Catalogage avant publication de Bibliothèque et Archives nationales  
du Québec et Bibliothèque et Archives Canada**

Vedette principale au titre :

L'innovation sociale : les marches d'une construction théorique et pratique  
(Collection Innovation sociale)

Comprend des références bibliographiques et un index.

ISBN 978-2-7605-3963-1

1. Économie sociale – Québec (Province). 2. Innovations – Aspect social – Québec (Province). 3. Changement social – Québec (Province). I. Lévesque, Benoît, 1939- . II. Fontan, Jean-Marc, 1953- . III. Klein, Juan-Luis, 1951- . IV. Collection : Collection Innovation sociale.

HN110.Q8l56 2014      306.309714      C2013-942266-8

Les Presses de l'Université du Québec  
reconnaissent l'aide financière du gouvernement du Canada  
par l'entremise du Fonds du livre du Canada  
et du Conseil des Arts du Canada pour leurs activités d'édition.

Elles remercient également la Société de développement  
des entreprises culturelles (SODEC) pour son soutien financier.

*Conception graphique*

**Richard Hodgson**

*Mise en pages*

**Info 1000 mots**

**Dépôt légal : 1<sup>er</sup> trimestre 2014**

- › Bibliothèque et Archives nationales du Québec
- › Bibliothèque et Archives Canada

**© 2014 – Presses de l'Université du Québec**

*Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés*

Imprimé au Canada





# TABLE DES MATIÈRES

■	LISTE DES ENCADRÉS, FIGURES ET TABLEAUX . . . . .	XIII
■	LISTE DES ACRONYMES ET DES SIGLES . . . . .	XV
■	INTRODUCTION. . . . . <i>Juan-Luis Klein et Jean-Marc Fontan</i>	1
■	PARTIE 1 La construction théorique: les bases fondatrices	
1	<b>La « théorie » de la régulation, du rapport salarial au rapport de consommation: un point de vue sociologique . . . . .</b> <i>Paul R. Bélanger et Benoît Lévesque</i>	13
1.	Le rapport salarial et le fordisme . . . . .	17
1.1.	Centralité du rapport salarial et originalité de la notion . . .	18
1.2.	Rapport contrasté et multidimensionnel . . . . .	21
1.3.	Alternatives au rapport salarial fordiste et choix stratégiques . . . . .	26
2.	Les rapports de consommation et le providentialisme . . . . .	29
2.1.	Insuffisance du rapport salarial dans la régulation étatique . . . . .	29
2.2.	Rapport de consommation et providentialisme. . . . .	31
2.3.	Rapport de consommation et entreprises . . . . .	33
3.	Le rapport entre structure et acteurs . . . . .	36
3.1.	Ni structuralisme ni individualisme méthodologique . . . . .	37
3.2.	Quelques réserves concernant le rapport entre structure et acteurs . . . . .	39
	Conclusion . . . . .	43

<b>2 Le mouvement populaire et communautaire: de la revendication au partenariat (1963-1992)</b> .....	45
<i>Paul R. Bélanger et Benoît Lévesque</i>	
1. La première génération: les comités de citoyens et la revendication .....	48
2. La deuxième génération: les groupes populaires (ou groupes autonomes de services) .....	51
3. Les organismes communautaires et le partenariat, une nouvelle génération? .....	57
3.1. De la concertation au partenariat .....	63
3.2. Partenariat dans le développement local .....	65
3.3. Partenariat en santé mentale .....	69
3.4. Vers un nouveau modèle de développement? .....	70
Conclusion .....	72
<b>3 La modernisation sociale des entreprises: diversité des configurations et modèle québécois</b> .....	75
<i>Paul R. Bélanger et Benoît Lévesque</i>	
1. Les dimensions de l'entreprise. ....	77
1.1. Rapports sociaux et modèles de développement .....	77
1.2. Entreprise-institution. ....	80
1.3. Entreprise-organisation .....	83
2. Les configurations (ou « modèles ») d'entreprise .....	87
3. Le modèle québécois: un modèle pluriel? .....	92
Conclusion .....	97
<b>4 Les systèmes industriels localisés: état de la recherche</b> .....	101
<i>Benoît Lévesque, Juan-Luis Klein et Jean-Marc Fontan</i>	
1. Le district industriel. ....	102
1.1. Origine de la notion de district industriel .....	102
1.2. Définition .....	104
1.3. Caractéristiques .....	104
2. Le système local de production et d'innovation. ....	108
2.1. Définition .....	109
2.2. Origine des systèmes locaux de production .....	109
2.3. Caractéristiques plus ou moins variables d'un système à l'autre .....	110
3. Les technopoles et les parcs scientifiques. ....	111
3.1. Définition .....	112
3.2. Origine des technopoles et parcs scientifiques .....	113
3.3. Deux stratégies de développement. ....	114
3.4. Caractéristiques .....	117
Conclusion .....	119

## ■ PARTIE 2

## L'économie sociale: le tremplin d'une nouvelle perspective

<b>5</b>	<b>L'économie sociale et l'innovation: l'approche de la régulation, au cœur de la construction québécoise de l'économie sociale ..</b>	<b>125</b>
	<i>Marie J. Bouchard et Benoît Lévesque</i>	
1.	L'approche du CRISES .....	127
1.1.	Mouvements sociaux, organisations et institutions .....	127
1.2.	Innovation sociale .....	130
1.3.	Modèle de développement: régulation, coordination, gouvernance .....	134
2.	L'économie sociale au CRISES .....	136
2.1.	Définition de l'économie sociale .....	137
2.2.	Économie sociale et innovations sociales .....	139
2.3.	Économie sociale et modèles de développement .....	142
2.4.	«Modèle» québécois d'économie sociale .....	145
	Conclusion .....	149
<b>6</b>	<b>Les entreprises d'économie sociale plus porteuses d'innovations sociales que les autres? .....</b>	<b>153</b>
	<i>Benoît Lévesque</i>	
1.	D'un collectif à un centre interuniversitaire de recherche sur les innovations sociales .....	154
2.	Les innovations sociales au cœur de la nouvelle économie capitaliste .....	160
3.	L'économie sociale et les innovations sociales .....	162
	Conclusion .....	168
<b>7</b>	<b>L'économie sociale au Québec: éléments théoriques et empiriques pour le débat et la recherche .....</b>	<b>171</b>
	<i>Benoît Lévesque et Marguerite Mendell</i>	
1.	L'approche théorique et l'historique du concept .....	172
2.	Le contexte institutionnel québécois .....	179
2.1.	Initiatives de la société civile .....	180
2.2.	Reconnaissance de l'économie sociale par l'État .....	182
3.	Un bref aperçu de l'économie sociale au Québec .....	184
	Conclusion .....	186
<b>8</b>	<b>L'économie sociale au Québec à travers les crises structurelles et les grandes transformations (1850-2008) .....</b>	<b>191</b>
	<i>Benoît Lévesque et Martin Petitclerc</i>	
1.	Entre l'autonomie communautaire et l'intégration au marché (1850-1890) .....	195
2.	Une économie sociale libérale face au capitalisme de monopole (1890-1930) .....	198

3.	La crise du libéralisme et la tentation corporatiste (1930-1960) . . .	201
4.	L'émergence d'un modèle québécois de type fordiste (1960-1980) . . . . .	204
5.	La crise du modèle fordiste québécois et l'émergence d'une économie sociale plurielle (1980-2007). . . . .	207
5.1.	Repositionnement des acteurs et reconnaissance institutionnelle de l'économie sociale . . . . .	208
5.2.	Économie sociale plurielle . . . . .	209
	Conclusion . . . . .	212

## ■ PARTIE 3

### Les applications sectorielles et transversales

<b>9</b>	<b>L'innovation dans le développement économique et le développement social.</b> . . . . .	217
	<i>Benoît Lévesque</i> <i>avec la collaboration de François Lajeunesse-Crevier</i>	
1.	Les innovations et le développement économique . . . . .	218
1.1.	De la science et de la technique à l'innovation . . . . .	219
1.2.	Des systèmes d'innovation aux systèmes de production . . .	221
1.3.	Innovations et transformations sociales . . . . .	225
2.	Les innovations et le développement social . . . . .	230
2.1.	Des nouveaux mouvements sociaux à la société civile . . . .	231
2.2.	État-providence: nouvelle architecture institutionnelle et économie plurielle . . . . .	235
3.	Des passerelles pour une nouvelle économie plurielle et mixte . . . .	241
<b>10</b>	<b>La contribution de la «nouvelle sociologie économique» à l'analyse des territoires sous l'angle de l'économie plurielle . .</b>	245
	<i>Benoît Lévesque</i>	
1.	La socioéconomie et la sociopolitique des territoires . . . . .	246
1.1.	Effets de la proximité géographique et organisationnelle . .	246
1.2.	Gouvernance territoriale et économie sociale . . . . .	248
2.	La contribution de la «nouvelle sociologie économique» (NSÉ) . . .	250
2.1.	Économie sociale et solidaire comme économie plurielle . .	251
2.2.	Économie comme construction sociale: une économie également plurielle? . . . . .	254
2.2.1.	De l'individu socialement situé à l'organisation . .	254
2.2.2.	Des acteurs individuels et collectifs aux institutions . . . . .	258
	Conclusion . . . . .	263

<b>11 L'institutionnalisation des services québécois de garde à la petite enfance à partir de l'économie sociale: un processus qui s'échelonne sur plusieurs décennies</b> . . . . .	267
<i>Benoît Lévesque</i>	
1. Les services de garde à la petite enfance en 2011 : nombre de places et qualité . . . . .	268
1.1. Aperçu des diverses catégories de services de garde à la petite enfance . . . . .	269
1.2. Qualité supérieure des services de garde relevant de l'ÉSS . . . . .	272
2. Les principales étapes de l'institutionnalisation des services de garde relevant de l'ÉSS . . . . .	275
2.1. Construction de la demande, mobilisation et expérimentation, auto-institutionnalisation et préinstitutionnalisation (1968-1978) . . . . .	276
2.2. Institutionnalisation partielle: des avancées à petits pas (1979-1995) . . . . .	282
2.3. Création des CPE, d'une « pleine » institutionnalisation à son inflexion (1997-2011) . . . . .	286
Conclusion . . . . .	294
<b>12 L'innovation sociale dans le contexte du « modèle québécois »: acteurs, composantes et principaux défis</b> . . . . .	303
<i>Juan-Luis Klein, Jean-Marc Fontan, Denis Harrisson et Benoît Lévesque</i>	
1. Les innovations sociales et l'environnement institutionnel: jalons théoriques et historiques . . . . .	304
2. Le cas québécois . . . . .	305
2.1. Innovations sociales dans un modèle québécois renouvelé en 1980 . . . . .	307
2.2. Acteurs de l'innovation sociale: la part des acteurs sociaux . . . . .	307
2.3. Vers des systèmes interreliés d'innovation sociale . . . . .	309
3. Les défis posés à l'innovation sociale: le besoin de régénération . . . . .	310
Conclusion . . . . .	312
 ■ PARTIE 4	
Vers un nouveau modèle	
<b>13 Repenser le modèle québécois de développement</b> . . . . .	317
<i>Benoît Lévesque et Gilles L. Bourque</i>	
1. Les résultats et les défis du modèle québécois . . . . .	318
2. Repenser l'économie . . . . .	321
3. Réintégrer la dimension territoriale et les solidarités de proximité . . . . .	324
4. Repenser les institutions . . . . .	325
5. Un modèle québécois durable . . . . .	329

<b>14 Une gouvernance partagée et un partenariat institutionnalisé pour la prise en charge des services d'intérêt général</b> . . . . .	333
<i>Benoît Lévesque</i>	
1. Le paradigme État-marché: réussites et défailances . . . . .	335
2. Un nouveau paradigme misant sur le partenariat et une gouvernance partagée . . . . .	339
3. Les principaux défis de la gouvernance et du partenariat . . . . .	341
3.1. Défis de la nouvelle gouvernance partagée. . . . .	341
3.2. Défis du partenariat institutionnalisé. . . . .	345
Conclusion . . . . .	349
<b>15 La nouvelle valeur publique, une alternative à la nouvelle gestion publique ?</b> . . . . .	351
<i>Benoît Lévesque</i>	
1. La nouvelle gestion publique ( <i>new public management</i> ). . . . .	352
1.1. NPM, un ensemble relativement cohérent d'idées . . . . .	352
1.2. NPM, un ensemble de réformes et d'innovations. . . . .	355
2. Les limites du NPM et la théorie de la valeur publique comme alternative . . . . .	357
2.1. Limites des réformes et des innovations relevant du NPM. . . . .	358
2.2. À la recherche de solution de rechange au NPM . . . . .	359
2.3. «Théorie» de la valeur publique. . . . .	359
2.4. Gouvernance collaborative . . . . .	361
2.5. Innovations ouvertes et collaboratives . . . . .	364
Conclusion . . . . .	365
<b>16 Un monde qui se défait, un monde à reconstruire</b> . . . . .	369
<i>Benoît Lévesque</i>	
1. Une crise multidimensionnelle: un monde qui se défait . . . . .	371
2. Un monde à reconstruire, des raisons d'espérer . . . . .	375
2.1. Reconstruire par en haut: vers une autre mondialisation? . . . . .	376
2.2. Reconstruire par en bas: l'exemple de l'économie sociale et solidaire . . . . .	380
Conclusion . . . . .	384
■ ÉPILOGUE. . . . .	387
<i>Jean-Marc Fontan et Juan-Luis Klein</i>	
■ BIBLIOGRAPHIE . . . . .	393
■ NOTICES BIOGRAPHIQUES . . . . .	439
■ INDEX ONOMASTIQUE . . . . .	443



# LISTE DES ENCADRÉS, FIGURES ET TABLEAUX

## Encadrés

Encadré 5.1.	L'innovation sociale au CRISES . . . . .	133
Encadré 5.2.	Une définition institutionnelle de l'économie sociale au Québec . . . . .	138
Encadré 5.3.	L'économie sociale suivant les dimensions d'analyse du CRISES. . . . .	140

## Figures

Figure 5.1.	Le cadre théorique : diverses approches théoriques intégrées . .	130
Figure 5.2.	Le système québécois d'innovation d'économie sociale . . . . .	147
Figure 6.1.	Quatre grands types d'économie sociale . . . . .	165
Figure 11.1.	La progression du taux d'activité des femmes de 25-44 ans ayant des enfants de moins de 6 ans. Comparaison entre le Québec et le reste du Canada . . . . .	291
Figure 13.1.	Les dépenses en R-D (Québec, Ontario, Alberta et Canada) . . .	319
Figure 14.1.	La diversité des mécanismes de coordination des activités . . . .	346
Figure 15.1.	Les diverses options de livraison de services . . . . .	357
Figure 15.2.	Le triangle stratégique . . . . .	361

## Tableaux

Tableau 3.1.	La dimension organisationnelle . . . . .	83
Tableau 3.2.	Les modèles de modernisation des entreprises . . . . .	88
Tableau 4.1.	Les systèmes localisés de production . . . . .	107
Tableau 5.1.	Les modes de régulation, de coordination et de gouvernance .	135
Tableau 5.2.	La typologie des initiatives d'économie sociale . . . . .	142

Tableau 10.1.	La pluralité de ressources et de principes économiques . . . . .	253
Tableau 10.2.	L'économie sous l'angle de l'organisation et de l'individu socialement situé . . . . .	255
Tableau 10.3.	L'économie sous l'angle des institutions et des acteurs sociaux. . . . .	260
Tableau 11.1.	Les services de garde à la petite enfance subventionnés (mars 2011) . . . . .	270
Tableau 11.2.	Le pourcentage du nombre de places de garde commerciale et de garde sans but lucratif. . . . .	271
Tableau 11.3.	Le nombre de plaintes reçues au ministère de la Famille à l'égard des services de garde (2008-2010) . . . . .	274
Tableau 11.4.	Le salaire annuel moyen versé dans les garderies commerciales et les CPE et leur marge bénéficiaire. . . . .	274
Tableau 11.5.	Les services de garde et le nombre de places (1989-1994). . . . .	285
Tableau 13.1.	L'indice de Gini (Canada, Québec, Ontario et Alberta). . . . .	320
Tableau 15.1.	Trois approches de la gestion publique . . . . .	363





# LISTE DES ACRONYMES ET DES SIGLES

ACEF	Association coopérative d'économie familiale
ACFAS	Association canadienne-française pour l'avancement des sciences
AP	Administration publique
APS	Australian Public Service
AQCPE	Association québécoise des centres de la petite enfance
AQDR	Association québécoise des droits des retraités
ARUC	Alliance de recherche universités-communautés
ATTAC	Association pour la taxation des transactions pour l'aide aux citoyens
AUCC	Association des universités et collèges du Canada
BAEQ	Bureau de l'aménagement de l'Est du Québec
BBC	British Broadcasting Corporation
BC	Bureau coordonnateur
BM	Banque mondiale
CAMO	Comité d'adaptation de la main-d'œuvre
CAP	Comité d'action politique
CCQ	Conseil de la coopération du Québec
CDÉC	Corporation de développement économique communautaire
CDEST	Corporation de développement de l'Est de Montréal
CDR	Coopérative de développement régional
CECOSOL	Caisse d'économie solidaire Desjardins
CEPREMAP	Centre pour la recherche économique et ses applications
CEQ	Centrale de l'enseignement du Québec
CÉREQ	Centre d'études et de recherches sur les qualifications
CERGO	Centre de recherche sur la gouvernance
CESE	Comité économique et social européen
CFDT	Confédération française démocratique du travail

CHRS	Centre d'histoire des régulations sociales
CIEM	Coopérative d'information et d'édition mutualiste
CIRCEPQ	Concertation interrégionale des CPE du Québec
CIRGQ	Concertation interrégionale des garderies du Québec
CIRIEC	Centre interdisciplinaire de recherche et d'information sur les entreprises collectives
CLD	Centre local de développement
CLE	Changement de logique économique
CLSC	Centre local de services communautaires
CNRS	Centre national de la recherche scientifique
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
COCOPS	Coordinating for Cohesion in the Public Sector
COCQ	Coalition des organismes communautaires du Québec
COEQ	Conseil d'orientation économique du Québec
CPE	Centre de la petite enfance
CPQ	Conseil du patronat du Québec
CPRN	Canadian Policy Research Networks
CQCM	Conseil québécois coopération et mutualité
CQRS	Conseil québécois de la recherche sociale
CRDT	Centre de recherche sur le développement territorial
CREEEM	Comité pour la relance de l'économie et de l'emploi de l'Est de Montréal
CREESOM	Comité pour la relance de l'économie et de l'emploi du Sud-Ouest de Montréal
CRES	Conseil régional d'économie sociale
CRIDA	Centre de recherche et d'information sur la démocratie et l'autonomie
CRISES	Centre de recherche sur les innovations sociales dans les entreprises et les syndicats
CRSH	Conseil de recherche en sciences humaines
CSC	Conseil supérieur de la coopération
CSD	Centrale des syndicats démocratiques
CSMO-ESAC	Comité sectoriel de main-d'œuvre de l'économie sociale et de l'action communautaire
CSN	Confédération des syndicats nationaux
CSQ	Centrale des syndicats du Québec
CST	Conseil de la science et de la technologie
CT	Coût/transaction
CTCC	Confédération des travailleurs catholiques canadiens
DATAR	Délégation interministérielle à l'aménagement du territoire et à l'attractivité régionale
DÉC	Développement économique communautaire
DGÉA	Direction générale de l'éducation des adultes
DI	District industriel
EHESS	École des Hautes Études en sciences sociales
ENAP	École nationale d'administration publique

ÉS	Économie sociale
ESOP	Employee Stock Ownership Plan
ÉSS	Économie sociale et solidaire
EZOP	Études des zones prioritaires
FCAR	Fonds pour la formation des chercheurs et l'aide à la recherche
FIER	Fonds d'intervention économique régional
FMI	Fonds monétaire international
FOHM	Fédération des OSBL d'habitation de Montréal
FQRSC	Fonds québécois de recherche société culture
FRAP	Front d'action politique
FRAPRU	Front d'action populaire en réaménagement urbain
FTQ	Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec
GE	General Electric
GM	General Motor
GOCO	Government-Owned Contractors Operated
GREMI	Groupe de recherche européen sur les milieux innovateurs
GRIDEQ	Groupe de recherche interdisciplinaire sur le développement régional de l'Est du Québec
GRIR	Groupe de recherche et d'interventions régionales
GRT	Groupe de ressources techniques
GTES	Groupe de travail sur l'économie sociale
GTIS	Groupe de travail sur l'innovation sociale
HEC	Hautes Études commerciales
HMSO	Her Majesty's Stationery Office
HQE	Haute qualité énergétique
HQS	Haute qualité sociale
IDH	Indice de développement humain
IFDEC	Institut de formation développement éducation conseil
INRS	Institut national de recherche scientifique
INSEE	Institut national de la statistique et des études économiques
IQRC	Institut québécois de recherche sur la culture
IRECUS	Institut de recherche et d'éducation pour les coopératives et les mutuelles de l'Université de Sherbrooke
IRPP	Institute for Research on Public Policy
JAL	Saint-Juste, Auclair et Lejeune
LAREPPS	Laboratoire de recherche sur les pratiques et les politiques sociales
LEED	Local Economic and Employment Development
MAUSS	Mouvement antiutilitariste dans les sciences sociales
MCE	Ministère du Conseil exécutif
MDEIE	Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation
MFA	Ministère de la Famille et des Aînés
MIT	Massachusetts Institute of Technology
NÉS	Nouvelle économie sociale

NMS	Nouveau mouvement social
NPM	New public management
NPO	Nonprofit organization
NSÉ	Nouvelle sociologie économique
NT	Nouvelles technologies
OBNL	Organisme à but non lucratif
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OD	Opérations dignité
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
OMC	Organisation mondiale du commerce
ONG	Organisation non gouvernementale
ONU	Organisation des Nations Unies
OPDQ	Office de planification et de développement du Québec
OSBL	Organisme sans but lucratif
OSGE	Office des services de garde de l'enfance
OT	Organisation du travail
OVEP	Organisme volontaire d'éducation populaire
PAR-HM	Programme action/revitalisation Hochelaga-Maisonneuve
PDE	Programme de développement de l'emploi
PECEC	Programme expérimental de création d'emplois communautaires
PEP	Programme économique de Pointe-Saint-Charles
PIB	Produit intérieur brut
PIL	Programme d'initiatives locales
PJ	Perspectives Jeunesse
PLQ	Parti libéral du Québec
PME	Petite et moyenne entreprise
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
PNUE	Programme des Nations Unies pour l'environnement
PPP	Partenariat public-privé
PQ	Partie québécois
PROSIL	Programme de soutien aux initiatives locales
PSCDÉC	Programme de soutien aux corporations de développement économique communautaire
RAGMFQ	Regroupement des agences de garde en milieu familial du Québec
RAP	Regroupement des associations populaires
RAPC	Régime d'assistance publique du Canada
RCM	Rassemblement des citoyens de Montréal
RCPEM	Regroupement des centres de la petite enfance de la Montérégie
RCRPP	Réseaux canadiens de recherche en politiques publiques
R-D	Recherche et développement
RECMA	Revue internationale de l'économie sociale
REQ	Registraire des entreprises
RESO	Relance économique et sociale du Sud-Ouest
RIC	Régime d'investissement coopératif

RISQ	Réseau d'investissement social du Québec
ROCCA	Regroupement des organismes culturels et communautaires d'Alma
RQRP-ES	Réseau québécois de recherche partenariale en économie sociale
RQSI	Réseaux du Québec pour la promotion des systèmes d'innovation
RRASMQ	Regroupement des ressources alternatives en santé mentale du Québec
SADC	Société d'aide au développement des collectivités
SCÉSM	Société canadienne d'économie sociale de Montréal
SER	Société d'exploitation des ressources
SERV	Société d'exploitation des ressources de la Vallée
SGF	Société générale de financement
SOA	Special Operating Agencies
SP	Service public
SPRU	Science Policy Research Unit
SSIP	Système social d'innovation et de production
SSQ	Services de santé du Québec
TIC	Technologie de l'information et de la communication
TPE	Très petite entreprise
UCC	Union catholique des cultivateurs
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
UPA	Union des producteurs agricoles
UQAM	Université du Québec à Montréal
UQAR	Université du Québec à Rimouski
UQO	Université du Québec en Outaouais





# INTRODUCTION

**Juan-Luis Klein et Jean-Marc Fontan**

Ce livre, constitué de travaux choisis de Benoît Lévesque, montre comment a émergé et évolué l'approche québécoise de l'innovation sociale, approche qui établit un lien entre l'innovation sociale et la transformation sociale et qui fait école aujourd'hui. Benoît Lévesque a été l'un des précurseurs de cette approche et demeure l'un de ses principaux penseurs. Rappelons que si les travaux sur l'innovation sociale sont aujourd'hui légion et que si celle-ci est fréquemment mentionnée par des organisations internationales et des instances publiques, il y a juste trente ans, rares étaient celles et ceux qui en parlaient. Jadis, lorsqu'il était question d'innovation dans les milieux scientifiques et de pratique, on faisait essentiellement référence au concept d'innovation technologique. La dimension sociale de l'innovation était certes évoquée, mais seulement pour référer aux processus en amont ou en aval, soit ceux de diffusion et d'appropriation de l'innovation technologique. Cette vision postulait que l'invention technique nécessitait certes un changement social pour se diffuser, mais laissait sous-entendre que cette dimension sociale n'était pas essentielle au processus innovant en tant que tel. Ce changement s'inscrivait dans une vision du monde qui privilégiait la croissance économique, laquelle était associée à l'augmentation des revenus et de la consommation. Le rôle de l'État et celui des politiques publiques étaient de mettre en place les conditions nécessaires au développement de l'innovation technologique. Ces politiques publiques, inspirées par l'approche keynésienne, faisaient de l'État l'acteur central du mode de régulation fordiste, qui se cristallisait par des acquis économiques et sociaux et véhiculait une vision de la démocratie fondée sur la redistribution des revenus et sur l'accessibilité aux services publics.

Or la crise du mode de régulation fordiste, qui marque le début des années 1980, a remis en question ces acquis. Cette crise est caractérisée par la désindustrialisation des sociétés occidentales, l'ouverture des frontières, l'abandon de la protection des économies nationales ainsi que par la volonté de généraliser les principes économiques d'inspiration néolibérale à l'ensemble des secteurs de la société.

En réaction, des organisations et des groupes affectés par ces changements ont expérimenté d'autres façons de produire de la richesse en contexte de pauvreté ou de dévitalisation territoriale. Plusieurs observateurs de ces changements ont su porter attention aux réajustements sociaux et aux nouvelles pratiques qui, dans les milieux de travail et de vie, dans des entreprises ou dans des entités territoriales (régions, quartiers), cherchaient à lutter contre la dévitalisation provoquée par la crise. Ces réajustements sociaux mettaient en place de nouvelles formes de desserte de services pour des groupes défavorisés, de nouvelles ententes dans des entreprises en vue de garder les conditions de rentabilité et donc de conserver les emplois, enfin, de nouvelles formes de gestion des organisations et des territoires. Ainsi, afin d'apporter des réponses aux nouveaux problèmes sociaux non pris en compte ou mal gérés par les institutions en place, des expérimentations se mettent en œuvre dans des organisations de la société civile, dans des entreprises et dans certains segments de l'appareil public. Émerge alors un intérêt, des chercheurs tout autant que des praticiens, pour comprendre et identifier les facteurs de réussite de ces actions novatrices répondant aux nouvelles aspirations sociales et aux nouveaux besoins sociaux générés par la crise. Des actions qui seront qualifiées comme des innovations, non pas techniques, mais sociales. Prennent ainsi forme un champ d'observation et une demande sociale pour expliquer les transformations en cours.

C'est dans cet esprit que Benoît Lévesque, avec divers collaborateurs, a mis l'accent sur ce qui était en train de se reconstruire, sans délaisser pour autant l'analyse des causes de la crise, examinées surtout dans ses premiers travaux. L'ensemble de ces travaux s'inspire indirectement de Schumpeter pour qui les crises correspondaient à des processus de destruction créatrice. L'intuition de l'innovation sociale permettait ainsi de mettre l'accent sur les processus de recomposition et de reconfiguration du social. C'est dans ce contexte que Benoît Lévesque, Paul R. Bélanger et d'autres collaborateurs et collaboratrices ont mobilisé, au milieu des années 1980, une équipe de chercheurs et d'étudiants au sein d'un collectif proche des milieux sociaux, équipe qui s'est avérée féconde d'interrelations nombreuses et variées et de partage de savoirs. Ce collectif a évolué au cours des années 1990 pour devenir un centre multiuniversitaire et multidisciplinaire : le Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES; voir <<http://www.cris.es.uqam.ca>>). Ce qui au départ était une intuition,



avec le Québec comme laboratoire d'analyse et d'intervention, s'est transformé progressivement en une approche scientifique, voire une école de pensée, traitant des transformations sociétales induites par des processus socialement innovants.

Cette école de pensée s'est structurée en étroite collaboration avec des acteurs collectifs (syndicats, mouvement communautaire, mouvement coopératif, économie sociale) et en interaction avec des dispositifs ouverts à ces acteurs, tels les Services aux collectivités de l'Université du Québec à Montréal (UQAM), ainsi que le Centre interdisciplinaire de recherche et d'information sur les entreprises collectives (CIRIEC-Canada) et le CIRIEC international (où des représentants des entreprises coopératives et des sociétés d'État siègent à côté des chercheurs). L'approche de l'innovation sociale ainsi construite est portée par une double préoccupation : celle de la production d'outils théoriques et méthodologiques répondant aux exigences du monde académique et celle d'une production susceptible de contribuer au changement social en fournissant des analyses et des perspectives pertinentes aux acteurs collectifs.

Précisons-le, l'approche de l'innovation sociale est le résultat d'un virage, un virage qui n'a pas manqué de susciter des remises en question de la part des chercheurs et des acteurs, en synchronie d'ailleurs avec les tensions et les critiques que suscitaient les organisations et pratiques innovantes dans divers milieux. Pensons aux débats provoqués en 1983 dans le monde syndical québécois au moment de la création du Fonds de solidarité par la Fédération des travailleurs du Québec. Rappelons que ce fonds de retraite a été mis en place au Québec pour répondre aux effets de la crise du fordisme, notamment à la crise de l'emploi industriel du début des années 1980. Un fonds de capital de risque qui a reçu l'appui des deux paliers de gouvernement, lesquels lui ont consenti d'accorder une déduction fiscale aux individus qui y cotisaient. L'objectif était de créer un fonds pour investir dans des entreprises québécoises dans le but de conserver ou de créer des emplois principalement dans le secteur manufacturier. Ce faisant, cette organisation syndicale s'inscrivait comme partenaire auprès d'entreprises privées et de l'acteur public. Autrement dit, elle offrait au monde syndical un regard et une voix au droit de gouvernance qui était jusque-là l'apanage du patronat en devenant lui-même financier et actionnaire. Pour les puristes du syndicalisme de combat, ce fut un dur coup. Le même type de tension fut vécu au sein des milieux communautaires, lorsque certaines organisations, dans les quartiers de Montréal affaiblis par les fermetures d'entreprises industrielles et les pertes massives d'emplois, passèrent de la contestation et de la revendication citoyenne à l'action entrepreneuriale en créant les corporations de développement économique communautaire (CDÉC), se rapprochant du coup du milieu

des affaires et des intervenants publics locaux. Or, c'est précisément ce type de changement que l'approche sur les innovations sociales développée par le CRISES mettait en exergue.

Pour les chercheurs qui s'inscrivaient dans cette ligne de pensée, cette transformation du rôle des acteurs collectifs signifiait un changement de perspectives. Leurs travaux précédant la crise du fordisme portaient davantage sur les inégalités sociales et économiques dans le contexte du capitalisme, sur le développement inégal, sur les insuffisances dans les régions périphériques, ou encore sur les revendications sociales et régionales. L'approche de l'innovation sociale a posé ces problèmes dans une perspective différente, institutionnaliste, voire régulationniste, dernière approche pour qui les contradictions sociales ne se soldent pas par l'éclatement social, mais par des compromis, comme ce fut le cas sous le fordisme et le keynésianisme. Cette nouvelle perspective était donc inscrite dans une vision actionnaliste et non structuraliste, une vision non téléologique, en syntonie avec les grands changements paradigmatiques qui traversaient le monde de l'époque, changements que François Lyotard a désignés comme ceux de l'époque de « la crise des grands récits ».

Pour cette approche développée au CRISES, le Québec devient un laboratoire. Les travaux du centre de recherche ont porté sur des changements situés dans le domaine des services aux familles, aux personnes âgées et aux enfants, dans des milieux défavorisés, dans le monde du travail, à travers des réactions à la perte d'emplois et l'émergence de nouvelles formes de participation des travailleurs, ainsi que sur des réflexions concernant le domaine du développement territorial, avec les modalités de gouvernance locale et de développement local qui s'implantaient dans les territoires urbains et ruraux au Québec.

Ces actions innovantes, traitées dans les travaux du CRISES, ont contribué à la transformation de la société québécoise. Le mode de gouvernance, très centrée sur l'État, mis en place par ce vaste processus de modernisation de la société québécoise qu'avait été la Révolution tranquille dans les années 1960, désignée comme le « modèle québécois », a été renouvelé à partir des années 1980 par des actions ancrées dans la société civile. Le modèle québécois a pris ainsi une allure partenariale caractérisée par une forte participation des principales organisations représentatives de la société civile, notamment les organisations syndicales et communautaires.

L'analyse de ce processus de changement des modalités de gouvernance au Québec, comme résultat des actions innovantes des années 1980, a montré que l'innovation sociale s'inscrit dans un processus qui commence avec l'expérimentation d'une proposition mise de l'avant pour répondre à une nouvelle aspiration sociale ou à un problème social non résolu. Le processus se poursuit avec l'appropriation et l'adaptation de cette

proposition par d'autres organisations. Enfin, il aboutit à une réforme des programmes publics et donc à son institutionnalisation. Évidemment, le tout se fait dans un contexte tendu, en présence de rapports sociaux conflictuels et de relations de pouvoir caractérisées par le poids des acteurs en présence. Ceci explique en partie que les transformations qui ont pris place dans le domaine du travail, où le patronat est moins réceptif à certaines innovations sociales, soient moins profondes que celles prenant place dans le domaine des services, comme c'est le cas d'une innovation dans le domaine de la petite enfance où des garderies populaires, expérimentées au départ dans les quartiers populaires pour faciliter l'insertion des femmes des milieux défavorisés au marché du travail, sont devenues les centres de la petite enfance (CPE) d'aujourd'hui.

Dans le premier cas, celui du monde du travail, les innovations sociales mettent en doute les rapports de pouvoir solidement institués, soit les rapports entre le patronat et les travailleurs. Dans le deuxième, elles apportent une solution à un problème qui à terme concerne tout autant le patronat, concerné par l'employabilité nouvelle des femmes, que l'ensemble de la société. L'observation et l'analyse de ce type de situations ont permis de voir l'innovation sociale sous la forme de processus jalonnés par des changements tantôt radicaux, tantôt incrémentiels, dont l'étape ultime est l'institutionnalisation. Cela a permis aussi de voir que, dans certains cas, cette institutionnalisation se réalisait davantage au profit des actions collectives qui les avaient amorcées, tandis que dans d'autres, elle se faisait plutôt au profit des détenteurs du pouvoir dans les cadres institutionnels dans lesquels les actions collectives avaient été mises en œuvre, compte tenu de la force des acteurs en lice – et il faut bien dire en lice parce que le renouvellement du modèle québécois dans les années 1980 est jalonné par des conflits et des rapports de force.

L'analyse du renouvellement du modèle québécois a permis d'assister aussi à l'émergence de nouveaux acteurs et de nouvelles coalitions. Elle a montré l'importance qu'a prise au Québec l'économie sociale, en tant que plateforme d'innovations sociales, mais aussi en tant que mouvement social et, donc, acteur participant à la nature partenariale du modèle québécois. L'économie sociale et solidaire, le mouvement coopératif, les groupes communautaires, le mouvement syndical, dans une trajectoire qui n'est pas dépourvue de conflits et de tiraillements, se sont coalisés pour assurer une présence active d'une autre façon de penser et de faire l'économie, et donc, de produire de la richesse.

Ce sont les différentes marches de cette trajectoire intellectuelle qui seront illustrées dans ce livre. Une illustration qui portera, au départ, sur l'émergence d'une vague d'innovations sociales qui prend forme en réponse à la crise du fordisme pour conclure en signalant les limites des

transformations provoquées par ces mêmes innovations et en soulignant le besoin de démarrer une nouvelle vague d'innovations pour faire face aux défis posés par la crise actuelle, laquelle affecte l'ensemble du système capitaliste.

Ce livre est structuré en quatre parties. Elles réunissent des textes que Benoît Lévesque a rédigés seul ou en collaboration, au travers desquels nous suivons la construction d'une approche scientifique impliquant des acteurs sociaux qui permet non seulement de mieux comprendre les innovations sociales, mais aussi les transformations sociales et sociétales nécessaires pour construire une société où le bien commun primera sur les intérêts individuels.

La première partie du livre inclut des textes publiés entre 1992 et 1996, une période où se mettent en place les bases conceptuelles de l'analyse. Les trois premiers textes de cette partie ont été rédigés avec Paul R. Bélanger. Le premier, qui campe le décor pour le reste de l'ouvrage, présente les assises théoriques qui orienteront les réflexions subséquentes et qui cadreront la vision qui se développera de l'innovation sociale. Dans ce texte, il est montré que le rapport salarial, qui était la base de la théorie de la régulation, est insuffisant pour comprendre la crise des années 1980 et les transformations qui se mettent alors en œuvre. Les auteurs élargissent l'approche de la régulation en abordant le problème des services collectifs à partir d'une perspective qui tient compte des rapports de consommation, pour ainsi élargir la perspective régulationniste à l'analyse du rapport des citoyens à l'État. Combinant l'approche de la régulation et celle des mouvements sociaux, ce texte montre l'importance des acteurs sociaux dans la mise en place des structures sur lesquelles se déploie et se restructure un capitalisme contraint ainsi de se réformer.

La prise en compte de l'approche des mouvements sociaux est explicitée dans le deuxième texte, qui porte sur le « mouvement populaire » québécois, c'est-à-dire, pour l'essentiel, les nouveaux mouvements sociaux. Le texte analyse comment les organisations rattachées au mouvement populaire s'impliquent dans la production de services en partenariat avec l'État, ce qui deviendra une caractéristique du modèle québécois renouvelé dans les années 1980.

Le troisième texte présente les pratiques innovantes dans les entreprises en regard aussi bien des rapports de travail que des modes de gestion. Encore ici, nous observons l'application de l'approche énoncée dans le premier texte qui distingue les dimensions institutionnelle et organisationnelle des transformations, ce qui, dans ce chapitre, permet de dégager des éléments entrepreneuriaux du modèle québécois.

Pour conclure cette partie, le quatrième texte, rédigé avec Juan-Luis Klein et Jean-Marc Fontan, présente l'approche territoriale de l'analyse de l'innovation sociale. Ce texte est basé sur l'étude d'une initiative locale qui visait la reconversion d'une friche industrielle, laquelle deviendra le «Technopôle Angus». Il aborde la place que prennent les espaces locaux dans la mise en œuvre de modalités innovantes de développement économique. Influencés par la proximité physique et relationnelle, par le lien entre les acteurs sociaux, économiques et politiques, ces espaces, qui servent de base d'une nouvelle stratégie d'action que l'on regroupe sous le vocable de «système productif local», se présentent géographiquement sous plusieurs variantes, tels le milieu innovateur, le *cluster*, le district industriel et le technopôle.

La deuxième partie réunit des textes qui portent sur l'économie sociale. Ces textes montrent comment celle-ci s'érige en acteur majeur de la transformation du modèle québécois. Comme résultat des orientations économiques adoptées par un pan significatif des organisations communautaires, celles-ci participent à la production de services en partenariat avec des instances publiques, ce qui a un effet significatif sur les rapports qu'entretient le secteur communautaire avec l'État.

Dans le premier texte de cette partie, rédigé avec Marie J. Bouchard, les auteurs proposent une analyse de l'économie sociale québécoise à partir de l'approche de la régulation. Il y est montré que l'économie sociale, dans son inscription dans le modèle québécois, donne à voir une nouvelle configuration des rapports «État-marché-société civile» et devient ainsi une composante d'une économie plurielle qui combine des formes diversifiées de propriété, des types variés de ressources et des logiques d'action tendues et complémentaires.

Le deuxième texte de cette partie analyse la place des entreprises de l'économie sociale dans la mise en œuvre d'innovations qui concernent l'ensemble de la société. Reposant sur une coalition d'acteurs sociaux influents et articulée à travers des structures qui assurent la coordination des organisations et des entreprises qui s'y rattachent, l'économie sociale intervient dans une sphère économique spécifique en même temps qu'elle constitue une interface avec les autres sphères économiques (privée et publique), devenant ainsi un jalon important de systèmes d'innovation sociale.

Le troisième texte, rédigé avec Marguerite Mendell, dégage les pistes de recherche et de questionnements nécessaires pour comprendre comment l'économie sociale constitue un acteur fondamental de la mise en œuvre d'un modèle sociétal démocratique, participatif et inclusif. Ce

chapitre souligne que ce potentiel existe, mais qu'est aussi présent le risque que l'économie sociale devienne une zone secondaire du marché du travail et un espace de sous-traitance pour l'État.

Le quatrième texte, écrit avec Martin Petitclerc, présente un aperçu historique de l'évolution de l'économie sociale au Québec, du milieu du XIX<sup>e</sup> siècle à aujourd'hui, et dégage les principales périodes l'ayant construite. L'argumentation qui y est déployée conclut que l'économie sociale pourrait être le détonateur d'un nouveau cycle d'innovations sociales en réponse à la nouvelle crise de 2008. Pour que l'économie sociale joue un rôle de leader dans cette nouvelle réalité, autant les dimensions organisationnelle qu'institutionnelle qui la traversent doivent être fortement renouvelées.

La troisième partie du livre présente des textes portant sur des analyses plus circonscrites de nature sectorielle ou transversale. Les différents textes de cette partie donnent à voir le besoin d'une approche qui intègre le social et l'économique et qui prennent des distances par rapport à une vision idéalisée de l'innovation sociale.

Le premier texte de cette partie, écrit avec la collaboration de François Lajeunesse-Crevier, établit un parallèle entre les travaux portant sur les innovations sociales dans le développement économique et dans le développement social. Les travaux dans le champ du développement économique accordent une grande importance à l'innovation technologique, même si on reconnaît au social un rôle dans l'émergence et dans la diffusion de celle-ci. Les travaux du champ du développement social accordent, pour leur part, plus d'importance à la satisfaction de besoins et au rôle qui y joue l'économie sociale. Or la convergence de ces deux filières d'analyse est nécessaire pour bien comprendre le rapport dialectique qui existe entre l'innovation sociale et la transformation sociale.

Le deuxième texte cible la notion de territoire en tant que cadre pour la reconstruction du lien social et de l'intégration de l'économique et du social dans des rapports systémiques. Le troisième texte prend l'exemple des services à la petite enfance, donc, d'un secteur, celui des services aux personnes, où l'économie sociale a joué un rôle important dans l'incubation d'innovations sociales. Le texte montre les jalons d'un processus qui s'étend sur trois décennies et qui aboutit à l'institutionnalisation d'un type de services qui avait été au départ expérimenté par des organisations communautaires.

Le dernier texte de cette partie, rédigé avec Juan-Luis Klein, Jean-Marc Fontan et Denis Harrisson, élargit le cadre d'analyse établi dans le texte précédent en l'appliquant au modèle québécois. Le texte donne à voir des processus sectoriels qui, à des rythmes différents, construisent

un système d'innovation sociale caractérisé par une gouvernance où les mouvements sociaux jouent un rôle crucial, par la coconstruction de politiques publiques et par la mise en œuvre d'une économie plurielle.

La quatrième partie ouvre la voie au renouvellement de la réflexion sur les innovations sociales et sur les transformations rendues nécessaires, tant par l'essoufflement de la vague d'innovations amorcées dans les années 1980 que par la crise qui marque la fin des années 2000. Le premier texte, rédigé avec Gilles L. Bourque, nous amène à repenser le modèle québécois dans une perspective qui combine la solidarité et le développement durable, considérations qui traceront les pourtours d'une grande transformation. L'économie sociale constituerait une base pour appuyer la formulation d'une option axée sur le bien commun et la solidarité.

Le texte suivant se penche sur les services d'intérêt général pour montrer les limites des réformes d'inspiration néolibérale. Face à l'idée de l'«État minimal», le texte propose l'option d'un «État stratège ouvert à la participation citoyenne». Le troisième texte aborde l'innovation sociale en lien avec la gouvernance de l'administration publique. Les changements que les gouvernements ont réalisés pour s'adapter aux exigences du marché, en adoptant les principes de gestion de l'entreprise privée, sont mis en parallèle avec la mise en place d'une gouvernance collaborative. À ce *new public management*, le texte oppose la *new public value*, une modalité de gestion dont les piliers sont la gouvernance participative et la mise en réseau de tous les acteurs participant à la production des services, y compris les usagers.

Le livre se termine par un texte de nature conclusive, où Benoît Lévesque ferme la boucle, en examinant comment la crise actuelle, celle révélée par l'hécatombe financière de 2008, est jalonnée par de nouvelles expérimentations qui permettraient d'envisager une reconstruction sociale du modèle économique dominant. L'examen d'expérimentations mises en œuvre dans le cadre de l'altermondialisme et dans celui de l'économie sociale et solidaire donne à voir le défi à la fois d'une mondialisation et d'une «démondialisation» et l'enjeu à la fois de la croissance et de la décroissance, deux défis devant être compris «dans la perspective d'un développement durable où l'économie devient un moyen pour le développement social et individuel et où l'intégrité écologique est posée comme incontournable».

L'analyse construite à travers les marches de l'approche de l'innovation sociale invite à travailler sur une nouvelle étape, en réponse à la crise de 2008, crise qui rend encore plus évidente la nécessité de revoir la logique du développement sociétal qui prévaut au Québec et dans la plupart des pays du monde. Avec des nuances selon les contextes, cette logique, orientée vers la compétitivité, la rentabilité à court terme et la

croissance illimitée, non seulement n'est plus viable, mais elle est essentiellement destructrice. La réponse à cette crise exige une nouvelle approche où les instances locales, nationales et globales, ainsi que l'État, les entreprises privées et la société civile ont un rôle à jouer dans la mise en place d'un nouveau mode de production et de consommation au profit du bien commun. Cette option permettrait de mettre le partenariat et la participation de l'économie sociale au service d'une véritable transformation sociétale d'orientation démocratique.





# PARTIE 1

**La construction théorique**  
Les bases fondatrices



# 1

## LA « THÉORIE » DE LA RÉGULATION, DU RAPPORT SALARIAL AU RAPPORT DE CONSOMMATION Un point de vue sociologique<sup>1</sup>

**Paul R. Bélanger et Benoît Lévesque**

La théorie de la régulation<sup>2</sup> vise à remettre les rapports sociaux au centre de l'analyse économique et à renouveler ainsi l'économie politique. Pour caractériser les diverses phases du capitalisme et pour expliquer l'alternance de périodes de relative stabilité et de périodes de crise, l'approche de la régulation fait appel entre autres à la notion de mode de régulation.

- 
1. Ce texte est paru en 1991 dans la revue les *Cahiers de recherche sociologique*, n° 17, p. 17-51. Nos collègues du Département de sociologie, Lizette Jalbert (alors directrice de la revue et aujourd'hui décédée), Micheline Labelle et Gilles Bourque, avaient accepté de nous lire et de nous faire des commentaires qui ont permis d'améliorer considérablement ce texte. Nous n'en revendiquons pas moins l'entière responsabilité en ce qui concerne aussi bien le fond que la forme.
  2. Le terme théorie est employé improprement pour désigner l'approche de la régulation, « parler de "théorie" signifierait que les "approches" ont enfin produit un résultat "achevé pour l'essentiel". Il n'en est rien [...] » (Lipietz, 1987, p. 1050). De nombreux auteurs qui n'appartiennent pas à l'école de la régulation utilisent ce terme dans une perspective théorique autre. Mentionnons Michel Crozier qui parle de régulation sociale, de régulation politique et de régulation économique (Crozier, 1987; Reynaud, 1989).

Cette notion, qui est nouvelle dans les approches d'inspiration marxiste, désigne un ensemble cohérent de codifications des divers rapports sociaux (de formes structurelles telles que les institutions, les normes et la routine sociale) qui forment un système et assurent ainsi une certaine régularité à ces rapports dans une société donnée pour une période donnée. Les périodes de croissance relativement stables sont celles où les formes des rapports sociaux sont en compatibilité entre elles et avec un régime d'accumulation qui peut être extensif ou intensif (c'est-à-dire centré sur l'investissement dans les moyens de production ou dans les moyens de consommation). Les périodes de grande crise, de crise structurelle, seront celles où cette compatibilité n'existe plus. On entrevoit ainsi comment, pour les régulationnistes, les cadres sociaux généraux conditionnent l'activité économique de sorte qu'une grande crise, par exemple, est non seulement une crise économique, mais aussi une crise politique et une crise culturelle, une crise des aspirations collectives et individuelles<sup>3</sup>.

Les régulationnistes ont donc proposé un « ensemble hiérarchisé de notions intermédiaires » dont les plus importantes, les notions clés, sont celles de « régime d'accumulation », de « mode de régulation », de « forme institutionnelle », de « rapport salarial », de « bloc social hégémonique », de « paradigme sociétal », dont la conjonction définit un modèle de développement (Boyer, 1989c, p. 277)<sup>4</sup>. Dans cette perspective, « le capitalisme devient une sorte de métasystème, plus large dans sa portée historique, plus malléable dans ses réalités concrètes » (Lipietz, 1987, p. 1058). Ces notions intermédiaires utilisées dans le but de donner la priorité aux rapports sociaux permettent de rendre compte aussi bien de « la diversité (d'une communauté à l'autre) que de la variabilité (d'une époque à l'autre) » (Lipietz, 1984, p. 9) de la configuration des formes sociales et donc des spécificités historiques et nationales de la croissance et des crises selon des périodisations plus précises que celles proposées jusqu'ici. Elles ont également permis de mettre en évidence aussi bien la spécificité de

---

3. « Si l'on admet cette perspective, l'analyse de la crise ramène profondément au changement qui s'introduit dans l'individu lui-même à travers ce type d'organisation sociale qui va inscrire dans l'individu des possibilités et des revendications d'autonomie qui ne sont plus compatibles avec les compromis antérieurs. [...] Il n'y a pas de crise qui n'ait un aspect subjectif fondamental. Il n'y a pas de crise si les transformations s'opèrent uniquement au niveau des structures sans que les gens interviennent » (Aglietta, 1987, p. 178).

4. Pour une définition précise de ces notions, voir R. Boyer (1986a), chapitres 1 et 2 principalement.

la croissance de l'après-guerre (1945-1975), période caractérisée par un régime d'accumulation intensif et un mode de régulation dit fordiste, que celle de la crise qui l'a suivie<sup>5</sup>.

Les régulationnistes donnent priorité non plus aux seuls rapports d'exploitation des travailleurs, mais au rapport marchand<sup>6</sup> et au rapport salarial dont la reproduction n'est jamais assurée comme en témoignent le chômage, les faillites d'entreprises et plus généralement la surproduction. Ce renouvellement de perspective, marqué par la conjoncture de la seconde moitié des années 1970, participe au changement de paradigme qui s'opère alors dans les sciences sociales (Gauchet, 1988). Si l'inspiration althussérienne est certaine, la rupture est non moins clairement affirmée. Alain Lipietz n'hésite pas à définir les régulationnistes comme des « fils rebelles des althussériens<sup>7</sup> » et Aglietta et Brender ne craignent pas d'écrire que la théorie de la régulation s'est constituée « en réaction contre la réduction du marxisme au structuralisme, son fétichisme de la reproduction et son idolâtrie des lois générales » (1984, p. 16, note 1). Même si de telles affirmations exigeraient des explications et des réserves, elles permettent pour le moment d'indiquer qu'il existe à la fois une rupture et une continuité entre la notion de régulation et celle de reproduction. Un mode de régulation assure dans une certaine mesure la reproduction des rapports sociaux, mais cette reproduction ne va pas de soi puisque sa remise en cause par les divers groupes sociaux est toujours possible et qu'elle demeure ainsi ouverte.

- 
5. Cette approche s'est constituée à partir de la thèse de doctorat de M. Aglietta qui portait sur le cas des États-Unis (Aglietta, 1976). Cette thèse a été discutée dans le cadre d'un séminaire organisé à l'Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE) en 1974-1975. Elle a ainsi inspiré des travaux notamment sur le cas français. Participèrent à ces travaux R. Boyer, A. Lipietz, J. Mistral et C. Ominami. Pour plus de précision sur cette période, voir Lipietz, 1979, p. 1-57; Boyer, 1986a, chapitre 1.
  6. Le rapport marchand est caractérisé par « la séparation horizontale des unités de production » de sorte que la production (travail privé) ne devient sociale que lorsque validée par le marché. Or, comme l'écrit A. Lipietz, il s'agit d'un saut périlleux : la vente de la production capitaliste n'est jamais assurée, pas plus que la vente de la force de travail. C'est ce que refusait de voir Althusser lorsqu'il conseillait de ne pas commencer la lecture du *Capital* par le chapitre 1. Voir A. Lipietz (1979, p. 16 *sq.* et p. 172 *sq.*).
  7. L'approche de la régulation rejette à la fois « l'idée des lois générales, transhistoriques qui s'appliqueraient à tous les systèmes socioéconomiques » (Boyer, 1989c, p. 277) et la négation du sujet ainsi que l'antihumanisme (voir Lipietz, 1988, p. 3). Les régulationnistes conservent cependant de cette approche « certains traits essentiels : la société comme tissu de rapports sociaux, noués à des niveaux relativement autonomes » (Lipietz, 1987, p. 1051).

Outre l'influence d'économistes tels John Maynard Keynes<sup>8</sup> et François Perroux<sup>9</sup>, il existe des convergences entre l'approche de la régulation et celle des économistes radicaux américains tant sur la question des compromis sociaux ayant caractérisé la période de croissance que sur le diagnostic de crise structurelle (Boyer, 1986b; Berger, 1990). Une telle convergence existe également avec les analyses des relations industrielles et de la firme qui s'inspirent de l'approche institutionnaliste, notamment les travaux dirigés par Michael Piore sur le dualisme du marché du travail et la spécialisation flexible (la polyvalence du travail dans la production en séries restreintes)<sup>10</sup>. Les sources d'inspiration dépassent cependant le domaine de l'économie politique. Ainsi les régulationnistes ont eux-mêmes identifié un certain nombre d'auteurs qui ont pu influencer sur la formulation initiale de leur approche. Ils ont identifié certains historiens de l'École des Annales (Boyer, 1989a) comme Georges Duby et Fernand Braudel<sup>11</sup> et certains sociologues tels Alain Touraine, Anthony Giddens<sup>12</sup> et Pierre Bourdieu avec lesquels il existerait une certaine proximité. Ainsi, comme pour la régulation, l'approche des nouveaux mouvements sociaux mettrait bien en lumière la «capacité des acteurs à modifier des systèmes trop statiques pour les conduire à un nouvel équilibre» (Lipietz, 1988, p. 4). De même, l'approfondissement des concepts d'*habitus* et de stratégie aurait conduit «l'école de Bourdieu à explorer les mêmes problèmes que l'école de la régulation» (Lipietz, 1988, p. 5), à savoir comment les

- 
8. À partir de la notion de fordisme, l'approche de la régulation montre bien l'importance de Keynes comme théoricien de la demande effective. De même, elle explique bien ce que Keynes avait constaté concernant l'incapacité du marché d'assurer le plein emploi. En ce sens, il existe une certaine convergence, mais la différence entre Keynes et les régulationnistes est par ailleurs immense, ne serait-ce que parce que ces derniers placent les rapports sociaux au centre de leur analyse. Ce faisant, ils offrent un regard neuf sur l'approche keynésienne, son intérêt et ses limites. (Voir entre autres Noël, 1987; Boismenu, 1987.)
  9. Notamment en ce qui concerne la recherche d'une alternative à la notion d'équilibre: la proposition d'un principe d'équilibration où jouent les «lutttes-concours» et les «conflits-coopérations» (voir Lichnerowicz, Perroux et Gadoffre, 1977).
  10. Relevons qu'à l'occasion d'un colloque de l'Association d'économie politique sur la crise M. Piore et R. Boyer avaient tous les deux présenté une communication où il était possible de voir certaines convergences (voir Dostaler, 1982). Dans l'avertissement à l'édition française de *The Second Industrial Divide*, M. Piore et C. Sabel (1989, p. 10) écrivent: «C'est à partir d'un schéma emprunté à la théorie de la régulation que nous avons conçu ce livre et élaboré les thèses qu'il développe. Le mérite d'avoir créé ce schéma revient à des chercheurs français et nous devons, quant à nous, beaucoup à Robert Boyer et Michel Aglietta.»
  11. R. Boyer relève que l'École des Annales nous apprend qu'une «grande crise [est] dépendante de l'état des structures productives et des rapports sociaux» (Boyer, 1989c, p. 277). Par ailleurs, A. Lipietz insiste sur le fait que l'École des Annales accorde une «place majeure à la pérennité des structures lourdes, au poids des normes pesant sur le quotidien, à la minceur des espaces de liberté offerts à l'individu ou aux groupes» (Lipietz, 1988, p. 5).
  12. Concernant le dilemme «structures/agents», A. Lipietz fait référence à Giddens (1984).

individus arrivent par la socialisation à adopter librement des comportements correspondant aux normes sociales, par exemple. En somme, comme l'écrit Robert Boyer, l'approche de la régulation s'inscrit «à l'entrecroisement de diverses traditions en matière de recherche en sciences sociales» (Boyer, 1989c, p. 282). Sans prétendre donner le point de vue de la sociologie sur l'approche de la régulation (ce qui serait d'autant plus périlleux qu'il existe une diversité d'approches au sein de cette discipline), nous tenterons d'en donner une lecture sociologique pour les chercheurs qui s'intéressent aux mouvements sociaux et à la sociologie du travail et de l'entreprise. Pour ce faire, nous nous appuyerons sur nos recherches<sup>13</sup> qui s'inspirent largement de l'approche de la régulation. Notre contribution sera divisée en trois sections. Dans la première, nous montrerons à la fois l'intérêt et les limites sociologiques de la notion de rapport salarial, notion qui occupe une position stratégique dans la théorie de la régulation et qui en constitue l'apport le plus original. Nous insisterons sur l'importance de bien distinguer, au sein de ce rapport, la dimension organisationnelle (l'organisation du travail) de la dimension institutionnelle (le compromis social). Dans la deuxième section, nous tenterons de montrer comment le rapport salarial est insuffisant pour rendre compte de l'organisation du travail non seulement dans les services collectifs, mais aussi dans les entreprises et dans l'ensemble de l'économie. En nous inspirant de l'approche des nouveaux mouvements sociaux, nous chercherons ainsi à compléter l'approche de la régulation en ajoutant une autre notion, celle de rapport de consommation, soit le rapport entre citoyens-usagers et administrations d'État. Enfin, nous reviendrons sur la contribution de l'école de la régulation pour comprendre le rapport entre structure et acteurs et verrons ainsi comment les notions de reproduction et de régulation ne sauraient être confondues.

## 1. Le rapport salarial et le fordisme

Pour les régulationnistes, le capitalisme peut être caractérisé par cinq rapports sociaux fondamentaux codifiés par des formes structurelles. Ces rapports sociaux sont le **rapport marchand**, rapport de biens produits séparément dont la validation sociale est réalisée par le marché, mécanisme opérant à partir de la contrainte monétaire; le **rapport salarial**, qui repose

---

13. Il s'agit surtout de recherches sur les mouvements sociaux, sur le système de santé et notamment sur les Centres locaux de services communautaires (CLSC), les mouvements sociaux et plus récemment sur la modernisation sociale des entreprises québécoises. En matière d'enseignement, nous nous sommes également inspirés de cette approche, entre autres dans un séminaire annuel de doctorat que nous avons donné conjointement et dont le titre était *Rapport salarial et mouvements sociaux*.

sur une double séparation, celle du capital et du travail et celle provenant d'une division du travail au sein de l'unité de production; le **rapport entre les entreprises**, qui se fait à travers la concurrence qui « décrit [ainsi] les modalités de mise en rapport des unités de production » (Boyer, 1986a, p. 48). À ces trois rapports, les régulationnistes ajoutent de façon plus ou moins explicite les **rapports entre États-nations** ou modalités d'adhésion au régime international, et **l'État**, une « forme archétypale », qui est à la fois « totalisateur des tensions sociales qui traversent les formes structurelles » (Aglietta, 1976, p. IX) et lieu privilégié d'institutionnalisation et de codification des principaux rapports sociaux (Lipietz, 1984). Un mode de régulation est ainsi formé d'une « nébuleuse de formes institutionnelles » qui codifient sans doute les rapports sociaux que nous venons d'identifier, mais également tous les autres qui sont reconnus comme tels dans une société donnée (par exemple, la famille). Ce faisant, le mode de régulation assure « la compatibilité des comportements dans le cadre d'un régime d'accumulation » donné (Lipietz, 1984, p. 20). De même qu'il est possible de repérer divers régimes d'accumulation au sein du capitalisme, on peut identifier divers modes de régulation. Ces divers modes de régulation sont la **régulation à l'ancienne**, qui correspond, sur le plan politique, à des régimes plus ou moins absolutistes où l'économie est encore encastrée dans le social; la **régulation concurrentielle**, qui correspond à la grande transformation telle qu'analysée par Karl Polanyi (1983): le travail, la terre, la monnaie deviennent régulés par le marché, le jeu de l'offre et de la demande; la **régulation monopoliste ou fordiste**, où diverses formes structurelles telles la négociation collective et notamment la rigidité du salaire à la baisse assurent à l'avance la vente des marchandises et de la force de travail. Comparativement à la régulation concurrentielle, la régulation fordiste pose des filets qui rendent moins périlleux, selon l'expression d'Alain Lipietz (1979, p. 175), les sauts que représentent la validation sociale de la production et celle de la force de travail.

### 1.1. Centralité du rapport salarial et originalité de la notion

La plupart des analyses de la « théorie » de la régulation arrivent à la conclusion que le **rapport salarial** constitue la « clé de voûte » de la régulation des sociétés à l'ère du capitalisme (Noël, 1990). Si l'on s'en tient aux premières recherches des régulationnistes, la centralité du rapport salarial s'impose sans équivoque: d'une part, la périodisation de la nature des crises proposée est « assez directement liée à l'état du rapport salarial »; d'autre part, l'étude historique du cas français du XIX<sup>e</sup> siècle à nos jours (comme d'ailleurs le cas américain) laisse voir que « les formes de la concurrence et le type d'intervention de l'État jouent un rôle moindre que le rapport salarial dans la constitution des diverses formes de régulation » (Boyer, 1980, p. 498-499).



Cette centralité est encore plus manifeste dans les analyses du rapport salarial tel qu'il s'inscrit dans la régulation dite fordiste qui prévaut depuis la dernière guerre mondiale. Dans ce mode de régulation, la réalisation des marchandises se fait *ex ante* par la médiation de formes structurelles comme le contrat collectif de travail et le crédit qui assurent à l'avance la vente des marchandises et de la force de travail (Lipietz, 1984, p. 20 *sq.*). Des institutions telles que la négociation et la convention collective, les diverses lois sur le travail et l'État-providence permettent, dans le cadre de cette régulation, une certaine régularité du rapport du capital et du travail comme en témoigne la croissance relativement stable «des Trente Glorieuses» (1945-1975). Comme le fordisme repose sur une «baisse du coût du travail, sans baisse des salaires<sup>14</sup>», il s'ensuit que ce rapport salarial est au cœur de l'articulation de la section des biens de production et de celle des biens de consommation (schéma d'Aglietta, 1976, p. 130) et qu'il permet ainsi l'ajustement quasi automatique de la norme de consommation à la norme de production de masse en l'occurrence.

A. Lipietz a peut-être insisté plus que d'autres sur la rupture à l'égard des analyses des althussériens et des opéraïstes italiens qu'accomplit le rapport salarial pour traiter des rapports de travail. Cette rupture repose sur le fait que les régulationnistes donnent la priorité à la contradiction du rapport marchand<sup>15</sup>. En prenant au sérieux la complexité du capitalisme, écrit A. Lipietz, «nous refusons de tout dériver du rapport d'exploitation et réintroduisons la contradiction posée par Marx dès le chapitre I (*Le capital*): celle qui constitue la marchandise» (1979, p. 27). S'en tenir au rapport d'exploitation, ajoute-t-il, «est unilatéral» (1979, p. 74). À la différence de l'approche althussérienne, les analyses de la «théorie» de la régulation n'accordent plus la première place au capital et à l'extraction de la plus-value, mais à «l'envers du capital: le salariat et ses métamorphoses, le rapport salarial et ses antagonismes» (Breton et Lévassier, 1990, p. 75-76)<sup>16</sup>. En orientant ainsi l'analyse sur les formes structurelles comme résultat de compromis sociaux entre les parties (ou groupes sociaux), les régulationnistes se démarquent également des opéraïstes italiens qui analysent l'économie et l'entreprise exclusivement en termes d'affrontement, affrontement du plan-capital au contre-plan de la classe ouvrière (Negri, 1978), où les stratégies en présence ne peuvent être que la répression, d'un côté, et l'action révolutionnaire ou à son défaut le terrorisme, de l'autre. La rupture

14. Expression de Jacques Attali pour synthétiser l'originalité du fordisme (Attali, 1982, p. 7). Cette baisse du coût n'est possible que parce que la productivité des biens de consommation est en hausse constante, ce qui suppose que la plus grande partie de ces biens sont produits selon la logique du capital.

15. À la contradiction du rapport marchand, soit aux formes que prendront la concurrence (le rapport entre les unités de production) et le rapport salarial (le rapport entre les capitalistes et les travailleurs compte tenu de la double séparation).

16. Voir également Lipietz (1979, p. 55).

avec de telles approches s'impose d'autant plus fortement que, pour les régulationnistes, les entreprises et autres institutions ne peuvent plus être définies comme complètement extérieures aux travailleurs puisque leur forme résulte de compromis où ces derniers sont parties prenantes.

Pour les régulationnistes, le rapport salarial ne se réduit pas à une relation marchande définie par le salaire (Aglietta et Brender, 1984, p. 18), comme le laissaient supposer les théoriciens de l'échange inégal (Amin, 1970, 1973)<sup>17</sup>. Ce rapport est plutôt constitué de « l'ensemble des conditions qui régissent l'usage et la reproduction de la force de travail, qu'il s'agisse de l'organisation du procès de travail, de la hiérarchie des qualifications, de la mobilité de la force de travail ou encore de la formation et de l'utilisation du revenu salarial » (Boyer, 1980, p. 494; 1979, p. 9, note 3). Cette définition laisse bien voir l'amplitude d'un rapport dont les composantes concernent non seulement les rapports de travail (organisation du travail et compromis entre le capital et le travail), mais aussi les conditions de reproduction de la force de travail.

Comme nous l'avons déjà indiqué, l'extension du rapport salarial fordiste sera plus forte et sa centralité plus manifeste que celle des autres types de rapport salarial puisque, dans ce cas, le salaire indirect (sécurité sociale et assurances concernant le chômage et la maladie) et les services collectifs dans le domaine de la santé et de l'éducation sont généralement institutionnalisés à travers l'État-providence. De ce point de vue, « la prépondérance du salariat sur les autres rapports sociaux constituerait un des changements historiques qui font apparaître les économies modernes comme des circuits macroéconomiques nationaux » (Aglietta et Brender, 1984, p. 75). En prenant quelque distance par rapport à la formulation initiale de la « théorie » de la régulation, M. Aglietta montre bien comment, avec le fordisme, c'est « le même mouvement qui intègre le salariat au capitalisme et qui pose des contraintes au capital » (Aglietta, 1987, p. 173). Alors que le capitalisme du XIX<sup>e</sup> siècle était fondé sur la propriété et fonctionnait à l'exclusion sociale comme l'exigeait la régulation concurrentielle, le capitalisme du XX<sup>e</sup> siècle conformément au mode de régulation fordiste est fondé sur l'organisation et sur l'intégration (intégration partielle<sup>18</sup>, comme nous le verrons). Ce mode d'organisation du salariat aurait « transformé une masse en classe, stratifiée et différenciée » (Aglietta, 1987, p. 173). C'est

17. Claude Meillassoux (1980) a très bien montré l'insuffisance d'une position qui ne prenait pas en considération les conditions de reproduction de la force de travail.

18. Il s'agit d'une intégration que réalisent entre autres la reconnaissance syndicale et la négociation collective, mais cette intégration ne va pas sans une exclusion comme le manifeste la reconnaissance des droits de gérance. On peut faire le même raisonnement pour les rapports de consommation.

ce que Michel Aglietta et Anton Brender appellent la société salariale, société où «la demande sociale porte l’empreinte des comportements des salariés» (1984, p. 13).

Le syndicalisme à travers la négociation collective, par exemple, a sans doute contribué largement à l’arrimage de la norme de consommation à la norme de production et, par le fait même, à une certaine réunification de «l’économie et du social». Cette réunification demeure cependant partielle puisque le social est alors réduit à la négociation du salaire et donc à un niveau de vie qui ne peut rendre compte, à lui seul, de la diversité des modes de vie.

## 1.2. Rapport contrasté et multidimensionnel

Parmi les régulationnistes français, R. Boyer est sans doute celui qui a défini le plus clairement le rapport salarial et qui nous en a livré les analyses comparatives internationales les plus suggestives (Boyer, 1986c). Selon ces analyses, le rapport salarial fordiste repose sur quatre piliers : un **approfondissement de la division du travail** dans le sens du taylorisme, un **compromis sur le partage des gains de productivité**, qui apporte une régularité de la demande (l’indexation des prix à la consommation et les anticipations en matière de productivité sont alors intégrées dans la formation des salaires), la *connective negociation* en vertu de laquelle le secteur manufacturier exerce un effet de locomotive sur les autres secteurs, l’**État-providence** (et l’État keynésien), qui permet une solidarité intergénérationnelle et interpersonnelle (salaire indirect, services collectifs, etc.) (Boyer, 1990, p. 7 *sq.*). Que ce soit au niveau des quatre piliers du rapport salarial fordiste ou des composantes identifiées précédemment, la diversité des rapports salariaux selon les pays semble constituer la norme. Tout se passe comme si «la crise faisait paraître des différences majeures qui étaient partiellement cachées quand la croissance était stable et rapide» (Boyer, 1990, p. 7 *sq.*).

Ce ne serait qu’aux États-Unis et en France qu’on retrouverait un rapport salarial fordiste typique pour ne pas dire authentique même si, dans le cas américain, il serait orienté plutôt par le marché alors que, dans le cas français, l’État y aurait joué un rôle prédominant. Ailleurs, on retrouverait une diversité de rapports salariaux fordistes et donc des fordismes : un fordisme **fêlé** au Royaume-Uni, un fordisme **mal apparié**, mal assorti en Italie, un fordisme **flexible** en Allemagne, un fordisme **hybride** au Japon, pays qui se singularise sur toutes les composantes du rapport salarial, un fordisme **corporatiste** en Autriche, un fordisme **démocratique** (ou social-démocrate) en Suède, un fordisme **perméable** au Canada, etc. Ces divers qualificatifs tentent tant bien que mal de mettre en lumière la diversité du rapport salarial fordiste ; on peut se demander si ces qualificatifs ne

rendent pas le fordisme un peu plus ambigu puisqu'ils renvoient souvent à des composantes différentes de sorte qu'on en vient à douter de l'identité des éléments constituant la spécificité du rapport salarial et à oublier qu'il s'agit d'un idéal type qui de toute façon n'existe nulle part à l'état pur. Comment arriver à qualifier de fordiste un pays comme le Japon qui, d'après Boyer, se singularise selon toutes les composantes du rapport? Le Japon qui expérimente ce que plusieurs considèrent comme la solution à la crise du fordisme, serait-il postfordiste sans avoir été fordiste (Touraine, 1984b)<sup>19</sup>?

Il faut dire que plusieurs des auteurs qui se situent dans la mouvance de la régulation sont peut-être responsables de cette ambiguïté<sup>20</sup>. En effet, le terme «fordisme» est utilisé en des sens très divers. Il est employé parfois pour désigner le régime d'accumulation, pour qualifier le mode de régulation ou pour caractériser une trajectoire technologique sans oublier évidemment le rapport salarial. Et, à l'intérieur du rapport salarial, le fordisme peut être utilisé pour qualifier l'une ou l'autre des composantes (compromis, organisation du travail, etc.). Sur quelle base privilégier une dimension ou une autre pour décider qu'il s'agit en dernière analyse d'un fordisme authentique? Ainsi, c'est en grande partie sur l'organisation du procès de travail que la France et les États-Unis sont dits typiquement fordistes: la division taylorienne y est plus prononcée qu'ailleurs (Boyer, 1990, p. 13). Pourquoi ne pas qualifier cette situation de tayloriste? Pourquoi ne pas conserver le terme «fordisme» pour désigner un type de compromis entre les syndicats et le patronat, un compromis qui permet l'épanouissement à des degrés divers des méthodes tayloriennes et qui fait appel à certains mécanismes pour que ce rapport soit régulé autrement que par la seule concurrence du marché (et qui fait donc appel à la négociation collective, à la rigidité des salaires à la baisse, à la mobilité du travail, aux salaires indirects)?

19. Voir également Coriat (1991, p. 173) qui fournit une excellente analyse du modèle japonais. De ce point de vue, «la méthode japonaise inaugure l'ère de la régulation par implication, mais il s'agit d'une implication incitée» et pas encore de l'implication négociée. Par rapport au taylorisme, ce modèle invite à «penser à l'envers», selon le titre de l'ouvrage de cet économiste français.

20. A. Lipietz (1984), dont les définitions sont habituellement exemplaires, laisse planer une certaine ambiguïté lorsqu'il emploie le terme fordisme pour caractériser le procès de travail. Ainsi, il écrit qu'à la fin de la Première Guerre mondiale, le taylorisme «se développe rapidement lui-même en fordisme, c'est-à-dire, pour ce qui concerne le procès de travail, une incorporation du savoir-faire, ainsi exproprié, dans le système automatique des machines» (p. 25). Reconnaissons cependant que, dans son contexte historique, cette lecture n'est pas fautive bien que d'un point de vue sociologique l'apport d'Henry Ford se situe d'abord au niveau du compromis qui s'établit dans son entreprise.

C'est ce que suggère par ailleurs R. Boyer à propos de la controverse sur le fordisme quand il écrit que la « contractualisation longue de la relation salariale (et donc la négociation collective ou mieux le compromis entre le patronat et le syndicat) est la caractéristique essentielle du rapport salarial fordiste » (Boyer, 1989c, p. 282). De même, dans leur typologie des nouvelles relations salariales, Danièle Leborgne et Alain Lipietz (1989, p. 13) distinguent bien la dimension organisation du travail de celle du compromis. Il faudrait sans doute réserver le terme « fordisme » exclusivement au compromis syndicat-patronat et celui de « taylorisme » aux procès de travail et de gestion. Ainsi, au lieu de tout inclure dans le fordisme (en ce qui concerne le rapport salarial), on pourrait distinguer deux dimensions fort différentes et relativement autonomes, la dimension organisationnelle et la dimension institutionnelle<sup>21</sup>. Il importe donc de bien s'entendre sur le contenu de ces deux dimensions.

La dimension organisationnelle concerne à la fois la division du travail et les mécanismes d'intégration de sorte qu'elle renvoie généralement à l'autorité et à la hiérarchie pour coordonner des décisions<sup>22</sup> selon une « architecture technico-organisationnelle ». De ce point de vue, le taylorisme, comme l'a bien montré Philippe Lorino (1989), touche aussi bien le procès de travail que le mode de gestion. En ce sens, il est très réducteur de traduire « l'expression américaine utilisée par Taylor pour désigner sa théorie, le *scientific management* » (Lorino, 1989, p. 36) par l'expression française d'« organisation scientifique du travail<sup>23</sup> ». La division taylorienne du travail va de pair avec des mécanismes tayloriens d'intégration et de coordination : réglementation précise, surveillance, etc. Dans une organisation du travail post-taylorienne où l'on privilégie, par exemple, la polyvalence et le travail en équipe et donc une certaine autonomie des travailleurs, on peut supposer que les règles comme mécanisme d'intégration seront remplacées par la culture et l'intériorisation des normes (Crozier, 1989). En rendant complètement autonome cette dimension, la plupart des études

---

21. C'est ce que M. Aglietta et A. Brender (1984) appellent le double caractère du rapport salarial, celui que lui donnent « la coopération et l'antagonisme » (p. 74).

22. Comme l'écrit Claude Ménard (1990), « le cadre qui définit l'organisation comporte une composante volontaire, y compris dans le court terme, que n'ont ni les institutions ni d'ailleurs les marchés » (p. 19-20). C'est ce que Touraine suppose également quand il définit l'organisation comme « un ensemble de moyens de gestion mettant en rapport des objectifs et des ressources techniques » (1973, p. 78).

23. Pour Philippe Lorino, Taylor est le théoricien non seulement de l'organisation scientifique du travail, mais aussi de « l'école de gestion scientifique ».

organisationnelles<sup>24</sup> en arrivent à considérer l'entreprise sous l'angle unique de son fonctionnement autonome rejetant ainsi dans l'environnement ce qui en constitue pour nous une seconde dimension.

La dimension institutionnelle renvoie aux « contraintes historico-sociales » (Ménard, 1990, p. 29) ou encore à ce qu'Alain Touraine (1973) appelle « les mécanismes de formation des décisions légitimes dans une unité politique », mécanismes dont le rôle propre « est de combiner l'unité de la gestion politique et la représentation d'intérêts sociaux divergents ou conflictuels » (Touraine, 1973, p. 68). Dans l'entreprise, le contenu de cette dimension institutionnelle est produit par le compromis syndicat-patronat qui définit en quelque sorte les règles du jeu codifiées dans le contrat de travail au niveau de l'entreprise et dans des lois précises (code du travail) au niveau sociétal. Dans le compromis fordiste, « les directions patronales prennent l'initiative pour le remodelage de l'organisation du travail conformément aux principes tayloriens et les syndicats obtiennent le droit de négociation ou de grève pour un partage des gains de productivité associés à ces transformations » (Boyer, 1989c, p. 278). Le compromis fordiste repose donc sur une exclusion des travailleurs au profit des droits de gérance qui sont ainsi reconnus en échange d'avantages salariaux. En revanche, un compromis postfordiste qui reposerait sur la participation et l'inclusion des travailleurs s'inscrirait dans le sens d'un « scénario coopératif et de démocratie salariale » (Coriat, 1990, p. 277 *sq.*).

Ainsi, le rapport salarial doit se scinder en deux dimensions : la dimension organisationnelle et la dimension institutionnelle. Tout en insistant sur la nécessité de bien distinguer ces deux dimensions, ajoutons deux précisions. En premier lieu, il faut bien voir que la dimension organisationnelle et la dimension institutionnelle ne se situent pas au même niveau et qu'elles doivent donc être hiérarchisées : l'une fournit les règles du jeu (la dimension institutionnelle), l'autre renvoie à la partie que jouent les acteurs à partir de ces règles. Autrement dit, les règles du jeu déterminent en grande partie le type d'organisation du travail qu'une direction d'entreprise peut imposer. Ainsi, le compromis fordiste a favorisé la diffusion et la généralisation d'une organisation tayloriste du travail. L'éclatement de ce compromis a permis une diversité d'expérimentations au sein des entreprises. En deuxième lieu, nous donnons un contenu différent à ces deux dimensions, un contenu un peu plus sociologique qu'économique. En ce qui concerne la dimension organisationnelle et plus spécifiquement le

---

24. La littérature sur les organisations est très volumineuse et on y retrouve pratiquement toutes les tendances. Il est donc difficile de généraliser même si l'on peut dire que la production française, en raison entre autres de l'influence du marxisme, est plus sensible à la dimension politique et donc institutionnelle. Il existe aussi un courant institutionnel dans la littérature anglo-saxonne où l'on distingue l'organisation de l'institution qui remonte à Selznick (1957). Voir les analyses proposées par J.-F. Chanlat (1989, 1991).

procès de travail, il nous semble que certains régulationnistes (Coriat, 1990, p. 277 *sq.*) mettent parfois trop l'accent sur la dimension technologique. Cette focalisation sur la technologie est manifeste dans la typologie des variantes du procès de travail que propose R. Boyer (1990, p. 43 *sq.*) dans un texte récent où il identifie une division taylorienne du travail qu'il qualifie de tayloriste, une division du travail avec chaîne de montage et automation qu'il qualifie de fordiste, une organisation et une automation flexible qui rejoint ce que Piore et Sabel (1989, p. 441) appellent la spécialisation souple, une automation flexible avec effet d'expérience (flexibilité dynamique avec économie d'expérience selon Benjamin Coriat). À nouveau, cette typologie montre combien les termes fordistes et tayloristes sont employés indifféremment pour qualifier l'organisation du travail. Ces auteurs supposent évidemment que ces diverses formes d'organisation du travail et de technologie vont de pair avec des niveaux variables de qualification.

Comme nous l'avons montré ailleurs (Bélangier et Lévesque, 1991a), la qualification semble être l'élément le plus significatif sociologiquement pour caractériser l'organisation du travail puisqu'elle renvoie directement au mode de division du travail et aux mécanismes de coordination. Dans ce cadre, l'automation peut être aussi bien occasion de déqualification que de qualification. De même, comme nous avons pu l'observer dans le domaine de l'automobile et de l'industrie du meuble<sup>25</sup>, des techniques traditionnelles peuvent être occasion de requalification à travers une certaine polyvalence, le travail d'équipe et un investissement dans la formation. En ce qui concerne la dimension institutionnelle et notamment le contrat de travail, l'élément le plus significatif concerne la participation ou la non-participation<sup>26</sup>, l'inclusion ou l'exclusion dans les mécanismes de décision tels que codifiés dans le contrat de travail (à la limite l'exclusion peut prendre la forme d'une absence de contrat collectif comme le suggère le modèle néolibéral). Mettre l'accent sur la qualification ou la non-qualification d'un côté et sur l'implication ou l'exclusion de l'autre met à coup sûr les rapports sociaux au centre de l'analyse et laisse bien voir les enjeux des expériences en cours. Ainsi l'inclusion ou la participation dans l'organisation du travail suppose la qualification ou la requalification des travailleurs alors que l'inclusion dans l'institution passe par un partage des droits de gérance et donc par des règles du jeu autres que celles reposant sur les prérogatives patronales ou des droits de gérance. En somme, les enjeux dans les entreprises et les syndicats pour les années à venir seraient, d'une part, la qualification ou la requalification des travailleurs

---

25. Recherches que Rashid Bagaoui et Mario Huard ont réalisées sous notre direction.

26. Nous rejoignons ainsi la position de P. Messine (1987).

et, de l'autre, la démocratisation des lieux de travail<sup>27</sup>. Bien qu'intimement liées, ces deux dimensions doivent être distinguées parce que de niveaux différents.

### 1.3. Alternatives au rapport salarial fordiste et choix stratégiques

Concernant les choix stratégiques qui se posent à chacune des sociétés devant la crise du fordisme et du taylorisme, R. Boyer en retient deux. Le premier concerne la façon dont seront utilisées les avancées des nouvelles technologies d'information pour restructurer l'organisation du travail. De ce point de vue, il concède qu'une même invention technologique peut donner lieu à des formes de gestion différentes des relations de travail. Ce faisant, il donne priorité à la modernisation sociale<sup>28</sup> sur la modernisation technologique. Ce qui nous semble tout à fait juste puisque la modernisation sociale est un enjeu plus large que la seule modernisation technologique et qu'elle concerne toutes les entreprises alors que la modernisation technologique n'est pas nécessairement aussi impérieuse (à moins d'opter pour un productivisme tous azimuts). Autrement dit et à nouveau, le premier enjeu porte moins sur la technologie comme telle que sur la qualification et l'implication. Le deuxième choix stratégique concerne la façon et le niveau où sera négocié le partage des rentes associées à la modernisation technologique et, ajoutons-nous, celles reliées à la modernisation sociale. Trois possibilités existent : s'en remettre aux mécanismes du marché et donc à une individualisation des rapports de travail, opter pour le compromis et la négociation collective au niveau de l'entreprise (mésocorporatisme :

---

27. Si l'on tient compte des deux dimensions, on aurait, dans le cadre d'un contrat codifiant l'exclusion, deux formes de fordisme, l'une avec déqualification où le compromis porterait sur les salaires, l'autre avec requalification où le compromis se ferait sur la sécurité d'emploi. La dissolution des normes ou l'absence de contrat collectif pourrait également prendre deux formes : l'une avec segmentation, temps partiel et déqualification (par exemple, le secteur public) que l'on pourrait qualifier de néofordiste, l'autre avec une individualisation des salaires et conditions de travail, mais dans le sens d'une requalification qu'on pourrait appeler californienne. Enfin, le modèle de rapport salarial le plus favorable se caractériserait par une inclusion dans les décisions et par une requalification comme cela peut être observé à Kalkar (Allemagne) et Uddevalla (Suède) (de ce point de vue, ces deux cas ne seraient pas différents même si, pour le deuxième, on retrouve des technologies plus avancées et plus flexibles). Pour plus de détails sur les divers modèles de modernisation de l'entreprise, voir le chapitre 3 du présent ouvrage.

28. *Business Week*, 6 juin 1988 : « Les industriels américains ont déversé de l'argent à flot dans les plus récentes technologies manufacturières. Beaucoup de ceux qui ont fait la course aux dépenses dans les nouvelles technologies s'y sont brûlés. En pratique, la promesse de la technologie n'a pas été remplie. » Voir aussi les conclusions du rapport : A. Riboud, *Modernisation, mode d'emploi*, rapport au premier ministre, Paris, Christian Bourgois, coll. « 10/18 », 1987, 214 p.



contrat à long terme pour le partage de la rente), choisir le compromis et la négociation non seulement au niveau de l'entreprise, mais aussi au niveau de l'ensemble de l'économie (compromis social-démocrate)<sup>29</sup>.

R. Boyer comme la plupart des régulationnistes, à l'exception sans doute d'Alain Lipietz<sup>30</sup>, considère le compromis social-démocrate (centralisation des négociations) comme le plus avancé parce qu'il permet l'investissement dans la formation à l'échelle de la société et qu'il possède les instruments pour faire de l'emploi une priorité à travers l'établissement d'une politique industrielle. Cette préférence est confirmée par l'analyse de quatre grandes stratégies nationales concernant le rapport salarial (ou relations de travail). En effet, des quatre trajectoires nationales que constituent le rapport salarial néofordiste (flexibilité défensive à l'américaine), le rapport salarial toyotiste (microcorporatisme japonais), le rapport salarial social-démocrate (modèle Uddevalla suédois) et le rapport salarial hybride européen, R. Boyer (1989b, 1990) semble bien suggérer que le modèle social-démocrate (dans sa variante uddevallaienne) serait sinon le modèle de l'avenir du moins le modèle le plus avancé. Dès lors, on peut se demander si le modèle de l'avenir n'est pas un peu ou même beaucoup le modèle du passé<sup>31</sup>!

Évidemment, un pays ne peut choisir son modèle comme on fait l'épicerie puisque les choix sont toujours en partie conséquence des formes de régulation passée. Les modèles ne sont pas complètement déterminés pour autant en raison du nombre de dimensions sur lesquelles une société peut influencer compte tenu du bloc social en voie de devenir hégémonique. Cela étant admis, faut-il pour autant favoriser le modèle social-démocrate comme nous le suggère R. Boyer? On peut sans doute hésiter à répondre affirmativement puisque le modèle social-démocrate de compromis comme modèle centralisé de négociation et comme modèle relativement étatiste

29. Ce dernier cas n'est possible que s'il existe une négociation centralisée, des politiques macroéconomiques de restructuration industrielle et de formation sans oublier des interventions nombreuses de l'État à travers des institutions spécifiques et des transferts sociaux importants. Dans la mesure où le compromis au niveau de l'entreprise inclut la sécurité d'emploi (Japon), l'entreprise est ainsi incitée à valoriser la qualification. Par ailleurs, on constate que, pour Boyer, la négociation est réduite au partage de la rente, c'est-à-dire des salaires.

30. C'est ce que suggère une lecture de *Choisir l'audace. Une alternative pour le XXI<sup>e</sup> siècle* (Lipietz, 1989a). Pour une synthèse de cet ouvrage, voir A. Lipietz (1990, p. 97-120).

31. R. Boyer interprète d'ailleurs la montée des conflits de travail en Suède et en Autriche comme une indication de réussite de ce modèle dans la mesure où la montée des grèves révèle une situation de quasi-plein emploi. Pour plusieurs, les Trente Glorieuses se caractérisent par une sorte de compromis social-démocrate entre syndicalisme et patronat et une intervention de l'État aussi bien dans l'économie que dans le social. En Europe de l'Ouest, c'était généralement une social-démocratie où l'on retrouvait un modèle plus étatiste alors qu'aux États-Unis, il s'agissait d'un modèle plus orienté vers le marché et plus décentralisé.

pose plusieurs difficultés, y compris en Suède. D'une part, le compromis tripartite (syndicat, patronat, État), comme l'a déjà montré Christine Buci-Glucksmann (1983)<sup>32</sup>, ne fait aucune place aux nouveaux mouvements sociaux et ne permet pas de prendre en charge les nouvelles demandes sociales qui ne sont pas portées par le mouvement ouvrier. D'autre part, pour les travailleurs eux-mêmes, la dimension centralisée de la négociation ne permet pas de prendre facilement en considération les demandes plus locales ou plus spécifiques à des catégories de travailleurs<sup>33</sup>.

Par ailleurs, on peut se demander s'il n'est pas actuellement prématuré d'essayer d'identifier des modèles nationaux qui pourraient s'imposer à court terme. Pour les États-Unis, Philippe Messine (1987) n'a-t-il pas retenu trois modèles: le modèle californien, le modèle saturnien et le modèle néotayloriste? Enzo Mingione (1989) ne propose-t-il pas pour l'Italie trois modèles de régulation: les trois Italie? En ce qui concerne le Canada, on pourrait facilement identifier trois ou quatre modèles de développement et de rapport salarial. Par conséquent, ce qui semble s'imposer, ce n'est pas seulement la diversité des modèles selon le pays, mais également la diversité des configurations à l'intérieur de chacun des pays, ou tout au moins, la coexistence de deux modèles, ce qui permet de mieux identifier les ressorts de chaque société. S'agit-il d'une étape transitoire propre à une période où les compromis et les formes institutionnelles sont éclatés ou d'un trait caractéristique des économies et sociétés de demain? La crise de l'État-nation, la globalisation des économies et la montée des nationalismes et régionalismes pourraient rendre cette dernière hypothèse de plus en plus plausible.

Enfin, s'il y a un domaine où l'approche de la régulation pourrait être enrichie par la sociologie, c'est bien celui des rapports sociaux. De ce point de vue, il faut reconnaître que l'approche de la régulation, en limitant ses recherches aux rapports de travail et en faisant du rapport salarial la notion centrale, est en quelque sorte handicapée pour étudier non seulement le changement social, mais également le travail et même les entreprises. Nous tenterons d'analyser ces derniers éléments, laissés de côté par l'approche de la régulation, à partir de l'approche des nouveaux mouvements sociaux.

---

32. Voir également Mouffe (1983).

33. Au Québec, cette incapacité des grandes centrales syndicales et des fédérations nationales s'exprime par la multiplication des syndicats indépendants moins bureaucratiques et moins centralisés et plus capables que les grandes centrales de porter, par exemple, les demandes spécifiques à certaines catégories d'employés comme les infirmières. Dans cette perspective, la négociation centralisée est remise en cause non seulement par le patronat et l'État, mais aussi par des catégories de travailleurs de plus en plus nombreuses. Voir les recherches que Michel Grant (Grant et Lebeau, 1991) réalise au sein de notre équipe, le collectif CRISES.

## 2. Les rapports de consommation et le providentialisme

Comme nous l'avons indiqué, les régulationnistes ont donné une amplitude telle au rapport salarial que celui-ci inclut non seulement les rapports de travail, mais également les conditions de reproduction de la force de travail. Si cet élargissement correspond bien aux transformations du rapport salarial au cours des dernières décennies, il n'en demeure pas moins que ce rapport n'est pas le seul à influencer sur la production et la reproduction de la société. De plus, en subordonnant tous les autres rapports sociaux au rapport salarial, les régulationnistes ont été fortement critiqués et même accusés d'économisme. Après avoir rappelé l'insuffisance du rapport salarial dans la production des compromis sociaux, nous suggérerons la nécessité de tenir compte d'un autre rapport social dans l'explication de la forme même des institutions; nous prendrons appui sur l'étude des services collectifs puis des entreprises.

### 2.1. Insuffisance du rapport salarial dans la régulation étatique

S'il est certain que les syndicats (principalement dans les pays où la négociation patronale-syndicale est centralisée) ont contribué largement à déterminer la configuration des sociétés, il n'en demeure pas moins que d'autres rapports sociaux ont été à l'œuvre et notamment le rapport entre citoyens et État. Les régulationnistes sont inégalement conscients de ce problème. Ils se sont attachés «tout particulièrement à l'étude du rapport salarial, quitte à le laisser absorber tous les autres (soit qu'ils aient pensé que c'était le cas dans la réalité, soit qu'ils aient pensé que ce rapport était à ce point dominant que toutes les autres formes sociales pouvaient être conçues comme des perturbations)» (Lipietz, 1984, p. 4).

Les régulationnistes ont bien identifié les structures sociales propres au fordisme, cependant leur explication de l'origine des crises, des forces et des processus qui créent les structures reste largement sous-développée comme l'a déjà souligné Alain Noël (1990, p. 103). Ainsi, les structures sociales sont le plus souvent présentées comme des trouvailles historiques, résultat de luttes sociales et politiques, certes, mais résultat complètement indéterminé et imprévisible. «En insistant comme ils le font sur la notion de "trouvailles" et en évitant de formaliser leurs analyses politiques, les régulationnistes risquent d'accorder une part si grande à l'absence de détermination que toute structure deviendrait le fruit d'une évolution politique hasardeuse», écrit A. Noël en reprenant l'expression d'Alain Lipietz, alors que l'économie aurait «l'apparence contraire d'un système de lois endogènes déterminées» (1990, p. 104). Au lieu de s'en remettre au hasard

politique ou encore à la nécessité économique, il nous semble important de rappeler que la crise économique elle-même est un produit social et que la crise du travail occupe une place importante dans la crise du fordisme.

Même si l'analyse des processus sociaux de production des structures sociales a été jusqu'ici peu élaborée, même si ces structures sociales sont présentées comme des trouvailles, il n'en reste pas moins que certaines d'entre elles se stabilisent pour assurer la régulation. Cependant si la sélection ne s'opère que selon le critère de la compatibilité ou de la cohérence avec le régime d'accumulation (Leborgne et Lipietz, 1989), il y a un risque manifeste de ne considérer certaines institutions que sous l'angle de leurs effets économiques. De ce point de vue, l'État des régulationnistes, comme l'ont relevé Gilles Breton et Carol Levasseur (1990), est un « État du travail » : « tout part du salariat et du rapport salarial et y revient par un processus de boucle » de sorte que la fonction de l'État est réduite à l'intégration « statutaire des salariés à l'ordre de la consommation de masse » (p. 78). Cherchant à rendre compte de la spécificité du politique, ces deux politologues ont identifié divers rapports autres que le rapport salarial et par la suite des acteurs spécifiques au champ politique (partis, groupes d'intérêt et mouvements sociaux). À côté de la régulation du rapport salarial, ils posent ainsi une régulation dite anthroponomique qui concerne « les processus de production et de reproduction des êtres humains en tant que vivants et non plus en tant qu'agents économiques et travailleurs » (Breton et Levasseur, 1990, p. 94). D'autres contributions de politologues allant dans le même sens peuvent nourrir l'analyse des processus sociaux. Ainsi Jane Jenson (1989) dans sa recherche sur la spécificité du cas canadien montre bien que les rapports de classes (au sens étroit) ne sont pas les seuls « organisateurs » des formes structurelles et que les rapports entre centre et régions ou d'oppression nationale doivent être mis à profit pour caractériser la forme qu'a prise le fordisme au Canada. Le discours ayant présidé aux compromis qui ont permis la formation du fordisme au Canada fut dans l'immédiat après-guerre celui d'une nation à construire plutôt qu'un discours de classes. Par la suite et en conséquence, la crise du fordisme au Canada a été moins celle du syndicalisme et du modèle social-démocrate que celle de l'unité nationale (Jenson, 1989, p. 81). Enfin, dans la recherche de nouveaux compromis qui seraient postfordistes, Gilles Breton et Jane Jenson (1991, p. 202 *sq.*) montrent également très bien comment se constituent de nouveaux espaces collectifs et par le fait même l'arrivée de nouveaux acteurs collectifs que sont les nouveaux mouvements sociaux et notamment les groupes écologiques, les communautés de base, les minorités, les autochtones, les groupes de femmes, etc. Dans la même veine, on pourrait faire appel aux problématiques des nouveaux mouvements sociaux pour appuyer l'idée de l'émergence de nouveaux acteurs collectifs dans les sociétés contemporaines et l'importance de leur action dans la production

de ces sociétés elles-mêmes et de leurs institutions. Alain Touraine (1973, 1969) a depuis longtemps souligné que la dynamique des rapports sociaux repose de plus en plus sur l'opposition entre les grands appareils (ou agences) technocratiques, d'une part, et les usagers-consommateurs-sujets, d'autre part. Les questions centrales sont alors celles du modèle culturel de développement, de l'autonomie des populations et de leurs modes de vie, idée à laquelle Alain Lipietz (1989a) semble souscrire bien timidement à propos de l'importance de l'écologie dans l'élaboration d'un nouveau paradigme sociétal (p. 70 *sq.*). Toujours dans le même sens, Claus Offe (1985a, 1985b) oppose l'ancien paradigme mettant en relation propriétaires capitalistes et syndicalisme autour de l'enjeu de la redistribution au nouveau paradigme constitué dorénavant de trois acteurs (patronat, syndicats, mouvements sociaux) et d'enjeux non négociables telles la survie de l'humanité, l'égalité, la démocratie, l'identité, l'autonomie. À la différence d'Alain Touraine (1980) et d'Alberto Melucci (1989a), pour qui les classes sociales traditionnelles perdent leur place centrale, Claus Offe soutient que l'avenir des sociétés dépend de la configuration des alliances qui se noueront entre les divers acteurs que sont les syndicats, les mouvements sociaux et le patronat.

Ces brefs rappels ne sont pas faits pour suggérer un quelconque bricolage théorique ou une annexion d'une approche par l'autre. Ils sont nécessaires à la compréhension même des transformations sociales en cours. On conviendra facilement que la crise du fordisme est aussi celle du modèle de développement et que les mouvements sociaux, au premier chef le mouvement écologiste, ont remis en question le modèle productiviste fondé sur une croissance ininterrompue comme indice unique de progrès. Ces mouvements élaborent à travers des débats et des luttes quelquefois spectaculaires un rapport nouveau entre l'être humain et la nature, un rapport non plus de harnachement et de domination, mais d'équilibre et de survie. Plus spécifiquement, nous voulons montrer que ces mouvements interviennent aussi dans la production même des formes institutionnelles et organisationnelles des services collectifs (agences) et des entreprises. En d'autres termes, rapports de classes *et* mouvements sociaux s'institutionnalisent et façonnent les formes sociales qui régularisent les comportements.

## 2.2. Rapport de consommation et providentialisme

En ce qui concerne les services collectifs, il faut d'abord reconnaître que l'État doit être pensé non seulement comme simple redistributeur de revenus par des transferts aux citoyens ou des services gratuits, ni seulement comme opérateur central des divers compromis institutionnalisés (par exemple, la convention collective), mais aussi comme appareil ou institution gestionnaire de services aux populations sur un mode non marchand. Les agences centrales de gestion de services instituent ainsi

un rapport à des populations consommatrices susceptibles de devenir des acteurs sociaux. La consommation constitue donc un rapport social entre appareil gestionnaire et usagers (rapport distinct du rapport salarial qui par ailleurs caractérise cet appareil), rapport que nous avons nommé mode de consommation ou rapport de consommation.

Le système de santé, par exemple, se trouve constitué de deux types de rapports, un rapport de travail (salarial) et un rapport de consommation (Bélangier et Lévesque, 1988, 1990). L'analyse de la forme institutionnelle de ce système nous incite d'abord à rendre compte des forces sociales qui l'ont constituée : le mouvement ouvrier représentant les travailleurs de la santé et parlant aussi au nom des usagers, de même que le mouvement étudiant, le mouvement des femmes, le mouvement des comités de citoyens, etc., bref divers mouvements sociaux, groupes d'intérêt et partis politiques. Elle nous incite aussi à caractériser sa forme, qui a pris les traits suivants : sur le plan des rapports de travail, une forme qu'on pourrait qualifier de fordiste ; sur le plan des rapports de consommation, le système de santé se caractérise par l'universalité et la gratuité des soins en échange d'une gestion étatique centralisée, c'est-à-dire un compromis où les appareils technocratiques définissent les besoins et la consommation en échange d'un accès universel et gratuit. Donc un mode de consommation passif et « consumériste » où les individus-usagers n'ont aucun droit de regard sur leurs propres soins de santé. Ce rapport de consommation, nous le qualifions de providentialiste. Le **providentialisme** comme volet de la forme institutionnelle est autonome et distinct du volet salarial en ce sens que ce dernier rend compte du degré de consommation, ou mieux, de la progression des salaires des employés, mais ne peut expliquer la **formation des normes de consommation des usagers** du système. Ces normes consacrent l'emprise du modèle biomédical sur le malade et donc d'un mode particulier de gestion de la santé. Par ailleurs, il convient de remarquer la cohérence et la complémentarité des deux rapports sur le mode de l'exclusion, de l'absence de participation.

Cette conceptualisation du système est essentielle à la compréhension de la crise de la gestion étatique, centralisée et technocratique des services publics dans les années 1970, car à côté de la crise des rapports de travail dans les services publics, les citoyens remettent en cause le type de consommation et de rapports aux usagers. Au premier chef et de manière exemplaire, le mouvement des femmes refuse le contrôle des corps par les médecins et conteste le caractère passif, type consommation de masse, du système de soins de santé. Dans cette foulée, l'utilisateur-consommateur fait irruption comme sujet et une multitude de groupes communautaires émerge aussi bien comme distributeurs de services, expérimentateurs d'alternatives organisationnelles et thérapeutiques que comme base de mouvements de protestation ou de défense de droits (Melucci, 1989b). Ces nouveaux

mouvements sociaux (Bélanger et Lévesque, 1987) se multiplient d'ailleurs dans tous les secteurs d'intervention de l'État : habitation, services sociaux, école, santé, communications, culture, aménagement du territoire, etc. Dans le secteur de la santé, ce sont ces mouvements qui permettent d'expliquer l'émergence de nouvelles formes institutionnelles tels les centres locaux de services communautaires (CLSC) dont les rapports de travail et les rapports de consommation sont tout autres (Bélanger, Lévesque et Plamondon, 1987). Ces mouvements expliquent également certaines transformations de l'organisation du travail dans le système dominant comme l'entrée des sages-femmes dans les hôpitaux. Ils ont de plus réussi à imposer leur présence comme acteurs dans les mécanismes de prise de décision. En d'autres termes, le rapport salarial ne peut à lui seul rendre compte des dimensions institutionnelle et organisationnelle des services de santé. En somme, les formes institutionnelles sont bien des compromis résultant des rapports sociaux, mais ceux-ci sont de deux types<sup>34</sup> : entre classes, et plus spécifiquement entre patronat et syndicat, c'est ce que les régulationnistes appellent le rapport salarial, et aussi entre appareil de production et usagers-consommateurs (c'est-à-dire les mouvements sociaux), c'est ce que nous appelons le rapport de consommation. Ce double rapport est présent non seulement dans les services collectifs étatiques, mais également dans toutes les entreprises productrices de biens et de services, d'une façon plus ou moins déterminante et plus ou moins directe.

### 2.3. Rapport de consommation et entreprises

Il est bien certain que les usagers-consommateurs ne sont pas physiquement présents dans les entreprises productrices de biens et de services comme le sont les malades dans un hôpital ou encore un comité de parents dans une école. On ne peut pas dire pour autant que, dans les entreprises, les usagers-consommateurs n'interviennent que par la médiation des travailleurs ou de leurs organisations, les syndicats. Comme l'écrit Philippe Lorino, « les consommateurs, les habitants des communes d'implantation, les salariés des fournisseurs, des distributeurs, des sous-traitants sont, de manière évidente, parties prenantes aux politiques d'entreprise » (Lorino, 1991, p. 24). Dans cette visée, le rapport salarial est à lui seul insuffisant pour rendre compte de l'organisation du travail non seulement dans les services

---

34. C'est ce qu'a bien montré pour la France Anne-Marie Guillemard (1986) à propos des politiques de retraite sur lesquelles interviendront sans doute les syndicats et le patronat, mais également les groupes de personnes âgées et les administrations étatiques de ces programmes. Une analyse de la plupart des programmes constitutifs de l'État-providence permettrait sans doute d'identifier diverses catégories de citoyens dans le cadre d'associations hors travail ou du cadre de vie. Dans cette perspective, le fordisme renverrait davantage au rapport de travail (au compromis syndicat-patronat) et le providentialisme, au rapport de consommation (au compromis nouveaux mouvements sociaux).

collectifs, mais aussi dans les entreprises et l'économie. Les consommateurs utilisent le plus souvent le marché pour faire connaître leurs préférences en particulier lorsque le rapport de consommation se caractérise par la dépendance et la passivité. Ainsi, comme l'ont fait remarquer Piore et Sabel (1989), les changements des habitudes de consommation ont entraîné la remise en question de la production de masse, mais ce rapport peut s'activer, les consommateurs individuels peuvent se transformer en groupes sociaux, en mouvements sociaux pour imposer aux entreprises des changements technologiques, organisationnels ou institutionnels. N'ayant pas de prise directe sur les entreprises, ces dernières années, leurs exigences se sont manifestées quelquefois par l'intermédiaire des syndicats comme dans le cas de l'égalité entre hommes et femmes, mais le plus souvent elles sont portées directement au niveau sociétal par la mobilisation de l'opinion publique et ont transité par le système politique et les réglementations<sup>35</sup>. Il en est ainsi des normes de protection de l'environnement, de la non-discrimination en emploi, de l'équité salariale (Heckscher, 1988). On peut cependant faire l'hypothèse que les mouvements ont tendance à pénétrer dans l'entreprise ou tout au moins à tenter de négocier directement avec les entreprises. À cet égard, on peut citer l'exemple de l'Alcan où les négociations récentes pour la restructuration de son usine d'Arvida et pour son redéploiement dans la région du Saguenay-Lac-Saint-Jean ont été beaucoup plus faciles et plus rapides avec les syndicats qu'avec les citoyens, les groupes environnementaux et écologiques<sup>36</sup>. De même, toutes ces expériences de développement local et de districts-territoires font intervenir de plus en plus de nouveaux partenaires tels les mouvements sociaux et les groupes communautaires (Lévesque et Mager, 1991). Toutes les problématiques de décentralisation insistent sur le fait que les syndicats vont perdre leur « monopole de représentation », c'est-à-dire que le rapport salarial ne sera plus le seul déterminant de la forme sociale des entreprises.

Il est bien certain que les demandes des mouvements sociaux ne sont pas portées par des organisations centralisées comme c'est le cas pour le mouvement ouvrier puisque ces mouvements s'organisent sous forme de réseaux. Il n'empêche que leurs demandes, qui s'expriment de diverses façons, sont de plus en plus prises en considération en raison d'un nouveau paradigme sociétal qui leur donne une portée nouvelle non seulement à l'échelle de la société, mais également à celle de ses diverses institutions, y compris les entreprises. Comme pour l'inclusion des travailleurs, celle des usagers-consommateurs peut se faire selon le mode de l'individualisation (ce que peuvent réaliser les études de marché) ou selon le mode de la négociation

35. Ce fut manifestement le cas dans le domaine des télécommunications. Voir le mémoire de M. Messier (1991).

36. En fait, les syndicats ont été pratiquement absents de ces négociations. C'est ce que montre très bien la thèse de C. Gagnon (1991).



(ce qui implique la reconnaissance des mouvements sociaux par l'entreprise). Une théorie sociologique de la firme est dès lors incomplète si elle ne réussit pas à prendre en charge non seulement le marché, mais également le rapport à la consommation dans toute sa complexité<sup>37</sup>.

Pour toutes ces raisons, il nous apparaît indispensable d'un point de vue sociologique de compléter l'approche de la régulation par celle des nouveaux mouvements sociaux si l'on veut que les rapports sociaux occupent une place centrale dans l'analyse. Ce complément s'impose non pas parce que les régulationnistes ignorent ce que nous appelons le rapport de consommation, mais parce qu'ils le subordonnent au rapport salarial. La plupart d'entre eux admettent que le rapport salarial n'est exclusif ni dans les sociétés où le salariat n'est pas généralisé (Granou, 1977, p. 96) ni dans celles où il l'est<sup>38</sup>. La plupart d'entre eux utilisent également les termes de mode de vie, conditions d'existence du salariat, norme sociale de consommation, modèle de consommation, « vivre autrement », rapports de consommation, etc., mais même M. Aglietta, qui a écrit des pages suggestives sur ce rapport, le subordonne au rapport salarial, lui refusant ainsi l'autonomie que nous lui accordons<sup>39</sup>. En somme, s'il existe un rapport de consommation, il est pour les régulationnistes subordonné au rapport salarial pour des raisons qui relèvent plus des exigences d'une économie conçue comme circuit macroéconomique national que de la nature des rapports sociaux identifiés dans une société donnée.

Par conséquent, si la « théorie » de la régulation peut encore nous inspirer, c'est dans la mesure où nous refusons de réduire les rapports sociaux aux classes traditionnelles et où nous réussissons à inclure dans la même perspective théorique les nouveaux mouvements sociaux. De ce point de vue, les rapports de travail et les rapports de consommation sont différents et ne peuvent être réduits les uns aux autres. Cela ne veut pas dire qu'ils ne sont pas interdépendants et qu'ils ne partagent pas des caractéristiques. Ainsi, c'est l'exclusion des usagers dans les services collectifs d'une part et l'exclusion des travailleurs dans l'entreprise ou l'organisation de l'autre qui font que le fordisme comme le providentialisme sont en crise.

---

37. J.-L. Laville (1990) tente d'intégrer cette dimension dans une approche socioéconomique de la firme.

38. Pour nos sociétés où le salariat est généralisé, R. Boyer (1986b) écrit que « l'État a aussi le pouvoir d'instituer certains groupes comme titulaires de droits économiques (pauvres, chômeurs, vétérans, minorités ethniques...) qui ne sont pas la simple projection du rapport salarial » (p. 315).

39. Pour lui, « ce sont les transformations du salariat qui donnent le ton du changement social » (Aglietta, 1987, p. 171). De même il affirme que la « prépondérance du salariat sur les autres rapports sociaux "fait apparaître" les économies modernes comme des circuits macroéconomiques nationaux » (Aglietta et Brender, 1984, p. 75).

La solution semble passer par l'inclusion des acteurs concernés et donc par une démocratisation aussi bien du mode de production que du mode de consommation.

Si les chercheurs peuvent limiter leur recherche à l'un ou à l'autre de ces rapports, ils ne peuvent caractériser une société donnée et l'ensemble de ses enjeux en s'en tenant à un seul de ses rapports ou encore, ce qui revient en un sens au même, en subordonnant l'un à l'autre. Pour cette raison, nous nous démarquons également de l'approche des mouvements sociaux d'Alain Touraine dans la mesure où, dans sa recherche d'un rapport spécifique à la société postindustrielle, il suggère que les nouveaux mouvements sociaux remplaceront le mouvement ouvrier dont le déclin serait irrémédiable (Bélangier et Deslauriers, 1990). Pour nous, les formes structurelles doivent être conçues comme résultat des deux types de conflits, l'un autour du travail salarié, l'autre autour des modes de consommation, avec diverses possibilités de tensions, de compatibilité ou d'opposition et de décalage entre ces deux types de rapports sociaux ou même de dominance de l'un ou de l'autre selon les périodes.

### 3. Le rapport entre structure et acteurs

La validité de la notion de forme structurelle ne se limite pas au rapport salarial et au rapport de consommation puisque tout rapport social (famille, etc.) peut être codifié à travers une forme institutionnelle qui permet à ce rapport de se reproduire avec une certaine régularité et une certaine permanence et donc d'être reconnu comme tel<sup>40</sup>. Ces formes structurelles ne sont pas éternelles puisqu'elles peuvent devenir des éléments de rigidité et être ainsi remises en cause par toutes les parties impliquées. S'il en est ainsi, c'est parce que ces formes ou codifications des rapports sociaux sont, dans une société démocratique, le produit de compromis institutionnalisés entre les divers acteurs impliqués dans le rapport (Delorme et André, 1983, p. 672). L'apparition de nouveaux acteurs ou simplement de nouvelles demandes sociales peut faire qu'une forme structurelle cesse d'être instrument de régulation pour devenir élément de rigidité en raison de son incapacité à canaliser les nouveaux conflits. On entrevoit ainsi qu'il est difficile de ne pas s'inscrire dans le débat sur les acteurs et les structures, tant la théorie de la régulation y a apporté une contribution majeure, essentielle pour la sociologie et les sciences sociales.

---

40. Sur ce point, Alain Lipietz (1984) est sans doute celui qui apporte la contribution la plus significative.

Avec l'analyse stratégique (Crozier, 1989) et celle des mouvements sociaux, l'approche de la régulation a contribué à redonner une place aux acteurs et à dégager l'analyse des perspectives structurelles mettant l'accent sur la reproduction des sociétés, que ce soit par les valeurs du système social des fonctionnalistes ou par la domination sans merci du capital distribuant les agents à leurs places avec le code culturel correspondant. Dans cette perspective, les acteurs n'existaient pas, sauf sur le mode de l'aliénation, de l'illusion, de la mystification, de la fausse conscience. La vérité du discours ou de l'action se trouvait dans l'inconscient ou l'infrastructure. Le structuralisme, comme le souligne Marcel Gauchet (1988), est une problématique du soupçon. On entrevoit ici qu'en réhabilitant le sujet, la «théorie» de la régulation participe au changement de paradigme dans les sciences sociales qui s'est effectué au milieu des années 1970.

### 3.1. Ni structuralisme ni individualisme méthodologique

Même si la filiation marxiste les conduit à «privilégier une définition structurale et holiste» (Boyer, 1986a, p. 23), les régulationnistes refuseront comme point de vue exclusif à la fois celui d'un structuralisme où les actions et les prévisions des agents ne sont que «le reflet des exigences de la reproduction des structures sociales» et celui d'un individualisme méthodologique qui impose l'idée que les structures ne sont «qu'un effet de composition des projets, des pratiques des agents rationnels» (Lipietz, 1988, p. 1). Ils refuseront à la fois les «structures sans agent» et les «agents sans structure<sup>41</sup>».

Les formes institutionnelles comme produits de compromis institutionnalisés permettent d'articuler le micro et le macro<sup>42</sup>, l'individuel et le collectif, l'acteur et le champ et donc de dépasser en un sens l'opposition entre holisme et individualisme méthodologique. Comme elles sont le résultat de luttes sociales, «les formes codifient des règles, par nature collectives, qui en retour conditionnent les comportements des acteurs, de sorte qu'autonomie des acteurs et contraintes véhiculées par les

---

41. On retrouve également ces expressions chez A. Touraine.

42. Comme l'écrit Mark Elam (1990), «c'est seulement dans la perspective de la régulation qu'on retrouve un effort original pour intégrer les forces externes dans la constitution des unités individuelles comme telles. Dans cette perspective, même les forces plus larges et les crises globales sont vues comme ayant une origine locale. La perspective de la régulation, ajoute-t-il, est celle qui arrive le mieux à comprendre les unités individuelles comme constituant toujours un flux, comme une perpétuelle situation de résistance et d'accommodation à des processus d'influence plus large qui sont aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur du contexte local» (p. 33). Ce faisant, la régulation permet de mener des études au niveau micro, au niveau des entreprises ou des organisations, pour cerner des problèmes qui ne sont généralement qu'à partir de concepts macro comme la crise, l'internationalisation des échanges ou la globalisation de l'économie et l'émergence de modèles nationaux de relations industrielles.

cadres sociaux les plus généraux se combinent en permanence» (Boyer, 1989a, p. 1402). En somme, en donnant la primauté aux rapports sociaux, aux acteurs qui produisent, à travers des luttes sociales, les conditions dans lesquelles ils évoluent (soit les structures arbitraires et contingentes qui modèlent les comportements, les habitudes et même les manières de penser), la «théorie» de la régulation renoue avec le Marx de «ce sont les hommes (et les femmes) qui font l'histoire»...

Comme l'explique bien Alain Lipietz, il existe «deux points de vue sur un processus social qui se réalise avec une certaine régularité dans son cours» (Lipietz, 1988, p. 22) de sorte que le chercheur peut orienter sa recherche à partir de l'un ou de l'autre. Dans un cas, il s'intéresse à la structure, soit à la reproduction du rapport à travers le temps; dans l'autre, il se préoccupe exclusivement des acteurs et de leurs trajectoires individuelles. Autrement dit, dans une approche structuraliste, le chercheur met en évidence le fait que le rapport découpe un système de places (hiérarchiques ou non) alors que, dans une approche plus individualiste, il tente de comprendre le rapport comme «juxtaposition et interaction de trajectoires individuelles d'agents (ou de groupes) poursuivant leur propre but en fonction d'une représentation des conséquences de cette interaction» (Lipietz, 1988, p. 22).

Ces deux explications ne sont pas nécessairement complémentaires. Elles le sont dans les **périodes de stabilité** (ou de croissance soutenue) quand «la structure n'est rien d'autre qu'une conceptualisation de la compatibilité observée des trajectoires individuelles» (Lipietz, 1988, p. 23). Dans ces périodes de relative stabilité, il existe un bloc social hégémonique de sorte que les compromis sociaux fondamentaux sont cimentés par ce que J. Jenson (1989) et A. Lipietz appellent un paradigme sociétal «qui redouble au niveau des idées, des comportements, le modèle de développement» de la société. Ces périodes sont donc celles où une vision du monde relativement partagée «définit l'accord sur un certain mode de vie en société, présupposant une certaine conception du moral, du normal, du désirable» (Lipietz, 1989a, p. 24).

En revanche, les **périodes de grande crise** se caractérisent par l'éclatement du bloc social hégémonique et des compromis sociaux, et par la remise en cause du paradigme sociétal. Dès lors, en raison de l'éclatement des compromis, les structures ou, mieux, les formes structurelles n'arrivent plus à réguler à la fois les nouvelles demandes sociales des acteurs qui étaient parties prenantes des anciens compromis et celles des nouveaux acteurs qui n'existaient pas ou qui n'étaient pas reconnus lorsque les anciens compromis avaient été scellés. Dans ces périodes de grandes crises, les deux interprétations, celle qui centre son attention sur les structures et celle qui met l'accent sur les individus, ne sont plus convergentes: on

redécouvre alors les acteurs. Autrement dit, la crise met en évidence l'autonomie et l'irréductibilité des deux aspects (structure et acteurs) et donc à la fois la capacité des acteurs à diverger des formes structurelles et le fait que la reproduction ne va pas de soi.

### 3.2. Quelques réserves concernant le rapport entre structure et acteurs

L'approche de la régulation explique de façon convaincante comment le rapport entre structure et acteurs se pose différemment selon que la société traverse une période de relative stabilité ou une grande crise au cours de laquelle l'ensemble des formes structurelles et donc le mode de régulation sont remis en cause. Dans le premier cas (années qui ont suivi la dernière guerre, par exemple), tout fonctionne apparemment à la reproduction alors que, dans l'autre, les acteurs expriment à la fois leur divergence et leur créativité sociale. L'avenir devient pleinement ouvert alors qu'auparavant tout semblait figé.

S'il est certain que l'histoire est marquée par des périodes plus effervescentes que d'autres et qu'il n'est pas possible de maintenir l'imagination au pouvoir sur de longues périodes, il n'en demeure pas moins qu'il existe un danger que ces deux moments soient dissociés, périodisés comme le sont la régulation et la crise : aux acteurs, la crise ; aux structures, la régulation. Une fois qu'ils ont posé la crise et les rapports sociaux, les régulationnistes s'empressent trop souvent et trop rapidement de rechercher les nouvelles formes institutionnelles. Ne se définissent-ils pas eux-mêmes comme les « ambassadeurs des nouvelles formes structurelles<sup>43</sup> » ? Or, avec ces nouvelles formes structurelles, les acteurs disparaissent ou plutôt, ayant intériorisé les nouvelles normes et habitudes, ils ne voient alors ces dernières que comme des contraintes (ou comme un environnement) à l'intérieur desquelles ils élaborent des stratégies. En somme, le potentiel de l'approche de la régulation n'est pas suffisamment actualisé quant au rapport entre structures et acteurs, comme nous l'avons déjà indiqué. Cela dit, il nous semble que l'intérêt et l'originalité de la « théorie » de la régulation, c'est de fournir les éléments théoriques, et notamment la notion de forme structurelle, qui permettent de faire apparaître comme produit social ce que d'autres, comme M. Crozier et E. Friedberg (1977), et les analyses stratégiques posent comme un environnement, comme règles du jeu limitant les déplacements et les revendications des acteurs.

---

43. L'expression est de Robert Boyer (1987, p. 45).

Le deuxième commentaire concerne le danger de confondre les acteurs. En effet, les acteurs qui négocient à l'intérieur de formes structurales pour maximiser leurs avantages ne sont pas les mêmes, sociologiquement, que les acteurs des luttes sociales qui remettent en cause ces formes. Autrement, on confond Crozier et Marx. À nouveau, A. Lipietz semble pleinement conscient que les acteurs qui revendiquent dans le cadre d'un mode de régulation donné et ceux qui revendiquent pour mettre fin à ce mode de régulation ne sont pas les mêmes. Ainsi, dans la régulation fordiste, les industriels et les syndicats, qui ont souvent fait alliance pour promouvoir le progrès technologique et un développement allant dans le sens du productivisme, sont de plus en plus en conflit avec les nouveaux acteurs (groupes écologiques, groupes pacifistes, autochtones, groupes de conservation, etc.) qui remettent en cause le productivisme au nom d'un développement plus écologique et en fonction d'un autre mode de régulation (disons postfordiste)<sup>44</sup>. Les groupes écologiques et les syndicats ne se retrouvent dès lors pas nécessairement du même côté de sorte que « l'alternative ne se situe pas dans la polarisation droite-gauche propre au paradigme antérieur (fordien) ». Autrement dit, l'alternative « ne peut pas se situer à la gauche de la gauche, si par la seconde occurrence du mot "gauche" on entend la gauche actuelle (ou plutôt la gauche des années 1970), c'est-à-dire la gauche du compromis fordiste » (Lipietz, 1989a, p. 71). De même, G. Breton et J. Jenson (1991), dans une analyse récente de l'échec du lac Meech et l'accord de libre-échange, montrent bien l'incapacité des partis politiques à résoudre des questions qui sont devenues beaucoup plus complexes pour la bonne raison qu'il n'y a pas accord sur les enjeux : les uns se situent en référence à une régulation fordiste avec une vision centralisée de l'État et les autres, parmi lesquels on retrouve surtout de nouveaux acteurs (régionaux, autochtones, femmes, etc.), se situent en référence à un cadre postfordiste et ne font pas confiance aux partis politiques pour porter leurs revendications.

Si la question des acteurs peut être clarifiée, il reste à expliquer pourquoi l'on passe de la crise (de la lutte) à la régulation (à la négociation), dans un cas, et de la régulation à la crise, dans l'autre. Dans le premier cas, on invoque un nécessaire « armistice social » que supposent les compromis sociaux. Pour les régulationnistes, les « belligérants » cessent leurs luttes destructrices parce qu'ils ont atteint la limite de la fatigue et de l'épuisement. Comme aucune des parties ne peut imposer unilatéralement sa volonté et comme même le partenaire dominant a besoin de la participation de l'autre pour atteindre ses fins, on accepte de négocier et dès lors

---

44. J.-P. Waaub (1991) décrit très bien ce nouveau paradigme de développement.

le compromis s'impose aux deux parties même si l'une est en meilleure position que l'autre<sup>45</sup>. En somme, tout conflit social s'institutionnalise et, sur ce point, les théoriciens des mouvements sociaux sont aussi d'accord.

Mais, dans le second cas, celui du passage de la négociation à la lutte, la réponse est plus complexe. Spontanément, les régulationnistes répondent parfois que c'est en raison du «ras-le-bol» que l'on remet en cause les règles du jeu ayant cours jusque-là comme ce fut le cas avec les nombreuses «grèves sauvages» du début des années 1970, mais pourquoi? Une partie de la réponse renvoie au fait que, contrairement à ce que croit le fonctionnalisme, la forme institutionnelle ne représente pas un consensus, mais un compromis qui, de ce fait, n'élimine jamais complètement le conflit. Outre le fait que, à l'intérieur des rapports hégémoniques, les acteurs auront tendance à utiliser les règles du jeu à leur avantage, l'intériorisation des normes et les habitus n'excluent pas la divergence puisque «l'autonomie, la créativité ou l'insatisfaction des individus et des groupes sociaux (conséquence de l'aspect contradictoire du rapport) les poussent à proposer de nouvelles normes, de nouveaux rapports» (Lipietz, 1984, p. 5). Cette autonomie des acteurs repose non seulement sur le caractère contradictoire du rapport comme «l'irréductible aspiration des individus à la liberté», mais sur ce que M. Aglietta appelle les «multiappartenances croisées», c'est-à-dire le fait qu'un individu soit membre d'une famille, qu'il travaille dans une entreprise, qu'il participe à diverses associations, etc. Ces multiappartenances croisées «dessinent un espace d'autonomie de l'individu» (Aglietta, 1987, p. 177) par rapport à certaines structures. La socialisation de l'éducation, l'indépendance de l'adolescence et l'émancipation des femmes remettent en question la cohérence de la structure familiale, par exemple. Ainsi, plus particulièrement dans les sociétés complexes, les individus et les groupes sociaux ne sont jamais définis par un seul rapport de sorte qu'ils

entrent dans un rapport qui les définit sous un certain angle, avec une individualité toujours déjà donnée, qui se modifie par leur entrée (et leur permanence) dans ce rapport [...], mais qui tout autant donne sa forme concrète spécifique au rapport, qui peut le modifier, le transformer: les professions libérales (par exemple) ne sont pas entrées dans le salariat sans en modifier les normes (Lipietz, 1988, p. 24).

Si les mêmes rapports peuvent prendre des formes différentes dans l'histoire, il faut aller plus loin et se demander, devant un conflit, s'il s'agit du même conflit opposant les mêmes acteurs qui réapparaît ou si l'on veut les mêmes contradictions et les mêmes classes? S'il s'agit des mêmes acteurs, comment expliquer que des travailleurs, définis comme force de travail à échanger au meilleur prix sur un marché, se transforment en sujets

---

45. Sur la notion de compromis institutionnalisé, voir R. Delorme et C. André (1983, p. 681-689).

revendiquant créativité et autonomie (Zarifian, 1983)? Nous soutenons qu'il ne s'agit pas du même conflit couvant sous les cendres ni des mêmes acteurs. Si l'on fait appel à l'influence du libéralisme, on risque de revenir à l'aliénation et au soupçon. Si on n'invoque que des transformations structurelles telle la fusion des capitaux, on fait peu de place aux luttes sociales dans la production de nouvelles structures. À nouveau, comme nous avons tenté de le montrer, nous croyons que pour peu qu'elle s'ouvre à l'apport des théoriciens des mouvements sociaux, la « théorie » de la régulation dispose des instruments théoriques nécessaires pour répondre de façon plus que satisfaisante à cette question.

Enfin, un troisième danger guette la « théorie » de la régulation. Après avoir posé les luttes sociales et donc les acteurs, les régulationnistes semblent parfois ne s'intéresser qu'aux modes de régulation en émergence, aux modèles en formation et donc aux variables susceptibles de les caractériser : formes d'organisation du travail, technologies et types de relations du travail, etc. Une recherche centrée sur le seul repérage des modèles risque de faire oublier la diversité des forces sociales en présence, leurs représentations et leurs modes d'organisation. La recherche devient abstraite et formelle si on ne peut comprendre pourquoi tel modèle de relations de travail émerge en France, tel autre au Québec, tel autre en Allemagne. Il s'agit moins de freiner la recherche sur les formes structurelles que d'orienter l'attention sur l'histoire des entreprises, des régions et des sociétés et donc sur la spécificité des forces sociales en présence ainsi que des compromis souvent laborieusement élaborés et presque immédiatement remis en question.

En somme, la recherche doit être menée à la fois sur les formes institutionnelles (par lesquelles les sociétés se définissent) et sur les tensions sociales porteuses de transformations. On ne peut donc qu'être d'accord avec Alain Lipietz (1988), pour qui la contradiction n'est pas tellement entre structure et acteurs ou mieux entre structure et action, mais à « l'intérieur même de l'action elle-même, entre son aspect routinisé, réifié, reproductif (et alors, par dualité, on a aussitôt la structure) et son aspect potentiellement divergent, novateur, autonome, génératif, révolutionnaire peut-être, ou du moins instituant » (p. 24). Si on ne réussit pas à centrer nos recherches à la fois sur les formes structurelles et sur les conflits annonciateurs de transformations, nos problématiques risquent d'être cycliques : une décennie centrée sur la reproduction de la société, une autre sur la production de la société. Ce faisant, nous serions incapables d'apercevoir ni l'ordre social ni le changement selon les périodes. En somme, même si elle n'est pas toujours actualisée, l'intuition de base de la « théorie » de la régulation nous semble juste : il faut passer des structures aux acteurs et des acteurs aux structures sans réduire les uns aux autres.



## Conclusion

Le rayonnement de la « théorie » de la régulation dépasse nettement celui de la seule science économique. Les invitations que les régulationnistes ont lancées aux chercheurs des diverses sciences sociales<sup>46</sup> pour qu'ils s'associent à eux pour redéfinir un nouveau programme de recherches ont apparemment été reçues avec plus d'empressement par les politicologues et les géographes que par les sociologues<sup>47</sup>. Pourquoi si peu de sociologues se sont jusqu'ici inspirés de la « théorie » de la régulation? On peut penser que les réserves que nous avons formulées précédemment expliquent en grande partie leur peu d'intérêt, mais de manière générale nous avancerions deux hypothèses. En premier lieu, les sociologues qui s'étaient toujours opposés à l'althussérisme de même que ceux qui l'ont critiqué après s'en être inspirés ne peuvent qu'être surpris, voire choqués par l'économisme d'une approche qui prétend donner priorité aux rapports sociaux dans ses analyses. Cet économisme est manifeste dans le fait que l'approche de la régulation confère au rapport salarial une centralité que remettent en question aussi bien la crise du travail que les nouvelles valeurs et les nouveaux mouvements sociaux. En deuxième lieu, pour toute une tradition de la sociologie qui remonte à Auguste Comte pour l'Europe et à l'implantation de la discipline dans les universités américaines à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, la nécessité de proposer une analyse holiste refusant la séparation du politique et de l'économique et l'idée de situer les rapports sociaux au centre de l'analyse constituent en un sens des postulats. Comme le montre bien Alain Caillé (1989) dans son manifeste, la sociologie, parce qu'elle refusait de séparer le politique de l'économique, s'est constituée en opposition aussi bien à la science politique qu'à la science économique. Dans cette perspective, l'apport de la régulation apparaît sans doute moins original aux sociologues qu'aux politicologues et économistes hétérodoxes dont la tradition repose néanmoins sur une certaine séparation du politique et de l'économique. C'est en bonne partie pour cette raison que la sociologie dans ses rapports avec les autres disciplines a été accusée d'impérialisme à plus d'une reprise.

---

46. Voir entre autres R. Boyer (1986d, p. 244). Invitation qu'il reformule dans R. Boyer (1989a, p. 1416-1417).

47. À l'échelle internationale, on arriverait probablement au même constat. En témoigne un aperçu de la littérature dans le domaine de la sociologie économique. Sur 1550 titres retenus, les *trend reports* de R. Swedberg (1987) et de A. Martinelli et N. J. Smelser (1990) n'identifient aucun titre se référant explicitement à la théorie de la régulation si l'on se fie aux analyses proposées par les auteurs et aux courants théoriques identifiés. Sur le plan des publications sociologiques québécoises, on retrouve très peu de références à la théorie de la régulation comme en témoigne une lecture rapide des trois revues québécoises de sociologie au cours des cinq dernières années.

Cependant, dans la mesure où les sociologues, à la suite de K. Polanyi (1983), redécouvrent l'économie (ne serait-ce que parce que cette dernière est encadrée dans le social comme le révèlent les recherches sur le marché), on peut penser que la théorie de la régulation pourrait inspirer un renouvellement de la sociologie économique entendue au sens large (incluant le non-marchand et le don)<sup>48</sup>. Dans la mesure également où elle s'efforce d'accorder la priorité aux rapports sociaux dans l'analyse, qu'elle propose une voie susceptible de dépasser l'opposition entre le structuralisme et l'individualisme méthodologique, qu'elle invite les chercheurs à tenir compte à la fois de l'organisationnel et de l'institutionnel, de l'instituant et de l'institué (à travers l'étude des formes structurelles et des processus structurant ces formes), la théorie de la régulation est susceptible d'inspirer le renouvellement non seulement de la sociologie économique, mais aussi de la sociologie politique et de la plupart des sociologies spécialisées, qu'il s'agisse de la sociologie du développement, du travail, des organisations ou de l'entreprise. Enfin, parce qu'elle s'inspire des diverses sciences sociales et que ces dernières pourraient en tirer profit, l'approche de la régulation est sans doute pour l'heure l'une des seules à proposer un programme de recherches interdisciplinaires susceptible de rassembler des chercheurs provenant de l'ensemble des sciences sociales et humaines.

En retour, nous croyons que la sociologie est susceptible plus que toute autre discipline d'élargir et d'enrichir l'approche de la régulation. Dans ce sens, notre contribution demeure modeste et partielle puisque notre lecture de l'approche de la régulation s'est faite en fonction de recherches relativement circonscrites qui nous ont conduits à montrer qu'il existait un autre rapport social que le rapport salarial et que cet autre rapport (que nous avons appelé rapport de consommation) ne lui était pas subordonné. Les régulationnistes eux-mêmes ont déjà tiré profit des contributions de la sociologie en ce qui concerne, par exemple, la notion d'*habitus*. On peut penser également que l'apport de la sociologie pourrait être important sur le plan de l'épistémologie. Ce faisant, la sociologie pourrait contribuer très positivement à la seconde génération de la régulation.

---

48. L'intérêt qu'a suscité le dernier congrès de la Society for the Advancement of Socio-Economics, qui s'est tenu en juin 1990 à Stockholm, en témoigne. Les sociologues ont tendance à donner à l'économie un sens plus large (incluant le non-marchand et le don, par exemple) que celui porté par la science économique, y compris le marxisme. C'est le cas des sociologues qui s'intéressent à l'économie informelle. De nombreuses bibliographies laissent bien voir l'importance des publications sur ce thème. Voir R. E. Pahl et J. Laité (1982); également M. Shiray (1983). Sur l'économie alternative, voir les actes du colloque de l'AEP, B. Lévesque, A. Joyal et O. Chouinard (1989). C'est le cas également des sociologues de plus en plus nombreux qui s'inspirent de l'œuvre de K. Polanyi ou encore qui remettent en cause la rationalité économique et l'utilitarisme dans la foulée du MAUSS. Voir la revue du MAUSS. Dans un article récent, B. Guerrien (1990) marque la distance qui existe entre le MAUSS et la théorie de la régulation (référence à Robert Boyer).

# 2

## LE MOUVEMENT POPULAIRE ET COMMUNAUTAIRE

### De la revendication au partenariat (1963-1992)<sup>1</sup>

**Paul R. Bélanger et Benoît Lévesque**

Groupes populaires et organismes communautaires sont sans doute les expressions les plus fréquemment utilisées pour désigner l'ensemble relativement vaste et diversifié des organisations qui reposent sur la participation populaire (ou la participation de la communauté), et qui se développent en marge des partis politiques et des organisations syndicales sur le terrain des conditions de vie et de la consommation collective. La diversité des groupes populaires et communautaires soulève une question de fond :

est-ce que l'on parle toujours de la même chose lorsqu'on considère un comité de citoyens voulant participer à un processus de rénovation urbaine, une garderie populaire qui mène des actions pour la reconnaissance d'un droit social ou une coalition sur les médias communautaires qui demande un programme de financement adéquat pour les activités de ses membres? (Hamel, 1991, p. 22).

---

1. Ce texte a été publié dans G. Daigle et G. Rocher (dir.) (1992). *Le Québec en jeu. Comprendre les grands défis*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal, p. 713-747.

Cette question s'impose lorsque l'on veut rendre compte de l'évolution de ce mouvement.

La prise en charge démocratique des problèmes du quartier, de la région, du cadre de vie et des services collectifs confère à ces divers organismes une certaine parenté. Les expressions mouvement populaire, mouvement communautaire<sup>2</sup>, mouvements urbains<sup>3</sup>, mouvements sociaux<sup>4</sup>, pratiques émancipatoires<sup>5</sup>, mouvement alternatif<sup>6</sup> qui renvoient à des problématiques différentes, permettent ainsi de dépasser la fragmentation de ces groupes. Dans cette optique, les auteurs sont relativement d'accord<sup>7</sup> pour faire remonter l'origine de ce mouvement au début des années 1960 et pour considérer son évolution en termes de continuité et de rupture<sup>8</sup>. À partir de là, les interprétations varient considérablement.

Une première interprétation met de l'avant une conception « révolutionnariste » du changement social. Cette interprétation était partagée par l'extrême gauche, pour qui les groupes populaires se devaient de contribuer à la construction du parti (ouvrier) en vue de la prise du pouvoir de l'État, moyen quasi exclusif de changement social<sup>9</sup>. C'est en fonction de cet objectif que les groupes populaires étaient évalués et encouragés. Cette conception était partiellement présente dans nombre de recherches d'inspiration marxiste dont les analyses du politique étaient quelque peu réductionnistes et teintées d'économisme, voire d'ouvriérisme (Hamel, 1991, p. 23 *sq.*). La place accordée aux acteurs sociaux était d'autant plus réduite qu'elle était déterminée par les contradictions du capitalisme.

- 
2. Les expressions mouvement populaire et mouvement communautaire sont sans doute les plus utilisées, mais les moins bien définies. Voir, entre autres, Favreau (1989).
  3. Hamel (1991, p. 26), qui se limite aux mouvements dont l'action se définit autour d'enjeux urbains, emploie le pluriel pour bien marquer la diversité des formes de ces mouvements.
  4. Mouvements sociaux relatifs aux rapports sociaux de consommation et de condition de vie. Voir Descent *et al.* (1989).
  5. Le concept de pratiques émancipatoires est défini par référence à « un modèle théorique de société autogestionnaire construit à partir d'un certain nombre de ruptures favorisées par les contradictions affectant la société industrielle concrète dans laquelle nous vivons ». De ce point de vue, ne sont retenus que les « groupes populaires susceptibles de réaliser, dans un certain nombre de domaines du social, les ruptures conduisant à l'avènement d'une société autogestionnaire » (Gagnon et Rioux, 1988, p. 18).
  6. Voir, entre autres, Joyal et Léger (1989).
  7. Fontan (1991, p. 96) situe ces mouvements dans la perspective de l'économie sociale et du mouvement associatif qui remontent, comme on le sait, au XIX<sup>e</sup> siècle.
  8. Tel était d'ailleurs le titre d'un chapitre du livre que nous avons écrit il y a quelques années (Bélanger et Lévesque, 1987). Cette idée est reprise par Favreau (1989), qui emploie cependant le pluriel, continuités et ruptures, comme sous-titre de son ouvrage.
  9. Dans cette perspective, les solutions aux problèmes concrets apportées par les groupes populaires retardaient l'arrivée du grand soir. Pour une présentation de l'interprétation et une première critique de cette vision, voir Désy, Ferland, Lévesque et Vaillancourt (1979, p. 157 *sq.*).

Une seconde interprétation, qui prolonge la première à partir de présupposés théoriques différents, met l'accent sur la récupération et le déclin du mouvement populaire. L'État y est présenté presque exclusivement sous l'angle d'une régulation technocratique, régulation dont la capacité de quadriller le social et de digérer ses demandes semble quasiment illimitée. Cette interprétation est présente de façon plus ou moins explicite dans la plupart des analyses, notamment dans certaines analyses s'inspirant de la sociologie des mouvements sociaux (Renaud, 1984; Simard, 1979). De ce point de vue, les groupes populaires et les organismes communautaires contribuent par leur institutionnalisation au renforcement de la régulation technocratique, qui pourra désormais s'appuyer sur des relais locaux pour contrôler de façon plus serrée la vie des citoyens et des citoyennes.

Une troisième interprétation va dans une direction tout à fait opposée puisqu'elle définit les groupes populaires comme autant d'espaces de liberté et de créativité qui conduisent à l'avènement d'une société auto-gestionnaire (Gagnon et Rioux, 1988, p. 18). Cette interprétation met l'accent sur l'émergence de nouvelles valeurs dans les sociétés industrielles avancées. Ces nouvelles valeurs caractérisées par la rencontre entre le néoculturel et le traditionnel « favorisent l'organisation communautaire de personnes autonomes, le refus des grandes organisations et de la délégation de pouvoir, l'autogestion, le retour au vécu et à la vie quotidienne » (Bélanger et Lévesque, 1987, p. 259). Cette interprétation<sup>10</sup> renvoie plus ou moins explicitement à la promotion d'une société dualiste, puisque les pratiques émancipatoires ne peuvent réduire l'aliénation et l'exploitation de la sphère hétéronome autrement que par la réduction de cette sphère au profit de la sphère autonome où règnent la liberté et l'expression de soi (Gorz, 1980).

Bien que certaines de ces recherches constituent des références incontournables et qu'elles mettent en lumière des dimensions d'analyse qu'on ne saurait ignorer, les approches utilisées n'en présentent pas moins des limites évidentes. En s'efforçant d'éviter l'éclectisme et le bricolage théorique, nous tenterons de proposer une interprétation tenant compte aussi bien des changements structurels relevant de l'économie politique que de la dynamique des mouvements sociaux qui s'expriment à travers ces divers groupes et organismes<sup>11</sup>. Comme plusieurs chercheurs l'ont indiqué<sup>12</sup>, il est extrêmement difficile de proposer une périodisation du mouvement populaire et communautaire qui rende bien compte de la diversité et de

10. Voir Rioux (1982) et Gagnon et Rioux (1988).

11. Les grands axes du cadre théorique qui nous inspire ont été exposés dans Bélanger et Lévesque (1991b).

12. Hamel (1991, p. 104) parle d'histoire éclatée, difficile à reconstruire. C'est ce que révèle également la périodisation de Favreau (1989).

la multiplicité des groupes qui s'y rattachent dans l'ensemble du Québec. C'est pourquoi nous nous sommes moins préoccupés de proposer un découpage fin des périodes que de recenser les principales générations du mouvement populaire et communautaire. À cette fin, nous tenterons de tenir compte aussi bien de la demande sociale et de la forme dominante des organisations du mouvement que du modèle de développement et de la forme de régulation sociale qui dominent alors dans la société québécoise.

C'est ainsi que nous avons recensé trois générations d'organisation : la génération des **comités de citoyens** qui s'imposent dans les milieux urbains de 1963 à 1969 et dans les milieux ruraux de 1970 à 1975, celle des **groupes populaires** (ou groupes de services) qui domine de 1976 à 1982, et celle du **partenariat et des groupes communautaires** qui se sont imposés au cours des cinq dernières années. Indiquons dès le départ que l'apparition d'une nouvelle génération ne signifie pas la fin de l'autre. À travers la rupture que crée une génération nouvelle, il existe une continuité qui est celle de la double demande que porte le mouvement populaire et communautaire, demande de services collectifs et demande de démocratisation de ces services. Selon les conjonctures, cette double demande donne lieu à des compromis qui prennent la forme soit de l'étatisation de services collectifs, soit de leur démocratisation par des réalisations relativement autonomes ou encore par des formes de partenariat.

## 1. La première génération : les comités de citoyens et la revendication<sup>13</sup>

Les comités de citoyens constituent la forme organisationnelle principale du mouvement populaire pendant une dizaine d'années : d'abord en milieu urbain de 1963 à 1969, puis en milieu rural de 1970 à 1975 (Gagnon, 1985, p. 119 *sq.*). Dans un cas comme dans l'autre, il s'agit d'une forme organisationnelle nouvelle qui porte des demandes également nouvelles. Il est possible de relever des luttes populaires et des mobilisations de citoyens dans les années 1930 et 1940 de même qu'il est relativement facile de remonter à la seconde moitié du XIX<sup>e</sup> siècle pour suivre l'évolution du mouvement associatif<sup>14</sup>. Cependant, les comités de citoyens n'en constituent pas moins une réalité nouvelle dans la mesure où ils échappent à l'emprise de l'élite traditionnelle et qu'ils ne sont « ni un élément reconnu de la structure politique ni un corps intermédiaire » (Blondin, 1968, p. 113). De fait, les comités se distinguent sensiblement des organismes de charité

13. Castels (1972) avait déjà mis de l'avant le terme « trade-unionisme de la consommation ».

14. Sur ce point, voir Fecteau (1989).

et des organisations de loisir que contrôlaient plus ou moins directement l'Église, les clubs sociaux ou encore les partis politiques traditionnels. Au lieu de s'en remettre au pouvoir en place, les comités de citoyens demandent d'être consultés pour tout ce qui touche le cadre de vie et les services collectifs, et même d'en décider.

Les premiers comités de citoyens apparaissent en 1963 dans des quartiers ouvriers et populaires comme ceux de Saint-Henri et de Pointe-Saint-Charles (McGraw, 1978, p. 45 *sq.*). Les animateurs sociaux, notamment ceux du Conseil des œuvres de Montréal qui travaillent dans ces quartiers, ont joué un rôle important dans l'émergence de ces comités. Les animateurs engagés sont en fait des travailleurs sociaux et des sociologues qui remettent en cause l'approche individualisée (le *casework*) alors dominante et favorisent une approche plus collective, celle de l'animation sociale, qui suppose que la solution des problèmes des populations de ces quartiers passe par la constitution d'un leadership local et la mise en place de services collectifs (Chèvrefils, 1978; Côté et Harnois, 1978; Renaud, 1978). Le comité de citoyens constitue alors une sorte de trouvaille.

Blondin (1968, p. 117), qui fut un des animateurs du mouvement, décrit le comité de citoyens :

Le comité de citoyens est un groupe de 20 à 30 nouveaux leaders choisis par leurs pairs ou par l'animateur, formés par l'animateur, qui rendent compte, selon des mécanismes divers, à la population de leur quartier des tâches exécutées et qui reçoivent, s'il y a lieu, de nouveaux mandats.

Avec l'aide de l'animateur, le comité de citoyens constitue une véritable école populaire de formation à l'action collective qui peut atteindre de 200 à 300 citoyens et citoyennes par ses sessions de formation. Constitués au départ à l'échelle de la paroisse, les comités de citoyens élargissent leur base en se donnant des sous-comités pour l'éducation des jeunes, le logement, la santé, la rénovation urbaine, la planification sociale, etc. Pour obtenir l'amélioration des services collectifs, ils interviennent auprès des pouvoirs publics, surtout locaux. Entre 1963 et 1968, environ 25 comités de citoyens se constituent dans la région de Montréal<sup>15</sup>. Enfin, pour coordonner leur action et donner plus de poids à leurs revendications, les divers comités de citoyens d'un quartier ou d'une région se regroupent comme le font les six comités de citoyens de la région du Sud-Ouest de Montréal (la Fédération des mouvements du Sud-Ouest) et, quelques années plus tard, les comités de citoyens de l'Est du Québec à l'intérieur des Opérations dignité I (1970), puis II (1971) et III (1972) (Gagnon, 1981).

---

15. Vingt-cinq selon McGraw (1978); une vingtaine selon Boivin (1988, p. 20).

Dans l'Est du Québec, les comités de citoyens, qui apparaissent dans les paroisses de l'arrière-pays en 1970, sont également constitués à partir de la paroisse. Les leaders de ces comités sont sans doute les curés de ces paroisses, mais également les leaders formés par les animateurs sociaux qui avaient travaillé dans cette région pour le Bureau de l'aménagement de l'Est du Québec (BAEQ) entre 1963 et 1966. Si les Opérations dignité apparaissent d'abord comme un mouvement d'opposition à la fermeture des paroisses ayant un faible potentiel agricole (selon le plan du BAEQ, on devait fermer 75 localités), elles n'en font pas moins appel à l'État pour la mise en place d'un programme de développement agroforestier qui reposerait sur des fermes forestières.

Que les comités de citoyens surgissent d'abord dans des quartiers ouvriers et populaires et dans des régions défavorisées comme l'Est du Québec n'est pas le fruit du hasard. En effet, les transformations du capitalisme de l'après-guerre et l'instauration de la société de consommation ont entraîné une transformation non seulement des conditions de travail, mais également des conditions de vie. Certaines couches de la population ont été touchées plus durement que d'autres. Ainsi, la croissance des fonctions commerciales, financières et administratives, sans oublier la relocalisation des industries vétustes, ont exigé la transformation des centres-villes et des quartiers avoisinants (EZOP-Québec, 1981). De même, à la campagne, la modernisation de l'agriculture et de l'exploitation de la forêt ont entraîné une réduction considérable des fermes familiales, notamment des fermes agroforestières (Jean, 1982).

Du point de vue de leur signification, les comités de citoyens en milieu urbain et rural partagent certains objectifs et demandes. Dans un cas comme dans l'autre, les comités visent à redonner aux citoyens et aux citoyennes leur dignité, à «faire respecter la dignité humaine des gens du quartier et [à] prendre les mesures qui s'imposent lorsque celle-ci est lésée» (Conseil de développement social, 1966, p. 18, cité par McGraw, 1978, p. 48). De même, aussi bien en ville qu'à la campagne, les comités de citoyens revendiquent des pouvoirs publics des solutions qui pouvaient être réalisées «à l'intérieur des institutions déjà existantes» (McGraw, 1978, p. 55). Outre un certain décalage dans le temps, il existe cependant des différences importantes. En effet, les demandes de participation populaire en milieu urbain se situent principalement sur le terrain de la consommation et, dans une certaine mesure, dans le prolongement de l'État-providence, alors que les demandes provenant du milieu rural sont d'abord adressées à des ministères à vocation économique et remettent en cause l'aménagement du territoire.



Ainsi, en est-il des comités de citoyens urbains et des associations, telles les Associations de défense des droits sociaux qui émergent dans leur sillage comme une forme de syndicalisme de la consommation collective véhiculant une demande non seulement de services collectifs, mais également de contrôle populaire de ces services. Le mouvement social à la base de cette forme d'organisation soutenue par l'État, par le biais de l'animation sociale et de l'idéologie de participation, s'insère assez rapidement dans le réseau des forces sociales qui luttent pour constituer l'État-providence. Or, dans « le compromis que représente l'État-providence, les revendications de participation (dans le sens d'un contrôle populaire) seront traduites en termes de participation formelle à un mode de gestion étatique et centralisé des services collectifs » (Bélanger et Lévesque, 1987, p. 255).

En milieu rural, il est certain que les demandes pour les services collectifs ne sont pas absentes, puisque la fermeture d'une paroisse est souvent précédée d'une réduction des services (école, service postal, ouverture des chemins, etc.). Cependant, comme les comités de citoyens ruraux regroupent surtout de petits producteurs, ils revendiquent principalement le droit de vivre et de travailler sur leur terre, d'où leur demande de fermes forestières qui pourraient maintenir leur mode de vie et de production. Contre la modernisation et la rationalisation de l'économie régionale proposées par le BAEQ, ils mettent de l'avant l'aménagement intégré des ressources (Dionne et Klein, 1982). Pour échapper à l'appareil bureaucratique, notamment à la régionalisation de cet appareil, les Opérations dignité (OD) tentent d'établir une communication directe avec les hommes politiques. Leur demande n'est cependant pas sans ambiguïté puisque d'un côté elles s'opposent sur le plan du BAEQ, mais de l'autre elles revendiquent l'intervention de l'État dans un sens où il est parfois difficile de savoir si cette intervention vise à maintenir une forme ancienne ou à mettre en place des formes nouvelles. Chose certaine, le rôle des élites traditionnelles dans les OD aura été déterminant (Gagnon, 1989, p. 135).

## **2. La deuxième génération : les groupes populaires (ou groupes autonomes de services)**

À la fin des années 1960, les limites des comités de citoyens et de l'animation sociale apparaissent assez clairement de sorte qu'on explore d'autres directions d'intervention<sup>16</sup>. Une première va dans le sens de l'action politique alors que la seconde consiste à mettre sur pied des groupes de services (l'expression « groupes populaires » apparaît au début de 1970), des groupes

---

16. Limites de l'animation sociale comme moyen de conscientisation pour constituer un nouveau leadership local, limites également en termes d'acquis et de changement social.

qui s'apparentent plus à la formule coopérative qu'à la formule syndicale (Lévesque, 1984). La première voie, celle vers l'action politique, est ouverte avec la fondation du Regroupement des associations populaires du bas de la ville et de l'Est de Montréal (RAP). On connaît la suite : certains comités de citoyens comme celui de Saint-Jacques (Comité d'action politique de Saint-Jacques, 1971) se transforment en Comité d'action politique (CAP) (Favreau, 1983). Les CAP des divers quartiers se regroupent au sein du Front d'action politique (FRAP, 1970-1974). Le FRAP se lance dans une lutte électorale municipale qui se solde par l'échec<sup>17</sup>. Sur le terrain de l'action politique, les citoyens des comités sont rejoints par des militants étudiants et syndicaux. Ce mouvement contribue par la suite à la création de partis politiques d'opposition (Hamel, 1991, p. 99) aussi bien à Montréal avec le parti du Rassemblement des citoyens de Montréal (RCM, 1974) qu'à Québec avec le Rassemblement populaire (1977). Entre-temps, certains CAP se radicalisent pour former des groupes marxistes-léninistes dont les analyses orientent leurs actions vers la prise du pouvoir de l'État comme moyen de transformation sociale à partir de la formation d'un parti politique ouvrier (1975-1982). Comme le montre bien Favreau (1983, p. 173), les militants des CAP confondent action communautaire et action politique alors que ceux des groupes marxistes-léninistes soumettent l'action communautaire à l'action politique.

La seconde voie mise de l'avant par les comités de citoyens est la création de groupes populaires de services. Au lieu de faire appel à l'État pour obtenir des services, les comités de citoyens cherchent « à résoudre eux-mêmes des problèmes qui concernent l'ensemble du quartier » (McGraw, 1978, p. 75). Ce sont d'abord les premiers comptoirs alimentaires (1967), les associations coopératives d'économie familiale (ACEF) qui offrent un service de consultation budgétaire, une clinique d'urgence ou de dépannage, un service d'éducation et un service juridique (ACEF de Montréal, 1968)<sup>18</sup>. Ces premiers groupes de services sont suivis de la mise sur pied des cliniques communautaires<sup>19</sup> (1968), du Carrefour des jeunes travailleurs (1969), des maisons de chômeurs (1970), des cliniques de services juridiques, des garderies, des coopératives d'habitation (1973), etc.

17. Les CAP de Saint-Jacques et d'Hochelaga-Maisonneuve joueront un rôle important dans l'émergence des groupes politiques marxistes-léninistes dont l'action sera marquante jusqu'au début des années 1980.

18. Indiquons que les ACEF ont une origine à la fois syndicale et populaire. En effet, la Confédération des syndicats nationaux (CSN) en liaison avec les caisses populaires et les caisses d'économie créa en 1962 un service de budget familial pour lutter contre les abus du crédit à la consommation. En s'autonomisant, ce service donnera les ACEF en 1965.

19. Relevons entre autres la Clinique des citoyens de Saint-Jacques (1968), la Clinique communautaire du Centre-Ville, la Clinique de Pointe-Saint-Charles, la Clinique du Peuple de Saint-Henri, le Centre communautaire d'Hochelaga-Maisonneuve, etc. Voir Boivin (1988) et Godbout et Martin (1974).

Les groupes populaires de services de cette époque sont le plus souvent des collectifs autogérés (formés de bénévoles, de permanents, d'usagers) qui expérimentent à la fois de nouveaux rapports de consommation et de nouveaux rapports de travail. Certains se définissent d'ailleurs comme des groupes alternatifs aux services offerts aussi bien par l'État que par le secteur privé marchand<sup>20</sup>. C'est également le début d'une génération nouvelle de coopératives de travail et d'entreprises communautaires d'insertion sociale (Lévesque *et al.*, 1985). Enfin, les groupes de services se multiplient rapidement puisqu'en 1973-1974, Collin et Godbout (1975) ne comptent pas moins de 138 groupes populaires pour la seule région de Montréal. Avec quelques années de décalage, le même phénomène peut être observé dans les autres villes du Québec<sup>21</sup>.

Cette orientation nouvelle des groupes de services ne met pas fin au syndicalisme de la consommation collective lancé par les comités de citoyens. En effet, les revendications pour l'élargissement des droits sociaux et pour l'obtention de nouveaux services de l'État continuent de s'exprimer. Les comités de citoyens tentent de consolider leur action en mettant sur pied des associations plus spécialisées, telles les Associations de défense des droits pour les assistés sociaux (1969), les Mouvements action-chômage (1970), les Associations de locataires (1970). De plus, de nouveaux groupes de pression sont créés pendant les années 1970 et au début des années 1980 : d'une part, de nouveaux comités de citoyens, notamment à l'extérieur de Montréal, et de nouveaux regroupements surgissent, tel le Front d'action populaire en réaménagement urbain (FRAPRU, 1978) qui regroupe entre autres divers comités de citoyens; d'autre part, de nouvelles associations de défense des droits sont formées par des groupes à objectif spécifique comme l'Association québécoise des droits des retraités (AQDR) ou encore Au bas de l'échelle (1976), qui regroupe l'Association du personnel domestique, l'Association du personnel de bureau et l'Association du salaire minimum.

Les groupes de pression soutenus par d'autres mouvements sociaux (par le mouvement des femmes par exemple) ne sont pas les seuls à se mobiliser pour la défense des droits sociaux ou pour l'obtention de nouveaux services de l'État, puisque les groupes marxistes-léninistes le feront également, comme en témoigne leur mobilisation pour un réseau étatique de garderies (par exemple S.O.S. garderies). En ce sens, la radicalisation telle qu'elle s'exprime dans la mouvance de l'extrême gauche ne met pas fin à la demande d'État. Par ailleurs, la demande de services collectifs étatiques

20. Bhérier et Joyal (1987) et Mattéi (1985).

21. Pour la région de Sherbrooke, voir Deslauriers *et al.* (1985); pour Rimouski, Blanchard (1986); pour Hull, Poirier (1986); pour Québec, EZOP-Québec (1981); pour la région du Saguenay, Boudreault (1986, p. 185); également pour la région du Saguenay, Klein et Gagnon (1989); dans ce dernier ouvrage, on trouvera un chapitre (p. 91-108) fort intéressant sur le Regroupement des organismes culturels et communautaires d'Alma (ROCCA).

(donc, la demande d'État-providence) est en quelque sorte remise en cause par cette nouvelle génération du mouvement populaire que constituent les groupes populaires de services.

Le cas des cliniques populaires de santé qui s'opposeront à l'éta-tisation de leur expérimentation illustre bien cette nouvelle orientation. Les cliniques populaires, de par leur dynamisme et la nature de leur demande, constituent en un sens le **type idéal de cette nouvelle génération** que représentent les groupes populaires de services; elles laissent voir leur continuité aussi bien que leur rupture avec la génération précédente des comités de citoyens. Ainsi, à l'origine de la Clinique des citoyens de Saint-Jacques, on retrouve le comité de citoyens qui remet en cause une consommation individualisée et passive des services de santé. Le comité «lie la santé aux conditions de vie. Le chômage et les faibles revenus, les logements inhabitables ou carrément insalubres, la pollution, le manque, d'équipements collectifs de loisirs, ne peuvent que générer des problèmes majeurs de santé» (Boivin, 1988, p. 44). Ce point de vue est également partagé par les professionnels de la santé (dix-sept médecins et étudiants) qui s'engagent bénévolement au départ et qui n'hésitent pas à partager leur savoir en recrutant le personnel paramédical dont ils ont besoin parmi le comité de citoyens et parmi les résidentes du quartier. Pour les médecins qui s'y engagent, la clinique des citoyens permet «de travailler dans une atmosphère normale, de pratiquer la médecine de façon humaine», alors que le centre hospitalier oblige à pratiquer une «médecine traditionnelle» où l'on «s'intéresse davantage aux analyses de laboratoires et à leurs résultats qu'aux patients eux-mêmes<sup>22</sup>». Enfin, pour favoriser une participation plus active des citoyens et pour leur assurer un contrôle sur l'orientation de la Clinique, les citoyens et les médecins décident de la transformer en coopérative «médicale» d'usagers en 1970. On entrevoit ainsi comment l'émergence des cliniques médicales populaires repose sur une alliance des citoyens et citoyennes (usagers) et des professionnels.

Les cliniques populaires montrent bien comment les groupes de services remettent en cause les services comme les dispense l'État, à savoir la gestion bureaucratique et centralisée sur laquelle les usagers n'ont aucune prise, l'organisation du travail où même les professionnels sont contraints à des tâches d'exécution décomposées en éléments parcellisés et routinisés, sans oublier les contraintes et les limites du modèle biomédical. Les cliniques cherchent ainsi à renouveler aussi bien les pratiques professionnelles que les pratiques de consommation: dans le premier cas, elles le font par la promotion du travail en équipe interdisciplinaire et par une approche soucieuse de répondre aux besoins de la communauté; dans

---

22. D<sup>r</sup> Howard Berman, de la Clinique des citoyens de Saint-Jacques, cité dans Boivin (1988, p. 41).

le second cas, elles y tendent à travers la cogestion usagers-travailleurs et diverses initiatives pour dépasser la consommation individuelle et passive. C'est pourquoi les cliniques de Saint-Jacques, de Pointe-Saint-Charles, de Saint-Henri et du Centre-Ville s'opposent au projet de loi 65 qui prévoit la création des centres locaux de services communautaires (CLSC), même si ces centres reprennent un bon nombre des traits caractérisant les cliniques populaires<sup>23</sup>.

Plusieurs considèrent la période 1968-1973 comme l'âge d'or du mouvement populaire ou, selon l'expression de Favreau (1989, p. 19), «les années de rêve». Sur le plan de la mobilisation, cela n'est pas faux puisque tout bouge sur le terrain, mais toutes les revendications et les demandes ne vont pas nécessairement dans la même direction. D'une part, le syndicalisme de la consommation collective et l'extrême gauche (à partir évidemment d'une problématique différente) exigent des droits et des services de l'État (ce qui va dans le sens de la consolidation du providentialisme [Bélanger, 1988] et du fordisme). D'autre part, comme nous avons tenté de le montrer avec les cliniques communautaires, les groupes de services suivent une autre direction puisqu'ils remettent en cause la gestion étatique de ces services et le contrôle centralisé de l'État (c'est-à-dire le providentialisme et le fordisme) en proposant une alternative. Cette double demande, celle de services dispensés par l'État et celle de services que contrôlent les citoyens, explique en grande partie qu'il est alors possible de réaliser de larges mobilisations: tous les citoyens manifestent leur insatisfaction, mais pour des raisons différentes. Le même constat pourrait être fait pour les mobilisations ouvrières de cette période.

Outre la remise en cause de l'État-providence par une partie du mouvement populaire, la crise économique et la crise financière de l'État (cette dernière étant en grande partie le produit des limites mêmes de la gestion étatique des services collectifs) rendent possible un compromis favorisant la multiplication des groupes populaires de services. En premier lieu, des programmes dits de création d'emplois du fédéral mis sur pied à partir de 1971 (par exemple les Projets d'initiatives locales et les Perspectives jeunesse) et, un peu plus tard, du provincial (le Programme expérimental de création d'emplois communautaires) seront utilisés pour créer des garderies, des médias communautaires, etc. En deuxième lieu, devant l'incapacité de l'État à répondre à des besoins nouveaux ou à corriger certains effets pervers des services étatisés (comme l'analphabétisme), les ministères à vocation sociale comme l'Éducation (DGÉA), la Santé et les Services sociaux (le Service de soutien aux organismes communautaires),

---

23. Sur ces points, voir Bélanger et Lévesque (1988).

L'Immigration, le Loisir, la Culture et les Communications se donnent des programmes et des budgets pour soutenir les groupes autonomes de services.

Les groupes de services qui réalisent en petit ce qui apparaît à plusieurs comme une alternative « au système » (en l'occurrence, le providentialisme et le fordisme) sont ainsi le produit d'un compromis social. L'État accepte de soutenir financièrement ou autrement les groupes populaires plus ou moins autogérés dans la mesure où ces expériences permettent de répondre plus adéquatement à de nouvelles demandes ou encore à des demandes très imparfaitement satisfaites, et cela, à des coûts inférieurs. D'une part, l'État se montre d'autant plus favorable à ces groupes que leurs règles de fonctionnement, conformément à leur statut coopératif ou d'organismes sans but lucratif, lui garantissent non seulement « que l'aide accordée ne sera pas appropriée par quelques individus et donc atteindra plus sûrement les groupes cibles » (Vienney, 1986, p. 31), mais aussi que des ressources humaines qui ne pourraient être mobilisées à cette fin autrement le seront par ce moyen. D'autre part, les groupes de services ne sont généralement pas dupes des avantages qu'en tire l'État (Klein, 1989b), mais ils acceptent d'autant plus facilement de recevoir et de demander une aide financière que cette dernière consolide leur pouvoir sur les services qu'ils dispensent et leur permet ainsi d'expérimenter de nouveaux rapports de consommation et de travail. Enfin, l'appareil administratif de l'État croit apparemment que son soutien aux groupes autonomes de services canaliserait la demande de démocratisation de l'ensemble des services collectifs étatisés dans des expériences suffisamment circonscrites, voire marginalisées, que le statu quo pourra être maintenu pour l'ensemble du système. De leur côté, les groupes croient à l'élargissement possible de ces expériences, ce qui permettrait éventuellement la transformation de l'ensemble de la société, quitte à ce qu'ils se définissent provisoirement comme groupes alternatifs et marginaux.

Enfin, en milieu rural, la voie suivie par les comités de citoyens rejoint celle des comités de citoyens urbains. D'une part, les luttes et les revendications se poursuivent pour contrer les fermetures ou pour empêcher la réduction des services (Drapeau et Gagnon, 1982). D'autre part, les citoyens décident de se prendre en main et de créer des entreprises communautaires et coopératives telle JAL (Saint-Juste, Auclair et Lejeune) dans le Témiscouata qui obtient en 1974 une charte de coopérative de développement. Comme l'écrit Carrier (1979a, p. 140), cette coopérative se voulait « une cellule-mère qui planifie, aide, prépare des projets, encadre techniquement, fournit du financement, échange de services, etc., pour un aménagement intégré des ressources fait par et pour les Jalois eux-mêmes<sup>24</sup> ».

24. Sur le JAL, voir également Carrier (1979b).

À l'instar des groupes de services de la ville, on retrouve à la base au moins une volonté de trouver soi-même une solution aux problèmes immédiats et de fonder d'autres rapports avec la nature, d'autres rapports de travail et d'autres rapports avec la communauté locale. Le cas des sociétés d'exploitation des ressources (SER) et notamment celui de la SER de la Vallée (SERV) constitue un bon exemple d'une nouvelle forme organisationnelle pour le mouvement populaire en milieu rural (Dionne, 1983). La SER, une forme organisationnelle hybride<sup>25</sup>, est le produit d'un compromis entre, d'une part, une demande de contrôle de l'aménagement du territoire de la part des petits propriétaires de terres boisées et, d'autre part, la volonté de l'État (en l'occurrence le ministère des Terres et Forêts devenu ministère de l'Énergie et des Ressources) de moderniser l'exploitation de la forêt tout en réduisant les coûts de la matière première. Certaines SER, comme celle de la Vallée, loin de se contenter d'administrer le programme d'aménagement intensif des boisés privés à partir des subventions du ministère, ont mis en place des mécanismes pour assurer une véritable démocratisation de ces sociétés et un dépassement de l'approche sectorielle. Ainsi, la SERV s'est donné un mode de fonctionnement coopératif (un membre, un vote, peu importe le nombre d'actions détenues) et un mandat qui satisfait aux exigences d'une exploitation intégrée des ressources et qui ne se limite donc pas à la forêt. À la suite de la récession du début des années 1980, la SERV comme le JAL ont dû se rajuster davantage à la logique du marché (Dionne, 1987) et renforcer leurs liens avec le secteur privé sur la base d'un nouveau partenariat. Dans cette perspective, ces expériences procèdent sans doute de la troisième génération du mouvement populaire, celle des entreprises communautaires et du partenariat.

### 3. Les organismes communautaires et le partenariat, une nouvelle génération ?

Pour la plupart des analystes du mouvement populaire, le début des années 1980 constitue un tournant important (Hamel, 1991, p. 101). Ainsi, Gagnon (1989, p. 156) écrit que la crise de 1982 «est venue mettre fin à plusieurs de nos certitudes et ébranler la plupart de nos mouvements sociaux». Avant cette crise, «l'alternative était souvent au Québec un choix délibéré pour une autre société avec son organisation du travail différente,

---

25. Formule hybride qui reprend à la fois des éléments de la ferme forestière puisqu'il y a reconnaissance du rôle des boisés privés, et des éléments du nouveau régime de gestion de la forêt, puisque l'État reconnaît ses responsabilités en la matière, qu'il s'agisse de la forêt privée ou de la forêt publique.

sa hiérarchie différente, sa culture différente», choix pour une autogestion que tournaient « en dérision les patrons, les élites et la grande majorité des syndicats », mais, à la fin des années 1980, ajoute Gagnon,

on a l'impression que le monde a changé de sens. Ce sont plutôt les patrons et les syndicats qui parlent de gestion participative et de qualité de vie au travail alors que le secteur alternatif concentre tous ses efforts sur l'emploi, au risque d'oublier souvent le sens de ses actions sans parler de son élargissement possible vers l'émancipation sociale et culturelle (Gagnon, 1989, p. 156 *sq.*).

À partir du milieu de la décennie, ce ne sont plus seulement les groupes autonomes de services qui remettent en cause le providentialisme et qui recherchent des alternatives, mais également l'appareil administratif, comme en témoignent la mise sur pied de la Commission Rochon pour la santé et les services sociaux et les rapports du Conseil des affaires sociales (1989 et 1990). De même, une partie du patronat tente alors de « réinventer la société », selon l'expression de Messine (1987), en mettant de l'avant des expériences qui remettent en question le compromis fordiste ou qui voudraient le renouveler<sup>26</sup>. Dans cette conjoncture, les groupes autonomes de services commencent à être reconnus comme parties prenantes d'un nouveau modèle de développement, d'un modèle ne pouvant se réaliser que dans le cadre d'un partenariat faisant appel aux divers secteurs : étatique, privé, syndical et communautaire. Dans cette perspective, l'expression groupe communautaire prend de plus en plus la place de celle de groupe populaire<sup>27</sup>. Pour l'appareil administratif de l'État, le communautaire tend à désigner toute « collectivité locale composée d'une population relativement indifférenciée, sinon par groupes cibles identifiés à partir des âges de la vie » (p. ex. les jeunes) ou de groupes considérés à risque (p. ex. les familles monoparentales) alors que les intervenants sur le terrain maintiennent une conception proche de celle de groupe populaire, où la référence aux classes sociales et aux mouvements sociaux s'impose (Favreau, 1989, p. 215). Cette polarisation n'empêche pas un nombre de plus en plus élevé de groupes d'accepter le partenariat avec l'État, voire la complémentarité avec les services étatiques, posant de ce fait de nouveaux enjeux.

26. Modèles de modernisation contrastés selon les sociétés; voir Bélanger et Lévesque (1992a).

27. Ces deux expressions n'ont jamais été synonymes pour les intervenants: la première, celle de groupe populaire, renvoyait davantage à la composition sociale des organisations et aux mouvements sociaux en se situant en opposition ou en alternative au secteur étatique institutionnel, comme nous l'avons montré dans la section précédente, alors que la seconde, celle d'organisme communautaire, privilégiait la dimension territoriale ou l'identité en mettant l'accent sur la dimension culturelle. L'opposition entre les groupes populaires et les groupes communautaires est bien illustrée dans l'étude du Regroupement des organismes communautaires et culturels de Rimouski; voir Blanchard (1986).



Avant de caractériser certaines des nouvelles formes que semble prendre ce partenariat et de revenir sur la signification de ce que nous considérons comme une troisième génération du mouvement populaire, il nous semble important d'avoir une vue assez précise de son ampleur et des principaux problèmes auxquels il fait face au début des années 1990.

Dans les années 1980, la croissance du nombre des groupes populaires et communautaires et leur diversification constitue un phénomène nouveau et sans commune mesure avec la période précédente. Ainsi, entre 1973-1974 et la fin de la décennie suivante, le nombre de ces groupes est passé de 138 à 1 500 pour la seule ville de Montréal<sup>28</sup>. Pour l'ensemble du Québec, la Corporation communautaire des Bois-Francis (1986) a dénombré plus de 3 000 groupes populaires et communautaires<sup>29</sup>. Il n'existe pas de répertoire des groupes populaires et communautaires qui soit à la fois exhaustif et mis à jour régulièrement. Il est cependant relativement facile de déterminer les secteurs les plus importants numériquement. Ce sont les 1 100 coopératives d'habitation qui abritent en 1991 environ 30 000 personnes dans 20 000 logements (Bouchard, 1991a), le millier de groupes en éducation populaire (les organismes volontaires d'éducation populaire) (Bissonnette, 1990, p. 61), les 529 garderies sans but lucratif<sup>30</sup>, la centaine de maisons de jeunes et la centaine de centres de femmes (Favreau, 1989, p. 39) (centres de santé, centres d'hébergement, etc.), le millier d'organismes communautaires dans le domaine de la santé et des services sociaux (Commission d'enquête sur les services de santé et les services sociaux, 1988), la centaine de médias communautaires (Turcotte, 1991) (25 radios, 50 journaux et une vingtaine de télévisions communautaires), les 60 comptoirs alimentaires et coopératives d'alimentation naturelle. À cela, il faudrait ajouter un certain nombre des 165 coopératives de travail (ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie, 1991), la plupart des entreprises d'insertion sociale, les corporations de développement économique communautaire, les CDÉC (six pour la région de Montréal), les corporations de développement communautaire (au moins six situées en région, dont celle des Bois-Francis) et certains des nombreux centres communautaires ethniques et multiethniques, etc.

28. Pour 1973-1974, voir Collin et Godbout (1975, p. 83); pour 1988, voir Favreau (1989, p. 50).

29. Dans ce répertoire, on retrouve toujours un bon nombre de groupes de défense des droits sociaux (assistés sociaux et assistées sociales, association de consommateurs, de sans-emploi, de personnes handicapées, de locataires, de retraités, etc.), des groupes de services (éducation populaire, garderies, maisons de jeunes, médias communautaires, théâtres populaires, groupes de ressources techniques, etc.), des coopératives d'habitation et de travail, des groupes de femmes (groupes d'amélioration de la condition des femmes, des centres et des maisons de femmes, des centres de santé des femmes, des maisons d'hébergement et de transition pour femmes victimes de violence, etc.).

30. En 1988, il existait 780 garderies pour 38 994 places, mais 224 d'entre elles sont à but lucratif; voir ministère délégué à la Condition féminine (1988, p. 23).

Cette croissance repose sur le dynamisme non seulement du mouvement populaire et des autres mouvements sociaux qui le traversent (p. ex. le mouvement des femmes pour la multiplication du nombre de garderies), mais également sur le compromis entre le mouvement populaire et l'appareil administratif de l'État, comme nous l'avons expliqué dans la section précédente. Le financement des groupes populaires et communautaires illustre bien la fragilité de ce compromis, sa remise en cause dans certains domaines et sa consolidation dans d'autres.

Les recherches sur le financement du communautaire s'entendent pour conclure que ce secteur souffre de sous-financement (Pelchat, 1989). Selon l'échantillon que peuvent représenter les groupes subventionnés par Centraide, le ministère de la Santé et des Services sociaux du gouvernement du Québec et les programmes de développement de l'emploi (PDE) de Emploi et Immigration Canada constituent les deux sources gouvernementales les plus importantes (Bissonnette, 1990, p. 63). La situation financière des divers groupes varie sans doute quelque peu selon qu'ils évoluent dans des domaines où la reconnaissance de leur efficacité est faible, comme dans le domaine de la création d'emplois, ou selon qu'ils interviennent dans des domaines où leur efficacité commence à être pleinement reconnue, comme dans celui de la santé et des services sociaux et celui du développement local et communautaire (notamment, le développement de l'employabilité).

Ainsi, « de 1974 à 1986, le nombre d'organismes financés dans le cadre du programme de soutien (aux organismes communautaires) du ministère de la Santé et des Services sociaux du Québec est passé de 31 à 547 et les montants consentis de 600 000 \$ à 43 millions en 1989 » (Bissonnette, 1990, p. 61)<sup>31</sup>. De même, « le montant des subventions reçues par la plupart des CDÉC de première génération n'a cessé d'augmenter au fil des années » (Fontan, 1991, p. 359). Le budget d'une CDÉC, dont les fonds proviennent principalement de subventions, est passé de 200 000 \$ en moyenne pour 1987-1988 à environ 900 000 \$ pour 1990-1991 (Fontan, 1991, p. 359). Ces subventions proviennent pour la plus grande partie du ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie par l'entremise de l'Office de planification et de développement du Québec (OPDQ) qui, de 1985 à 1989, a subventionné les CDÉC à titre d'expérience pilote dans le cadre du Programme expérimental de création d'emplois communautaires (PECEC). À partir de 1990, les CDÉC sont financées par l'OPDQ par le biais du Fonds de développement régional dans le cadre de l'Entente Canada-Québec. Sur cette base, l'OPDQ prévoit que les CDÉC auront accès à plus de 20 millions pour la période 1990-1995. La Ville de Montréal contribue également au soutien du développement des entreprises communautaires : d'abord, par un Programme de soutien aux CDÉC (PSCDÉC) et par un Programme de

31. Voir également Tremblay (1987).

soutien aux initiatives locales (PROSIL). Six millions de dollars sur cinq ans sont ainsi réservés à cette fin. En région, que ce soit pour les entreprises du JAL ou pour celles des serres de Guyenne, l'OPDQ a également soutenu les initiatives des communautés. Le gouvernement fédéral, par le biais d'Emploi et Immigration Canada, est également présent dans ces dossiers : en 1984, 74 % du budget du programme Canada au travail fut versé aux groupes communautaires (Favreau, 1989, p. 189).

Il y a par ailleurs des secteurs où l'aide de l'État a diminué ou très peu progressé. Ainsi, à la Direction générale de l'éducation des adultes du ministère de l'Éducation du Québec, les subventions aux organismes volontaires d'éducation populaire (OVEP) ont diminué puisqu'elles sont passées de 7,9 millions en 1985 pour 738 groupes à 7,8 millions en 1986 pour 681 groupes. En 1982, 1983 et 1985, il y a eu un moratoire sur les accréditations de nouveaux groupes (Favreau, 1989, p. 189). En 1990, le Service d'éducation populaire (qui gère maintenant le programme OVEP) aurait distribué 9 millions à environ 800 organismes. C'est toutefois dans le domaine des programmes fédéraux de création d'emplois temporaires que les coupures ont été les plus importantes. Depuis les Perspectives jeunesse et les Programmes d'initiatives locales (PIL) du début des années 1970, les groupes populaires et communautaires ont pris l'habitude de faire appel à ces programmes. En 1990, « la plus importante et la plus généralisée [source de financement provenant du gouvernement fédéral] est sans contredit [celle qui est] reliée à l'emploi par l'entremise du Programme de développement de l'emploi, l'Article 25 et le programme d'été Défi » (Dinel et Bellavance, 1990, p. 45).

Mais, depuis 1985, les programmes de planification de l'emploi du fédéral ont été réorientés dans deux directions : celle de l'adaptation de la main-d'œuvre et celle de l'intégration des groupes cibles marginalisés par rapport au marché du travail. Ce faisant, ces programmes accentuent la précarisation de l'emploi dans les groupes populaires de services<sup>32</sup>. Ainsi, en exigeant que les PDE ne soient utilisés que pour des chômeurs de longue date (24 semaines au lieu de 8), ils interdisent l'alternance entre le travail et le chômage et obligent les groupes à recruter leur nouveau personnel sur la base d'un critère quasi unique, le chômage de longue durée. Cette tendance est accentuée en 1987 lorsque, à la suite d'une entente

---

32. Selon l'enquête réalisée par Dumais et Côté (1989, p. 19), 65 % des travailleurs et des travailleuses à statut précaire reçoivent moins de 300 \$, alors que 74 % des permanents et des permanentes obtiennent plus de 300 \$. Il existe là aussi une disparité salariale entre les hommes et les femmes. De plus, en moyenne, ces employés travaillent huit heures non rémunérées par semaine. Enfin, ils n'ont pratiquement pas d'avantages sociaux. Disparités salariales entre hommes et femmes : les femmes reçoivent 324 \$ par semaine et les hommes, 398 \$. De plus, 30 % des hommes ont un poste de direction, alors que c'est le cas pour seulement 14 % des femmes.

avec le Québec, le programme PDE est modifié pour inclure un quota de «27 % de participation des bénéficiaires de l'aide sociale dans l'enveloppe globale de ce programme» (Dumais et Côté, 1989, p. 19). De plus, l'obligation de prévoir 10 % à 15 % du temps de travail pour la formation des stagiaires occasionne un contrôle étatique supplémentaire. Même si une Coalition des organismes communautaires du Québec (COCQ) réunissant environ 500 groupes a été formée en 1985 pour obtenir entre autres l'assouplissement des conditions d'accès au PDE, la tendance à réduire les fonds pour ces programmes de création d'emplois se maintient. Ainsi, «au Québec, le PDE a subi une baisse de 35,7 % entre 1984-[19]85 et 1990-[19]91», passant de 92,4 millions à 59,4 millions pour 1990-1991 (Dumais et Côté, 1989, p. 20). De même, le programme Défi (emplois d'été pour les étudiants et les étudiantes) a connu une baisse de 31,4 % entre 1987-1988 et 1990-1991. Par ailleurs, les programmes centrés sur l'adaptation de la main-d'œuvre et sur le développement de l'employabilité connaîtront des hausses provenant en grande partie de la modification de la Loi sur l'assurance-chômage et contribueront à la consolidation des CDÉC et d'un certain nombre d'entreprises d'insertion sociale.

Ce bref bilan de l'ampleur du mouvement populaire et de sa situation financière ne doit pas cacher que des organismes de nature fort différente (groupes d'entraide, groupes de pression, groupes communautaires de services) sont reconnus comme communautaires par les diverses sources de financement. Il n'indique rien non plus sur la forme des rapports que ces organismes entretiennent avec l'appareil administratif de l'État ni si une forme particulière est privilégiée dans l'octroi des ressources financières. Cependant, la dynamique du mouvement populaire, celle des groupes de services et des ressources alternatives, révèle une tendance nouvelle. Désormais, le partenariat et la concertation caractérisent une génération de groupes populaires et communautaires œuvrant en particulier dans le développement local et les services sociosanitaires.

Le modèle initial des CDÉC (Favreau, 1989; Fontan, 1991) tel qu'il surgit en 1984 à Montréal (dans les quartiers Pointe-Saint-Charles, puis Centre-Sud et Hochelaga-Maisonneuve) est un produit du mouvement populaire qui révèle cette dynamique nouvelle et cette façon également nouvelle de faire avancer les demandes de démocratisation et de prise en main. Désormais, «la concertation constitue en quelque sorte le ferment par lequel il devient possible de pratiquer une intervention de cette nature» (Fontan, 1991, p. 305). De même, dans le domaine de la santé et des services sociaux, et plus spécifiquement dans celui de la santé mentale, des organismes communautaires sont engagés dans un «partenariat élargi» (Comité de la santé mentale du Québec, 1987) avec le réseau institutionnel public. De ce point de vue, les CDÉC et les ressources alternatives en santé mentale constituent des exemples types d'une nouvelle génération de

groupes populaires et communautaires qui choisissent de s'appuyer sur le partenariat et la concertation pour répondre sans doute à des problèmes immédiats urgents, mais aussi pour contribuer à l'instauration d'un modèle de développement différent du providentialisme et du fordisme. On peut relever des initiatives communautaires dans ces domaines à Montréal, qui remontent au début des années 1970, mais elles participaient d'une autre logique, celle de l'autogestion, ou la concertation était exclue comme nous l'avons vu avec le cas des cliniques populaires.

### 3.1. De la concertation au partenariat

Quelle est la signification des CDÉC et des ressources alternatives en santé mentale? À notre avis, il est impossible de comprendre cette nouvelle génération du mouvement populaire et communautaire sans tenir compte de la problématique de la concertation et du partenariat qui s'est imposée au cours des dernières années. Cette problématique s'est élaborée graduellement depuis le milieu des années 1970. Après son élection en 1976, le Parti québécois a organisé une série sans précédent de rencontres au sommet réunissant des leaders syndicaux, patronaux et politiques. Ces rencontres tripartites étaient essentiellement consultatives et visaient à créer un climat de confiance et de collaboration entre les parties concernées ainsi qu'à faire émerger des éléments de consensus sur les politiques économiques et les relations de travail. Ce n'est que près de dix années plus tard que la concertation prend un nouvel envol et s'élargit aux groupes communautaires. Faisant référence à la crise économique et à la nécessité de redéfinir le rôle de l'État, le premier ministre René Lévesque indique que l'État doit devenir moins lourd et plus proche des citoyens et que cet assouplissement doit se traduire par un recours plus large aux instances décentralisées et aux communautés de base (Hamel, 1991). Cet appel au dynamisme du milieu et des organismes communautaires pour la restructuration du modèle de gestion du social s'est caractérisé dans plusieurs politiques sectorielles (Justice, Emploi, Éducation des adultes, etc.). Parmi les groupes populaires comme tels, cet appel a suscité des débats vigoureux sur la place et le rôle des organismes communautaires dans les divers programmes gouvernementaux<sup>33</sup>.

Dans le domaine du développement local, cette problématique s'est en partie institutionnalisée à partir d'expériences nouvelles comme le Forum pour l'emploi (1989), Urgence rurale (Larocque, 1991), les États généraux du monde rural, les États généraux de la coopération et les autres initiatives plus ponctuelles, tel le Forum national organisé par l'Union des municipalités régionales de comté en 1992. Ces rencontres révèlent un certain

33. Pour un aperçu de ces débats, voir Hamel (1991); White et Mercier (1989).

consensus pour la recherche de nouveaux modèles de développement dans lesquels les citoyens des diverses régions seraient parties prenantes. C'est ainsi que la plupart de ces forums nationaux ont été précédés de colloques ou de regroupements régionaux. De plus, aussi bien sur le plan national que sur le plan régional, les composantes de la société que sont les syndicats, le patronat et les groupes communautaires acceptent avec de plus en plus d'empressement de se retrouver autour de telles tables. Ainsi au Forum pour l'emploi en 1989, les syndicats comptaient 486 représentants, le sociocommunautaire, 234; les coopératives, 192; les ministères, 181; les entreprises privées, 132 (Forum pour l'emploi, 1990, p. XIII). Sur le plan plus spécifique du développement local, le partenariat devient une politique ministérielle, surtout en 1990 lorsque l'OPDQ accepte de financer les CDÉC sur une base plus régulière, comme nous l'avons vu plus haut à l'occasion du tour d'horizon sur le financement des groupes populaires.

Quant aux groupes communautaires du domaine de la santé, ils se hissent au rang de partenaires par le biais d'expériences concrètes de concertation et surtout par la publication de documents de consultation publique. Alors qu'un projet de politique en santé mentale s'intitule *Pour un partenariat élargi* (rapport Harnois), la Commission d'enquête sur les services de santé et les services sociaux (1988, p. 316) soutient que les

organismes communautaires apportent des réponses à des besoins non comblés par le réseau public [et qu'ils] offrent la possibilité d'aborder et de traiter les problèmes sous un angle différent [...] Par l'étendue et la valeur de leur engagement, les organismes communautaires apparaissent comme une des composantes majeures du système de services dans le domaine social et sanitaire.

De plus, la Commission ajoute que la reconnaissance explicite de la contribution des organismes communautaires devra se concrétiser par des modalités et un niveau de financement adéquat, par le respect de la nature, du fonctionnement et de l'autonomie de ces organismes et par l'établissement d'une collaboration entre le réseau public et les ressources communautaires. Concertation et partenariat deviendront un axe majeur de la politique de santé mentale (gouvernement du Québec, 1989). Dans ce domaine comme dans d'autres, «l'engagement du gouvernement du Québec dans la voie du partenariat [...] résulte des luttes menées par les nouveaux partenaires pour faire reconnaître leurs revendications et orientations» (Santé mentale au Québec, 1989, p. 7). C'est aussi dans cette direction que les ressources alternatives en santé mentale adapteront leur propre stratégie (Lecomte, 1991)<sup>34</sup>.

34. Voir aussi Lamoureux (1992).

### 3.2. Partenariat dans le développement local

Si la Corporation de développement communautaire des Bois-Francis formée en 1984 revendique le titre de première corporation de développement communautaire au Québec (Ninacs, 1991), le Programme économique de Pointe-Saint-Charles (PEP) pourrait faire la même revendication pour les CDÉC. S'inspirant des expériences américaines et de celles que l'on a réalisées dans le milieu rural québécois quelques années auparavant, le PEP est le produit du regroupement des groupes populaires et communautaires de ce quartier. Conscients que l'exclusion du travail entraîne l'exclusion sociale et politique, ces groupes ont déterminé un nouveau champ d'action, le développement économique communautaire, qui remet en question « les postulats propres au modèle de développement des territoires par le haut » (Fontan, 1991, p. 1). Après avoir obtenu de l'aide de l'OPDQ pour une étude du quartier, le PEP se donne un mandat dont les principaux volets sont l'aménagement du territoire, la création d'entreprises privées ou collectives, le développement de l'employabilité, la création d'un fonds d'investissement et le développement et la gestion d'un bassin de logements sociaux. De plus, le PEP, comme les autres CDÉC qui naîtront par la suite, met en place une « stratégie de travail qui privilégie une plus grande communication entre les intervenants d'un même secteur ou des intervenants d'autres secteurs (privé, public) » (Fontan, 1991, p. 11). Enfin, en 1990, le PEP établit des liens avec le Comité pour la relance de l'économie et de l'emploi du Sud-Ouest de Montréal (CREESOM), une structure régionale de concertation patronale-syndicale soutenue par le gouvernement fédéral<sup>35</sup>, qui était à la recherche d'un véhicule type CDÉC. À la suite de ce partenariat, le PEP, qui devient en 1990 la CDÉC du Sud-Ouest, change de nom pour celui de Relance économique et sociale du Sud-Ouest (RESO).

Les trois premières CDÉC sont à bien des égards différentes tant par leurs conditions d'émergence que par les orientations qu'elles se sont données (Favreau, 1989, p. 141). Si la présence communautaire et le choix du développement d'une économie communautaire (et d'une économie sociale) sont plus manifestes à Pointe-Saint-Charles que dans les autres CDÉC, ces dernières sont tout de même le produit de la concertation entre les divers groupes communautaires. Dans Centre-Sud, la CDÉC est née d'Alerte Centre-Sud, une table formée de groupes communautaires principalement, qui met sur pied trois comités, dont un comité économie-emploi qui se détache pour former une CDÉC. Cette autonomie entraîne un fonctionnement peu démocratique pour un bon moment (par exemple l'absence d'assemblée générale) de sorte que le communautaire y sera

---

35. Il s'agit d'un Comité d'adaptation de la main-d'œuvre (CAMO).

moins influent qu'ailleurs. De plus, cette CDÉC s'est orientée dès le départ davantage vers la création d'entreprises, sans se préoccuper beaucoup de l'insertion sociale et des entreprises d'économie sociale (p. ex. son projet d'incubateur d'entreprises) (Favreau, 1989).

Dans Hochelaga-Maisonneuve, les groupes communautaires réunis autour du Pavillon d'éducation communautaire mettent sur pied en 1984 le Programme action/revitalisation Hochelaga-Maisonneuve (PAR-HM) qui devient la Corporation de développement de l'Est de Montréal (CDEST) en 1990. Cependant, la CDEST a une origine bicéphale, puisque dès 1987 le Comité pour la relance de l'économie et de l'emploi de l'Est de Montréal (CREEEM), une structure de concertation patronale-syndicale subventionnée par le gouvernement fédéral<sup>36</sup> s'est également fait le promoteur de la transformation du PAR-HM en CDÉC pour le territoire de l'Est de Montréal. Ce nouveau partenariat n'alla pas sans causer certaines tensions au sein du secteur communautaire. En revanche, le PAR-HM a sans doute expérimenté plus rapidement la concertation avec les syndicats et le secteur privé.

De plus, à l'exemple des trois premières CDÉC de la première génération, les CDÉC de formation plus récente (la CDÉC du Grand-Plateau formée en 1988, la CDÉC du Centre-Nord, en 1989 et la CDÉC Rosemont-Petite-Patrie, en 1990) sont également différentes tant du point de vue des conditions d'émergence (par exemple les promoteurs) que de l'engagement des groupes communautaires. En ce qui concerne les retombées pour le secteur communautaire, il est difficile d'établir des comparaisons entre les CDÉC de première génération et celles de seconde, puisque ces dernières sont trop récentes pour être évaluées de ce point de vue. Si l'on s'en tient aux premières, elles ont de toute évidence contribué à la mise sur pied d'un certain nombre d'entreprises d'insertion sociale ou de soutien qui s'identifient au secteur communautaire. C'est le cas, par exemple, de Formétal, de la Coopérative du canal et de l'Institut de formation en développement économique communautaire pour le Sud-Ouest. Pour l'Est de Montréal, relevons entre autres le Boulot vers, le Chic resto-pop et la Marie debout. Par ailleurs, la reconnaissance des CDÉC par les divers paliers de gouvernement leur a permis de devenir des organismes qui emploient une vingtaine d'employés avec un budget approchant le million pour chacune<sup>37</sup>. Cette reconnaissance ne s'est pas faite d'un coup et sans compromis comme en témoignent les divers protocoles de financement.

36. Il s'agit également d'un Comité d'adaptation de la main-d'œuvre (CAMO).

37. En 1991, la CDEST compte 20 salariés; RESO en compte 28; la CDÉC Centre-Sud/Plateau-Mont-Royal en compte 17.



Si l'on se fie à la recherche de Fontan (1991), les protocoles de financement laissent voir assez clairement la transformation progressive des CDÉC. Le premier protocole signé avec l'OPDQ en 1985 prévoit des montants pour la constitution d'un Fonds régional d'investissement de capital de risque et le soutien aux entreprises, mais rien d'autre pour le développement de l'employabilité (c'est-à-dire le développement de la capacité de travail), si ce n'est de renvoyer aux programmes déjà en place. En reconnaissant les trois CDÉC comme des expériences pilotes, ce protocole oriente bien malgré eux les représentants du secteur communautaire vers le soutien aux entreprises traditionnelles du milieu plutôt que vers la création d'entreprises nouvelles par et pour les personnes exclues du marché du travail dans une perspective d'insertion sociale par l'économique.

Le deuxième protocole avec l'OPDQ résulte d'une conjoncture favorable, dont l'engagement de la Ville de Montréal à participer au financement sur une base triennale à la suite de la victoire du RCM et à la reconnaissance du PAR-HM par le CREEEM (le CAMO régional). Outre l'autofinancement qui se révélera un objectif irréaliste pour une structure ayant un tel mandat, le protocole de 1987 pose des éléments de définition des CDÉC quant à leur représentativité et à leur fonctionnement démocratique et quant au territoire et au soutien du milieu, sans oublier le plan d'intervention. Le troisième protocole, celui de 1990, reconnaît les CDÉC comme organismes de concertation pour le développement local. Le financement de l'OPDQ sur une base quinquennale témoigne de cette reconnaissance, de même que les dimensions d'intervention que sont le développement de l'employabilité, la création d'emplois et la concertation avec le milieu. L'OPDQ assure 60 % du financement et la Ville de Montréal 40 %. De plus, devant l'intérêt du gouvernement fédéral pour les CDÉC, Québec refuse un financement de base partagé équitablement entre les trois paliers publics (Fontan, 1991, p. 353). Quoi qu'il en soit, ce fait n'en manifeste pas moins que les trois gouvernements reconnaissent les CDÉC pour ce qui est des initiatives de développement local dans les quartiers de Montréal.

Entre le projet initial et ce que sont maintenant les CDÉC, il est sans doute exagéré de parler de dérive, mais il n'en demeure pas moins que les transformations sont importantes. En premier lieu, le territoire s'est élargi considérablement pour correspondre au découpage des arrondissements mis de l'avant par la Ville de Montréal, de préférence aux zones de l'OPDQ. Dans un cas comme dans l'autre, on passe du quartier de Pointe-Saint-Charles au Sud-Ouest, du quartier Hochelaga-Maisonneuve à l'Est de Montréal alors que le Centre-Sud se voit ajouter le Plateau-Mont-Royal. Chose certaine, ce découpage ne correspond pas à celui des groupes populaires, aux groupes de seconde génération spécialisés dans le social, mais répond davantage aux exigences d'entités économiques reconnues comme

telles par le patronat et les syndicats dans le cadre des CAMO régionaux. Ce découpage répond également à la volonté de la Ville de « municipaliser » en quelque sorte les CDÉC pour les mettre à contribution dans la gestion de certains programmes municipaux concernant le développement et l'aménagement du territoire.

En deuxième lieu, le poids du communautaire se modifie au fur et à mesure que la structure de concertation qu'est la CDÉC prend forme avec, entre autres, la composition du conseil d'administration. « D'une façon générale, écrit Fontan (1991, p. 333), les conseils d'administration des CDÉC de première génération passent d'une représentativité centrée sur le secteur communautaire à une représentativité élargie aux principaux secteurs de la communauté (patronal, syndical, institutionnel et communautaire). » La communauté renvoie donc à une réalité différente : on passe du communautaire à la communauté, des groupes communautaires aux représentations des divers groupes organisés de la communauté. De même, la communauté désigne moins les groupes cibles, comme dans la phase précédente, que l'ensemble des secteurs de la communauté susceptibles d'être mobilisés à titres divers pour faciliter l'intégration d'une population marginalisée par le développement de l'employabilité.

En troisième lieu, la mission des CDÉC s'est modifiée par rapport aux objectifs définis à l'origine. L'objectif d'autonomie, de prise en main du développement économique par la communauté ou du contrôle de l'aménagement du territoire par les citoyens demeure, mais il pourrait disparaître. En effet, « l'idée de travailler au développement de l'emploi par la création d'entreprises s'avère moins intéressante » (Fontan, 1991, p. 416), et sans doute moins facile que prévue, alors que le développement de l'employabilité s'impose comme allant de soi pour favoriser l'intégration des exclus du marché du travail. Si la création d'entreprises et *a fortiori* d'entreprises d'économie sociale laissait supposer un certain contrôle du développement économique, l'objectif du développement de l'employabilité ne peut être atteint sans que l'on s'en remette aux services et aux programmes définis par les divers paliers de gouvernement, au risque de devenir un organisme relais (et donc, dépendant). De ce point de vue, tout se passe comme si la dimension de prise en charge du développement économique passait au second plan sans que, par ailleurs, la création d'emplois mobilise le gros des ressources. Il reste tout de même, comme l'écrit Fontan (1991, p. 420), « un parti-pris qui favorise la prise en charge d'une partie du dossier de l'employabilité par des organismes communautaires ». Voilà qui ne devrait pas réduire l'importance et l'intérêt des autres groupes communautaires pour les CDÉC.

### 3.3. Partenariat en santé mentale

La reconnaissance du rôle original des ressources communautaires (Brousseau, 1992) dans le domaine de la santé mentale et la promotion du partenariat ne doivent cependant pas être considérées comme des acquis. Parce que ces nouvelles politiques sont le résultat à la fois d'expériences concluantes dans la prestation de services efficaces et de luttes pour la transformation du modèle dominant, le partenariat comportera toujours des risques de détournement de sens, de tensions entre l'intégration institutionnelle et le nécessaire développement d'une dynamique d'autonomie. Ces tensions expliquent une bonne partie des formes différentes de relations entre les partenaires.

Déjà, la politique de santé mentale amorcée en 1989 manifestait sa préférence pour les ressources intégrées au réseau public. Tout en adoptant un discours et des orientations largement empruntés aux ressources alternatives, l'énoncé de politique exige cependant que celles-ci se définissent selon les critères du réseau public et qu'elles respectent un mandat qui, en fait, limite leur pratique à certaines dimensions seulement des soins offerts aux personnes qui ont des problèmes de santé mentale, et refuse ainsi de reconnaître la valeur et la variété des services qui fondent leur originalité (Lecomte, 1991; White et Mercier, 1989). Dès lors, l'alternative à l'approche médicalisée de la maladie mentale risque d'être transformée, détournée en ressources complémentaires soumises aux prescriptions et restrictions du réseau public institutionnel.

Ces tensions inhérentes à l'énoncé de politique se traduisent par la coexistence de formes très différentes de prestation de services. Ainsi, les centres de crise mis sur pied récemment afin de diminuer l'engorgement des salles d'urgence et le recours à l'hospitalisation sont ou bien rattachés directement au réseau (CLSC) ou bien s'apparentent à une ressource alternative ou à un organisme communautaire. Lorsqu'ils font partie d'un CLSC, les centres de crise ont néanmoins pris une tendance particulière, soit en obtenant une large autonomie permettant une gestion participative et une division originale du travail (Lefebvre et Coudari, 1991), soit en suscitant une participation active de la communauté et des ressources communautaires (Lebeau et Viens, 1991). Les observations laissent cependant entrevoir que ces services sont rapidement devenus des services comme les autres, évacuant progressivement leurs particularités sous la pression de leur institution d'appartenance. Par ailleurs, les centres autonomes ont pu développer des relations de partenariat avec les services complémentaires du réseau public, tout en maintenant leur spécificité, à savoir un organisme sans but lucratif avec conseil d'administration majoritairement composé de clients et de clientes, une philosophie d'intervention

centrée sur les besoins du milieu, l'acceptation des références provenant de la communauté (Péladeau, Mercier et Couture, 1991) et donc non limitée aux établissements du réseau.

Une récente étude des pratiques de concertation en santé mentale dans trois sous-régions de Montréal confirme cette coexistence d'une variété de formes et explicite les difficultés et les conditions de l'émergence du partenariat (White *et al.*, 1992). Dans l'Est de Montréal, le réseau de services est fortement intégré aux centres hospitaliers qui ont élargi leur emprise institutionnelle et ont développé leur hiérarchie de ressources intermédiaires ayant des objectifs et des mandats précis relevant des professionnels des centres hospitaliers. Il s'agit bien ici de services intégrés et hiérarchisés, alors que les quelques organismes communautaires agissent en parallèle sans réussir à tisser de circuits de concertation.

Dans le Centre-Est et le Sud-Ouest, au contraire, les structures intermédiaires intégrées au réseau institutionnel sont moins nombreuses, les ressources communautaires et alternatives autonomes sont plus répandues et plus actives, et elles ont développé un véritable partenariat avec le réseau institutionnel public, tout en conservant leur autonomie administrative et la spécificité de leurs interventions. Le partenariat est plus formel dans le Centre-Est, où l'on utilise par exemple le mode des contrats de service, et se déroule dans une ambiance pragmatique qui respecte les divergences idéologiques et professionnelles sur les approches de la maladie mentale. Il est plus informel dans le Sud-Ouest, car la convergence même des pratiques d'intervention entre l'institutionnel et l'autonome alternatif suscite moins de conflits.

### **3.4. Vers un nouveau modèle de développement ?**

Si l'on veut instaurer un nouveau modèle de développement (ce qui suppose entre autres des rapports de travail autres que ceux du fordisme, des rapports de consommation autres que ceux du providentialisme, et de nouveaux rapports entre l'économique et le social), la recherche d'alliances pour établir de nouvelles règles du jeu devient stratégique. Au moins deux scénarios sont d'ailleurs possibles : l'un, d'inspiration néolibérale, voire néoconservatrice, qui accentuerait l'exclusion (et la dualisation) et l'autre que nous appelons postfordiste, qui irait dans le sens d'une plus grande démocratisation. Or, comme les jeux ne sont pas encore complètement faits, puisque nous en sommes aux premières expériences, on peut penser que la présence des groupes communautaires sur le terrain de l'économie et de la santé dans le cadre du partenariat peut prendre une signification différente selon les scénarios.

Dans le scénario néolibéral, les CDÉC et les entreprises communautaires contribueraient à la dualisation sociale et géographique, en se confinant à des enjeux locaux et en se spécialisant dans le traitement des effets de la désintégration sociale de leur communauté. Dans le cas du développement local, la gestion de la contrainte externe et les grands projets économiques seraient réservés aux développeurs et autres entrepreneurs aidés par l'État; les CDÉC pourraient contribuer également au développement économique, mais sur la base d'une division étanche entre les projets orientés vers la conquête des marchés extérieurs et les projets tournés vers l'intérieur (vers les communautés locales). Dans le domaine de la santé, le partenariat se limiterait à la sous-traitance de services sans que les groupes concernés puissent intervenir dans la redéfinition des politiques et des formes organisationnelles. L'engagement des groupes communautaires dans le développement local et les services de santé s'inscrirait alors dans le sens d'un désengagement de l'État du social, c'est-à-dire vers la réduction des coûts liés aux services collectifs, mais sans desserrement du contrôle étatique.

Advenant une hégémonie de type néolibéral, le partenariat serait définitivement circonscrit à un rôle secondaire, absorbant les effets d'un développement économique et social centralisé et technocratique et assurant dans les communautés locales les plus touchées une gestion plus efficace et moins coûteuse des problèmes sociaux. Cette stratégie réalise une certaine **dichotomisation** des demandes sociales et des contraintes économiques, des communautés locales et de la gestion étatique. L'action des groupes communautaires ne contribuerait alors pas à accroître le contrôle des citoyens sur les décisions qui façonnent la société dans laquelle ils vivent. En somme, dans un tel scénario, le partenariat pourrait sans le vouloir contribuer à réduire le champ d'exercice de la démocratie en excluant les grandes décisions concernant l'économie et le modèle de développement. Ce faisant, les organismes populaires pourraient fort bien se bureaucratiser et perdre ainsi l'efficacité que leur conféraient leur autonomie et leur appartenance communautaire.

Un autre scénario, celui qui irait vers l'élargissement de la démocratie, est également possible. En effet, le partenariat pourrait constituer une nouvelle forme d'organisation susceptible de dégager un nouvel espace de pouvoir qui permettrait aux forces vives des communautés d'être parties prenantes aux décisions concernant non seulement l'aménagement du territoire, mais aussi tout ce qui affecte le cadre de vie. Dans cette perspective, les règles présidant au développement local et à la gestion des services publics ne seraient pas définies d'en haut ou sous le poids de la seule contrainte externe, mais par la négociation et le compromis entre partenaires ayant des points de vue et des intérêts différents. Dès lors, les liens entre les dynamiques locale, nationale et internationale ne seraient pas le

résultat de la contrainte, mais de la négociation et du compromis. Ainsi, les organismes populaires participeraient à un processus de démocratisation valorisant la contribution de toutes les ressources humaines et l'ouverture de l'économie sur le social dans le cadre d'un nouveau contrat social<sup>38</sup>. Cette perspective exige cependant d'opter clairement pour la concertation, puisque aucune force ne peut réussir à mettre en place un nouveau modèle de développement sans faire appel au partenariat, mais, en même temps, ce choix est insuffisant s'il ne s'accompagne pas d'une forte mobilisation des forces progressistes ouvertes au changement, puisque les rapports entre les divers « partenaires » demeurent asymétriques et que la définition de nouvelles règles du jeu ne peut se faire qu'à partir de la négociation.

## Conclusion

Pour nous, l'évolution du mouvement populaire au cours des trente dernières années ne peut s'interpréter en termes de déclin ou, encore, de récupération comme plusieurs analyses le laissent supposer. En effet, les transformations des formes comme la diversité des organismes du mouvement sont le résultat de compromis sociaux plus ou moins institutionnalisés où le mouvement populaire était partie prenante dans un rapport asymétrique. Cette évolution s'est faite dans le sens à la fois de la continuité et de la rupture. La continuité est assurée par la demande de contrôle populaire, d'autonomie des citoyens en ce qui concerne les services collectifs et le cadre de vie, demande qui semble d'ailleurs s'intensifier au fur et à mesure que les interventions de l'État se multiplient. Les ruptures sont celles des diverses générations du mouvement que nous avons tenté de caractériser.

Nous avons d'abord présenté la génération des comités de citoyens, des groupes de revendication, dont les demandes de démocratisation des services collectifs ne seront satisfaites qu'en partie par l'accès universel alors que leur contrôle sera assumé par l'appareil administratif de l'État. Ce compromis fonde l'État-providence, ou ce que nous avons appelé le providentialisme. Puis vint la génération des groupes populaires de services, qui remettent en cause le compromis précédent au nom justement d'une demande de démocratisation et d'autonomie et qui, à cette fin, se donnent des services. Constitués sur la base d'une alliance entre des usagers, qui remettent en cause les rapports de dépendance et la passivité secrétés par le providentialisme, et des professionnels qui refusent l'exclusion qui caractérise les rapports fordistes de travail, les groupes de services tentent d'expérimenter à la fois de nouveaux rapports de travail et de nouveaux

---

38. C'est ce que met bien en lumière la thèse de Laville (1992).

rapports de services. L'État accepte de subventionner ces groupes pourvu que la demande de démocratisation soit canalisée dans des réalisations à échelle réduite ne remettant pas en question l'ensemble du « système » tout en répondant aux nouvelles demandes qu'il ne peut satisfaire.

Enfin voici la dernière génération, celle des groupes communautaires, qui s'inscrit dans le cadre d'un partenariat avec l'État, l'entreprise privée et les syndicats. En premier lieu, il s'agit de groupes communautaires du domaine de la santé et des services sociaux qui se sont révélés d'une efficacité telle qu'il est désormais impossible d'imaginer le renouvellement du système sans leur faire une place appelée à devenir plus importante encore. En deuxième lieu, il s'agit des CDÉC, qui ont été reconnus par les trois paliers de gouvernement. À la différence de la génération précédente qui mettait de l'avant des groupes autogérés pour expérimenter une « contre-société » en marge de la société et qui renonçait ainsi à changer une « grande société » organisée pour se reproduire à l'infini, la nouvelle génération s'inscrit d'autant plus facilement dans le cadre d'un partenariat qu'un large consensus se dégage quant à la nécessité de mettre en place un nouveau modèle de développement. Les incitations à aller dans cette direction viennent de toutes parts, aussi bien d'en haut que d'en bas, de l'extérieur (ouverture du marché) que de l'intérieur. Néanmoins, la porte d'entrée pour réaliser ce renouvellement est située sur le plan local : il s'agit de l'entreprise et des groupes communautaires.

En passant des comités de citoyens (groupes de revendication) aux groupes populaires de services et, maintenant, aux groupes communautaires et au partenariat, les revendications et les conflits sociaux ne sont pas appelés à disparaître : au contraire. D'une part, chacune des générations précédentes continue d'exister et même de se reproduire alors que le nouveau paradigme sociétal laisse poindre de nouveaux espaces pour les droits sociaux, légitimant ainsi de nouvelles demandes.

D'autre part, les groupes communautaires ouverts à la concertation et au partenariat se retrouvent au cœur d'un débat où les points de vue et les intérêts sont loin de converger, même si tous s'entendent pour remettre en cause les règles du jeu et éventuellement en négocier de nouvelles. Par conséquent, dans la mesure où la définition de nouvelles règles du jeu est à l'ordre du jour et dans la mesure où ces nouvelles règles peuvent élargir ou réduire le champ de la démocratie, la mobilisation des forces en présence ne saurait être évitée, comme pour toute négociation importante.





# 3

## LA MODERNISATION SOCIALE DES ENTREPRISES

### Diversité des configurations et modèle québécois<sup>1</sup>

**Paul R. Bélanger et Benoît Lévesque**

La modernisation des entreprises est un processus relativement continu puisque le succès et la bonne performance ne sont jamais définitivement acquis. Dans les secteurs traditionnels comme dans les secteurs de pointe, on retrouve des entreprises, grandes et petites (Julien, 1992; Blais et Toulouse, 1992; Rivard, 1992), qui s'imposent aussi bien par leurs innovations technologiques que par leurs innovations organisationnelles. Il existe cependant des périodes où les innovations se produisent par « vague massive » (Schumpeter, 1984, p. 96) et deviennent plus globales et plus radicales de sorte que ce qui est en cause, c'est un nouveau modèle de production, voire un nouveau modèle de développement (Freeman et Perez, 1988; Boyer, 1992b, p. 60; OCDE, 1988, p. 37). L'idée de modernisation des entreprises « traduit [alors] l'urgence des problèmes à résoudre. Elle prend en compte la multiplication des dysfonctionnements dans le capitalisme en crise et l'inadaptation des structures mises en place dans les périodes antérieures »

---

1. Ce texte est d'abord paru dans P. R. Bélanger, M. Grant et B. Lévesque (dir.) (1994). *La modernisation sociale des entreprises*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal, p. 17-52.

(Biard, 1990, p. 43). De ce point de vue, la modernisation des entreprises doit être analysée non seulement sous l'angle organisationnel, mais aussi sous l'angle institutionnel et celui des rapports sociaux.

La modernisation des entreprises selon cette double dimension est produite dans le cadre de rapports de domination où tous les acteurs impliqués ne sont pas sur le même pied. Il s'ensuit qu'elle peut se réaliser aussi bien dans le sens d'un élargissement de la démocratie que dans le sens d'un renforcement de tendances antérieures (Messine, 1987; Bélanger et Lévesque, 1992b). La diversité et l'ouverture des formes de modernisation des entreprises ont favorisé la multiplication des études de cas et le retour à la tradition ethnographique (Edwards, 1992). Ce parti-pris méthodologique doit s'allier à une approche sociologique capable d'expliquer ces transformations autrement que par simples ajustements à des contraintes externes, une approche donc susceptible de cerner les enjeux que représente la modernisation des entreprises. Enfin, cette approche doit aussi permettre de passer du niveau micro, celui de l'entreprise, au niveau macro, celui de la société, puisque la modernisation en cours répond à des dynamiques sociales à la fois internes et externes (Bélanger et Lévesque, 1992b).

Dans ce chapitre, notre contribution vise à fournir les éléments d'une problématique pour l'étude de la modernisation sociale des entreprises. Cette dernière est qualifiée de sociale pour bien mettre en évidence notre intérêt pour l'étude des entreprises du point de vue des rapports de travail et du mode de gestion. Nous n'opposons pas le social et le technologique puisque la modernisation des entreprises comprend aussi bien des innovations organisationnelles et institutionnelles que des innovations technologiques. Dans une première section, nous identifierons les diverses dimensions qui permettent de caractériser la modernisation des entreprises. Dans une deuxième section, nous esquisserons une typologie des diverses configurations que peuvent prendre ces dimensions. Si cette typologie s'appuie sur l'étude d'un certain nombre de cas d'entreprises innovatrices<sup>2</sup>, elle permet non seulement de mettre en évidence la diversité des formes de modernisation d'entreprise, mais également de caractériser, au moins à titre d'hypothèse, ce que plusieurs appellent le modèle québécois d'entreprise (Chanlat et Bédard, 1990; Aktouf, Bédard et Chanlat, 1992).

---

2. Il s'agit d'une recherche sur «la modernisation sociale des entreprises québécoises» subventionnée par le Fonds pour la formation des chercheurs et l'aide à la recherche (FCAR) et le Conseil de recherche en sciences humaines (CRSH).

## 1. Les dimensions de l'entreprise

Comme nous l'avons montré ailleurs, les diverses approches sociologiques de l'entreprise privilégient généralement une dimension plutôt qu'une autre : les rapports sociaux pour l'approche marxiste, l'institution pour l'approche wébérienne et l'organisation (ou la culture) pour l'approche durkheimienne (Bélanger et Lévesque, 1992b). Toutes ces dimensions doivent être prises en considération, mais à partir d'une approche qui les ordonne, les hiérarchise en montrant leur interdépendance au lieu de simplement les juxtaposer. Dans cette perspective, les rapports sociaux se traduisent en compromis institutionnalisés, en règles du jeu qui constituent le système politique de l'entreprise, règles du jeu qui, à leur tour, servent de cadre au système organisationnel, à l'agencement des diverses unités de l'entreprise. Les rapports sociaux doivent être mis au centre de l'analyse, car ils déterminent la configuration des sociétés, des institutions sociales et donc des entreprises.

### 1.1. Rapports sociaux et modèles de développement

La modernisation des entreprises renvoie à des innovations organisationnelles, institutionnelles et technologiques dont la portée est différente selon le modèle de développement dans lequel elles s'inscrivent. La modernisation des entreprises de la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, celle de l'après-guerre et celle des années 1980 désignent des transformations organisationnelles et technologiques différentes aussi bien sur le plan du contenu que de l'ampleur. Les changements en cours ressembleraient plus à ceux qui se sont produits à la fin du siècle dernier et qui touchaient le régime d'accumulation (c'est-à-dire les principes d'organisation de la production et du mode de vie) qu'à ceux réalisés à la suite de la crise des années 1930 et qui concernaient principalement le mode de régulation (Boyer, 1986d, p. 227). Au niveau du système technique et du paradigme technologique, la modernisation des entreprises au lendemain de la dernière guerre s'est faite sans grande rupture (Roobeck, 1987), ce qui laisse entendre que les transformations actuelles s'inscrivent vraisemblablement dans un nouveau modèle de production.

Plusieurs analystes font l'hypothèse que les sociétés occidentales sont en train de passer d'un modèle de développement à un autre ou tout au moins d'un modèle de production à un autre (Boyer, 1992a, 1989; Brödner, 1990; Kern et Schuman, 1989; Piore et Sabel, 1989; Streeck, 1992). Nous n'attirons l'attention sur le modèle de développement que dans la mesure où cette référence nous permet de mieux cerner les enjeux de la modernisation des entreprises. Le paradigme sociétal fordiste se caractérisait par une

conception du progrès reposant sur trois pieds: progrès technique (conçu comme progrès technologique inconditionnellement poussé par les travailleurs intellectuels), progrès social (conçu comme progrès du pouvoir d'achat, extension du règne de la marchandise), progrès de l'État (conçu comme garant de l'intérêt général contre les empiètements des intérêts individuels) (Lipietz, 1989a, p. 25).

Selon ce paradigme, l'application de la science et de la technique à la production constituait une exigence transcendant les affrontements sociaux (Boyer, 1992b). Ainsi les syndicats mettaient de l'avant des revendications se limitant principalement au salaire laissant aux directions d'entreprise tout ce qui concerne l'organisation du travail, la gestion de la production et le choix des technologies.

À partir du début des années 1970, un nouveau paradigme sociétal prend progressivement forme sous la poussée aussi bien des nouvelles demandes sociales que des nouveaux acteurs. En premier lieu, la configuration des rapports sociaux se révèle de plus en plus complexe. En plus des principaux acteurs que constituaient la classe ouvrière et la bourgeoisie à travers le syndicalisme et le patronat, il faut maintenant tenir compte de l'arrivée de nouveaux acteurs sur la scène politico-économique: les nouveaux mouvements sociaux. En deuxième lieu, ces nouveaux acteurs remettent en question le modèle «rationalisateur» productiviste et délégitiment en quelque sorte la logique centrée sur le système qui impose sa définition des besoins, des identités et des comportements. Ainsi, le mouvement écologique, le mouvement féministe et les mouvements de consommateurs, dénonçant l'imposition de modes de vie conformes aux intérêts particuliers des entreprises, s'en prennent aussi bien à la «puissance des appareils de production et de décision», «[qu']à l'élargissement des marchés et la manipulation des consommateurs» (Touraine, 1968, p. 10; Wiewiorka, 1987). Le nouveau paradigme sociétal en émergence s'articule autour de l'environnement, de l'identité et de l'autonomie (Offe, 1985a, 1985b; Tessier, 1989), et sur la contradiction entre une production centrée sur le système et ses expressions marchandes et une production centrée sur le sujet (Touraine, 1990, 1992). De même, les travailleurs, longtemps relégués au rang d'exécutants n'ayant plus à penser, exigent de plus en plus la reconnaissance de leur capacité créatrice; une nouvelle identité de classe se construit qui entraînera le rejet des anciens compromis fondés sur la passivité et l'exclusion (Zarifian, 1983).

On peut remonter également à la fin des années 1960 avec le mouvement contre-culturel et les nouveaux mouvements sociaux pour identifier le début de la contestation de la consommation de masse (et notamment la pauvreté culturelle de ces biens) et de la recherche de biens différenciés de qualité (Roszak, 1969; Aglietta, 1976). Le mouvement de la simplicité volontaire, réduction volontaire de la consommation qui rejoint

environ trois millions d'Américains à la fin des années 1970 (McRobie, 1981), le mouvement écologique et, dans une mesure moindre, le mouvement « consumériste » poursuivent cette remise en question de façon plus ciblée encore. Outre cette demande pour des produits de meilleure qualité, la saturation du marché de la consommation de masse de même que l'ouverture croissante des marchés nationaux – ouverture allant de pair avec la multiplication de mesures protectionnistes et la constitution de blocs régionaux (Deblock et Éthier, 1992) – contribuent à modifier en profondeur les formes de la concurrence.

En résumé, les mouvements sociaux s'affrontent autour d'orientations économiques et culturelles, le paradigme sociétal, et même d'orientations plus spécifiquement technico-économiques qu'on pourrait appeler le paradigme technologique (Dosi, Pavitt et Soete, 1990; Dosi *et al.*, 1988; Freeman et Perez, 1988). La classe ouvrière de même que les nouveaux mouvements sociaux tels le mouvement écologique ou le mouvement féministe contribuent ainsi à modeler les entreprises (Heckscher, 1988), y compris dans leurs choix technologiques, comme dans les secteurs de l'énergie ou des pâtes et papiers. De même, les mouvements de consommateurs influent aussi bien sur la définition des produits que sur le choix des matériaux et des technologies (Wieviorka, 1987). Comme le suggèrent certains économistes (Porter, 1985), les entreprises doivent compter de plus en plus sur les stratégies étatiques et sur le tissu social local, selon l'exemple des économies-territoires (Benko, 1990; Benko et Lipietz, 1992; Dommergues, 1989). Les entreprises se préoccupent donc de plus en plus de leur environnement social, d'où l'importance croissante accordée au bilan social corporatif. La même remarque peut être faite à propos de l'insertion de l'entreprise dans les réseaux de compétitivité internationale où elle apparaît de plus en plus comme responsable du changement et de la dynamique collective. Certaines entreprises peuvent s'inscrire directement dans les conflits de classes et être ainsi étroitement associées à la production et à la diffusion du modèle de société et de développement. On pourrait alors parler d'acteurs de classes lorsque, en raison de cette contribution, les entreprises se mobilisent ou sont mobilisées au service d'un projet social et d'un modèle de développement, comme ce fut le cas d'Hydro-Québec et de ses ingénieurs pendant la Révolution tranquille (Chanlat, Bolduc et Larouche, 1984).

Entre les rapports sociaux éminemment conflictuels et le niveau organisationnel où l'on retrouve la coopération nécessaire (non exempte de conflits) à la production de biens et de services, il existe un niveau intermédiaire, celui de l'institutionnalisation des conflits (Touraine, 1973, p. 241) ou des formes institutionnelles (Delorme et André, 1983). La prise en charge de cette seconde dimension, celle des compromis institutionnalisés et de la codification des rapports sociaux, permet d'expliquer comment des forces

sociales qui relèvent de l'environnement (si l'on s'en tient aux théories organisationnelles) sont également présentes dans les processus internes de modernisation des entreprises.

## 1.2. Entreprise-institution

La dimension institutionnelle représente les « contraintes historico-sociales » : elle fournit les règles sociales de l'organisation. Dans le court terme, elle apparaît comme un « donné » sur lequel diverses parties impliquées n'ont apparemment pas de pouvoir. Elle résulte cependant « largement de l'évolution conflictuelle des intérêts des groupes sociaux en longue période » (Ménard, 1990, p. 20 *sq.*). Elle représente donc « les mécanismes de formation des décisions légitimes dans une unité politique », mécanismes dont le rôle propre « est de combiner l'unité de la gestion politique et la représentation d'intérêts sociaux divergents ou conflictuels » (Touraine, 1973). Elle constitue en quelque sorte le système politique de l'entreprise dans un double sens : d'abord elle détermine la répartition des pouvoirs dans l'entreprise (les droits et les responsabilités des parties), ensuite elle précise les procédures de prise de décisions qui lui permettent d'élaborer des politiques concernant à la fois son organisation interne et son adaptation à son environnement (Jarniou, 1981, p. 176 et 192). Elle est à la fois contrainte, expression et renforcement des rapports de pouvoir, du fait de la non-coïncidence des intérêts des dirigeants et des travailleurs, et aussi centre de décision relativement autonome, car elle doit constamment négocier et s'adapter aux changements qui interviennent constamment dans son environnement.

Comme institution, l'entreprise n'est le produit ni du seul pouvoir de la classe dominante ni d'un consensus entre les divers groupes sociaux impliqués. Elle est l'expression d'une hégémonie, c'est-à-dire de la domination d'un groupe social sur un autre (Lipietz, 1984; Burawoy, 1979). Le compromis s'impose dans la mesure où, même si le rapport entre les parties est inégal, aucune d'entre elles ne peut arriver à dominer l'autre de manière à imposer totalement ses propres intérêts. De plus, chacune des parties, y compris la partie dominante, a en quelque sorte besoin de l'autre, de son consentement et de sa participation. De ce point de vue, l'entreprise est un construit social qui, comme toute institution, porte la marque des rapports sociaux et des luttes sociales propres à chaque société (Erbes-Séguin, 1988, chap. 1). La conflictualité n'est pas disparue, mais elle se traduit en normes sociales, reconnues comme légitimes, définissant les mécanismes de prise de décision ainsi que les responsabilités respectives des divers groupes sociaux et aussi leurs avantages, leurs intérêts. En somme, l'entreprise n'est ni un effet direct ou la transcription immédiate

de la domination du capital, ni une unité autonome devant s'adapter à des contingences ou à un environnement « externes », ni un simple produit des groupes sociaux internes.

Cette dimension d'analyse permet de passer du macro au micro puisqu'elle rend possible l'intégration « des forces externes dans la constitution des unités individuelles. Dans cette perspective, même les forces les plus larges et les crises globales sont vues comme ayant une origine locale » (Marcus et Fisher, 1986, p. 78). Autrement dit, comme l'écrit Mark Elam (1990, p. 33), cette approche permet de « comprendre les unités individuelles comme constituant toujours un flux, comme une perpétuelle situation de résistance et d'accommodation à des processus d'influence plus large qui sont aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur du contexte local ». Dans le cadre d'un processus politique où l'État n'est pas absent, les rapports sociaux sont codifiés par diverses formes institutionnelles : les conventions collectives, le code du travail, les normes environnementales, les législations et réglementations concernant les actionnaires, etc. Ces codes ou normes qui assurent la continuité ou la stabilité des pratiques sociales s'incorporent dans des habitudes. Ces règles du jeu constituent l'espace qui permet aux individus d'entrer en rapport sans devoir mener des luttes sans fin. Les périodes de grandes crises sont celles où les compromis sociaux éclatent et où les formes institutionnelles se révèlent incapables de canaliser les nouveaux conflits ou encore d'inclure les nouveaux acteurs. Enfin, il faut rappeler que le niveau institutionnel est aussi un système d'action toujours plus ou moins conflictuel. Tout en respectant les règles du jeu, les différents acteurs tendent à renforcer leur position dans les mécanismes de prise de décision et ainsi obtenir des décisions qui leur soient favorables (Bélanger, Lévesque, Plamondon, 1987, p. 9-16).

Dans la perspective de l'élaboration de nouveaux compromis et de la mise en place de nouvelles formes institutionnelles, on peut parler d'innovation institutionnelle ; la modernisation touche l'ensemble des rapports constitutifs de l'entreprise. Il s'agit sans doute des relations patronales-syndicales, mais également des rapports consommateurs-entreprises, des rapports communautés locales-entreprises, des rapports actionnaires-entreprises, des rapports entre entreprises (p. ex. les formes de soustraction, la concentration, etc.). Même s'il s'en distingue à certains égards comme mécanisme de transfert des droits de propriété, le marché lui-même peut être analysé d'un point de vue institutionnel comme certains économistes le reconnaissent (Granovetter, 1991 ; Williamson, 1985). Tous ces rapports donnent lieu à des codifications à travers des législations, des règlements, des contrats et ententes ayant valeur légale (pouvant permettre un recours devant les tribunaux).

Ainsi, pour les relations patronales-syndicales, le compromis dans l'entreprise s'explique dans le contrat de travail qui codifie le partage du pouvoir et les règles du jeu auxquelles les comportements des acteurs doivent se conformer. Le compromis fordiste repose sur l'exclusion des travailleurs comme en témoigne l'exclusivité des droits de gérance en échange. Dans le contexte historique de la montée des ingénieurs et de la défaite corrélative des ouvriers professionnels (Coriat, 1979), les droits de gérance réservés à la direction ont permis à celle-ci de généraliser la rationalisation de l'organisation de la production selon les principes tayloriens. Cette gestion rationnelle et légale, pour reprendre les termes de Weber, fut reconnue non seulement comme légitime, mais aussi comme scientifique, efficace et fonctionnelle (Gorz, 1980). Cette reconnaissance constitue un pivot central de la culture institutionnelle propre au fordisme. Dans les sociétés avancées, cette domination légitime a fait l'objet d'une double contestation comme nous l'avons indiqué précédemment. Pour l'avenir, deux voies cependant se dessinent : l'une vise à renforcer les anciens principes en y accolant des technologies de contrôle social rapproché (Coriat, 1990) qui détournent le sens des demandes de participation en les retournant contre les travailleurs (Slaughter, 1988) ; l'autre s'orienterait vers une « démocratie salariale » reposant sur une plus grande participation des travailleurs dans les mécanismes de décision.

En ce qui concerne le contrat de travail, qui relève de la dimension institutionnelle, l'élément le plus significatif concerne la participation ou la non-participation, l'inclusion ou l'exclusion dans les mécanismes de décision tels que codifiés (à la limite, l'exclusion peut prendre la forme d'une absence de contrat collectif comme le suggère le modèle néolibéral). Ainsi l'institution passe par un partage des droits de gérance et donc par des règles du jeu autres que celles reposant sur les prérogatives patronales ou des droits de gérance. Selon l'une ou l'autre de ces voies (et donc selon le bloc social en formation), le code du travail, les législations concernant la protection de l'environnement, le développement des technologies et la protection des consommateurs auront une importance et un contenu variables. De même, en liaison avec la forme que prendra la codification des relations de travail (Leborgne et Lipietz, 1988), les rapports entre entreprises peuvent donner lieu à des ententes (*interfirm agreements*) allant soit dans le sens d'une division relativement stricte du travail comme dans la sous-traitance traditionnelle, soit dans le sens d'un nouveau partenariat et de relations de coopération (Lodge et Walton, 1989 ; Jorde et Teece, 1989). Comme dans le cas du contrat de travail et des normes environnementales, les ententes entre firmes définissent des règles du jeu qui ont des incidences certaines sur les choix des technologies et leur diffusion.

Par conséquent, les forces sociales qui étaient considérées jusqu'ici comme externes n'agissent pas que de l'extérieur : elles pénètrent de plus en plus l'entreprise en raison de leur influence sur les formes institutionnelles



(et organisationnelles). De même les choix stratégiques concernant l'environnement (le marché et la technologie) se font dans le cadre de règles définies par les parties impliquées. Dans son rapport sur les grandes tendances de la nouvelle société, Naisbitt (1984, p. 195) relève qu'au moins « quatre mouvements clés refaçonnent les formes de la participation dans les entreprises : le consumérisme pour une représentation externe sur les conseils d'administration, le nouvel activisme des actionnaires, la participation des travailleurs et les droits des employés ». À ces forces sociales, il faut en ajouter d'autres comme les mouvements écologiques qui tentent non seulement d'être entendus, mais d'être représentés sur les instances concernées par la définition des orientations de la recherche et même sur les lieux de production des nouvelles technologies (Gagnon, 1991).

### 1.3. Entreprise-organisation

Toute entreprise est aussi une organisation en ce qu'elle agence des moyens techniques et des ressources pour réaliser ses objectifs de production de biens ou de services. Cet agencement comporte deux sous-dimensions : des formes de division du travail entre catégories professionnelles et des mécanismes d'intégration et de coordination des activités différenciées. Ces sous-dimensions sont interdépendantes (voir le tableau 3.1). Ainsi, une division parcellaire du travail combinée à une coordination par des règles précises et une surveillance étroite caractérise le taylorisme. À l'autre extrême, des tâches polyvalentes coordonnées par l'adhésion à des objectifs ou à ce que certains appellent une culture organisationnelle correspondent à un dépassement du taylorisme, à une nouvelle professionnalité qui favorise l'autonomie nécessaire à la mobilisation de la créativité. Les relations humaines (Mayo, 1949; Likert, 1967) ainsi que l'élargissement des tâches (Herzberg, 1976) sont des situations intermédiaires, vouées à une moins grande généralisation et plus instables.

**Tableau 3.1.**  
**La dimension organisationnelle**

		COORDINATION	
		RÈGLES-SURVEILLANCE	OBJECTIFS-CULTURE D'ENTREPRISE
Division du travail	<i>Parcellaire</i>	Taylorisme Néotaylorisme	Relations humaines
	<i>Polyvalente</i>	Recomposition Élargissement	Post-taylorisme Professionnalité

Comme nous l'avons montré ailleurs (Bélangier et Lévesque, 1992a), la qualification nous semble être l'élément le plus significatif sociologiquement pour caractériser l'organisation du travail puisqu'elle renvoie directement aux modes de division du travail et aux mécanismes de coordination. En misant sur la séparation entre conception et exécution, et sur une division de plus en plus poussée du travail d'exécution, le taylorisme faisait passer l'augmentation de la productivité pour des biens indifférenciés par la voie de la déqualification. Au contraire, comme nous l'avons vu précédemment, une augmentation de la productivité pour des biens diversifiés de qualité exige une requalification des travailleurs. Si les nouvelles technologies sont susceptibles de favoriser un meilleur contrôle de l'homme sur la machine en exigeant de ce dernier polyvalence et compétence, il n'existe pas un lien nécessaire. Elles peuvent être aussi bien occasion de déqualification que de qualification (Lapointe, 1993a). De même, des techniques traditionnelles peuvent être occasion de requalification à travers une certaine polyvalence, le travail d'équipe et un investissement dans la formation. C'est ce que nous avons pu observer dans le domaine de l'automobile et de l'industrie du meuble (Huard, 1990; Bagaoui, 1994; Grant et Lebeau, 1993, 1994). La production de biens indifférenciés est de moins en moins avantageuse à partir du taylorisme et de l'automatisation rigide puisque les incertitudes du marché exigent également de la flexibilité.

La plus grande partie des études considèrent l'entreprise presque exclusivement comme une organisation. Ces études se posent toujours la même question: quels sont les meilleurs arrangements structurels capables d'assurer à la fois l'efficacité et la survie de l'entreprise. Cette interrogation a d'abord donné lieu aux analyses des processus internes (dysfonctions, types d'autorité) et des conduites des acteurs (déviante, groupes informels, stratégies gagnantes). L'entreprise comme organisation est alors considérée comme un système fermé et autonome. Un renouvellement important s'est produit lorsque les caractéristiques structurelles sont apparues comme tributaires de variables externes ou contextuelles telles la taille, les technologies ou le marché. À la suite de Woodward (1958), Mintzberg émet l'hypothèse qu'une organisation efficace sera celle qui réussit à établir une congruence et une cohérence entre les paramètres de conception et les facteurs de contingence (Mintzberg, 1982, p. 210). À titre d'exemple de cette démarche, le modèle mécanique-bureaucratique (forte spécialisation des tâches et coordination centralisée) correspondrait à un environnement stable alors qu'un environnement turbulent induirait un modèle organique (ou professionnel). Dans cette perspective, on peut penser qu'une organisation efficace devrait établir une certaine congruence entre le type de production (production à l'unité et en petites séries, production en grande série, production en continu), la technologie (rigide ou souple) et l'organisation du travail (parcellisation ou polyvalence)

(Laville, 1992a). La structure des entreprises de production en continu (ce vers quoi tendent toutes les formes de production relevant de l'automatisation souple) reposerait davantage sur le travail qualifié, le travail en équipe et un faible encadrement, par exemple. Il n'y a cependant pas de forme structurelle idéale, les structures sont contingentes; mais il n'y a pas non plus de déterminisme étroit entre l'environnement et un modèle d'entreprise (Mathé et Rivet, 1992). Cet équilibre entre différenciation et intégration peut être obtenu à plusieurs niveaux de centralisation-décentralisation et de spécialisation-flexibilité.

Crozier (et l'analyse stratégique) nous met en garde contre le danger de s'en remettre non seulement au déterminisme technologique, mais également au déterminisme multivarié (Crozier et Friedberg, 1977, p. 135 et 142). D'une part, les recherches qui concluent à un tel déterminisme s'en tiennent à la structure formelle de l'entreprise. D'autre part, les entreprises ont une marge de manœuvre par rapport aux contraintes de l'environnement puisque ces dernières « charrient des exigences fluctuantes, ambiguës, et souvent divergentes, voire contradictoires » (Crozier et Friedberg, 1977, p. 153). Les décisions prises à ce niveau seront donc le résultat en partie des stratégies des acteurs sociaux. Ceux-ci font une lecture « intéressée » de leur environnement et, selon les moyens à leur disposition, cherchent à imposer les solutions qui leur sont le plus favorables. Les exigences de l'environnement, telle la technologie, ne deviendront contraignantes pour l'organisation qu'à partir du moment où les acteurs les incorporeront dans leur stratégie et donc à travers le processus d'actualisation de ce choix. Dès lors, on comprend que les effets spécifiquement technologiques s'appréhendent rarement comme tels puisqu'ils sont habituellement « modulés par la gestion du changement technologique, notamment par le redesign organisationnel concomitant au changement technologique que les responsables du changement peuvent réaliser selon leur propre perspective » (Alsène, 1990, p. 334). La technologie y est en quelque sorte socialisée puisqu'elle « s'y inscrit de plus en plus fréquemment dans une conception différente de la rationalisation » et de la division du travail (Kern et Schuman, 1989, p. 5). Cette position est assez proche de celle de Kochan, Katz et McKersie (1986), mais s'en distingue par son explication de la formation des règles du jeu (voir le texte de Michel Grant, 1990).

Pour l'analyse stratégique, il n'y a pas de solution unique, de *one best way*, ce que confirme la diversité des modèles organisationnels, y compris dans des établissements de la même entreprise (Lapointe, 1991). Ainsi l'autonomie des formes organisationnelles semble bien fondée de même que l'approche organisationnelle des entreprises. Celle-ci appréhende l'entreprise comme un système d'action, comme un construit social qui « correspond à un ensemble de relations de pouvoir articulé sous forme de jeux dans le cadre desquels des acteurs relativement autonomes poursuivent

leurs intérêts divergents et négocient leur participation à l'ensemble » (Crozier et Friedberg, 1977, p. 160), mais alors il faut se demander d'où viennent ces règles du jeu, comment elles sont choisies et instituées.

La réponse de Crozier, comme celle de tous ceux qui refusent l'hypothèse de l'organisation *culture-free*, consiste à relier les règles du jeu aux valeurs de la société (Crozier, 1964). C'est la culture qui, en dernière analyse, explique les différences entre les formes organisationnelles ou les construits sociaux, entre les solutions diverses apportées au problème de la coopération en vue d'une activité collective. Cette explication culturaliste s'est largement répandue ces dernières années autant dans les études sur le modèle japonais (Bouissou et Faure, 1984) ou québécois (Aktouf, Bédard et Chanlat, 1992) que chez les propagandistes de la culture d'entreprise. Cette réponse est insatisfaisante et montre les limites d'une approche exclusivement organisationnelle de l'entreprise, car les règles du jeu de l'organisation, en particulier celles qui déterminent les types d'autorité et de ce fait distribuent la force relative des acteurs dans les relations de négociation, sont issues du système politique et institutionnel de l'entreprise et, à travers lui, des rapports sociaux de domination.

Ainsi, la présence d'un syndicat fort et offensif dans les mécanismes de prise de décision va entraîner des différences dans les formes de coordination et de division du travail, comme le montrent les études sur les trajectoires nationales (Boyer, 1989b). L'autonomie de l'organisation est donc limitée par les décisions émanant du niveau institutionnel qui fixe les grands paramètres à l'intérieur desquels peuvent s'élaborer les stratégies gagnantes. Le lieu organisationnel est donc à la fois autonome et dépendant du niveau institutionnel, lui-même produit des rapports sociaux.

L'entreprise s'appréhende donc par les trois dimensions hiérarchisées qui prennent des formes différentes selon les périodes. La stabilité d'un modèle d'entreprise dépend de la compatibilité entre ces formes (Leborgne et Lipietz, 1988). Comme nous l'avons indiqué dans la première partie de ce texte, le modèle fordien combine un paradigme sociétal centré sur le progrès par la science, un système de décision réservé aux dirigeants, une division taylorienne du travail, un paradigme technologique centré sur la production de biens indifférenciés. Une des trajectoires postfordiennes, illustrée par le modèle de la démocratie salariale, met en harmonie un paradigme écologique (Tessier, 1989), une inclusion des travailleurs et d'autres groupes sociaux dans le système de décision, une organisation participative du travail et une trajectoire technologique orientée vers l'automatisation flexible. Comme nous le verrons maintenant, ces dimensions de l'entreprise peuvent donner lieu à diverses configurations.

## 2. Les configurations (ou « modèles ») d'entreprise

Pour caractériser les divers « modèles » d'entreprise, il faut prendre en considération non seulement les dimensions institutionnelles et organisationnelles, mais également les rapports sociaux qui varient considérablement d'une société à l'autre (p. ex. l'importance et la place des syndicats). Ainsi, les rapports sociaux caractérisant la société québécoise expliquent pourquoi une ou deux configurations s'imposent au détriment des autres. La dimension organisationnelle comme la dimension institutionnelle doivent par ailleurs être prises en considération pour spécifier chacune de ces configurations. À l'intérieur de ces dernières, la relation avec la technologie est définie non seulement avec l'entreprise-organisation, mais aussi avec l'entreprise-institution. Nous commencerons par caractériser à grands traits toutes les configurations possibles pour ne retenir, par la suite, que celles qui semblent caractériser le modèle québécois.

Les dimensions institutionnelles et organisationnelles ayant été définies précédemment, nous n'y reviendrons pas. Il faut cependant expliquer que ces configurations ont valeur de type idéal dans le sens wébérien : pour caractériser chacune des dimensions, nous avons accentué « par la pensée des éléments déterminés de la réalité » (Weber, 1965, p. 180). Ainsi, la dimension la plus significative du point de vue des nouveaux modèles de production semble bien être la requalification alors que l'ancien modèle était caractérisé par la déqualification (Piore et Sabel, 1989; Kern et Schuman, 1989). La qualification est sociologiquement l'élément le plus significatif de l'organisation du travail puisqu'elle renvoie directement au mode de division du travail et aux mécanismes de coordination. Il s'agit d'une dimension qui inclut en quelque sorte les autres. Ainsi, les principes tayloristes orientent l'organisation du travail dans le sens d'une déqualification croissante. Les formes de modernisation (ou la rationalisation) qui s'en inspirent, accentuent la séparation entre conception et exécution et favorisent une division toujours plus poussée du travail (parcellisation). En revanche, les nouveaux modèles de production mettent de l'avant la polyvalence, le travail en équipe, la formation technique et professionnelle à partir des principes de flexibilité et d'intégration des fonctions. Dans ce cas, la modernisation tend à favoriser la requalification et à s'appuyer sur des technologies se caractérisant par la flexibilité.

Pour la dimension institutionnelle, nous retenons moins le contenu que la forme ou la direction que prend la codification des rapports entre la direction et les employés, ce qui suppose un compromis de base. Outre le maintien des règles définies dans le cadre du fordisme, deux possibilités peuvent être observées : dans un cas, la dissolution ou l'affaiblissement des règles existantes allant de pair avec une individualisation des rapports de la direction avec les employés (cette orientation n'est évidemment pas

favorable à la négociation avec un syndicat); dans l'autre, une redéfinition de règles collectives mettant de l'avant une implication plus forte des travailleurs (élargissement du champ de la négociation pour inclure certains aspects de l'organisation du travail et même de l'orientation de l'entreprise). Notre analyse de la dimension institutionnelle est ici réduite au rapport patronal-syndical même si nous avons souligné plus haut que d'autres acteurs sont de plus en plus parties prenantes lorsqu'une entreprise décide de se moderniser. Sauf de rares exceptions, ces négociations se font généralement avec l'État à travers des législations et des réglementations. C'est pourquoi nous nous en tiendrons ici au rapport patronat-syndicat quitte à faire des commentaires appropriés pour les cas où ces négociations se feraient au niveau de l'entreprise.

En tenant compte des deux dimensions identifiées, il est possible d'identifier six configurations qui permettent de se dégager d'un modèle binaire qui opposerait participation et conflit ou encore participation et non-participation. Dans la typologie que nous proposons (voir le tableau 3.2), la participation peut prendre deux formes: la coopération conflictuelle ou la participation négociée (le fordisme renouvelé et la démocratie salariale) et la participation intégrative (le modèle californien dans lequel le collectif de travail n'est pas reconnu comme tel). Voyons maintenant chacune de ces diverses configurations.

**Tableau 3.2.**

### Les modèles de modernisation des entreprises

CONTRAT DE TRAVAIL ORGANISATION DU TRAVAIL	RÈGLES COLLECTIVES DE TRAVAIL ET EXCLUSION	DISSOLUTION OU AFFAIBLISSEMENT DES RÈGLES COLLECTIVES	RÈGLES COLLECTIVES AVEC INCLUSION OU PARTICIPATION
Déqualification	1) <b>Fordisme et taylorisme</b>	3) <b>Néofordisme</b> (Segmentation et dualisme)	5) <b>Taylorisme social-démocrate ou coopératif</b>
Requalification (Innovations organisationnelles et technologiques)	2) <b>Fordisme renouvelé</b> (Sécurité d'emploi et flexibilité)	4) « <b>Modèle californien</b> (Individualisation et flexibilité)	6) <b>Démocratie salariale</b> (Flexibilité et participation)

Nous n'insistons pas sur le modèle **fordiste et tayloriste** (1) puisqu'il est connu et que nous l'avons caractérisé précédemment. La modernisation dans ce cas se limite habituellement à des innovations locales qui vont dans le sens d'un renforcement du modèle ou d'aménagements qui ne modifient pas ses caractéristiques de base: *a*) une organisation du travail déqualifiante, *b*) un compromis négocié où les travailleurs sont exclus de tout ce qui

concerne l'organisation du travail et la gestion de la production en échange d'avantages salariaux. Dans une telle configuration, les dirigeants auraient tendance à maintenir des technologies relevant de l'automatisation rigide. Dans ce modèle, les innovations de procédé de production faisant appel à la microélectronique sont possibles, mais elles risquent de rigidifier davantage l'organisation du travail et d'achopper sur l'implication nécessaire des travailleurs. Devant cette situation, deux voies de modernisation sont possibles : celle du fordisme renouvelé (2) et celle du néofordisme (3).

Dans le **fordisme renouvelé** (2), la requalification est amorcée à partir de la formation et de la recomposition des tâches. Pour réduire la résistance collective des travailleurs aux plans de modernisation technologique et obtenir certaines concessions, dont la flexibilité dans l'organisation du travail, la direction offre en échange au syndicat une plus grande sécurité d'emploi et la formation technique et professionnelle. La sécurité d'emploi est donc offerte au collectif des travailleurs pour obtenir leur participation dans les innovations organisationnelles et technologiques et leur engagement pour l'augmentation de la productivité. Cette configuration amorce donc un dépassement du taylorisme tout en demeurant dans les limites du contrat collectif fordiste. Les innovations sont ici à dominante organisationnelle et technologique alors que le compromis demeure relativement inchangé quant au pouvoir de chacune des parties : les droits de gérance ne sont pas modifiés. Une telle configuration suppose tout de même une redéfinition de la pratique syndicale et notamment une flexibilité quant à la définition des tâches. Dans une conjoncture où la sécurité d'emploi était menacée et dans des secteurs fortement touchés par la concurrence internationale, ce modèle a été expérimenté (p. ex. dans le secteur automobile aux États-Unis). Il ne s'est pas étendu pour deux raisons : d'une part, les syndicats n'y voient que des concessions, leur rôle n'étant pas modifié ; d'autre part, les directions d'entreprise, notamment chez nos voisins du Sud, privilégient d'autres configurations (le néofordisme et le « modèle » californien). En somme, la modernisation se limite ici aux formes d'organisation du travail, mais ne touche pas le niveau institutionnel, la répartition du pouvoir entre les parties.

Le **néofordisme** et le « **modèle** » californien vont dans le même sens du point de vue des règles collectives (affaiblissement ou dissolution), mais ont des orientations opposées du point de vue de l'organisation : déqualification, dans un cas ; requalification, dans l'autre.

Dans le **néofordisme** (3), on assiste à un affaiblissement des règles collectives à travers le développement de la sous-traitance, la délocalisation de la production, la dualisation du collectif de travail (multiplication des statuts d'emploi temporaires et à la limite la double convention). Dans cette configuration, les syndicats sont sur la défensive : les travailleurs accusent

d'importants reculs et le collectif est segmenté. La direction privilégie une stratégie de modernisation axée sur la technologie (p. ex. contrôle informatique de la ligne de montage) plutôt que sur les ressources humaines comme solution au problème de la productivité et comme moyen pour relever le défi de la concurrence. Les nouvelles technologies de l'information sont également utilisées comme moyen pour approfondir le taylorisme et notamment le contrôle et la séparation entre conception et exécution. Il s'ensuit une polarisation croissante des qualifications: une minorité, les nouveaux techniciens, de plus en plus qualifiés, et une majorité de plus en plus déqualifiée qui n'a pas accès aux terminaux d'ordinateur, par exemple; cette stratégie, qui a été mise de l'avant dans les grandes entreprises à partir du milieu des années 1970, révèle ses limites au milieu des années 1980 alors que l'on redécouvre l'importance des ressources humaines (Reich, 1990, 1991; Thurow, 1992). Les analyses de cette configuration ont pu laisser supposer que les nouvelles technologies de l'information favoriseraient la polarisation des qualifications et la dualisation des collectifs de travail (Bernier, 1984).

Le «**modèle**» californien (4) s'inscrit dans un processus de dissolution des règles collectives et d'individualisation des rapports de la direction avec les travailleurs. Elle correspond bien à l'idéologie et aux pratiques managériales qui s'en remettent au marché pour les ajustements nécessaires, y compris pour le travail (Kourchid, 1992, p. 324-325). L'objectif est d'implanter un modèle non syndiqué fondé sur une réorganisation du travail donnant priorité à la compétence individuelle (*pay for knowledge*). En mettant de l'avant les nouvelles technologies, la polyvalence des tâches et les équipes de travail, cette stratégie de modernisation cherche à mobiliser l'autonomie et la créativité des travailleurs pour augmenter la productivité et la qualité. Le processus de sélection du personnel devient un moyen privilégié pour recruter du personnel qualifié et docile, quitte à compléter par une formation sur le tas. Bien qu'on soit favorable aux nouvelles technologies, ce n'est pas à elles qu'on fait appel pour assurer la coordination, mais à la culture d'entreprise et aux cercles de qualité. À cette fin, on tente de mobiliser le sentiment d'appartenance à une institution (université) liée à l'entreprise ou le sentiment d'appartenance à une région au profit de l'entreprise. Le contrôle de la direction sur les travailleurs aura tendance à s'exercer par une intériorisation des normes. C'est ce que certains appellent le «**contrôle social rapproché**» (Coriat, 1990). Cette configuration est aussi appelée «**stratégie du Sud**» (*Southern strategy*) puisqu'elle s'est d'abord généralisée dans des États où la législation n'est pas favorable aux syndicats. Elle véhicule une image de l'entreprise comme un lieu de coopération où les relations conflictuelles entre patron et employés seraient disparues au profit de la seule coopération et identification à l'entreprise. Une partie de la rémunération peut dépendre des résultats de l'entreprise. Pour



obtenir une certaine stabilité, cette configuration doit s'appuyer sur une direction charismatique et aussi sur le succès commercial. C'est pourquoi elle se retrouve surtout dans les PME et dans les grandes entreprises non syndiquées ayant une image de marque forte (p. ex. IBM).

La configuration de la **démocratie salariale** (6) se caractérise également par une organisation du travail axée sur le travail en équipe, la polyvalence des tâches, la compétence du personnel, en un mot la requalification, mais, à la différence de la configuration précédente, ces aménagements s'appuient sur une redéfinition des règles collectives et donc une négociation de la participation. Ce modèle suppose des changements majeurs dans l'encadrement. Des comités paritaires – pour les technologies, la formation technique et professionnelle, pour le règlement continu des conflits ou pour toutes autres questions jugées importantes par les parties – contribuent à impliquer le syndicat dans les initiatives de modernisation de l'entreprise, y compris sur le plan technologique. La redéfinition des règles collectives peut être analysée à partir de la convention collective où l'on retrouve les éléments d'un nouveau compromis. En échange de l'implication des travailleurs, les patrons doivent offrir non seulement un travail plus intéressant, mais aussi un partage des « bénéfices de la rationalisation de l'entreprise » (Kern et Schuman, 1989, p. 106). Ce modèle suppose une redéfinition des pratiques syndicales. Ainsi, un syndicalisme axé sur les revendications des salariés, indifférents à tout ce qui touche l'organisation du travail et disposés à s'en remettre au mécanisme des griefs pour régler les différends, doit céder la place à un syndicalisme de proposition, un syndicalisme attentif à l'organisation du travail, à la qualité de la production, aux décisions stratégiques de l'entreprise concernant le choix des technologies et la conquête des marchés (Tixier, 1992, p. 126 *sq.*). On le devine, ces nouvelles préoccupations ne signifient pas que les intérêts des travailleurs s'identifient désormais à ceux de la direction ni que les conflits soient à tout jamais disparus. Au contraire, le champ de la négociation s'est élargi et avec lui celui de la démocratie.

Enfin, le **taylorisme social-démocrate ou coopératif** (5) correspond également à une configuration où les règles collectives favorisent une implication des travailleurs, mais sans remettre en cause les principes tayloristes de l'organisation du travail et le processus de déqualification qui s'y rattache. Outre le cas de pays sociaux-démocrates où divers comités paritaires ont permis aux relations patronales et syndicales de négocier autre chose que les seuls salaires, cette configuration se retrouve en Amérique du Nord et au Québec dans certaines entreprises où les travailleurs participent à la propriété de l'entreprise. Ainsi, dans certaines coopératives où les travailleurs dirigent l'entreprise, il arrive que l'organisation du travail soit traditionnelle, c'est-à-dire reposant sur une définition précise des tâches conformément au taylorisme (Comeau et Lévesque,

1993; Lévesque *et al.*, 1985). Même propriétaire de l'entreprise, le collectif des travailleurs s'en remet complètement au directeur ou au gérant qu'il a engagé. Ce dernier se comporte alors comme n'importe quel gérant ou directeur d'usine qui s'inspire des principes tayloriens pour l'organisation du travail. Cette configuration peut également se retrouver dans des entreprises où les travailleurs possèdent une partie plus ou moins importante du capital-actions comme c'est le cas dans les ESOP (*Employee Stock Ownership Plan*) et dans les coopératives de travailleurs-actionnaires (Lévesque, 1992; Comeau et Lévesque, 1992, 1993; Rock, 1991). Dans tous ces cas, la participation des travailleurs repose principalement sur leur participation à la propriété et moins sur le fait qu'ils soient travailleurs dans l'entreprise. Au niveau du plancher de l'usine, les principes de la division taylorienne du travail prévalent. Par conséquent, c'est plus en tant que propriétaires que travailleurs qu'ils donneront leur point de vue sur la modernisation et la rationalisation de l'entreprise. Les travailleurs propriétaires de l'entreprise qui adoptent une telle configuration, sont souvent contraints de se donner un syndicat qui en sera un de revendication. Il va de soi que toute participation ouvrière à la propriété ne s'inscrit pas nécessairement dans cette configuration (Jain, 1992, p. 97).

Le plein épanouissement de ces configurations suppose des mesures à l'échelle de la société en ce qui concerne la formation et les politiques industrielles. Ainsi, il semble bien que le néofordisme et le « modèle » californien ont plus de chance de s'épanouir pleinement dans un modèle de développement de type néolibéral permettant la déréglementation dans tous les secteurs pour s'en remettre au marché comme mécanisme principal de régulation, y compris dans le travail. En revanche, des configurations qui supposent la formulation de nouvelles règles allant dans le sens d'une plus grande participation ont plus de chance de se produire dans des sociétés favorables à l'institutionnalisation de tels compromis. Comme l'écrit Wolfgang Streeck (1992, p. 7-8), « le marché et le management des entreprises ne peuvent d'eux-mêmes arriver à la généralisation d'un modèle de production diversifiée de qualité ». Pour y arriver, il faut en plus des « institutions sociales non économiques » comme en témoigne éloquentement le cas allemand.

### 3. Le modèle québécois: un modèle pluriel ?

Lorsqu'on avance l'hypothèse d'un modèle québécois d'entreprise, on pense sans doute à la structure de propriété des entreprises québécoises. De ce point de vue, il ne fait aucun doute que le Québec se singularise aussi bien par rapport aux États-Unis que par rapport au Canada. Le réseau des entreprises étatiques, coopératives et capitalistes autochtones,

le **Québec inc.**, est unique en Amérique du Nord (Lévesque et Malo, 1992; Bélanger et Fournier, 1987). Il est le produit d'une histoire singulière où l'entrepreneurship autochtone n'a pu s'exprimer qu'en s'appuyant sur des forces collectives à travers la formule coopérative, les entreprises étatiques et l'appartenance régionale et communautaire dans le cas des entreprises individuelles (Hamel, 1990). Cette singularité mériterait un long développement, car elle colore les relations entre les acteurs sociaux, y compris les relations patronales-syndicales, et confirme l'idée exprimée plus haut, à savoir que les rapports sociaux déterminent les formes institutionnelles et donc les modèles d'entreprises. Cependant, nous nous demandons ici comment le modèle québécois peut être caractérisé par rapport aux six configurations que nous avons identifiées précédemment. Quelles semblent être les configurations privilégiées du point de vue de la modernisation sociale et même technologique ?

Dès le départ, trois mises au point s'imposent. En premier lieu, au Québec comme ailleurs, le **modèle fordiste** est encore dominant même si Taylor ne constitue plus une référence incontestée. En deuxième lieu, la diversité s'imposerait également: on peut retrouver des entreprises québécoises appartenant à l'une ou l'autre des six configurations identifiées précédemment. Le secteur public (et notamment celui de la santé) et des entreprises comme Hydro-Québec ont été dans le sens du **néofordisme** (sous-traitance, travail à temps partiel, dualisation des collectifs, etc.) et donc d'un affaiblissement des règles collectives (Chanlat, Bolduc et Larouche, 1984; Hafi et Demers, 1989; Bélanger et Lévesque, 1987, 1990). Les entreprises qui ont proposé des contrats de six ans et offert des garanties relativement importantes au niveau de la sécurité d'emploi semblent bien relever du **fordisme renouvelé**. Le **taylorisme coopératif** existe également comme on peut le constater dans certaines coopératives de travail reposant sur le travail déqualifié. En troisième lieu, comme les monographies constituent encore la meilleure source étant donné que le système est décentralisé et qu'il n'existe pas de relevés statistiques permettant de constituer des configurations, les conclusions concernant le modèle québécois doivent être prises avec beaucoup de prudence (Aktouf, 1990; Aktouf, Bédard et Chanlat, 1992; Chanlat, 1990). Ces réserves faites, nous avancerions l'hypothèse que les expériences novatrices qui se produisent dans les secteurs les plus importants de l'économie québécoise oscillent entre le **modèle californien** et la **démocratie salariale**. Nous donnons ici quelques exemples.

Le secteur de l'aluminium au Québec témoigne amplement de la diversité des modèles. Des sept usines d'aluminium du Québec ayant fait l'objet d'une recherche récente (Lapointe, 1991, 1994), une seule n'a pas bougé des principes du fordisme. Deux usines s'en sont démarquées, mais pour les approfondir dans le sens du néofordisme, en particulier à l'occasion de changements technologiques en affectant des cadres techniques à la

production et ainsi en déqualifiant les opérateurs de leur savoir-faire acquis par expérience; et surtout en menant une lutte antisyndicale par l'embauche de travailleurs sans expérience de travail en usine, peu qualifiés et peu scolarisés, et en les soumettant à des tests psychologiques susceptibles de révéler leurs aptitudes à la coopération. En revanche, trois usines se sont engagées dans un fordisme renouvelé: pour favoriser l'implication et la requalification, les usines ont amélioré les conditions de travail (souvent très pénibles dans les salles de cuves), accordé la sécurité d'emploi et des augmentations de salaire, élargi les tâches pour accroître la polyvalence et permettre la rotation. Toujours dans le cas de ces trois usines, et à l'occasion de l'introduction de nouvelles technologies informatiques pour surveiller la température et le niveau d'alumine dans les cuves, les opérateurs ont été requalifiés pour utiliser les ordinateurs sans l'intervention de cadres techniques. Enfin, une usine semble s'orienter vers le modèle de **démocratie salariale**. La clé du nouveau régime est la sécurité d'emploi en échange de l'implication dans la productivité et la qualité; depuis cette entente, la courbe de tous les indicateurs de relations de travail et de performance a changé de sens: griefs, absentéisme, départs volontaires, grèves, productivité. De plus, le syndicat est associé à des comités paritaires même si formellement les droits de gérance sont toujours reconnus.

L'usine de GM à Boisbriand représente un modèle probablement inédit dans l'industrie automobile en Amérique du Nord et partage plusieurs des éléments du modèle de la **démocratie salariale** (Bélanger et Huard, 1994). Sous la double influence d'une direction décidée à redresser une usine menacée de fermeture et d'un leadership syndical désireux d'assumer les conséquences du ras-le-bol des travailleurs (environ 6 000 griefs non réglés en 1984) et en particulier «l'obligation de mal faire son boulot» qu'induisait l'obligation de suivre les consignes, les parties s'engagèrent dans un large processus de réflexion sur la gestion et l'organisation du travail. Pendant cette période, les griefs sont l'objet d'ententes, environ 35 % des postes de cadres sont éliminés et l'usine se hisse au premier rang quant à la performance (productivité et qualité) de sorte qu'elle réussit, avec une technologie relativement vétuste, à obtenir un contrat pour les dix prochaines années, contrat que convoitaient plusieurs autres usines pour la plupart situées aux États-Unis. Les responsables du syndicat sont allés visiter les expériences américaines (notamment NUMMI en Californie) dont s'inspirait en partie la direction locale, mais les ont rejetées pour mettre de l'avant des propositions originales. Trois nouveautés méritent d'être soulignées: la déclaration sur les droits des parties, les équipes de travail et les comités conjoints (Huard, 1990).

Dans une longue déclaration de leurs droits et devoirs, les parties syndicale et patronale reconnaissent leurs responsabilités mutuelles dans l'amélioration de la qualité de la vie au travail, la construction d'un produit

de qualité et la croissance de l'entreprise. Une telle déclaration est tout à fait nouvelle dans une convention collective en Amérique du Nord. Elle contredit en quelque sorte la traditionnelle reconnaissance des droits de gérance et des limites à l'action syndicale qui fondait la stricte division du travail entre la responsabilité de dégager des profits et celle d'en négocier le partage. Elle indique clairement le passage d'un syndicalisme d'opposition, défensif, à un syndicalisme offensif de proposition.

La formation d'équipes de travail s'accompagne généralement de la dissolution des règles de travail (*work rules*) de sorte que le travail en équipe est interprété comme l'abandon d'un syndicalisme centré sur le contrôle de l'emploi en faveur d'une coopération dans la gestion des ressources humaines. Il semble bien que ce soit le cas aux États-Unis (Kochan, Katz et McKersie, 1986; voir aussi Parker et Slaughter [1988] et leur description des équipes de travail chez NUMMI), mais à GM-Boisbriand, le syndicat a élaboré des normes collectives négociées qui lui permettent de ne pas abandonner à la direction toute discrétion sur certains points importants: les chefs d'équipes sont syndiqués et nommés par ancienneté; la progression des salaires est soumise à des règles de promotion selon l'ancienneté; l'absentéisme demeure la responsabilité de la direction et non de l'équipe. Ainsi tout en acceptant les principes de base du travail en équipe, soit la responsabilisation et l'implication dans la qualité et l'amélioration des procédés de production, et la flexibilité dans l'attribution des tâches par la simplification des classifications, le syndicat a refusé l'individualisation des salaires et des relations avec la direction; il tenait à des normes collectives qui favorisent la solidarité et l'unité des travailleurs.

Ce mode de fonctionnement des équipes est adossé à des comités conjoints qui, d'une part, surveillent la mise en place et le fonctionnement des équipes et, d'autre part, assurent un droit de regard sur des activités et décisions jusque-là considérées comme des prérogatives patronales: mutation du personnel, nouvelles technologies, formation, performance générale de l'entreprise, etc. Ces comités paritaires sont consultatifs, mais dans l'économie générale de cette nouvelle entente, ils consacrent l'inclusion des travailleurs dans le processus de décision de l'entreprise et s'inscrivent dans un mouvement de démocratisation.

Plus généralement, de telles initiatives sont soutenues par le Fonds de solidarité des travailleurs dont une grande partie des fonds (50 %) est consacrée au capital de risque. Ses investissements sont l'occasion de favoriser l'émergence de la démocratie salariale dans certaines entreprises à partir entre autres de la formation offerte aux travailleurs. Le coût de cette formation est assumé à la fois par le Fonds et les entreprises. Même si au départ elle est surtout destinée à comprendre les états financiers de

l'entreprise, les travailleurs auraient tendance non seulement à s'impliquer davantage dans l'organisation du travail, mais également dans les mécanismes de décision.

Le **modèle californien** serait dominant dans un bon nombre d'entreprises québécoises. Ainsi, dans le Mouvement Desjardins, qui constitue le secteur coopératif le plus important au Québec, la direction de certaines fédérations comme la Fédération de Montréal et de l'Ouest du Québec a mis de l'avant une nouvelle philosophie de gestion des ressources humaines qui s'apparente au modèle californien (Grant, 1990; Lévesque, 1991). Elle favorise une stratégie de contournement du syndicat qu'un vice-président aux ressources humaines nous avait résumé de la façon suivante : « gérer une caisse syndiquée comme s'il n'y avait pas de syndicat et gérer une caisse non syndiquée comme si elle l'était ». Après avoir été le leader dans le domaine de l'informatisation du secteur financier, les dirigeants en sont arrivés à la conclusion au milieu des années 1980 que « le personnel constitue l'actif le plus important de l'entreprise » (Bernier, 1985). La flexibilité qu'exigent la modernisation technologique et la forte concurrence dans ce secteur s'appuie aussi bien sur les valeurs coopératives que sur le service à la communauté (Beauchamp et Lévesque, 1993).

Outre les entreprises appartenant à des intérêts étrangers (Hyundai, IBM, GE), cette stratégie est présente dans un bon nombre d'entreprises québécoises qui, à l'exemple de Cascades, tentent de développer une culture d'entreprise favorisant une plus grande appartenance à travers une certaine individualisation des rapports (Cuggia, 1989; Aktouf, 1990). Tout en privilégiant l'absence de syndicat, la direction favorise une individualisation des rapports, une forte implication des employés et un investissement important dans la culture d'entreprise. Chez Cascades, on admet que cette configuration est plus facile à maintenir dans les usines où la taille des collectifs de travail ne dépasse pas 300 employés. Une direction charismatique ou tout au moins une direction suscitant la confiance donne une certaine stabilité à cette configuration. De même, la plupart de ces entreprises sont situées dans des petites villes où l'appartenance des travailleurs à la communauté locale joue un rôle important. De plus, certaines institutions locales exercent en partie une fonction de régulation des conflits, favorisant ainsi la consolidation de relations de travail caractérisées par le paternalisme. La forte implication individuelle ne résulte pas de la réglementation et de la surveillance, mais d'une intériorisation des contraintes de l'entreprise et surtout de la mobilisation du sentiment d'appartenance à une même région, communauté ou ethnie au profit de l'entreprise. Nos recherches sur des entreprises dans le secteur du meuble (Bagaoui, 1994) et des pâtes et papiers (Bernier et Saucier, 1994) laissent entrevoir des modèles instables et changeants comme si les projets patronaux et syndicaux ne réussissaient pas à se cristalliser. En somme, si la

faible institutionnalisation de rapports direction-employés assure une certaine flexibilité, elle peut constituer un point faible pour la pérennité de cette configuration.

## Conclusion

En conclusion, nous reviendrons sur deux points, soit, en premier lieu, sur le modèle québécois, puis, en deuxième lieu, sur le rapport entre innovations organisationnelles et innovations technologiques.

Le **modèle québécois** d'entreprise se caractériserait par une oscillation entre deux modèles : le modèle californien et le modèle de la démocratie salariale qui ont tous les deux comme caractéristique de mettre de l'avant la participation des travailleurs. Pourquoi ces deux modèles s'imposent-ils ? La spécificité du Québec, comme d'ailleurs celle du Canada par rapport aux États-Unis, est souvent expliquée par les dimensions culturelles et religieuses (Lipset, 1986). De ce point de vue, le modèle québécois pourrait être expliqué par « la résurgence d'une éthique féodalo-catholique » laquelle permettrait l'expression d'un « haut degré de convivialité, d'engagement des employés, de complicité et de productivité » dans les entreprises québécoises (Aktouf, Bédard et Chanlat, 1992, p. 94). Sans sous-estimer cette dimension culturelle, nous faisons l'hypothèse que cette spécificité s'enracine dans la structure sociale de la société québécoise.

Le modèle californien, qui n'est pas spécifique à la société québécoise, s'y inscrit cependant d'une façon singulière. Au Québec, ce modèle a reçu une impulsion relativement forte de la part d'entrepreneurs francophones qui ont affirmé leur engagement à relever le défi du nouveau contexte international et notamment de l'ouverture des marchés. Ces entreprises sont localisées principalement dans de petites communautés et régions où une identité régionale ou communautaire forte soutient des relations à la fois coopératives et compétitives. Les relations d'aide mutuelle, de parenté et de proximité entre les membres du collectif de travail alimentent des relations de travail moins conflictuelles qu'ailleurs (Hamel, 1990), mais, en même temps, ces entreprises portent des responsabilités sociales importantes à l'égard de ces communautés. De plus, diverses institutions locales dans lesquelles ces directions sont généralement impliquées sont là pour leur rappeler leurs responsabilités sociales (voir Billette et Carrier [1991] portant sur le cas beauceron).

De même, le modèle de la démocratie salariale serait favorisé par un patronat moderniste et un syndicalisme plus enraciné au Québec et plus ouvert à la concertation et aux nouvelles formes d'organisation du travail. En premier lieu, en raison des efforts collectifs de modernisation

des années 1960 et de la mise sur pied d'un important réseau d'entreprises coopératives, privées et étatiques, les entreprises québécoises qui ont bénéficié de ce réseau pour leur développement portent d'importantes responsabilités sociales. Ceux qui contrôlent ces entreprises ne peuvent vendre ces entreprises à des intérêts étrangers sans susciter un débat à l'Assemblée nationale et dans les médias. En deuxième lieu, les expériences tripartites (syndicat-patronat-État) dans des domaines comme celui de la santé-sécurité, sans oublier les expériences de concertation (les Sommets économiques et plus récemment le Forum sur l'emploi), ont préparé la voie à des compromis pour la formulation de stratégies nationales dans les domaines du développement économique ou de la formation technique et professionnelle. Ainsi, depuis le milieu des années 1985, les syndicats, la CSN et la FTQ, se font les défenseurs de nouvelles formes d'organisation du travail qui iraient dans le sens d'une participation démocratique des travailleurs (Boucher, 1992).

Enfin, les deux configurations qui nous semblent bien caractériser le modèle québécois ne sauraient être confondues bien que l'une et l'autre fassent appel à une forte implication des travailleurs. Le modèle californien peut facilement conduire à de nouvelles formes de domination à travers la manipulation symbolique des intérêts et motivations. Comme les conditions de travail dans ce modèle reposent sur la bonne volonté de la direction, la stabilité de ce modèle demeure fragile. En revanche, le modèle de la démocratie salariale offre apparemment plus de stabilité puisqu'il s'appuie sur une institutionnalisation des rapports. En échange de plus d'engagement et d'implication au travail, les syndicats peuvent obtenir non seulement de meilleurs salaires et conditions de travail, mais également une participation dans le processus de décision politique. Ces arrangements institutionnels présentent plusieurs avantages : d'une part, les entrepreneurs sont contraints d'innover et d'investir dans les productions à haute valeur ajoutée ; d'autre part, la participation des travailleurs renforce leur engagement et leur connaissance de la gestion et des besoins de l'entreprise.

Au lieu d'opposer modernisation sociale et modernisation technologique, nous avons tenté de montrer comment les **innovations technologiques** comme les **innovations organisationnelles** et **institutionnelles** étaient parties intégrantes du processus de modernisation. De cette perspective, la modernisation constitue un processus qui peut aussi bien débiter par l'achat d'équipements que par des innovations organisationnelles. Ainsi, dans la plupart des PME, « la modernisation de l'usine commence par l'achat d'une première machine moderne » (Julien, 1992, p. 30). Cependant, une compréhension du changement technologique comme processus et une analyse en profondeur de la dynamique de la modernisation des entreprises laissent bien voir la complexité du rapport technologie et organisation-institution.



Sans s'en remettre au déterminisme social et sans nier que la technologie ait des effets spécifiques (Maheu et Beauchemin, 1985), il faut reconnaître que ce sont les formes institutionnelles et organisationnelles qui donnent leur sens aux innovations technologiques.

Avec le virage technologique (gouvernement du Québec, 1982; Leclerc, 1990, p. 17), les études d'évaluation sociale des technologies et notamment des études d'impact sont revenues à la mode (Salomon, 1990, p. 58). De l'avis de certains, la notion d'impact n'est pas appropriée pour étudier les relations entre technologie et organisation puisqu'elle laisse supposer une relation à sens unique allant dans le sens du déterminisme technologique (Alsène, 1990, p. 322). Il faut reconnaître que le changement de paradigme sociétal et la remise en cause du modèle de développement qui s'opère au même moment pouvaient laisser supposer que les changements organisationnels et institutionnels n'étaient que le produit d'adaptation à une série d'innovations technologiques (ces dernières étant par ailleurs réduites au noyau dur des nouvelles technologies). De même, les entreprises qui ne font pas ou peu de R-D et qui importent leur technologie de l'extérieur peuvent donner cette impression que tout vient de l'extérieur comme si l'organisation n'était pas douée d'une certaine autonomie et que certaines contraintes institutionnelles n'existaient pas. Le rapport de la technologie dans l'entreprise doit être analysé à partir non seulement de la dimension organisationnelle, mais aussi institutionnelle. Selon les modèles d'entreprises définis à partir de ces deux dimensions, il est possible de voir qu'une trajectoire technologique est plus appropriée que l'autre, telles l'automatisation rigide dans les modèles fordistes et l'automatisation flexible dans les modèles postfordistes. Il est également possible de voir comment une même technologie peut favoriser ou défavoriser la qualification des travailleurs selon la configuration dans laquelle elle s'inscrit.

Les choix et l'implantation de la technologie dans une entreprise se feront différemment si l'entreprise est dotée d'un syndicat fort ou si elle n'est pas syndiquée. Si le rapport direction-syndicat relève du compromis fordiste (comme c'est le cas dans le fordisme et le néofordisme), le choix des technologies se fera vraisemblablement sans la consultation des travailleurs. Les choix de la direction sont dictés par la volonté de remplacer le travail vivant par des machines sophistiquées. La technologie est alors vue comme la solution au problème de la productivité. Selon cette configuration, la modernisation technologique contribue alors à la déqualification de la majorité des travailleurs au profit d'une minorité, les nouveaux techniciens. Ce faisant, elle accentue les problèmes inhérents au modèle fordiste, en particulier la faible implication des opérateurs directs. Ce problème devient d'autant plus important que les pannes sont désormais de plus en plus coûteuses en raison du prix élevé de ces équipements et de la plus grande intégration existante entre les départements (Veltz, 1986).

En revanche, dans une configuration comme celle de la démocratie salariale, le choix et la mise en place des nouveaux équipements peuvent se faire à partir de la consultation et de la participation à travers des comités paritaires, par exemple. De plus, la modernisation technologique peut alors s'inscrire dans un processus de formation technique et professionnelle favorisant la requalification non seulement des techniciens, mais aussi de l'ensemble des travailleurs. D'autres configurations existent également comme le modèle californien qui investit dans la formation, mais dans ce cas les choix technologiques relèvent presque exclusivement de la direction comme dans le cas du fordisme renouvelé. Une même technologie peut s'inscrire dans des configurations différentes et donc s'accompagner d'effets différents aussi bien sur le plan de la qualification des opérateurs que de leur autonomie comme certaines études l'ont montré dans le domaine de l'aluminium et des pâtes et papiers (Lapointe, 1991; Legendre, 1991).

Avec la plus ou moins grande généralisation des nouvelles technologies selon les secteurs, il apparaît maintenant que l'avantage comparatif d'une firme repose davantage sur la qualification et la compétence des travailleurs que sur les seules technologies. La formation des ressources humaines devient déterminante (Reich, 1990; Thurow, 1992; Dertouzos, Lester et Solow, 1990). Cela est particulièrement manifeste dans les programmes de qualité totale qui, comme pour l'informatisation, touche tous les départements et toutes les catégories de travailleurs. «Dans les circonstances actuelles, écrivent Kern et Schumann (1989, p. 372), il n'est pas possible d'accroître la productivité sans se consacrer davantage au travail vivant, et sans le considérer de façon plus "progressiste"; c'est là une constatation que le capital, lui aussi, a dû faire.» Dans la perspective de la modernisation et du long terme, il ne fait aucun doute que la configuration de la démocratie salariale offre le plus de potentiel, mais les chances de la voir s'imposer varient considérablement d'une société à l'autre. Ces chances sont cependant meilleures au Québec que n'importe où ailleurs en Amérique du Nord.

# 4

## LES SYSTÈMES INDUSTRIELS LOCALISÉS État de la recherche<sup>1</sup>

**Benoît Lévesque, Juan-Luis Klein  
et Jean-Marc Fontan**

La littérature consultée aborde les systèmes industriels localisés sous deux angles. D'un côté, des écrits se penchent sur les transformations d'ordre macroéconomique, par exemple sur la crise du fordisme et la place occupée par les systèmes industriels localisés pour surmonter cette dernière. D'un autre côté, des écrits décrivent de façon très empirique les caractéristiques internes de ces systèmes locaux, par exemple, le rôle joué par la tradition économique artisanale ou encore la nature des règles faisant l'objet de consensus entre les acteurs locaux concernés.

---

1. Ce texte a été réalisé entre 1993 et 1995 dans le cadre d'une recherche-action visant à identifier les approches de développement local susceptibles d'inspirer la Société de développement Angus (SDA) pour la définition de ses orientations stratégiques. Les chercheurs répondaient ainsi à une commandite provenant du Bureau fédéral de développement régional (BFDR) et de la Corporation de développement économique communautaire (CDÉC) de Rosemont (Montréal). Pour cette recherche, nous avons bénéficié également du soutien du Service aux collectivités de l'Université du Québec à Montréal (UQAM).

Les auteurs mettent en relief une grande diversité de stratégies d'intervention. En fait, chaque cas étudié est en quelque sorte unique puisque adapté à un environnement distinct. Il est alors difficile de dégager de grands ensembles. Néanmoins, une typologie peut être construite autour de trois types de construction sociale des systèmes industriels localisés. Il s'agit des approches relevant d'une logique dite de district industriel, de système local de production et de parc scientifique.

Pour les fins de notre recherche, nous caractérisons chacune de ces approches pertinentes, notamment les éléments qui permettent d'élaborer une stratégie de développement local. Nous commencerons par le district industriel, non parce que cette approche est nécessairement plus intéressante que les autres, mais simplement parce qu'il est plus ancien, mieux défini et surtout incontournable pour rendre compte des milieux innovateurs.

## 1. Le district industriel

### 1.1. Origine de la notion de district industriel

Cette notion fut employée pour la première fois en 1920 par Alfred Marshall pour désigner une forme d'organisation industrielle observable en Angleterre (par exemple, les petites entreprises du secteur de la coutellerie à Sheffield). Le district marshallien est caractérisé par la proximité d'un grand nombre de petites entreprises participant à la production d'un même produit et donc spécialisées dans un segment de la production (Beccatini, 1989, 1990). Cette forme d'organisation industrielle diffère considérablement de celle de la grande entreprise, en pleine expansion à l'époque. Au lieu d'un commandement unique (une coordination administrative) présidant à la division technique du travail comme c'est le cas dans la grande entreprise, la coordination entre les petites entreprises était assurée non seulement par le marché (les entreprises étaient en concurrence les unes par rapport aux autres), mais également par la coopération et la réciprocité (les entreprises pouvaient procéder à des échanges de services et s'entraider).

Ce qui pouvait surprendre l'économiste de l'époque tient au fait que de petites unités de production pouvaient être aussi concurrentielles que les grandes, en dépit des économies d'échelle que ces dernières pouvaient réaliser. Alfred Marshall fournit une première explication en avançant l'hypothèse de la réalisation d'économies d'agglomération (d'économies d'échelle externes liées à la proximité) permettant l'abaissement

des coûts de production du produit<sup>2</sup>. De plus, ces zones de concentration et de spécialisation dans un secteur industriel sont baignées par ce que Marshall appelle « l'atmosphère industrielle », processus culturel qui favorise l'apprentissage et l'acquisition de compétences pour un métier (savoir-faire). Aujourd'hui, cette situation est qualifiée de « structure spatiale d'incubation d'activités » (Proulx, 1995, p. 138).

La conception marshallienne du district a été réactualisée par des chercheurs italiens (Bagnasco, 1977; Brusco, 1982; Garofoli, 1981, 1983; Trigilia, 1986; Becattini, 1989, 1990). La réactualisation fut opérée à partir d'une analyse de l'industrialisation de la « Troisième Italie » (l'Italie du Nord-Est et du Centre), où il y a abondance de petites entreprises et quasi-absence de grandes unités de production (développement en économie diffuse). Certains districts sont de formation ancienne et renvoient au rôle prépondérant joué par l'agriculture et surtout le métayage. Les familles élargies appuient le développement du secteur industriel en assurant une fonction de production permettant une accumulation de capital transférable en capital de démarrage. Bagnasco et Trigilia (1993) parlent de la gestion unitaire des ressources familiales qui misent sur une stratégie d'investissement au sein d'entreprises appartenant au réseau familial. En revanche, les districts plus récents, et notamment ceux qui se sont développés depuis les trente dernières années (dans l'après-guerre), l'ont été dans un contexte d'industrialisation diffuse. Cette forme d'industrialisation ne résulte pas du déplacement de la grande industrie ou de l'intervention de l'État (Lévesque, 1993).

L'expérience italienne constitue la référence principale pour ceux qui s'intéressent aux districts industriels (Piore et Sabel, 1989), toutefois, il existe des districts industriels dans pratiquement tous les pays, aussi bien dans de nouveaux secteurs que dans des secteurs traditionnels. Relevons entre autres la « Silicon Valley » en Californie, les districts espagnols en Navarre dans les secteurs de l'électronique ou de l'albâtre, sans oublier les districts allemands dans le Bade-Wurtemberg. Dans ce dernier cas, on insiste sur le fait que le district industriel n'est pas synonyme de zone à bas salaire (Semlinger, 1994; Streeck, 1992, p. 105 *sq.*). En somme, s'il est possible de proposer une définition convenant à l'ensemble des districts industriels, il n'en demeure pas moins que ces derniers sont aussi marqués par certains traits nationaux (p. ex. la qualification des travailleurs et le système des salaires).

---

2. Sa typologie était la suivante : les économies dérivant de la division du travail entre les entreprises, celles reliées au problème de l'échange de l'information, celles se référant à la formation et donc à l'accumulation de compétence et, enfin, celles connexes aux procédés innovateurs (Bellandi, 1989).

## 1.2. Définition

Un district industriel est une zone locale ou régionale abritant une concentration de plusieurs petites entreprises plus ou moins intégrées d'une même branche : la production de machinerie en amont, les produits et les activités de services nécessaires au processus de production en « montval » (contraction d'amont et aval), les réseaux de support à la commercialisation en aval. Les entreprises sont spécialisées dans une composante du même produit de sorte qu'il y a une division du travail entre les entreprises. De ce point de vue,

on peut décrire le district industriel comme un grand complexe productif où la coordination des différentes phases et le contrôle de la régularité de leur fonctionnement ne sont pas assujettis à des règles préétablies et à des mécanismes hiérarchiques, mais, au contraire, sont soumis à la fois au jeu automatique du marché et à un système de sanctions sociales infligées par la communauté (Beccatini, 1989, p. 263 *sq.*).

Les entreprises d'un district industriel entretiennent entre elles des relations de coopération basées sur l'appartenance à un même métier (culture professionnelle) et sur des règles généralement non écrites. Les produits du district visent autant le marché local qu'international. La marque de commerce du district est son produit régional spécifiquement reconnu.

Pour Becattini, le district industriel renvoie à une entité socioterritoriale caractérisée par la présence active d'une communauté de personnes et d'une population d'entreprises dans un espace géographique et historique donnée. Dans tous les cas, les institutions locales (municipalité, corporations, associations professionnelles, etc.) en liaison avec les institutions nationales peuvent contribuer grandement à la régulation des relations de coopération. Ce faisant, la flexibilité et l'intégration sont favorisées par la proximité géographique.

## 1.3. Caractéristiques

Le mode de fonctionnement du district s'articule autour du marché et de relations de coopération : le marché, au niveau de la demande et l'offre de biens ; la coopération (face à face) pour l'échange mutuel de services gratuits (relations non marchandes). Si le contact personnel, la confiance ou la relation de pouvoir entre les participants sont essentiels, il faut bien voir que les institutions locales sont aussi indispensables pour la régulation aussi bien d'une saine concurrence que de la coopération. En liaison avec le système institutionnel local, le système institutionnel national – les politiques de formation professionnelle par exemple – donne une couleur particulière au district industriel.

Dans le district industriel, on retrouve donc des institutions, des règles, des valeurs (éthique du travail, identité collective, coopération, etc.) associées à une structure sociale et économique reposant sur les PME, les TPE et les travailleurs industriels. La formation sociale est homogène au niveau du district, suffisamment homogène du point de vue des comportements culturels et des aspirations: il y a une forte mobilité sociale des travailleurs qui peuvent devenir entrepreneurs. Les affaires se font souvent entre membres de familles alliées ou entre des connaissances de longue date.

Les institutions locales, soit l'administration locale ou les autres organismes collectifs (associations professionnelles, écoles, centres de santé et de services sociaux, centres de recherche), apportent un soutien considérable au fonctionnement du district, entre autres par les services dits «réels» offerts aux entreprises que ces dernières ne pourraient s'offrir individuellement. Ainsi, en est-il des services d'information sur les marchés, sur les exportations, etc. Mentionnons également l'existence de réseaux formels et informels pour la formation de la main-d'œuvre des différents secteurs (présence d'écoles techniques) et de la formation interne aux entreprises.

L'atmosphère industrielle, quant à elle, est moins tangible que les institutions, mais tout aussi essentielle pour la coopération et l'innovation. Elle encourage les actions collectives et dissuade les opportunistes. Cette atmosphère provient de deux éléments essentiels pour l'innovation et la coopération: «la rapidité de circulation des informations qui empruntent des voies presque totalement informelles et un code de comportement relevant de la coutume, qui discipline l'activité de tous les opérateurs» (Brusco, 1994, p. 74). Cette atmosphère qui s'appuie aussi bien sur la proximité géographique que sur la spécialisation dans une même branche favorise l'innovation et le développement de nouvelles entreprises. En somme, l'atmosphère industrielle qui relève de la culture locale favorise l'échange d'idées et d'expériences concernant les entreprises et la branche.

Les entreprises d'un district se spécialisent donc dans une étape donnée du processus de production d'un même produit. Cependant, certaines se spécialiseront dans un des services nécessaires aux entreprises du district: design, recherche et développement, marketing, exportation, etc. La spécialisation permet aux petites entreprises de bénéficier d'avantages analogues à ceux dont jouissent généralement les grandes entreprises. Outre les bénéfices de la spécialisation, ces entreprises jouissent également d'économies d'échelle dans une étape donnée du processus, amélioration de la qualité, meilleure connaissance des marchés, des nouveaux produits, des nouveaux matériaux, etc. De plus, l'utilisation de

nouvelles technologies (p. ex. machines-outils programmables) permet le passage rapide d'un produit à un autre (Piore et Sabel, 1989, p. 49). De ce point de vue, le district se caractérise par l'innovation constante.

Il existe des conditions techniques pour la « mise en place d'un réseau local spécialisé à chaque stade de production ». En effet, « parmi les processus de production capables de définir et caractériser le développement économique d'un district, on retiendra ceux capables de satisfaire une demande finale variable et différenciée dans le temps et dans l'espace par opposition à une demande standardisée et constante » (Becattini, 1990, p. 41). Au départ, la production de ces entreprises pouvait ne répondre qu'aux besoins du marché local (domestique). Avec le temps, la production est devenue concurrentielle à l'échelle mondiale où le gros de sa production est écoulé. Le district industriel est aussi reconnu par son produit spécifique qui en fait sa marque de commerce.

Les entreprises entretiennent entre elles des relations de coopération tout en étant en situation de concurrence. D'une part, les entreprises s'efforcent de produire à meilleurs coûts en économisant les ressources et en misant sur les innovations susceptibles de perfectionner les processus de production et d'augmenter le rendement<sup>3</sup> (Julien, 1994).

D'autre part, la coopération permet de profiter au maximum des avantages de la proximité et de la spécialisation: prêts d'équipements, échanges de commandes et d'informations, rencontres pour discuter de la meilleure façon d'améliorer la production, etc.

La coopération peut être encore plus formelle de manière à créer de véritables économies d'échelle externes pour: *a*) l'achat de matières premières; *b*) la création d'un sous-système local de prix; *c*) la création d'un marché pour la vieille machinerie; *d*) l'accès au crédit par la présence d'une banque locale; *e*) la circulation de l'information relative au recrutement des employés et aux qualifications liées au marché local de l'emploi.

D'autres économies sont reliées au mode d'organisation en district: la diffusion des spécialités et du savoir-faire, le renouvellement des inventions et des innovations, le développement du commerce et des transports, les contacts étroits avec les fournisseurs et les acheteurs, le renouvellement de la capacité entrepreneuriale, etc.

---

3. Il est à noter que dans ces districts, chaque année des dizaines d'entreprises font faillite, étant incapables de suivre la concurrence malgré la coopération (Julien, 1994).



**Tableau 4.1.****Les systèmes localisés de production**

MODÈLES	DISTRICT INDUSTRIEL	SYSTÈME LOCALISÉ DE PRODUCTION ET D'INNOVATION	TECHNOPOLE
Logiques	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Concurrences/Émulation/Coopération</li> <li>• Coûts transactions (CT)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Territoriale et d'induction de l'innovation/CT</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Agglomération</li> <li>• CT</li> </ul>
Main-d'œuvre	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Souche artisanale</li> <li>• Souche ouvrière</li> <li>• Qualifications professionnelles</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Souche ouvrière</li> <li>• Vieux DI</li> <li>• Qualification professionnelle</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Souche universitaire</li> <li>• Qualification universitaire</li> </ul>
Secteur	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sectoriel</li> <li>• Vieux et nouveaux secteurs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plurisectoriel</li> <li>• Sectoriel</li> <li>• Vieux et nouveaux</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plurisectoriel</li> <li>• Nouveaux</li> </ul>
Production	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Flexibilité/Diversification</li> <li>• Complémentarité</li> <li>• Ensemblier</li> <li>• Innovation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Flexibilité/Diversification</li> <li>• Complémentarité</li> <li>• Ensemblier</li> <li>• Innovation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Flexibilité/Diversification</li> <li>• Autonomie</li> <li>• Innovation</li> </ul>
Types d'entreprises	<ul style="list-style-type: none"> <li>• TPE</li> <li>• PME et Grande Entreprise</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• PME</li> <li>• Grande Entreprise</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Filiales de multinationales</li> </ul>
Liens entre les entreprises	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sous-traitance</li> <li>• Réseautage flexible</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sous-traitance</li> <li>• Autonomie</li> <li>• Réseautage rigide</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Filiales</li> <li>• Alliances</li> </ul>
Rôle de l'État	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Régulation décentralisée/Importance des paliers régionaux et locaux</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Régulation décentralisée/Importance des paliers locaux</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rôle central du palier national</li> </ul>
Liens sociaux	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Importance des réseaux sociaux (famille, Église, syndicats)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Importance des réseaux personnels</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Importance des réseaux institutionnels universitaires</li> </ul>
Gouvernance	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Partagée au niveau local/Rôle central de centres de services</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Traditionnelle/ Fortement associée aux instances locales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pilotage par en haut: État et multinationales</li> </ul>
Exemples types	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Émilie-Romagne (Italie)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valence (Espagne)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sophia-Antipolis (France)</li> </ul>
Exemple de mixité	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La région Bade-Wurtemberg (Allemagne)</li> </ul>		

La concurrence telle qu'elle s'exerce sur le marché est le fait de relations anonymes et sans engagement. À l'inverse, la coopération est faite de relations personnalisées et suppose un engagement s'inscrivant dans la durée (Granovetter, 1994b). On comprendra que la coexistence de ces deux modes de coordination ne va pas de soi. Comment maintenir la coopération sans tuer la concurrence, aiguillon nécessaire pour innover? Comment être

concurrentiel sans faire disparaître la coopération? Outre l'atmosphère industrielle et la spécialisation dans une branche, les districts se caractérisent par des institutions régionales ou locales qui permettent d'équilibrer la coopération et la concurrence entre les entreprises. Cette régulation peut être assurée par des règles définies, comme c'est le cas en Allemagne, par les ordres professionnels pour éviter une réduction excessive des salaires et maintenir des standards de compétence (Streeck, 1992). Cela peut être l'engagement d'une municipalité pour assurer une mobilité des ressources ou encore faire respecter certaines normes de qualité. Dans d'autres cas, ce seront des comités d'arbitrage. Du point de vue de la régulation, ces institutions cherchent tantôt à encourager la concurrence pour que chacun se dépasse et innove, tantôt à encourager la coopération afin que l'on profite au maximum des avantages locaux pour conquérir des marchés externes. Ces institutions doivent également être capables de réguler les conflits lorsque ceux-ci échappent aux protagonistes (p. ex. les comités d'arbitrage).

## 2. Le système local de production et d'innovation

C'est à la lumière des districts industriels italiens que d'autres auteurs se sont penchés sur des phénomènes similaires dans leur pays (Courlet et Pecqueur, 1992; Aydalot, 1986; Maillat, 1993; Perrin, 1992, 1983; Saglio, 1989). De ce point de vue, la notion de système local de production découle de celle du district industriel. Par rapport à la notion de district industriel, celle de système local de production met en évidence aussi bien des ressemblances que des différences.

Le système local de production (SLP) de formation récente et ancienne permet de rendre compte du rôle des PME et de leur coopération dans un cadre territorial donné sans négliger les effets de proximité et le contexte socioculturel local. Il se distingue du district industriel entre autres par le fait que les entreprises ne sont pas nécessairement concentrées dans une seule branche ni spécialisées dans la production des composants d'un seul produit. De plus, dans le SLP, il peut s'agir des relations territorialisées sans doute entre PME, mais aussi entre grande entreprise et PME et même entre grandes entreprises. Dans un cas comme dans l'autre, on parlera de SPL dans la mesure où les relations entre les entreprises ne se réduisent pas à celles de la sous-traitance traditionnelle (Courlet et Soulage, 1994, p. 18). Par ailleurs, les entreprises du SLP se caractérisent également par leur grande flexibilité et leur capacité de répondre à une demande variable et différenciée dans le temps et l'espace.

## 2.1. Définition

Le système local de production est donc constitué d'un ensemble de PME en liaison ou non avec une ou plusieurs grandes entreprises situées dans un même espace de proximité (local ou sous-régional) autour d'un métier, voire de plusieurs métiers industriels. Il existe un réseau dense d'interdépendances entre les diverses entreprises appartenant au SLP. Les motifs pour rendre compte de la densité de ces relations «vont de la recherche d'une production spécialisée, qu'une seule entreprise n'est pas capable de réaliser, au développement d'économies d'échelles importantes» (Courlet et Soulage, 1994, p. 18). Par conséquent, les relations entre les entreprises relèveront principalement du marché dans le cas de la production spécialisée, principalement de la coopération dans le cas de la recherche d'économies d'échelle externes (p. ex. partenariat, *joint venture*, alliance stratégique, formes coopératives, etc.). Pour les biens et services sans oublier l'emploi, le SLP repose sur un système de régulation qui fait appel non seulement aux règles du marché, mais aussi à un code social, à des formes sociales (règles, valeurs, etc.). Comme dans le cas du district, les entreprises entretiennent des relations de coopération, mais à partir d'une forte appartenance à la région ou à la communauté locale. Cette coopération est basée sur des règles généralement non écrites, mais qui peuvent avoir une très grande force de conviction (Billette et Carrier, 1991). Enfin, comme pour le district industriel, le SLP est un «milieu innovateur» (Aydalet, 1986) où les divers intervenants se préoccupent non seulement des conditions intérieures, mais aussi des conditions extérieures nécessaires à la création d'entreprises et à l'adoption de l'innovation (Benko, 1992).

## 2.2. Origine des systèmes locaux de production

Dans certains pays, on retrouve une longue tradition de type artisanal qui a traversé l'époque fordiste et sur laquelle s'est fixé graduellement un processus d'industrialisation. Dans la plupart des pays, on retrouve des systèmes locaux de production récents dont la formation résulte d'une recherche de solution à la crise du modèle fordiste. Le système local de production s'inscrit alors dans un «processus de décentralisation territoriale de la production» (Garofoli, 1992, p. 77) ou ce que d'autres appellent la «désintégration verticale» (Leborgne et Lipietz, 1991). Il répond également à la recherche d'une main-d'œuvre ouverte à une forte implication au travail dans un contexte microsociale peu marqué par le fordisme (p. ex. la Beauce pour un système plus ancien et Bromont pour un système plus récent). Dans les systèmes plus récents, les capacités de qualification et d'innovation du milieu sont déterminantes alors que, dans les systèmes anciens, la grande polyvalence de la force de travail et notamment sa capacité à entreprendre jouent un rôle décisif. En somme, ce mode de

développement peut apparaître non seulement dans les zones rurales, mais « dans des zones connaissant un maillage urbain dense » (Courlet et Soulage, 1994, p. 19), mais dans un cas comme dans l'autre, il s'agit de systèmes productifs fortement encadrés dans la communauté de sorte que la réciprocité et la coopération peuvent compléter les échanges régulés par le marché. Cela suppose manifestement des institutions locales soucieuses du développement local.

### 2.3. Caractéristiques plus ou moins variables d'un système à l'autre

Pour rendre compte des systèmes locaux de production, deux directions peuvent être prises. Une première où l'attention est accordée plus au milieu qu'aux entreprises : les auteurs insistent alors sur les faits que le milieu préexiste à la naissance des entreprises et que les innovations sont en quelque sorte secrétées par le milieu ; d'où une « théorie du développement des milieux » plutôt qu'une « théorie de la localisation des entreprises » (Aydalot, 1986). Une seconde où l'attention est centrée sur l'organisation industrielle comme telle et notamment sur les stratégies de réponse à la crise du fordisme et donc sur la recherche de flexibilité et d'intégration, mais dans un cas comme dans l'autre, on insiste sur l'identité du milieu et sur les conventions qui constituent autant de normes plus ou moins explicites (Salais et Storper, 1993).

Dans cette visée, les systèmes locaux de production peuvent être caractérisés par : *a*) « un ensemble de réseaux de relations entre acteurs » qui constituent un « tissu industriel local » (Pecqueur, 1987, p. 370) ; *b*) la coexistence de la coopération et de la concurrence entre les entreprises d'une région ou d'une communauté locale ; *c*) un bassin de main-d'œuvre local ; *d*) la présence de formes sociales (règles et valeurs) dans la régulation aussi bien des marchés de biens et services que de celui de l'emploi (ces règles ou conventions peuvent être des règles d'appartenance, d'entraide économique et de relations industrielles – p. ex. des règles protégeant la production locale : soutien aux PME locales, achat local, réinvestissement local, priorité d'embauche de la main-d'œuvre locale, etc.) ; *e*) le soutien des institutions locales, communautaires et publiques non seulement pour les entreprises, mais également pour la redynamisation du milieu.

En somme, le système local de production se distingue du district industriel principalement par le fait que les entreprises sont présentes dans une diversité de branches et que le réseau peut inclure une ou plusieurs grandes entreprises.

L'intégration des entreprises dans le système local de production peut être plus ou moins serrée. À la limite du système local de production, on retrouverait la quasi-intégration verticale (Leborgne et Lipietz, 1988) dont les caractéristiques sont: « des relations stables entre fournisseurs et clients; une part importante du client dans le chiffre d'affaires du fournisseur; un champ de sous-traitance étendu de la conception et à la commercialisation; des formes non marchandes de relations interfirmes allant de la subordination au partenariat » (Leborgne et Lipietz, 1988, p. 100). Comme l'écrivent Billette, Carrier et Saglio (1991, p. 25-26), « la quasi-intégration verticale suppose aussi l'extension des relations non marchandes entre firmes: alliances stratégiques, transferts de technologies, programmes de recherche commune, *joint venture*, etc. ». Ce faisant,

la firme principale obtient à la fois les avantages de l'intégration verticale (faible coût de transactions, gestion à flux tendu, flexibilité de la politique globale) et ceux de la désintégration verticale (possibilité d'innovation chez les sous-traitants, imposition de normes sur la qualité, partage des risques en matière de recherche et développement et d'immobilisations).

Ainsi entendu, le système local de production passe nécessairement par la présence d'une firme principale alors que tel n'est généralement pas le cas pour le district industriel.

Enfin, le SLP est un milieu innovateur. Cependant, l'innovation est habituellement en continuité avec l'expérience acquise par le milieu (Courlet et Soulage, 1994, p. 23) ou encore, dans le cas des innovations radicales, reliée à des institutions tournées vers le milieu (p. ex. centre universitaire de recherche). D'où l'importance de la gouvernance pour traduire « toutes les formes de régulation qui ne sont ni marchandes ni étatiques ». En d'autres mots, « la gouvernance, c'est la société civile moins le marché » auquel on ajoute « la société politique locale, les notables, les municipalités » (Benko et Lipietz, 1992, p. 383).

### 3. Les technopoles et les parcs scientifiques

L'installation sur des aires urbanisées d'entreprises de hautes technologies, de centres et laboratoires de recherche avancée, d'instituts supérieurs de perfectionnement et de spécialisation porte différents noms: technopoles, parcs scientifiques, villes de la science, centres innovateurs, technopoles ou pôles de développement. Pour les fins de cette recherche, nous nous en tiendrons aux notions de technopoles et de parcs scientifiques.

### 3.1. Définition

Les technopoles ou parcs scientifiques sont des concentrations géographiques locales « d'entreprises innovantes, situées à proximité de centres de recherche et de formation scientifique, dans le but de former ensemble un microsysteme innovant » (Ruffieux, 1991, p. 375). Ce qui caractérise ce microsysteme innovant, ce sont moins les échanges marchands de produits entre les entreprises que les relations spécifiques recherche-industrie et notamment les rapports à la recherche locale. Comme ces entreprises se situent en amont du processus de production, les rapports de sous-traitance s'inscriront dans un espace économique national et même international. Les entreprises des technopoles ne sont pas tournées vers la production de masse de sorte que leur production est plutôt tournée vers le marché mondial de biens d'équipement ou de consommation et vers le marché national à travers les marchés publics (grands projets militaires et civils). Par conséquent, l'effet de proximité géographique s'exprimera par la constitution « d'un milieu humain homogène et continu allant de la recherche fondamentale à l'industrie » (Ruffieux, 1991, p. 375). On observera ainsi l'apparition d'un langage commun, de normes techniques communes et d'une éthique professionnelle commune, autant d'éléments favorisant un renforcement des relations recherche-industrie et la constitution d'un microsysteme innovant.

L'échange économique ne se réduit pas à un transfert puisqu'il ne s'agit pas d'établir des relations sur la base d'un produit aux caractéristiques données, mais entre deux (ou plusieurs) agents « innovants ». En somme, la technopole n'est pas un marché, mais un réseau de relations dont la conjugaison doit aboutir à produire de l'innovation. La technopole est le résultat de la séparation entre la recherche-innovation et le processus de production. « C'est aussi le développement de liens organiques entre la science et la production, par le développement d'une sphère technologique intermédiaire dans laquelle on fusionne les savoirs et logiques scientifiques avec ceux de nature industrielle » (Dunford, 1992, p. 243). Dans cette sphère technologique intermédiaire, on retrouve des centres de recherches souvent publics, des PME, des filiales de FMN et des sociétés de services. Les relations entre ces diverses entités sont caractérisées par l'interdépendance et la hiérarchie. L'intégration des innovations, de la technologie et des marchés dans des groupements technologiques peut conduire à la dépendance des technopoles des centres métropolitains (Gilly, 1987, p. 787-790).

Les technopoles sont des ensembles d'entreprises souvent en situation de sous-traitance (ou sont constituées de filiales de grandes entreprises) évoluant dans le secteur des hautes technologies. Les aires où se retrouve ce type d'organisation se différencient par la superficie, la volumétrie, l'extension, l'utilisation du sol, la densité de population, la distribution des

installations, les équipements collectifs ou le mode de gestion. Le territoire (aire urbanisée) est parfois plus circonscrit que le territoire du système local de production ou que celui du district industriel. Ce sont donc des unités territoriales socioéconomiques, des microsystèmes locaux relatifs aux industries de hautes technologies, mais qui s'appuient sur un tissu de relations spécifiques entre l'industrie et les activités d'enseignement et de recherche.

### 3.2. Origine des technopoles et parcs scientifiques

En Europe, la quasi-totalité des technopoles est apparue à la suite d'interventions massives de l'État, que ce soit de manière directe ou indirecte. Les administrations locales (dans la mesure où ces dernières peuvent négocier des accords directement avec la Communauté européenne) ont joué un rôle très souvent déterminant. Aux États-Unis, les deux cas les plus souvent cités, ceux de Silicon Valley et de la région de Boston (la route 128) (Saxenian, 1994), sont le fruit de phénomènes spontanés même si, au départ, le marché public a joué un rôle très important. Par ailleurs, Bernard Ruffieux suggère que, même dans le cas des réalisations volontaristes, les accidents historiques (et donc des phénomènes difficilement reproductibles) en expliquent l'évolution.

Ainsi, «un point commun à toutes les expériences, y compris les exemples américains, est la longueur du processus initial de démarrage» (Ruffieux, 1991, p. 377). En effet, le temps de maturation d'un parc scientifique ou d'une technopole est au moins de 15 ans ou 20 ans. L'attention doit se focaliser sur le terrain du transfert des technologies, de l'innovation, de l'animation et du maillage des territoires plutôt que sur des attentes à court terme d'emplois créés (OCDE, 1994).

Le parc doit atteindre un seuil critique pour devenir attrayant comme microsystème innovant. Comme ce seuil ne peut être atteint que par le simple déménagement des entreprises innovantes, il faut compter sur l'essaimage de PME innovantes. Or, cet essaimage ne se produit qu'à partir du moment où le milieu est relativement constitué comme un microsystème innovant. C'est l'histoire de la poule et de l'œuf. D'où l'importance des événements spontanés et accidentels qui ont permis le démarrage de la plupart des technopoles. En revanche, il faut aussi reconnaître que cette situation cache l'absence de politique d'animation efficace et la pauvreté des moyens dont on dispose pour le développement de technopoles.

Cela dit, dans la majorité des pays développés du monde, la création de parcs technologiques a été fulgurante depuis un quart de siècle. Il n'est pas excessif de parler de généralisation de l'adoption du modèle technopolitain, et ceci, dans une triple perspective; comme élément de

modernisation du système productif, comme facteur de développement régional, comme mise en place d'un nouveau type d'espace industriel. Ce rapide essor trouve sans doute sa justification dans les deux postulats implicites qui sous-tendent la création technopolitaine : d'une part, la technopole est considérée comme le moyen le plus approprié pour assurer les transferts de technologie entre l'université, la recherche et l'industrie, selon le modèle originel de la Silicon Valley américaine (Orange County); d'autre part, l'idée est généralement admise que la science et la technique combinées peuvent constituer une bonne base pour le développement régional, donc avoir une réelle fonction d'entraînement de l'économie locale grâce, en particulier, aux effets de diffusion dans l'espace géographique.

L'origine de certaines technopoles s'explique en grande partie par la tendance des pouvoirs publics à promouvoir la décentralisation et par la revalorisation du développement local. Ainsi, plusieurs technopoles ont été créées plus à partir d'une philosophie d'aménagement du territoire qu'à partir d'un projet de renforcement d'un potentiel productif. Ces technopoles sont alors une opération physique d'aménagement dont l'aboutissement est la commercialisation des surfaces proposées. Dans ce cas,

l'acteur public local ou régional dispose dans le champ de l'aménagement du territoire, d'une professionnalité et d'un savoir-faire établis. La synergie économique entre les acteurs est le plus souvent considérée comme un processus quasi mécanique dès que le site est en activité. En revanche, le champ de l'animation économique et *a fortiori* celui du management technologique territorialisé est complètement nouveau (Quéré, 1990, p. 22).

Cette stratégie oublie que la technopole ne repose pas sur la seule proximité d'entreprises innovantes, mais sur des relations spécifiques entre industrie et recherche.

### 3.3. Deux stratégies de développement

Comme on vient de l'entrevoir, les technopoles et les parcs scientifiques découlent d'un souci tantôt de continuité avec l'espace local, tantôt d'un mouvement de rupture pour s'adapter à une nouvelle économie en privilégiant les secteurs *high-tech*. Par conséquent, la notion de technopoles désigne des ensembles relativement hétérogènes puisqu'elle renvoie à différentes formes d'organisation industrielle. C'est pourquoi Longhi et Quéré (1991, p. 369) considèrent que «la terminologie technopole n'a que peu de sens en soi». Ces auteurs identifient trois types de systèmes localisés de production liés à la diffusion de l'innovation technologique.

En premier lieu, le district technologique qui se caractérise par la «prédominance du rôle de grandes firmes dans le système localisé de production et d'innovation» (Longhi et Quéré, 1991, p. 369). Le district



technologique repose sur un décalage quant aux conditions d'apparition des innovations technologiques et sur un déséquilibre quant aux conditions de réappropriation de l'innovation technologique au profit des grandes firmes qui jouent en quelque sorte le rôle de locomotive (firme leader ou encore firme coordonnatrice). Les districts technologiques sont constitués d'entreprises qui ont entre elles une grande densité d'échanges marchands (tout en maintenant des relations de coopération et de réciprocité comme on le retrouve dans tous les districts) alors que, dans les technopoles proprement dites, les relations entre entreprises sont moins des échanges marchands autour d'un produit que des relations autour de la recherche.

En deuxième lieu, les technopoles proprement dites peuvent être regroupées en deux types clairement identifiables : «les technopoles, simples opérations ponctuelles qualifiées de pépinières ou d'incubateurs, d'une part, les technopoles rattachées à une logique de parc d'activités, d'autre part» (Longhi et Quéré, 1991, p. 371). Dans le premier cas, les caractéristiques du contexte productif dans lequel les technopoles sont insérées rendent compte de l'efficacité de leur fonctionnement et leur donnent cohérence. Dans le deuxième cas, les technopoles rassemblent par agglomération des activités de recherche-développement de sorte qu'elles produisent une cohérence territoriale. En somme, il existerait deux types de parcs d'activités : un type qui fonctionne «selon une logique de réseau innovateur» et qui pourrait constituer des «districts technologiques»; un autre type qui ne constitue que «des agglomérations localisées d'activités productives» (Longhi et Quéré, 1991, p. 372). Si le premier type suppose une très forte synergie entre les entreprises, le second type laisse voir, à la limite, des activités localisées sans relation les unes avec les autres.

Deux stratégies d'implantation sont ainsi possibles. Dans un cas, la technopole est perçue comme outil pour une meilleure coordination des ressources territoriales existantes, un sous-système territorialisé. Le territoire local apparaît comme essentiel pour une meilleure affectation des ressources existantes et pour une meilleure réponse aux contraintes internationales des marchés. Dans le second cas, le territorial, sans être essentiel, apparaît comme un facteur contribuant à l'apparition de nouvelles compétences. Il s'agit alors d'inventer un territoire économique. Ces deux visions des technopoles et parcs scientifiques peuvent être considérées comme extrêmes parce que, dans bien des cas, nous sommes en présence d'un ensemble varié de situations intermédiaires se trouvant entre ces cas polarisés (Quéré, 1990).

Enfin, il ne faut pas oublier que «la stratégie technopole vise à constituer un réseau de transfert de technologies, par la création et l'accueil d'entreprises en faisant jouer des synergies entre le tissu des entreprises

innovantes et les atouts locaux en matière de recherche» (Fourcade, 1993, p. 118). C'est dire que la nature des rapports entre la recherche et l'industrie est déterminante pour le développement des entreprises de la technopole. Cette question est d'autant plus importante que «les produits de la recherche ne sont pas directement transférables à l'industrie» (Ruffieux, 1991, p. 374).

Les technopoles, surtout en Europe, ont généralement bénéficié de subventions pour les coûts d'installation, le soutien logistique général et spécifique (technique, économique, prise de brevets), les contacts avec des laboratoires de recherche et des entreprises extérieures, le soutien en capital-risque, etc. Aux États-Unis, les contrats de la Défense ont joué un rôle souvent déterminant, mais, selon les pays et les types de technopoles, il y a des différences nombreuses quant aux acteurs impliqués et aux mesures adoptées.

Enfin, la réussite des technopoles dépend étroitement de la transformation de l'espace en système. Cette transformation ne s'effectue pas seulement par la proximité, mais par la qualité des relations qu'entretiennent les différents acteurs. Ces relations sont de nature informelle ou contractuelle. Les relations informelles sont très fortes entre les centres de recherche et les industries, mais souvent on remarque que les cadres doivent être issus des universités ou centres de recherche locaux pour que ces relations soient effectives et nombreuses. Par exemple, c'est le cas à Grenoble, mais pas à Sophia-Antipolis où des «rencontres de fertilisation» assez formelles doivent être organisées. Quant aux relations contractuelles, elles dépendent de la taille des entreprises; seules les PME les plus importantes réussissent à s'insérer dans un réseau permanent de relations marchandes. Enfin, la production industrielle en série au sein des technopoles est difficile à régionaliser.

Certaines conditions sont susceptibles de contribuer à la réussite des technopoles ou parcs technologiques. Il s'agit entre autres de *a*) la poursuite d'un but commun (p. ex. le développement et la promotion de nouvelles entreprises dans un secteur donné); *b*) le potentiel de recherche et d'innovation (capacités diverses pour des transferts de technologies, la coopération entre les centres de recherche et les industries, l'encadrement de «thésards» travaillant sur des sujets nouveaux, le transfert technologique par les structures intermédiaires); *c*) le potentiel de formation; *d*) l'accessibilité du site au marché; *e*) l'équipement en télécommunications; *f*) la présence de grandes entreprises (dans le cadre de la stratégie d'internationalisation des grandes entreprises, la coopération avec des équipes extérieures pour acquérir une technologie peut être déterminante pour un site); *g*) la qualité de vie sur le territoire; *h*) des dispositions financières (facilités fiscales, accès au financement bancaire ou au capital de risque).

Ces conditions ne garantissent pas nécessairement le succès des technopoles. En effet, ces conditions doivent favoriser: 1) la communication, soit la capacité, entre autres, des acteurs locaux à se rencontrer et à échanger des idées, 2) le transfert de technologie, 3) la création d'entreprises et d'emplois, 4) le rayonnement à l'échelle mondiale des entreprises présentes dans le parc.

### 3.4. Caractéristiques

Les technopoles sont d'abord caractérisées par une concentration dans un espace géographique bien déterminé d'un nombre élevé d'entreprises innovantes et notamment des PME évoluant dans le domaine de la haute technologie. Selon l'OCDE, peuvent être considérés comme relevant de la haute technologie les secteurs dont la densité technologique (le ratio dépense de R-D/production) est supérieure à 4%. Selon Bernard Ruffieux (1991, p. 373), les secteurs de l'aéronautique (22,7%), de l'informatique (17,5%), du matériel électronique et composants (10,4%), de l'industrie pharmaceutique (8,7%), des instruments de précision (4,8%) et du matériel électrique (4,4%) répondent à cette définition. Les caractéristiques des secteurs de la haute technologie sont «une dynamique d'innovation profonde et permanente» et une dynamique fondée sur «une filiation scientifique directe» (Ruffieux, 1991, p. 373).

La deuxième caractéristique des technopoles est donnée par les relations entre l'industrie et la recherche scientifique. Dans ce cas, il s'agit de relations entre deux ou plusieurs agents en vue d'un produit qui n'existe pas encore. En effet, «les caractéristiques des produits échangés ne peuvent précéder la relation d'échange, mais au contraire, ces caractéristiques des produits sont le fruit de la relation elle-même, préalablement nouée entre agents» (Ruffieux, 1991, p. 374). Dès lors, la différence entre la firme et son environnement est moins évidente puisque les rapports ne sont pas médiatisés par le marché. Autrement dit, les relations entre les entreprises et les unités de recherche ne relèvent pas exclusivement de rapports marchands, mais également de rapports relevant de la coopération et de la réciprocité.

La troisième caractéristique est donnée par l'effet d'agglomération d'entreprises du secteur de la haute technologie et notamment par la création d'un microsystème innovant. Ainsi, à Sophia-Antipolis,

le fait que différents agents aient les mêmes problèmes productifs a contribué à créer une incitation suffisamment forte à la mise en place de coopérations locales, permettant de passer d'un ensemble de problèmes productifs individuels à un ensemble de problèmes collectifs pris en charge par un pool de compétences.

Cette synergie est rendue possible par le fait que les entreprises «s'inscrivent dans des processus de production de nature équivalente, et que l'objectif des processus d'apprentissages collectifs mis en place vise à créer des actifs spécifiques propres à résoudre les difficultés communes» (Longhi et Quéré, 1994, p. 210-211). Si l'objectif de création est la continuité avec l'espace local, cela se traduira par de nouvelles infrastructures et s'exprimera par la volonté de réaménager d'anciens locaux industriels ou administratifs. Il y aura une volonté de renforcer les partenariats entre les firmes et les PME et d'intégrer les nouvelles entreprises qui sont créées dans un réseau de collaboration plus large englobant les entreprises présentes régionalement. Il est un instrument de soutien économique et technique qui doit s'inscrire dans un réseau régional d'informations et d'innovations technologiques.

La quatrième caractéristique est la diversité des formes possibles des technopoles qui vont de l'incubateur au district technologique en passant par le parc technologique et le pôle d'excellence. Ainsi, la

conception prédominante dans le milieu allemand inscrit le parc technologique dans une large gamme de cas de figures différentes allant d'une stratégie de simple incubateur à partir des potentialités des écoles d'ingénieurs, des centres de recherche ou des universités (c'est par exemple le cas d'Achen ou de Berlin) jusqu'aux stratégies de coopération accrue avec des firmes débouchant sur des partenariats effectifs (Quéré, 1990, p. 27).

La technopole peut être aussi un outil de management technologique du territoire et de la mise en place d'un pôle d'excellence économique. Dans cette perspective, il peut faire appel aussi bien à des acteurs publics pour la coordination qu'à un management privé, mais dans un cas comme dans l'autre le partenariat et la multidisciplinarité sont nécessaires (personnes provenant des communes, des régions, des industries, des banques, des universités, des chambres de commerce). Dans un cas comme dans l'autre, les entreprises s'inscrivent dans un réseau serré d'échanges et de communication.

La lente maturation des technopoles peut être retenue comme cinquième caractéristique. En effet, un microsystème innovant dans le secteur de la haute technologie ne peut se constituer qu'après 15 à 20 ans d'efforts. De plus, même lorsque les interventions ont été nombreuses, des événements dits accidentels expliquent dans la plupart des cas le succès de ces parcs ou technopoles. Les attentes à court terme pour la création d'emplois doivent donc être modestes. S'il faut évaluer le progrès d'un parc technologique, c'est en termes de maillage susceptible de faire émerger des relations durables entre industries et recherche qu'il faut le faire.

## Conclusion

Toutes les approches examinées précédemment s'inscrivent dans une nouvelle vision du développement économique et à de nouvelles façons de l'induire. Une vision où l'on redécouvre l'importance de l'ancrage dans le territoire local et national : les entreprises qui réussissent sont rarement isolées. D'une part, la proximité d'entreprises en concurrence les pousse à innover et à se dépasser, à la différence de celles qui sont isolées ou trop protégées. D'autre part, la tendance des entreprises à se développer de façon relativement concentrée s'explique en grande partie par le fait que le milieu offre des conditions (des externalités) qui favorisent le développement de ces entreprises. Dans cette perspective, la plupart des approches examinées s'inscrivent dans un processus de construction sociale du marché. On y retrouve à la fois une concurrence relativement vive entre les entreprises produisant un même produit (relations horizontales), et des relations de coopération entre les fournisseurs, les clients, les industries connexes, les centres de services réels (relations verticales). Ces diverses approches mettent donc en évidence l'importance des milieux innovateurs.

Bien que la plupart des cas qui servent à illustrer ces approches se soient développés spontanément, voire « naturellement », il apparaît après coup que les conditions créées par les administrations locales et gouvernementales ont été importantes. Cependant, ces cas renvoient aux histoires spécifiques (à la fois techniques, institutionnelles et sociales) des régions, voire des nations (dans le cas des grappes) dans lesquelles ils se sont développés ou au contraire éteints. Dans cette perspective, il est impossible d'importer des formules toutes faites, mais ces expériences laissent bien voir comment influencer sur les conditions favorisant de telles émergences. Deux leçons peuvent être tirées de ces expériences. En premier lieu, les interventions efficaces sont celles qui ont été indirectes, celles qui ont porté sur le milieu ou sur les facteurs agissant sur le développement des entreprises (p. ex. recherche, formation, etc.). En deuxième lieu, les interventions n'ont généralement été efficaces que dans la perspective du long terme : dix à vingt ans. Il est évidemment très difficile pour des administrations locales et pour des gouvernements d'être aussi patients. Cependant, des exigences trop fortes pour le court terme peuvent avoir des effets négatifs pour le long terme. Cela ne veut pas dire qu'il ne faut pas se donner des objectifs pour le court et le moyen terme, mais ces objectifs ne doivent pas être mesurés seulement à partir du nombre d'emplois créés. Ils doivent plutôt porter sur la création ou le renforcement d'un milieu dit innovateur.

Un milieu novateur doit être défini de façon très large. Il se réfère à un territoire dont les acteurs génèrent un processus cognitif et institutionnel qui engendre un cadre, des institutions, un climat, une atmosphère ou une culture au dynamisme local, politique, culturel, écologique, technologique,

administratif et économique (Proulx, 1994). En ce sens, un milieu novateur est un créateur d'activités nouvelles à caractère économique possédant des dimensions spatiale, sociale, culturelle, environnementale, administrative et économique. Malgré cette définition très large, les auteurs reconnaissent que la qualité essentielle d'un milieu novateur concerne la production collective d'une véritable synergie territoriale. Donc il est impératif de créer des conditions matérielles et immatérielles (souvent les plus difficiles) pour le milieu qui veut être novateur, mais plus encore, c'est tout le processus collectif de collaboration interorganisationnelle sur une base volontaire qui doit être mis en place pour la transformation en milieu novateur. Cela suppose évidemment une stratégie.

Lorsqu'il est question de stratégies pour contrer les effets de la crise, on se réfère souvent au milieu et à sa réaction. Jean-Claude Perrin (1983), dans sa théorie de la dynamique locale, identifie trois processus de réaction face à la crise: la reproduction qui est plus un processus de continuité, où un état en engendre un autre; la bifurcation, qui est la plus stratégique, où l'on observe une rupture relative par rapport à la structure initiale (cela peut être l'introduction de technologies nouvelles ou l'apparition d'initiatives locales fortement innovatrices); et, en dernier lieu, la reconversion, qui se définit comme étant un processus d'adaptation à une situation nouvelle découlant d'un processus collectif d'apprentissage et se traduisant par la généralisation des comportements nouveaux. Cette dernière stratégie n'a pas de modèle type en raison de l'hétérogénéité des structures productives et de l'inégale qualité des acteurs institutionnels, privés et communautaires. Ces acteurs sont un élément déterminant dans la capacité d'un milieu à assurer la convergence des efforts et la circulation de l'information.

Dans tous systèmes locaux de production, plus spécifiquement ceux dont l'organisation industrielle est basée sur des petites unités de production caractérisées par leur flexibilité et la relation avec son environnement, la dimension spatiale est importante et elle s'est modifiée au fil des années. Pour Perrin, comme le rapporte Fischer (1994, p. 3), «la dimension spatiale prend alors "une épaisseur qualitative" nouvelle du fait de la transformation progressive de l'espace local en "milieu" et en "environnement" riches de leurs potentialités, des opportunités qu'ils offrent, des externalités qu'ils proposent aux entreprises pour les attirer et les retenir».

Soulignons en terminant quatre caractéristiques essentielles à la formulation de stratégies de développement local basées sur la flexibilité productive. La première concerne le rôle de l'innovation. La capacité de générer des innovations technologiques et productives compatibles avec la performance d'une filière économique (ou grappe) est la base du dynamisme industriel local. Ceci concerne d'ailleurs tous les secteurs, que ce

soit les secteurs dits de pointe, comme l'aérospatiale, ou des secteurs considérés comme plus traditionnels, comme le meuble ou la mode. Michael Porter (1985) a bien montré qu'il n'y a pas de secteurs traditionnels, mais plutôt des façons traditionnelles de produire. La deuxième caractéristique concerne la relation fluide et personnelle qui doit s'établir entre les acteurs socioéconomiques impliqués dans un espace productif local. Les études concernant les cas de reconversion régionale montrent que la réussite de ces espaces dépend de l'intensité et de la fluidité des relations directes entre les entreprises et les institutions impliquées. La troisième caractéristique concerne le poids des infrastructures et des équipements, y compris les équipements culturels et de loisir, en tant que facteurs de localisation des entreprises. Les villes et régions qui parviennent à offrir des environnements de qualité ont plus de chances d'attirer des entreprises de haute technologie susceptibles de structurer un réseau de sous-traitance fluide et dense. Quant à la quatrième caractéristique, elle concerne le rôle catalyseur du marché. Il est clair que le temps où la production était «poussée» par l'impulsion de l'exploitation des ressources naturelles ou par les fournisseurs de matières premières est révolu. Les espaces productifs de matières premières, soit ceux de produits naturels ou de premières transformations, sont d'ailleurs en déclin. Les systèmes productifs locaux performants et compétitifs sur le marché international se situent plutôt en aval qu'en amont et dans tous les cas leur réussite est déterminée par des commanditaires qui assurent la connexion avec le marché. Ce sont ces commanditaires qui assurent ce qui est appelé «le pilotage par l'aval». Ce rôle est d'ailleurs souvent assumé par l'État.

Enfin, il existe aussi des différences importantes entre les diverses approches. Les districts industriels, qui regroupent des PME évoluant dans des secteurs traditionnels ou nouveaux (les districts technologiques), se spécifient par le fait que les entreprises sont spécialisées dans des opérations différentes de production d'un même produit. Cette approche pourrait servir à repenser les rapports entre les entreprises évoluant dans un même secteur, tel le secteur de la mode-textiles. En revanche, la technopole peut regrouper des entreprises du secteur de la haute technologie qui n'ont pas de relations d'échange entre elles, mais qui peuvent trouver un avantage à la proximité en raison de besoins similaires ou semblables pour la de recherche. Le choix de l'une ou de l'autre de ces approches doit être fait en fonction d'une stratégie de développement local.







# PARTIE 2

## **L'économie sociale**

Le tremplin

d'une nouvelle perspective



# 5

## L'ÉCONOMIE SOCIALE ET L'INNOVATION

L'approche de la régulation,  
au cœur de la construction  
québécoise de l'économie  
sociale<sup>1</sup>

**Marie J. Bouchard et Benoît Lévesque**

L'économie sociale couvre un ensemble de réalités multiples et mouvantes et l'expression demeure polysémique (Lévesque et Mendell, 1999). L'idée que l'économie sociale est constituée d'« organisations » et d'« entreprises » collectives est toutefois aujourd'hui bien répandue au Québec: coopératives, mutuelles, organismes à but non lucratif avec activités économiques et, de plus en plus, des fondations lorsqu'elles ont une gouvernance

---

1. Ce texte est récent. Il a été d'abord publié comme cahiers de recherche (cahier du CRISES n° ET1103 et cahier de la Chaire de recherche du Canada en économie sociale, n° R-2010-04). Ce texte a également été publié sous le titre: « L'innovation et les transformations sociales: une approche théorique plurielle de l'économie sociale », dans D. Hiez et É. Lavillumière (dir.) (2013). *Vers une théorie de l'économie sociale et solidaire*, Bruxelles, Larcier, p. 113-144.

démocratique<sup>2</sup>, mais l'économie sociale concerne aussi le développement du territoire, comme on le voit dans le mouvement du développement local économique et communautaire (Fontan, Klein et Tremblay, 2005), du développement régional (Klein, 1989a). L'économie sociale désigne également des activités qui visent à expérimenter de nouveaux modèles de fonctionnement de l'économie, tels les fonds de travailleurs, les systèmes d'échanges locaux et les monnaies sociales, le commerce équitable, l'insertion par l'activité économique, la microfinance, la finance solidaire.

Ce texte ne vise pas à faire une synthèse de tout ce qui a été produit sur l'économie sociale québécoise, mais s'inspire d'une sélection d'ouvrages récents. Il prendra principalement appui sur l'approche développée par les chercheurs du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES), qui met l'accent sur la place et le rôle de l'économie sociale dans les innovations sociales qui peuvent mener, éventuellement, à des transformations sociales. Trois thématiques ont été suggérées pour aborder cette question dans le cadre global de l'élaboration d'un corpus théorique, à savoir les dimensions économique, politique et éthique de l'économie sociale, mais comme l'économie sociale a justement pour caractéristique d'établir des ponts entre ces trois dimensions, des recoupements entre les trois aspects sont inévitables. Puisque la dimension économique est centrale dans l'approche du CRISES, elle est en conséquence ici plus détaillée.

Dans une première section, nous présenterons l'approche du CRISES, qui prend ses sources dans trois courants théoriques, soit l'approche des mouvements sociaux, les théories institutionnalistes (notamment la théorie de la régulation et l'approche des conventions) et les théories des organisations. Ces courants sont réinterprétés et articulés entre eux afin de construire un objet et un terrain de recherche: les innovations et les transformations sociales. Deux éléments importants de l'approche sont présentés avec un peu plus de détails, soit les notions d'innovation sociale et de modèle de développement.

Dans une deuxième section, nous verrons que la définition de l'économie sociale découlant de cette approche tient à la fois de théoriciens «classiques», mais aussi des apports de chercheurs qui se sont intéressés à la nouvelle économie sociale (ou à l'économie solidaire). Nous exposerons la vision de l'économie sociale qui se dégage à l'aide des dimensions d'analyse du CRISES, soit les innovations sociales portées par l'économie sociale et sa place dans les modèles de développement. L'exemple du «modèle» québécois d'économie sociale sera brièvement décrit à l'aide de cette approche.

---

2. En ce sens, la définition courante de l'économie sociale au Québec diffère de celle qui couvre l'ensemble du secteur volontaire et sans but lucratif, comme on l'entend souvent dans les autres provinces canadiennes ou aux États-Unis.

Pour terminer, nous reviendrons sur quelques résultats que cette approche permet d'atteindre et qui mènent, entre autres, à repenser les rapports entre mouvements sociaux, institutions et organisations.

## 1. L'approche du CRISES

Fondé en 1985 par Paul R. Bélanger et Benoît Lévesque, le CRISES développe un programme de recherche qui tente de voir comment, en période de crise, une société se refait. Sans négliger les effets négatifs de la crise, l'hypothèse est que la société québécoise, comme la plupart des sociétés, traverse une période de mutations profondes, une période lourde en défis, mais fertile en innovations sociales, aussi bien dans le développement économique que dans le développement social et dans leur liaison réciproque que tend à réaliser l'économie sociale.

Les recherches menées par les membres du CRISES concernent principalement les expérimentations socioéconomiques qui ont pris naissance au cours des vingt ou trente dernières années. Ces innovations sociales se concrétisent dans de nouvelles formes organisationnelles et institutionnelles, de nouvelles façons de faire, de nouvelles pratiques sociales, de nouvelles combinaisons, de nouvelles approches et de nouveaux concepts, donnant lieu à des réalisations ou à des améliorations qui participent à des transformations sociales. Les recherches sont orientées non seulement vers ce qui se passe en amont (conditions d'émergence) et en aval (conditions de diffusion), mais aussi vers les processus d'innovation (création), les mises en rapport que cela suppose et leur configuration socioterritoriale.

Différentes approches théoriques sont mobilisées dans l'approche du CRISES. Sans tomber dans le bricolage, cet appareil conceptuel permet de préciser les notions d'innovations sociales et de modèle de développement et de qualifier les transformations du rôle de l'économie sociale.

### 1.1. Mouvements sociaux, organisations et institutions

Les innovations et les transformations sociales concernent deux types de relations constitutives de tout système social : 1) des relations de travail entre des acteurs associés dans la production d'un bien ou d'un service (dans la tradition de la sociologie du travail et des organisations); 2) des relations de services, des relations entre producteurs et consommateurs dans une activité à caractère instrumental (industrie-client) ou communicationnel et réflexif (p. ex. soins de santé-usagers) (Habermas, 1978; Offe, 1985a,

1985c; Gadrey, 1990, 1992, 1996)<sup>3</sup>. Cette analyse vaut autant pour l'organisation du travail dans les services collectifs et dans les entreprises que dans l'ensemble de l'économie. Chacun de ces systèmes se noue selon trois dimensions (ou niveaux): modes d'organisation, formes institutionnelles et rapports sociaux, mettant ainsi en relation trois niveaux d'analyse, soit les dimensions *macro* (structures sociales et régulation), *micro* (« agencéité » sociale, identité, logiques d'action) et *méso* (organisation, réseaux).

Le cadre théorique mobilise principalement trois ensembles d'approches: les approches sociologiques des mouvements sociaux (Touraine, 1969, 1978; Offe, 1985a; Melucci, 1989b), les approches économiques institutionnalistes (les régulationnistes Aglietta, 1976; Boyer, 1986a; Lipietz, 1979), et l'utilisation, dans les théories des organisations, de l'approche des conventions en économie (Favereau, 1994; Salais et Storper, 1993; Thévenot, 1994) et en sociologie (Boltanski et Thévenot, 1991; Boltanski et Chiapello, 1999). En mettant en relation ces trois ensembles théoriques, chacun d'entre eux est en quelque sorte redéfini, au moins partiellement, tout en conservant une pertinence en raison de l'autonomie de chacun des niveaux que représentent les mouvements sociaux, les institutions et l'organisation.

Les rapports sociaux renvoient aux classes sociales, aux mouvements sociaux et au projet de société. On y analyse les relations de pouvoir où les grands acteurs constitués interviennent pour manifester leurs intérêts conflictuels (mouvements de consommateurs, de travailleurs, etc.) en même temps qu'ils s'inscrivent dans des processus d'apprentissage et d'affrontements. Ils interviennent pour produire et inventer la société (Castel, 1995; Donzelot, 1984). La forme des rapports sociaux s'institutionnalise dans des régulations institutionnelles (règles du jeu pour les acteurs). Ces règles, à leur tour, commandent aussi la répartition et le statut des places respectives dans l'organisation qui constitue la troisième dimension, celle des modes de coordination (division du travail et rôle des consommateurs-clients) en vue des objectifs à atteindre, mais l'organisation n'est pas produite que par les institutions; elle est relativement autonome et sujette aux changements sous la pression de l'environnement externe ou des revendications des acteurs, changements qui sont susceptibles de s'institutionnaliser (Touraine, 1973; Parsons, 1971), car les compromis coordonnent des mondes diversifiés (Salais et Storper, 1993) et laissent une marge de jeu aux acteurs (Friedberg, 1993).

---

3. En ce qui concerne la notion de « rapport de consommation », voir le chapitre 1 du présent ouvrage. Cette notion de rapport de consommation est proche de celle de « rapports sociaux de services » (Gadrey, 1990, 1992), de coproduction des services de proximité par les producteurs et les usagers (Laville, 2005b), et de coconstruction des politiques publiques (Vaillancourt, 2009).

En période de crise, les régulations macrosociales (marché, État, conventions collectives) sont ébranlées, de sorte que l'espace pour les innovations et les expérimentations s'élargit. Selon cette hypothèse générale, les microsystèmes peuvent constituer des lieux d'intelligibilité des processus d'émergence de nouvelles régularités sociales. Les nouvelles régulations tirent leur origine aussi bien des rapports entre les grands acteurs sociaux que d'expérimentations locales se diffusant à l'échelle de la société. Il existe un effet de proximité qui favorise une dynamique collective susceptible de moduler ou de rejeter les formes dominantes et même de proposer des solutions institutionnelles innovatrices pour une entreprise, un centre de services ou un territoire donné (Gilly et Pecqueur, 1995). Les innovations surgissant en grappes (Schumpeter, Porter), elles peuvent former système et, à terme, caractériser de nouvelles trajectoires nationales de développement (Hollingsworth et Boyer, 1997; Strange, 1996; Crouch et Streeck, 1996). Les innovations (économiques et sociales) participent ainsi à la transition entre un modèle de développement et un autre (Lévesque, 2007a).

Ainsi, il faut dire que l'originalité des chercheurs du CRISES quant à la théorie de la régulation, c'est de l'avoir un peu sociologisée. L'approche des nouveaux mouvements sociaux permet d'enrichir la notion d'acteurs collectifs qui, désormais, ne se limitent plus au seul mouvement ouvrier ni aux syndicats. Ces derniers ne disparaissent pas, mais s'ajoutent plutôt à eux une pluralité d'acteurs collectifs et de mouvements, de même qu'une diversité de trajectoires où l'institutionnalisation ne signifie pas nécessairement la fin (la mort) du mouvement<sup>4</sup>. Cela permet également d'ajouter d'autres rapports sociaux au rapport de travail, d'où d'ailleurs le rapport de consommation et le rapport au territoire. L'approche institutionnaliste mène à examiner aussi les rapports avec les autres acteurs sociaux (État, syndicat, patronat, coalitions sociales, etc.). Pour les organisations, la mobilisation de la théorie des conventions devient très pertinente pour analyser les formes de gouvernance. L'individualité est ainsi abordée, mais en tenant compte des supports collectifs qui lui permettent de se manifester (Dubet, 2009). Enfin, il faut ajouter que la contribution de Lipietz (1989a) fut très inspirante, notamment pour la notion de paradigme sociétal et de modèle de développement.

Cette combinatoire d'approches permet de distinguer les innovations organisationnelles (concernant entre autres les modes de gestion et les modalités de coordination) des innovations institutionnelles touchant le système politique de gestion des conflits et de définition des règles,

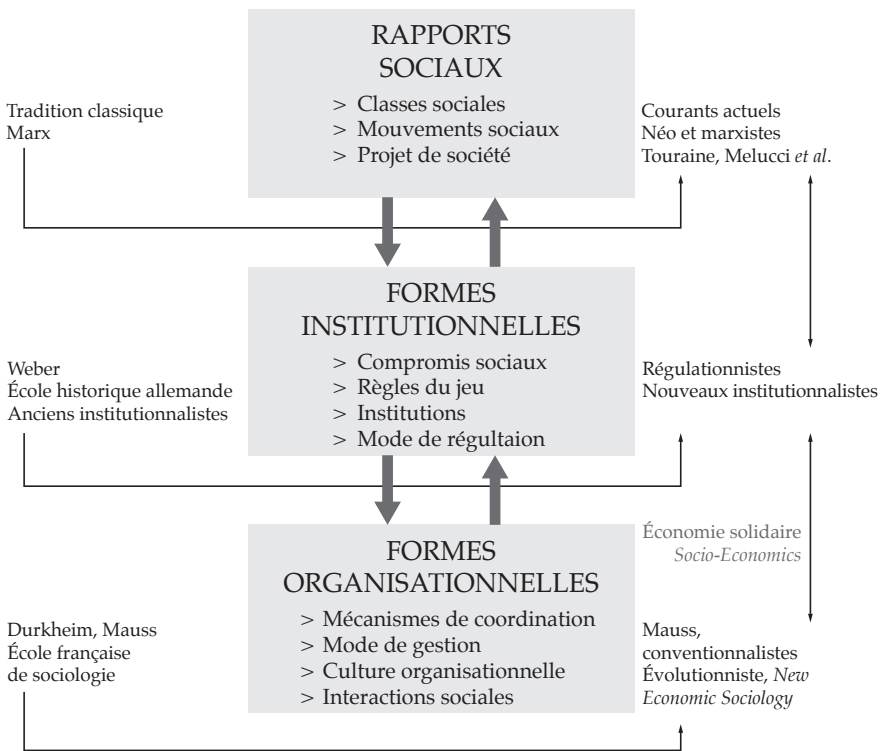
---

4. Ce point de vue est différent de celui de Touraine, aussi bien pour ce qui concerne la centralité de ces mouvements que pour la compréhension du processus d'institutionnalisation.

des droits et des responsabilités des acteurs (Bélangier et Lévesque, 1991b, 1994; Touraine, 1973). Le cadre conceptuel du CRISES hiérarchise ces trois ensembles théoriques dans un modèle logique où « les rapports sociaux entraînent des conflits dont la solution passe par des compromis institutionnalisés qui fournissent le cadre de fonctionnement des organisations » (Lévesque, 2009, p. 158). En retour, les organisations, par leurs pratiques et leurs relations avec les institutions, peuvent contribuer à formuler les normes qui les structurent (figure 5.1).

Figure 5.1.

### Le cadre théorique: diverses approches théoriques intégrées



Source: Lévesque, Bourque et Forgues (2001), inspiré de Bélangier et Lévesque (1991a).

## 1.2. Innovation sociale

Le concept d'innovation est au cœur de la dynamique économique, en tant que source d'accroissement de la productivité (Smith), en tant qu'origine de conséquences sur les rémunérations et l'emploi (Ricardo), voire des



crises qui rythment le développement des cycles économiques (Marx). Les nouvelles combinaisons (produits, procédés, débouchés, organisations) exécutées par les entrepreneurs génèrent un processus de « destruction créatrice » (Schumpeter) par des innovations radicales ou des innovations incrémentales. L'innovation fait donc partie de la théorie de l'économie capitaliste, depuis les classiques jusqu'à aujourd'hui (Le Bas, 2004). Dans la période contemporaine, l'« innovation continue » serait devenue la spécificité même du nouveau modèle en émergence (Cros, 2002). Les innovations seraient non seulement centrales dans le nouveau paradigme sociétal en émergence, mais aussi parties prenantes des grandes transformations en cours (Bellemare et Briand, 2004). Autrement dit, les innovations seraient devenues l'une des principales voies à partir desquelles les sociétés et leur économie se refont.

Le concept d'innovation a d'abord été appliqué au domaine de la science et de la technologie, puis à celui du développement économique, de la recherche et des politiques publiques, à travers principalement les notions de processus et de système d'innovation. Sous cet angle, toute innovation, y compris technologique, relève d'un processus social, mais la notion d'innovation sociale est également apparue sur le terrain du développement social et dans les interfaces du développement économique et du développement social. C'est sur ce terrain principalement qu'il sera question d'expérimentation sociale, d'innovation sociale, de nouvelle économie sociale et de développement communautaire (Lévesque, 2007a).

Les innovations sont portées par des individus et des groupes déviants, qui bifurquent des normes et des règles (Alter, 2000, 2002) ou qui visent à les transgresser (Fontan, 2007). L'innovation ne saurait toutefois être considérée comme résultant uniquement d'une action volontaire et rationnelle. Elle naît plutôt de la conjugaison des impasses structurelles et de l'action des mouvements sociaux. Il s'agit d'un phénomène qui relève à la fois de la globalité – en tant que construction sociale marquée par un contexte, des rapports sociaux et des idéologies – et de la manifestation du sujet, puisqu'il entraîne une prise de conscience et un désir de faire autrement (Comeau *et al.*, 2007). Les innovations sont l'occasion de l'expression identitaire et d'un *empowerment* des individus et des communautés. Les organismes de la société civile, notamment les associations et les gouvernances partenariales, favorisent l'émergence d'acteurs collectifs, « sujets de développement en même temps qu'affirmation identitaire » (Caillouette, 2006, cité dans Comeau *et al.*, 2006).

Pour se diffuser dans différents contextes et à travers le temps, les innovations sociales interpellent nécessairement le système institutionnel dans lequel elles émergent. L'environnement institutionnel peut être plus ou moins favorable ou craintif devant les nouvelles expérimentations, notamment en ce qu'elles remettent en question les retombées et la

performance de chacune des composantes du champ institutionnel (Hollingsworth, 2000). Par ailleurs, les organisations, par leurs pratiques et leurs relations avec les institutions, peuvent contribuer à formuler les normes qui les structurent (Hafsi et Thomas, 2005). L'innovation sociale renvoie donc également aux interactions, aux relations interorganisationnelles, par lesquelles de nouvelles normes institutionnelles peuvent émerger. Ceci peut générer un nouveau mode de gouvernance des organisations et des institutions en incluant la participation citoyenne et celle de groupes de la société civile. L'action collective se confronte à l'environnement institutionnel, mais, paradoxalement, elle contribue à construire des compromis sociaux et des dispositifs de régulation (Klein *et al.*, 2009, p. 4). Vis-à-vis du système institutionnel, l'innovation sociale a ainsi un statut ambigu, contestant, d'une part, l'ordre établi, mais permettant, d'autre part, une régulation des transformations en cours. L'innovation sociale peut donc agir comme une sorte de soupape des transformations du système institutionnel « et faire partie du jeu social comme bulle d'oxygène, en tant que régulatrice du système » (Cros, 2002, p. 223).

En résumé, le CRISES définit l'innovation sociale comme « une intervention initiée par des acteurs sociaux, pour répondre à une aspiration, subvenir à un besoin, apporter une solution ou profiter d'une opportunité d'action afin de modifier des relations sociales, de transformer un cadre d'action ou de proposer de nouvelles orientations culturelles ». L'innovation sociale est donc liée à l'idée de transformation sociale. On peut repérer au moins quatre types d'innovations sociales (encadré 5.1.), selon qu'elles concernent les rapports de production (participation des travailleurs), les rapports de consommation (participation des usagers), les rapports entre entreprises (coopération et concurrence, interdépendances non marchandes ou externalités) ou la configuration spatiale des rapports sociaux (gouvernance territoriale).

La contribution de la recherche peut être ici déterminante, puisque l'innovation sociale est « souvent le produit du bricolage social, d'un savoir fondé sur l'expérience, l'aboutissement de l'inattendu » alors que le savoir tacite y occupe beaucoup d'espace (Bouchard avec la collab. du GTIS, 1999, p. 10). Comme la plupart des innovations sociales ne se reconnaissent pas comme telles, une des premières fonctions de la recherche dans ce cas sera celle de leur identification et de leur reconnaissance (codification et formalisation). De plus, la recherche peut également contribuer au développement des innovations en intervenant aussi bien en amont qu'en aval. En amont, lorsqu'elle est mise à contribution pour identifier les besoins ou circonscrire les problèmes que rencontre une collectivité locale ou une organisation. En aval, lorsqu'elle s'efforce de modéliser les innovations, d'identifier leurs conditions de succès et de diffusion ou encore leurs modalités de transferts. Enfin, elles peuvent aussi intervenir directement

dans la production de l'innovation comme lorsqu'on utilise, par exemple, la théorie des districts industriels de Marshall pour mettre en place des agglomérations d'entreprises ou les théories pédagogiques de Paulo Freire pour créer des écoles alternatives.

### Encadré 5.1.

#### L'innovation sociale au CRISES

##### Définition de l'innovation sociale

Une intervention initiée par des acteurs sociaux, pour répondre à une aspiration, subvenir à un besoin, apporter une solution ou profiter d'une opportunité d'action afin de modifier des relations sociales, de transformer un cadre d'action ou de proposer de nouvelles orientations culturelles.

##### Types d'innovations sociales

*Rapports de production*: implication et participation des travailleurs, nouvelles formes d'OT, création d'entreprises autogérées, fonds de travailleurs, entreprises d'insertion.

*Rapports de consommation*: implication et participation des usagers, coproduction de services destinés aux personnes, coconstruction de nouveaux programmes et de nouvelles règles, consommation responsable, loisir et tourisme responsable.

*Rapports entre entreprises*: coopération et concurrence, interdépendances non marchandes (externalités), responsabilité sociale des entreprises.

*Configuration spatiale des rapports sociaux*: nouvelles formes de gouvernance, développement économique communautaire.

En conséquence, la méthodologie, pour l'étude des innovations sociales, repose principalement sur des études de cas et, au besoin, sur des enquêtes par sondage. L'étude des transformations sociales se fait par le biais d'analyses de politiques publiques et des acteurs sociaux (Boucher, 1994; Lévesque *et al.*, 2001; Jetté, 2008). Le cadre conceptuel du CRISES est traduit en grille pour la rédaction et l'analyse des cas d'entreprises manufacturières (Lapointe, 1993b) et d'économie sociale (Comeau, 1996). Le CRISES a ainsi produit de nombreuses études de cas, concernant des entreprises d'économie sociale, des organismes de développement économique local communautaire, des initiatives d'échanges locaux ou de commerce équitable. Plusieurs de ces travaux se sont déroulés dans un contexte de recherche partenariale, notamment dans le cadre de l'Alliance de recherche universités-communautés et du Réseau québécois de recherche partenariale en économie sociale (ARUC-RQRP-ES) (Sutton, 2007). Les travaux du CRISES ont aussi influencé la programmation des activités du Centre interdisciplinaire de recherche et d'information sur les entreprises collectives (CIRIEC-Canada), qui regroupe des centres de recherche avec des réseaux et entreprises d'économie sociale et d'économie publique, contribuant à construire, avec les groupes concernés, la vision actuelle de l'économie sociale québécoise.

### 1.3. Modèle de développement : régulation, coordination, gouvernance

Dans son acception la plus large, la notion de modèle de développement ne se limite ni au système de production et encore moins au modèle d'entreprise, mais inclut en plus le mode de régulation et les rapports sociaux (Bélanger et Lévesque, 1995; Bourque, 2000).

La dimension institutionnelle se révèle utile pour le repérage des nouveaux modes de régulation, car elle est le lieu des compromis institutionnalisés entre plusieurs ensembles d'acteurs: relations patronales-syndicales, relations interunités, relations unités-territoires, relations usagers-consommateurs. Elle permet aussi de repérer les rapports entre l'organisationnel et l'institutionnel, notamment les modes de gouvernance. La notion de gouvernance véhicule l'idée que des responsabilités qui étaient assumées par l'État sont progressivement livrées aux mains d'acteurs sociaux et, par conséquent, décentralisées. La gouvernance arbitre entre deux forces contradictoires, la demande d'autonomie venant des acteurs sociaux, d'une part, et le besoin d'une meilleure coordination entre les politiques qui traversent les frontières des ministères et des agences publiques, d'autre part. La gouvernance se compose de deux dimensions, la distribution du pouvoir et la motivation des acteurs (Hollingsworth et Boyer, 1997). Typiquement, la distribution du pouvoir varie entre le marché (qui distribue le pouvoir horizontalement) et la hiérarchie (qui organise le pouvoir de manière verticale et descendante). Les motivations des acteurs varient entre l'intérêt particulier et les obligations sociales. Un mode de gouvernance peut ne pas s'appliquer uniformément à toutes les situations, certaines exigeant un contrôle hiérarchique et d'autres une approche marchande. La notion de « régime de gouvernance » (Enjolras, 2008b) permet de rendre compte de la gouvernance de secteurs d'activité, de politiques sectorielles ou de territoires, pouvant être multiples au sein d'un même État-nation.

Quatre grandes formes de régulation rendent compte des tendances en cours (tableau 5.1). Sans entrer dans le détail, indiquons que la hiérarchie bureaucratique a été, depuis la Seconde Guerre mondiale, la forme dominante dans les entreprises privées ou publiques. Elle supposait la centralité de l'État, une uniformisation des biens et services publics, l'opposition des intérêts particuliers à l'intérêt général. Cette régulation dite hiérarchique (Williamson, 1994) ou fordiste (Aglietta, 1976) est actuellement en perte d'efficacité, aussi bien dans les entreprises que dans les services publics. La centralisation des décisions bloque les innovations dans tous les domaines: organisation du travail, conventions collectives, développement local, ajustements à la concurrence par la qualité.

**Tableau 5.1.****Les modes de régulation, de coordination et de gouvernance**

	HIÉRARCHIE BUREAUCRATIQUE	MARCHÉ	COMMUNAU- TARISME	PARTENARIAT
Gouvernance	Centralisée hiérarchique	Corporative marchande	Locale communautaire	Distribuée partenariale
Principe	Autorité	Opportunisme (exit)	Confiance	Délibération
Intérêt général	Biens publics Opposition entre intérêts particuliers et intérêt général. Uniformisation des intérêts particuliers	Biens privés Somme des intérêts particuliers	Biens solidaires Intérêt collectif	Pluralité des intérêts mutuels, collectifs et général Accord (non de la réduction) des intérêts particuliers
État	Interventionniste, régulateur, redistributeur, producteur	Minimal, libertés individuelles, défaillances de l'État	Communauté- providence	Partenaire, régulateur, redistributeur
Marché	<i>Défaillances de marché</i> (marché circonscriit, socialisé)	Autorégulation	Troc	Supériorité du marché pour coordination ; défaillances reconnues
Société civile	<i>Défaillances de la société civile</i> Le social : un coût et un débouché	Charité, bienveillance, philanthropie	Solidarité	L'association voit aux intérêts sociaux. Le social : un actif.
Relations interunités	Sous-traitance, contrat	Externalisation, impartition	Districts industriels	Réseaux, grappes Réseaux associatifs
Relations au territoire	Hiérarchie	Technopoles et dualisme	District communautaire	Démocratie locale Systèmes locaux d'innovation
Relations aux consommateurs- usagers	Dépendance, consommation passive	Nouvelle concurrence usager-client	Services locaux décentralisés Orientation client	Insertion dans le processus décisionnel Coproducton
Relations entre personnels et direction	Fordisme : syndicalisation et exclusion	Désyndicalisation	Liens individualisés et personnalisés	Syndicalisation et inclusion
Logique d'action organisationnelle	Bureaucratique	Marchande	Communautaire	Civique
Organisation du travail	Taylorisme et règles bureaucratiques	Renforcement du taylorisme	Requalification Polyvalence Qualité	Professionalité en équipe Flexibilité

Source : Bernier, Bouchard et Lévesque (2003), adapté de Lévesque, Bourque et Forgues (2001).

Le marché se présente souvent comme la seule option. Il correspond à la déréglementation et à la flexibilisation tous azimuts, dans l'entreprise ou dans les relations entre les autres composantes de la société. Il suppose la migration de certaines fonctions de l'État vers le secteur privé, la déréglementation, la flexibilisation et l'approche client. L'intérêt général correspond à la somme des intérêts particuliers. Ces nouveaux instruments posent notamment des défis aux principes d'universalité et d'accessibilité et à l'arbitrage entre objectifs contradictoires (Bernier, 2001). On aura reconnu le discours néolibéral et sa pratique que la mondialisation tend à imposer comme une fatalité.

Le communautarisme, qui a toujours existé, prend aujourd'hui un sens nouveau, car il représente une alternative aux relations marchandes ou bureaucratiques. Ces relations à la fois individualisées et personnalisées, souvent nourries d'une expérience commune, régulent aussi bien le lien d'emploi et les relations interentreprises que les interactions locales. L'implication des individus repose alors sur la confiance mutuelle inscrite dans des liens communautaires, confiance souvent enrichie d'une culture prônée par des leaders charismatiques. Cette forme de régulation est présentée par certains comme le modèle québécois de développement (Aktouf, Bédard et Chanlat, 1992).

Le partenariat constitue une autre voie d'expérimentation pour un nouveau mode de régulation. À la différence du communautarisme, il met en présence des acteurs qui ont des logiques d'action autonomes et différentes et qui, en même temps, recherchent des compatibilités pour la coopération. Ce faisant, il favorise la formation d'un capital intangible, voire d'un capital social constitué de savoirs (Deloncourt, 1993), de réseaux (Putnam, 1993, 1996) et de capacités de coopérer (Coleman, 1990). Par ailleurs, les tensions ne disparaissent pas pour autant, puisque les partenaires continuent d'être autonomes et que leurs rapports peuvent être hiérarchiques ou démocratiques, les logiques économiques et sociales, imbriquées ou subordonnées.

## 2. L'économie sociale au CRISES

L'approche du CRISES contribue au renouveau d'une compréhension désidéologisée de la théorie sur l'économie sociale au Québec (D'Amours, 2006). L'accent est mis sur le caractère ancré, formel et innovant de l'économie sociale, analysée comme des réponses sociales à des nécessités ou à des aspirations. Conscients que tous ne partagent pas cette approche, les chercheurs du CRISES se réfèrent d'abord à la définition de l'économie sociale que se sont donnée les acteurs et se dotent ensuite d'instruments théoriques pour en faire l'analyse. L'économie sociale est vue comme

s'insérant dans un processus historique plus large de démocratisation de l'économie et de la société. Dans la période contemporaine, elle offre une réponse aux enjeux soulevés par la mondialisation et la montée du néolibéralisme en devenant partie prenante d'une économie plurielle. Il s'agit d'une réponse innovante puisqu'elle repose sur de nouveaux agencements, de nouvelles propositions d'action, de nouvelles formes d'intervention, etc. (Lévesque, 2004; D'Amours, 2006).

## 2.1. Définition de l'économie sociale

Avant le début des années 1990, la notion d'économie sociale était relativement méconnue au Québec, principalement utilisée par les universitaires ayant été en contact avec les chercheurs européens des pays francophones et latins (Lévesque et Malo, 1992). En 1995, la Marche des femmes contre la pauvreté, puis le Sommet sur l'économie et l'emploi, organisé par le gouvernement du Québec en vue de définir «les grandes lignes d'un nouveau pacte social», ont contribué à la reconnaissance de l'économie sociale et à sa définition institutionnelle (encadré 5.2.). Elle comprend trois grandes dimensions. La première concerne ce qu'il faut entendre par «économie» (point de vue substantif, s'inspirant de Polanyi), soit «la production concrète de biens ou de services», et par «sociale», définie comme «l'amélioration de la qualité de vie et du bien-être de la population» et le «développement démocratique», la citoyenneté active. La deuxième dimension est constituée des principes éthiques (s'inspirant du Conseil wallon de l'économie sociale et de Jacques Defourny) dans un sens proche des principes coopératifs. La troisième dimension est donnée par les statuts juridiques des entreprises et organismes, soit ceux de coopératives, de mutuelles et d'associations. Cette définition s'inscrit dans la perspective d'une reconnaissance de l'économie sociale comme partenaire à part entière du développement économique et social. Même si des tensions existent toujours entre les différentes composantes de l'économie sociale – notamment quant au monopole de la représentation des diverses composantes –, il y a aussi une volonté de convergence, comme en témoigne *l'Appel pour une économie sociale et solidaire* (CIRIEC-Canada, 1998), exposée au Rendez-vous de l'économie sociale en 1998 et confirmée par la déclaration solennelle du Sommet de l'économie sociale et solidaire de 2006, déclaration acceptée à l'unanimité par toutes les composantes (Lévesque, 2007b).

L'approche de l'économie sociale du CRISES tient compte de la définition de l'économie sociale que se sont donnée les acteurs, celle-ci étant le fruit d'une reconnaissance mutuelle et politique du mouvement. Elle s'inspire aussi du courant européen de l'économie sociale, notamment l'apport de l'œuvre de Desroche (1976, 1983) ou de celle de Vienney (1980,

**Encadré 5.2.****Une définition institutionnelle de l'économie sociale au Québec****Économie sociale**

Le mot « économie » renvoie à la production concrète de biens ou de services ayant l'entreprise comme forme d'organisation et contribuant à une augmentation nette de la richesse collective.

Le mot « sociale » se réfère à la rentabilité sociale, et non purement économique, de ces activités.

Cette rentabilité s'évalue par la contribution au développement démocratique, par le soutien d'une citoyenneté active, par la promotion de valeurs et d'initiatives de prise en charge individuelle et collective. La rentabilité sociale contribue donc à l'amélioration de la qualité de vie et du bien-être de la population, notamment par l'offre d'un plus grand nombre de services. Tout comme pour le secteur public et le secteur privé traditionnel, cette rentabilité sociale peut aussi être évaluée en fonction du nombre d'emplois créés.

Pris dans son ensemble, le domaine de l'économie sociale regroupe l'ensemble des activités et des organismes, issus de l'entrepreneuriat collectif, qui s'ordonnent autour des principes et règles de fonctionnement suivants :

- l'entreprise d'économie sociale a pour finalité de servir ses membres ou la collectivité plutôt que de simplement engendrer des profits et viser le rendement financier ;
- elle a une autonomie de gestion par rapport à l'État ;
- elle intègre dans ses statuts et ses façons de faire un processus de décision démocratique impliquant les usagers et les usagères ;
- elle défend la primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition de ses surplus et revenus ;
- elle fonde ses activités sur les principes de la participation, de la prise en charge et de la responsabilité individuelle et collective.

Source : Chantier sur l'économie et l'emploi (1996).

1994) et de ceux qui ont continué de s'en inspirer (Defourny et Monzon Campos, 1992; Demoustier, 2001; Draperi, 2007), ainsi que des travaux sur l'économie solidaire en France (Perret et Roustang, 1993; Eme et Laville, 1994; Laville, 1994b; Gardin, 2004) tout en ne réfutant pas l'apport de l'approche européenne de l'entreprise sociale (Defourny, 1991; Nyssens, 2006; Spear et Bidet, 2005; Borzaga et Defourny, 2001)<sup>5</sup>. Une définition « située » de l'économie sociale au Québec se fonde ainsi sur :

5. L'influence des approches anglo-saxonnes du *nonprofit* (Ben-Ner et Van Hoomissen, 1991; Anheier et Ben-Ner, 2000; Hansmann, 1980; James, 1983; Salamon et Anheier, 1998; Weisbrod, 1977; etc.) se fait beaucoup moins sentir au Québec. Par ailleurs, la notion d'« entrepreneur social » est de plus en plus souvent utilisée pour rendre compte d'initiatives individuelles dans le domaine de la prévention de la santé, de l'intégration des personnes atteintes de déficiences intellectuelles, etc.



des statuts juridiques de coopérative, mutuelle et association (Desroche, 1983), ainsi que par des valeurs de services aux membres et à la collectivité (Defourny, 1991), par des règles liant une activité économique et une association de personnes (Vienney, 1980) et par l'hybridation des divers principes économiques que sont le marché, la redistribution et la réciprocité (Eme et Laville, 1994). (D'Amours, 2006.)

Sur le plan théorique, la définition se fonde sur les trois dimensions que sont les acteurs en liaison avec les mouvements sociaux, les formes institutionnelles, dont le statut juridique, les formes organisationnelles, comme le propose, entre autres, l'approche des conventions. Sur le plan «macro», il devient également possible de définir le «secteur» de l'économie sociale à partir des mêmes dimensions, mais à une échelle plus large où l'on retrouve les acteurs sociaux, les compromis, la coconstruction des politiques, le système d'innovation, les formes organisationnelles, le régime de gouvernance, la coproduction des services. Ceci permet de qualifier la place de l'économie sociale dans le modèle de développement, qui peut être résiduelle dans le modèle fordiste-providentialiste, tirée vers l'informel dans le modèle néolibéral ou encore être reconnue comme composante à part entière dans le modèle partenarial (nous y reviendrons plus loin).

Cette définition est très proche de celle de Claude Vienney, mais elle fait appel à une notion d'acteur approfondie par l'approche des mouvements sociaux (Touraine, Melucci). Ainsi, les acteurs ne se limitent pas à la seule recherche de leur intérêt, mais ils peuvent aussi être orientés axiologiquement (Enjolras, Laville). La dimension institutionnelle ne se réduit pas au statut juridique, mais aussi aux rapports avec les autres acteurs de la société. L'analyse des formes organisationnelles et la prise en charge de diverses logiques permettent d'inclure les valeurs dans les formes de coordination.

Ce cadre peut servir à l'analyse des innovations sociales dans l'économie sociale et de son rôle dans les transformations du modèle de développement dans d'autres pays (au moins ceux de l'OCDE), comme il a été montré dans l'ouvrage du CIRIEC sur les services sociaux d'intérêt général (Enjolras, 2008b).

## 2.2. Économie sociale et innovations sociales

L'économie sociale, telle que vue à partir des dimensions d'analyse du CRISES, constitue un terrain privilégié pour l'expérimentation, l'innovation et les transformations sociales. Dans cette visée, l'économie sociale se présente moins comme une alternative globale à l'économie capitaliste ou à l'économie planifiée et davantage comme un espace d'expérimentations qui peut, si ces expériences se généralisent, amender le capitalisme et l'espace public dans la direction d'une plus grande démocratisation. Se

référant à l'idée que l'économie n'est pas une fin en soi, mais est encastree dans la société (Granovetter, 1985), qu'elle est un processus institué (Polanyi, 1957), nous pouvons concevoir que l'économie sociale est une nouvelle manière de relier la sphère économique à la sphère sociale. Les innovations sociales portées par l'économie sociale sont donc qualifiées, normativement, par leur visée de transformation sociale: nouveaux rapports sociaux en matière de travail, de conditions de vie et de développement du territoire (les trois axes du CRISES). C'est en se penchant sur les dimensions historiques, sociologiques et politiques du projet de l'économie sociale qu'on peut voir son rôle – ou, à tout le moins, ses vellétés – dans les transformations sociales.

### Encadré 5.3.

#### L'économie sociale suivant les dimensions d'analyse du CRISES

##### **Mouvements sociaux**

Nouveaux rapports de production, de consommation dans les services collectifs et de gouvernance du territoire.

##### **Dimensions institutionnelles**

Statuts juridiques, règles, valeurs, rapports avec les autres acteurs de la société.

##### **Dimensions organisationnelles**

Formes et logiques organisationnelles, coproduction des services, valeurs.

##### **Macro**

« Secteur », acteurs collectifs, compromis, coconstruction des politiques, système d'innovation, régime de gouvernance, etc.

##### **Place de l'ÉS dans le modèle de développement**

Résiduelle (fordiste-providentialiste); tirée vers l'informel (néolibérale); composante reconnue (partenariale).

Le croisement des définitions de l'économie sociale et de l'économie solidaire permet de qualifier, du moins du point de vue théorique, les innovations portées par l'économie sociale (Lévesque, 2006). La définition de C. Vienney (1980, 1994) fournit un cadre pour l'analyse des types d'acteurs, des types d'activités et des règles de fonctionnement des entreprises d'économie sociale vues comme la combinaison d'un groupement de personnes et d'une entreprise réciproquement liés par un double rapport d'activité et de sociétariat. Cette vision de l'économie sociale est fortement orientée par la coopérative comme type idéal, ou l'économie sociale « marchande » (Monzon Campos et Chaves, 2007; Monzon Campos et Barea, 1991). Suivant cette définition, l'économie sociale peut être un vecteur important des différents types d'innovation développés par Schumpeter (1912,

1939). L'économie sociale élargit la gamme de produits et services vers les segments utiles, mais non couverts par le marché ou par l'État (nouveaux produits ou services). Elle offre de nouvelles opportunités à des acteurs exclus ou relativement dominés (nouveaux débouchés). Elle stimule une nouvelle sorte d'entrepreneuriat social ou collectif (nouvelles organisations). Elle contribue à instituer de nouvelles normes et règles, notamment sur le plan des pratiques intra- et interorganisationnelles de coopération (nouveaux procédés).

L'approche de l'économie solidaire (Eme et Laville, 1994) met en lumière le rôle stratégique de l'impulsion réciprocaire (et donc l'importance des ressources non marchandes et non monétaires), notamment pour l'émergence des services de proximité. Cette vision est influencée par ses objets que sont les associations œuvrant dans des activités à dominante non marchande (ou de développement social). On identifie ici une innovation « générique » ou transversale aux différents secteurs, soit « la construction conjointe de l'offre et de la demande par les professionnels et les usagers<sup>6</sup> », ce qui suppose la constitution de mini-espaces publics et laisse entrevoir une dimension politique souvent occultée en ce qui concerne les innovations sociales. Enfin, s'appuyant principalement sur Polanyi (1983 [1944]), l'approche montre que la nouvelle économie sociale repose sur une conception élargie de l'économie et du politique (Dacheux, 2003; Laville, 1994b). La mobilisation d'une grande diversité de ressources (marchandes, non marchandes et non monétaires) permet de parler d'hybridation et donc d'économie plurielle, alors que la participation citoyenne fonde en quelque sorte l'idée d'une économie solidaire. Ces approches théoriques mettent bien en lumière la spécificité institutionnelle de ces initiatives de la société civile et comment ces dernières constituent une matrice favorable à l'innovation sociale. Comme les termes de « *mixed economy of social welfare* » ou de « *pluralism welfare* » le laissent supposer, ce type d'organisation occupe un espace intermédiaire entre l'individu et l'État tout en s'inscrivant dans une régulation concernant aussi bien le marché, la société civile et le domestique (Evers et Laville, 2004, p. 15). Sous cet angle, la « nouvelle économie sociale » participerait à la constitution d'un « nouveau régime de gouvernance de l'intérêt général » où seraient mobilisés de façon inédite l'État et ses agences, le marché à travers les entreprises et la société civile à travers, entre autres, les associations volontaires (Enjolras, 2008b). Il en résulte notamment une typologie originale des initiatives d'économie sociale qui

---

6. Cette expression a été proposée initialement par Eme et Laville (1994) puis reprise depuis par de nombreux chercheurs, notamment pour l'étude des services de proximité. La construction conjointe des services par les usagers et les professionnels avait été relevée également par Bélanger et Lévesque (1986) : il apparaissait que les services aux personnes dans les cliniques populaires de santé étaient définis à la fois par le rapport de travail et par le rapport de consommation.

se fonde, d'une part, sur le type de dynamique à l'émergence de l'organisation, comme réponse à des besoins urgents ou comme réponse à des aspirations et, d'autre part, sur le type d'activité, selon qu'il est à dominante marchande ou à dominante non marchande (Lévesque, 2004) (tableau 5.2.).

**Tableau 5.2.**

### La typologie des initiatives d'économie sociale

BESOINS/OPPORTUNITÉS RELATION AU MARCHÉ	BESOINS LIÉS À DES ASPIRATIONS	BESOINS LIÉS À DES NÉCESSITÉS URGENTES
Dominante marchande (développement économique)	Coopératives de travailleurs	Entreprises d'insertion
Dominante non marchande (développement social)	Centre de la petite enfance	Cuisines collectives

Source: Lévesque (2004).

En somme, les chercheurs du CRISES sont généralement à l'aise avec la construction théorique de l'économie solidaire, mais le sont moins avec une posture normative qui privilégie une forme ou un segment en particulier, ou qui juge que les statuts juridiques n'ont pas d'importance. Ainsi, *L'Appel en faveur d'une économie plus solidaire* signé par 70 personnes en 1998, à l'instigation du CIRIEC-Canada (1998), dit vouloir « contribuer à l'édification d'une économie solidaire par un soutien éclairé et critique au développement de l'économie sociale » (p. 4). L'économie solidaire n'est donc pas un sous-ensemble de l'économie sociale, mais bien une forme d'inscription de l'économie sociale dans un modèle de développement, qui peut être néolibéral ou solidaire. Ainsi,

[p]our que l'économie sociale devienne solidaire, il importe que les pratiques qui s'en réclament correspondent dans les faits aux valeurs et aux règles énoncées. [...] De ce point de vue, le caractère solidaire de l'économie sociale est en grande partie tributaire du modèle de développement que ses pratiques et ses orientations favorisent (p. 2).

Une telle posture permet de mettre en lumière le potentiel de l'économie sociale, mais aussi de voir que celui-ci n'est pas toujours entièrement réalisé.

## 2.3. Économie sociale et modèles de développement

Comme nous l'avons vu, l'étude des innovations sociales et des transformations sociales suppose leur mise en perspective par rapport à un paradigme de société ou à un modèle de développement. Les vagues ou grappes d'émergence de l'économie sociale correspondent à des réactions et à

des propositions face aux transformations du capitalisme. Des demandes et des aspirations non satisfaites témoignent des limites d'un modèle de développement et génèrent sa remise en question. L'approche du CRISES permet de concevoir l'économie sociale à la fois sous l'angle de la critique de l'économie capitaliste et de ses institutions et sous celui de la proposition d'alternatives qui réconcilient l'économique, le social et le politique. L'économie sociale est vue comme un témoin et un révélateur des tensions qui s'exercent sur le modèle de développement (Bouchard, 2007; Lévesque, 2007a, 2007b).

On note ainsi que, dans les sociétés industrielles, les vagues d'émergence de l'économie sociale sont corrélées aux périodes de crises du capitalisme (Lévesque et Petitclerc, 2008). Ces crises expriment une incompatibilité entre la dynamique du développement économique (ou le régime d'accumulation) et les formes institutionnelles et sociales qui avaient assuré le succès du mode de croissance antérieur (Delorme et André, 1983). Comme on l'a vu de la « crise » amorcée au tournant des années 1970, celle-ci se manifeste en phases (Lipietz, 1989a), la crise culturelle précédant la crise du travail, elle-même devançant la crise de l'emploi et du providentialisme (notamment la remise en question de son autonomie et de la démocratisation), suivie de la crise des finances publiques.

Vues comme la capacité à envisager d'autres options que la reproduction, les innovations sociales portées par l'économie sociale tiennent notamment dans la propension à repenser les institutions, en particulier lorsque celles-ci sont incapables de répondre aux nouvelles demandes (Lévesque et Vaillancourt, 1998). Les mouvements sociaux appelant à un changement social se situent souvent en amont de l'innovation sociale (Zald, 2004), qui passe successivement de la contestation à la revendication, puis au partenariat (Bélanger et Lévesque, 1992c; Bélanger, Boucher et Lévesque, 1994). L'économie sociale, tout en étant fille des mouvements sociaux, s'en dissocie néanmoins avec le temps (Chanial, 2003; Gislain et Deblock, 1989; Vienney, 1980). Se posant comme « solution » et comme « alternative », son rôle oscille entre celui de pallier les failles de l'économie et des institutions et celui de participer à les réorienter (Shrage et Fontan, 2000).

Le positionnement de l'économie sociale a connu différentes configurations suivant les époques. Quatre configurations successives peuvent être caractérisées (Lévesque, 2007b; Lévesque et Petitclerc, 2008), chacune dépeignant un rapport plus ou moins contestataire ou complémentaire vis-à-vis de l'économie dominante (voir à ce sujet le chapitre 8 du présent ouvrage). Les travaux du CRISES ont principalement porté sur la « nouvelle économie sociale », soit celle qui émerge à partir des années 1960-1970, sans négliger un secteur touché par des transformations importantes, celui des caisses Desjardins. La crise qui s'amorce avec les années 1970 est vue

comme une crise structurelle du fordisme. On assiste à une rupture du couple État-marché qui avait soutenu la croissance au cours de la période antérieure des Trente Glorieuses. L'économie sociale contribue, dans ce contexte, à formuler une « solution » qui passe par une réarticulation État-marché-société civile au sein d'une économie plurielle en émergence (Eme, Laville, Favreau et Vaillancourt, 1996, cités dans Lévesque, Bourque et Forgues, 2001)<sup>7</sup>. Alors que le couple État-marché témoigne d'une opposition conceptuelle claire entre intérêt individuel et intérêt général, le trio État-marché-société civile appelle une construction plus complexe, une « nouvelle figure du compromis » (Thévenot, 1994), combinant les intérêts individuel, collectif et général (tableau 5.1).

Dans ce contexte, des changements s'imposent dans le mode de gouvernance de l'État et des entreprises d'économie sociale. Sous l'influence de l'exigence de participation de la société civile à la gouvernance publique et d'ouverture de l'État à la participation citoyenne (Côté et Lévesque, 2009), le partenariat caractérise certaines expériences québécoises et semble vouloir s'instaurer à l'encontre de l'option qui cherche à s'imposer par la voie néolibérale. La gouvernance partenariale fait appel à une nouvelle économie mixte (et donc plurielle) qui implique les entreprises et les administrations publiques, le secteur privé et l'économie sociale. Ce mode de gouvernance renvoie à de nouveaux rapports à l'échelle inter-organisationnelle (la gouvernance en réseau) et géo-institutionnelle (la gouvernance territoriale).

Dans le modèle partenarial, l'État est subsidiaire, de type facilitateur<sup>8</sup>. L'économie sociale s'y développe avec le soutien des pouvoirs publics, mais dans une optique de démocratisation du travail et des services (Vaillancourt et Laville, 1998), voire du pilotage même du développement. Le partenariat, vu comme type idéal, se décline en plusieurs dimensions, soit la coproduction des services par les travailleurs et les usagers, la coopération inter-organisationnelle (public, privé, économie sociale) et la coconstruction des politiques publiques par les destinataires et les pouvoirs institués. Ce modèle laisse aussi davantage de place à la démocratie sociale, directe et délibérative, par la concertation des acteurs sociaux, la décentralisation, la promotion de l'organisation apprenante et l'entreprise réseau, ainsi que l'*empowerment* des collectivités.

7. Cette analyse repose sur une conception de l'économie substantive (Polanyi, 1983 [1944]), composée non seulement d'activités marchandes, mais également non marchandes, comme dans le cas de la redistribution, et non monétaires, relevant de la réciprocité.

8. Voir entre autres, les congrès du CIRIEC international: *Économie sociale et économie publique: les nouvelles formes de coopération à l'ère de la mondialisation* (à Montréal en 2000). *Le renouveau des politiques de bien-être et d'intérêt général. Institutions publiques, marchés réglementés, économie sociale* (à Naples en 2002).

Toutefois, ce modèle est menacé par les pressions exercées en direction d'un modèle néolibéral soutenu par la défense d'intérêts individuels et corporatistes (Bélangier et Lévesque, 2001). Cette situation, tout en représentant une « menace » aux partenariats institués existants, pourrait aussi favoriser la recherche et la mobilisation en vue de nouvelles perspectives. On le voit, entre autres, avec la création d'une coalition formée d'universitaires, de personnalités du monde syndical et de médias dédiés aux réflexions sur l'économie et l'environnement, et leur appel à participation à un Chantier pour une social-démocratie renouvelée, une réflexion et un programme de travail portant sur l'état et l'avenir de la démocratie au Québec<sup>9</sup>. La récente crise financière mène aussi à repenser l'économie, comme en témoigne la création du Réseau pour un changement de logique économique (réseau CLE) auquel participe entre autres le Chantier de l'économie sociale<sup>10</sup>.

#### 2.4. « Modèle » québécois d'économie sociale

Le Québec se caractérise par une forte présence de l'économie sociale. Ainsi, 70 % de la population francophone du Québec est membre d'une coopérative, ce qui correspond au plus haut taux au Canada (ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation – MDEIE, 2007; Lévesque, 2011). Par rapport au Canada, le Québec est la province où les coopératives et les associations sont les plus présentes : avec 23,6 % de la population canadienne, on y retrouve 39 % des coopératives, et 29 % des organismes à but non lucratif (OBNL). Fait à noter, le Québec est la province canadienne où le montant moyen de dons annuels et où le taux de bénévolat sont les plus faibles (Hall *et al.*, 2004), mais où les organismes bénévoles et sans but lucratif tirent 60 % de leurs revenus des gouvernements (à l'opposé, les OSBL, en Alberta, n'en tirent que 33 % de leurs revenus) (Hall *et al.*, 2004). Le Québec se démarque aussi par le soutien de l'État et de partenaires comme les syndicats et les institutions financières. Les liens entre l'économie sociale et le syndicalisme sont d'ailleurs

9. Voir <<http://www.chantiersocialdemocratie.org>>. Comme le fait remarquer l'un des signataires du texte de référence de la coalition, Michel Doré (2009), cette démarche n'est pas sans lien avec d'autres groupes de réflexion créés en Europe et dont la Fondation européenne d'études progressistes est un bon exemple.

10. Le réseau CLE est un « regroupement panquébécois d'organismes et d'individus qui vise à promouvoir une approche économique au service de la société et de ses communautés, en particulier au Québec. Ce faisant, le CLE met de l'avant une vision du développement qui prend explicitement en compte les enjeux sociaux, culturels, territoriaux et environnementaux dans les processus décisionnels économiques. Ainsi, le CLE souligne les objectifs pluriels de l'économie, entre autres l'importance, aux côtés des secteurs privé et public, d'un secteur associatif fort assurant la production des biens et des services pour le bien-être des individus et des collectivités ». Voir <<http://www.economieautrement.org>>.

très anciens (en particulier avec la Confédération des syndicats nationaux [CSN], mais aussi avec la Fédération des travailleurs du Québec [FTQ] à travers le développement local et l'emploi). Les fonds de travailleurs (Fonds de solidarité-FTQ et Fondation-CSN) ont confirmé leur appui à l'économie sociale à de nombreuses occasions : entre autres en signant *l'Appel pour une économie sociale et solidaire* en 1998, en participant à une ARUC en économie sociale, en étant membres du réseau de la finance solidaire. Enfin, l'une des particularités du Québec réside dans sa tradition de concertation (sommets socioéconomiques, tables de concertation locales ou sectorielles) et dans l'existence de nombreuses instances de soutien technique et financier au développement appuyées par des politiques publiques. Ce qui témoigne de différences importantes avec les États-Unis et les autres provinces canadiennes.

Les composantes de l'économie sociale sont donc très importantes au Québec, notamment par la place qu'elles occupent dans la structure économique et par le rôle qu'elles jouent dans le projet de société. Elles sont historiquement liées à l'identité québécoise, au développement du territoire, à la modernisation de l'économie et de l'État québécois. Depuis le milieu des années 1990, l'économie sociale connaît une forte reconnaissance publique. Il s'agit d'un « tournant historique » (Lévesque, 2007b), puisque les coopératives, les mutuelles et les associations ayant des activités économiques se reconnaissent comme parentes. Elles développent de nouveaux outils de développement, notamment par le financement et le soutien aux entreprises et, ensemble, elles obtiennent une reconnaissance publique sans précédent.

Cette configuration constitue un « système d'innovation » en économie sociale (figure 5.2). Au centre du système, on trouve une gouvernance nationale relativement autonome, mais reconnue et soutenue par l'État (Chantier de l'économie sociale et Conseil québécois de la coopération et de la mutualité). Un réseau d'institutions intermédiaires constituées en gouvernances locales ou sectorielles accompagnant le développement (fédérations et regroupements sectoriels, coopératives de développement régional, pôles régionaux d'économie sociale, corporations de développement local économique communautaire, société d'aide au développement des collectivités, groupes de ressources techniques en habitation, etc.), le financement dédié (Association communautaire d'emprunt de Montréal, Caisse d'économie solidaire, Réseau d'investissement social du Québec, Fiducie du Chantier de l'économie sociale, Fonds de solidarité-FTQ, Fondation-CSN, Fonds québécois d'habitation communautaire, etc.<sup>11</sup>), la formation de la main-d'œuvre (Comité sectoriel de main-d'œuvre en économie sociale et action communautaire, formations universitaires

---

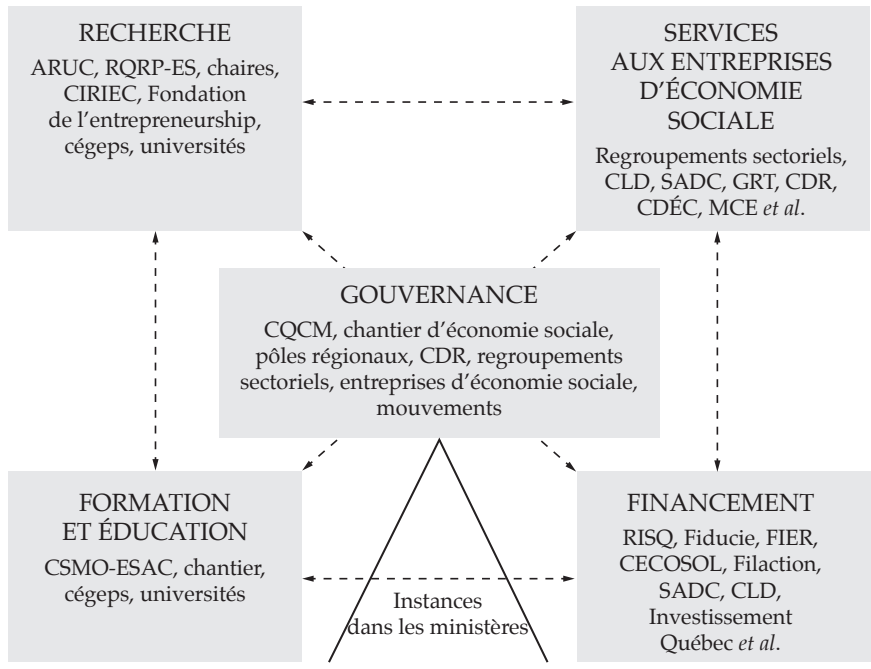
11. Récemment réunis dans le réseau de la finance solidaire et socialement responsable.



pour étudiants réguliers et pour cadres en exercice, etc.) et la recherche, production et diffusion des connaissances (p. ex. Alliances de recherche universités-communautés).

**Figure 5.2.**

### Le système québécois d'innovation d'économie sociale



Source: B. Lévesque, Alliance de recherche universités-communautés en économie sociale.

Comme toute autre organisation, l'espace social qui constitue l'organisation d'économie sociale résulte de tensions entre des comportements innovateurs et des comportements conservateurs (Bouchiki, 1998). Il y a aussi différentes phases du « cycle de vie » des innovations sociales (nouveau, diffusion, maturité, déclin), l'institutionnalisation, la banalisation, voire la privatisation marquant la fin du mouvement. Or, dans le cas d'une innovation sociale, l'institutionnalisation peut aussi signifier la consécration de son succès dans la mesure où elle permet une diffusion de ses apports dans la société (Bouchard, 2006; Bouchard, Lévesque et St-Pierre, 2008). Ainsi, dans un pays où l'État-providence est établi et ouvert à la reconnaissance de l'économie sociale – comme l'a été, dans une large

mesure, le Québec des trente dernières années –, l'institutionnalisation peut même être souhaitée par certains acteurs plutôt qu'être vue comme une récupération.

Nous avons ainsi pu repérer au Québec différentes trajectoires d'institutionnalisation qui montrent qu'elle ne signifie pas toujours la fin (la mort) du mouvement social. Une première forme, l'institutionnalisation négociée, est celle qu'a connue une partie des organismes communautaires engagés dans des modes alternatifs de production de services sociaux et de santé et dans la promotion des droits de personnes marginalisées. La reconnaissance publique tient compte non seulement de la spécificité des méthodes – souvent transversales et globales –, mais aussi de l'autonomie des groupes constitués sur une base volontaire (Jetté, 2008). Ainsi, les programmes les concernant ne peuvent remettre en question la définition ou l'orientation de leur mission. Celle-ci est en effet une condition même de leur performance puisqu'elle permet de détecter rapidement de nouvelles demandes ou de nouvelles aspirations sociales, de même que de penser des initiatives qui croisent les approches (plutôt que des politiques en silos). C'est, par exemple, le cas des organismes sans but lucratif d'habitation destinés à des personnes vivant des problèmes particuliers (vieillesse et perte d'autonomie, santé mentale, criminalisation, etc.).

Une autre trajectoire, l'institutionnalisation flexible, permet la généralisation d'une innovation à une échelle plus large, mais en tenant compte de la diversité des demandes et de l'adaptation des formules à des contextes particuliers. On facilite ainsi l'accès à des ressources d'accompagnement et de soutien au développement qui, tout en étant « le bras » de politiques publiques (souvent plus d'une, d'ailleurs). Ces organismes (OSBL ou coopératives) sont orientés par des instances locales de gouvernance multipartite qui intègrent des usagers, des travailleurs et d'autres acteurs tels que les syndicats, les employeurs, les coopératives financières, etc. Il existe une variété de groupes au Québec qui, émanant à l'origine de la société civile, se sont vu confier des mandats de développement local et régional, de développement sectoriel ou de financement du développement.

Enfin, la phase de maturité d'une innovation peut exiger un retour vers l'innovation (Vézina, 2003; Malo et Vézina, 2004). Ainsi, les meilleures pratiques d'un mouvement sont sujettes à une certaine standardisation durant la phase de leur diffusion, celle-ci s'accroît durant la phase d'imitation, au risque d'une trop grande simplification, en particulier lorsqu'elle est adoptée par des concurrents non alternatifs qui la banalisent ou qui la dénaturent. L'organisation peut se trouver en rupture avec le mouvement qui l'a créée, mais elle peut aussi investir de nouvelles innovations qui se combinent avec celles qui ont été standardisées ou qui refocalisent les activités vers les besoins et aspirations émergents, mais non comblés. C'est le

cas, par exemple, de la Caisse d'économie solidaire qui, tout en partageant les standards de la grande institution financière qu'est le Mouvement Desjardins, développe des produits financiers alternatifs (verts ou socialement responsables) et apporte son soutien à de nouvelles initiatives dans les quartiers défavorisés (les systèmes d'échanges de proximité «*accorderies*» en sont un bon exemple).

En somme, si l'on peut parler d'un «*modèle québécois*» d'économie sociale, ce n'est pas dans le sens d'un modèle idéal ou normatif, mais bien dans le sens d'un ensemble de caractéristiques qui lui donnent une configuration relativement originale et légitime, même si les éléments identifiés pris un à un peuvent être présents dans la plupart des pays membres de l'OCDE. Dans cette visée, nous pouvons identifier au moins cinq éléments qui confèrent une certaine originalité à cette configuration: 1) la reconnaissance par tous les acteurs sociaux de la nouvelle économie sociale pour son potentiel de création d'emplois et de développement local; 2) l'adoption d'une stratégie de développement relativement cohérente au moins pour certains secteurs, stratégie qui allie aide gouvernementale de nature financière et technique avec le maintien de l'autonomie de ces entreprises et organisations; 3) l'importance de regroupements sectoriels et d'une gouvernance locale; 4) le refus d'un modèle dual au profit d'une économie sociale faisant partie de plein droit de l'ensemble de l'économie et des services collectifs; 5) une diversité de formes d'institutionnalisation, à partir d'expériences dites pilotes (Lévesque et Ninacs, 1997).

## Conclusion

L'économie sociale est une réalité complexe qui, par son essence même, appelle à une conceptualisation multi- ou transdisciplinaire. Le cadre conceptuel sur lequel repose le programme de recherche du CRISES prend forme à partir de trois volets ou groupes de théories, soit la théorie des mouvements sociaux et les théories institutionnalistes en économie et en sociologie, notamment les approches françaises de la régulation et des conventions. Ce qui permet d'amender chacune de ces théories à la lumière des deux autres, en outre de les réinterpréter dans le contexte d'une société nord-américaine pluraliste. Certes, il s'agit d'une méthode audacieuse, mais elle permet de ne pas rester enfermé dans une seule école et, surtout, de construire un terrain de recherche.

Les travaux du CRISES portent sur les innovations sociales et les transformations sociales et analysent l'économie sociale sous cet angle. On dit que, «*lorsqu'on a un marteau dans les mains, on voit des clous partout*». Bien entendu, toute l'économie sociale n'est pas toujours innovante.

Certains effets des innovations ne se feront voir qu'à long terme. Enfin, les innovations sociales sont potentiellement réversibles, ne transformant pas toujours durablement les rapports sociaux. Ceci dit, l'approche du CRISES fournit un cadre cohérent pour parler d'économie sociale au moins sur trois plans, soit celui de la définition de l'économie sociale, celui des rapports entre mouvements sociaux et institutions, et celui des rapports entre institutions et organisations.

En premier lieu, comme chercheurs, nous ne nous sommes pas donné le devoir de faire la promotion d'une vision ou d'une autre de l'économie sociale. Le CRISES a adopté une définition désidéologisée de l'économie sociale, permettant de mettre en lumière son potentiel, mais aussi de voir que celui-ci ne s'est pas entièrement réalisé. Tout en reconnaissant la définition institutionnelle de l'économie sociale que se sont donnée les acteurs, une définition plus théorique fondée sur les dimensions d'analyse du CRISES prend en compte les besoins, mais aussi les aspirations et les valeurs des acteurs sociaux (individuels et collectifs), les dimensions institutionnelles et les dimensions organisationnelles des entreprises et du secteur de l'économie sociale, ainsi que leur inscription dans une régulation d'ensemble, soit un « modèle » de développement. Ceci permet de voir différentes configurations et de qualifier les trajectoires de différentes générations successives d'économie sociale, jusqu'à une relative convergence durant la période contemporaine. Ainsi, les secteurs coopératifs sont passés de l'antiétatisme à la participation, au nationalisme puis au mouvement coopératif pluriel et à la reconnaissance de l'économie sociale. Les groupes communautaires, pour leur part, sont passés de la contestation-revendication à l'autogestion puis à la concertation-partenariat et au développement local (Comeau *et al.*, 2001; Gagnon, 2005; Favreau, 2008; Jetté, 2008). Ensemble, les innovations portées par l'économie sociale contribuent à l'émergence d'une nouvelle configuration des rapports État-marché-société civile et, plus largement encore, d'un nouveau modèle de développement. Même s'il existe toujours des tensions, l'économie sociale contribue, dans ce contexte, à formuler une proposition crédible et durable de participation au sein d'une économie plurielle qui se définit dans la mixité des formes de propriété, la pluralité des ressources mobilisées et des logiques d'action (Eme *et al.*, 1996).

En deuxième lieu, les travaux du CRISES montrent que les rapports entre les mouvements sociaux et les institutions ne sont pas unidirectionnels. Ainsi, les expérimentations réussies et leur diffusion confirment la légitimité des problématiques sociales et la reconnaissance d'acteurs issus de la société civile et orientés vers l'intérêt général. Le passage de l'expérimentation à la diffusion des innovations sociales passe par leur reconnaissance institutionnelle. Celle-ci comporte certes des risques de standardisation et de dénaturation, mais il existe différentes trajectoires

d'institutionnalisation qui ne signifient pas toujours le déclin de l'idéal associatif véhiculé par le mouvement social. L'économie sociale au Québec, qui connaît un degré d'institutionnalisation relativement élevé (surtout si on le compare au reste du Canada et aux États-Unis), présente ainsi différentes formes d'institutionnalisation (négociée, flexible, refocalisée), qui résultent de processus de lutte, de négociation et de compromis entre les parties prenantes, et dont certaines sont favorables à des expériences pilotes (Lévesque et Ninacs, 1997). Ce qui signifie aussi que les innovations sont porteuses de changements à différents degrés. On voit ainsi de l'expérience québécoise que les innovations apportées par l'économie sociale se produisent à la marge du système de protection sociale et de santé, produisant des grappes de changements incrémentaux, sans toutefois remettre en cause complètement le système. Quelques innovations représentent toutefois des changements radicaux, plus génériques, comme la transversalité des pratiques économiques et sociales (en opposition aux politiques en silos), la concertation et le partenariat (en opposition à la hiérarchie ou au laisser-faire).

Enfin, en troisième lieu, les travaux du CRISES ont mobilisé la notion de gouvernance afin de qualifier les rapports plus proches observés entre les organisations et les institutions. Les transformations du capitalisme ont provoqué de nouvelles demandes de prise en charge du développement à l'échelle locale ou sectorielle. Des instances de gouvernance ont émergé et établi des ponts entre les entreprises et les communautés locales, et entre les organismes de développement économique et ceux du développement social. De telles initiatives ont mené progressivement à la coconstruction de politiques publiques. Ainsi, la configuration partenariale ne se commande pas, mais les acteurs découvrent la gouvernance comme l'un des mécanismes par lesquels elle se construit. La notion de gouvernance reste sans doute à redéfinir, notamment en termes de rapports entre coordination et régulation (Bouchard, 2005a, 2005b), dans un contexte où les organisations font de plus en plus de « gouvernements », c'est-à-dire qu'elles prennent de plus en plus part à la définition des règles, à la formulation des politiques publiques, à leur mise en œuvre et à la définition des cadres pour leur évaluation (Bouchard, 2010). La performance et le succès des organisations ne sont ainsi pas liés uniquement au contrôle, mais aussi à la capacité de définir un projet dans une perspective stratégique.

Le programme du CRISES doit certainement se poursuivre, notamment par le suivi longitudinal des innovations recensées, mais il doit aussi enrichir sa problématique pour prendre en compte le nouveau contexte marqué par des crises multiples : crise économique, qui suit une crise bancaire et qui provoque une crise financière des États ; crise politique, avec la perte de confiance dans la démocratie représentative ; crise sociale, avec la croissance des inégalités, la fragmentation de mouvements

sociaux et le possible retour des communautés; et crise environnementale, qui suppose de repenser le mode de production et le mode de consommation. Ce contexte marque bien la pertinence de penser une économie et une démocratie plurielles, mais il présente de nouvelles contraintes en même temps que de nouvelles opportunités pour l'économie sociale. Ainsi, le cycle d'innovations amorcé au tournant des années 1970-1980 arrivant à maturité, la recherche devra se pencher sur les nouveaux types d'innovations, les nouvelles valeurs, la nouvelle régulation ou le nouveau paradigme sociétal qui se mettent en place.

# 6

## LES ENTREPRISES D'ÉCONOMIE SOCIALE PLUS PORTEUSES D'INNOVATIONS SOCIALES QUE LES AUTRES<sup>1</sup> ?

**Benoît Lévesque**

L'innovation sociale et l'économie sociale sont deux termes désignant des réalités qui ont des liens étroits, mais non exclusifs et donc des réalités qu'il ne faut pas confondre. Dans ce texte, nous voulons montrer d'une part que l'économie sociale est par définition innovatrice puisqu'elle tente habituellement de répondre à des aspirations ou à des besoins non satisfaits par le marché ou l'État et, d'autre part, que le « nouveau capitalisme » fait aussi appel aux innovations sociales pour relever le défi d'une concurrence exacerbée par la libéralisation des marchés et pour tirer pleinement profit du potentiel des nouvelles technologies (Boltansky et Chapiello, 1999).

- 
1. Ce texte a d'abord été l'objet d'une communication présentée au Colloque du CQRS au Congrès de l'ACFAS du 16 mai 2001, sous le thème : « Le développement social au rythme de l'innovation ». Il a été publié en 2004 dans les actes de ce colloque, *Le développement social au rythme de l'innovation*, Québec, Presses de l'Université du Québec et FQRSC, p. 51-72. Nous ne l'avons que très légèrement modifié.

Sous cet angle, les entreprises capitalistes sont sociales du point de vue tant des inputs que des outputs comme le révèlent la sociologie économique et les approches hétérodoxes de l'économie (Lévesque, Bourque et Forgues, 2001). Toutefois, si les entreprises capitalistes font appel aux innovations sociales, elles ne reconnaissent leur dimension sociale, ni pour la répartition du pouvoir ni pour le partage des profits; seule l'économie dite sociale le fait explicitement par ses règles, ses valeurs et pratiques (Vienney, 1994; Demoustier, 2001). Pour l'étude des innovations sociales, le Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES) a centré ses recherches non seulement sur l'économie sociale, mais également sur les entreprises capitalistes et les entreprises publiques.

Notre présentation est divisée en trois sections. Dans une première, nous présentons très brièvement le cheminement du CRISES pour préciser ce que nous entendons par innovations sociales. Dans une deuxième section, nous nous demandons pourquoi le nouveau capitalisme s'intéresse autant aux innovations sociales. Dans une troisième section, nous mettrons en lumière le potentiel d'innovation sociale de «l'économie sociale», tant d'un point de vue micro que d'un point de vue macro.

## **1. D'un collectif à un centre interuniversitaire de recherche sur les innovations sociales**

Au milieu des années 1980, quelques collègues de l'Université du Québec à Montréal (UQAM), de l'Université du Québec en Outaouais (UQO) et de l'Université du Québec à Rimouski (UQAR) ont formé un collectif de recherche sur les innovations sociales dans les entreprises et les syndicats (CRISES) pour mener des recherches sur les expérimentations et les innovations sociales dans les entreprises capitalistes, les entreprises publiques et les entreprises de l'économie sociale. Ce collectif est devenu par la suite un centre interuniversitaire réunissant près d'une trentaine de chercheurs provenant de huit institutions universitaires. Entre-temps, les innovations sociales sont devenues à la mode comme en témoignent le Forum international de l'innovation sociale, les études de l'OCDE de même que celles du Conseil de la science et de la technologie (2001) et du Groupe de travail sur l'innovation sociale (Bouchard, 1999), sans oublier la Politique québécoise de la science et de l'innovation du ministère de la Recherche, de la Science et de la Technologie (gouvernement du Québec, 2001).

Il y a trois décennies, les chercheurs qui faisaient de l'innovation sociale l'objet principal de leurs recherches se retrouvaient doublement à contre-courant. En premier lieu, ils se retrouvaient opposés aux approches critiques portées par les chercheurs militants dont nous étions parties



prenantes. En effet, depuis les années 1970, les chercheurs engagés socialement se préoccupaient non pas d'innovation sociale, mais de changement révolutionnaire, soit la prise du pouvoir de l'État par les classes ouvrières et populaires avec comme visée la socialisation des moyens de production (cette orientation entraînait une **survalorisation du politique** et l'adoption de stratégies d'affrontement, tels le syndicalisme de combat et la lutte des classes; voir certains des ouvrages de nos collègues: Gill, 1989; Piotte, 1998). Dans cette visée, les chercheurs militants étaient au service d'une cause en fusion virtuelle avec les organisations plutôt qu'en partenariat.

En deuxième lieu, sur le terrain universitaire, les chercheurs qui s'intéressaient aux innovations sociales se retrouvaient à contre-courant par rapport aux chercheurs orientés plutôt vers l'étude des innovations technologiques (bien que ces dernières exigent le plus souvent des innovations sociales pour se diffuser). Nous n'étions pas les seuls à remettre en question cette **survalorisation des innovations technologiques** par rapport aux innovations sociales. Quelques études dont le rapport Riboud en France (1987) et les analyses de Philippe d'Iribarne (1989) affirmaient, d'une part, que le succès des innovations technologiques dépend souvent des innovations sociales et que, d'autre part, le modèle japonais (alors florissant) reposait moins sur l'intensité technologique que sur des capacités de mobilisation des ressources humaines que permettaient ses institutions et sa culture (Coriat, 1991). Cette perspective inspira nos recherches sur la modernisation sociale des entreprises québécoises que nous avons commencées au milieu des années 1980 (Bélanger, Grant et Lévesque, 1994).

Plus explicitement encore, nos préoccupations se portaient plutôt sur **ce qui se refait dans la société et l'économie que sur ce qui se défait** (tout en sachant que certaines de ces « approches » destructrices étaient créatrices et d'autres non). Nous voulions établir des passerelles entre les rapports de travail et de production, d'une part, et les rapports aux usagers et de consommation, d'autre part. En d'autres termes, nous cherchions à établir des passerelles entre le développement économique et le développement social comme permettait de le faire la notion d'économie sociale (qui n'était pas encore à la mode, du moins au Québec). Plus largement encore, nous voulions établir un lien entre les innovations sociales (niveau micro) et les transformations sociales (niveau macro), d'où l'idée de modèle québécois de développement qui ne pouvait se limiter aux entreprises (Bélanger et Lévesque, 1995; Lévesque, 2001; Bourque, 2000).

Progressivement, nous nous sommes intéressés aux innovations sociales, notamment celles faisant appel aux **acteurs collectifs**: 1) les syndicats dans le travail et l'emploi, 2) les groupes communautaires et de femmes dans les services aux personnes, 3) les collectivités locales, les groupes communautaires, les syndicats dans le développement local. Ce faisant,

nous avons eu tendance à définir les innovations sociales sans trop nous soucier de la littérature spécialisée sur les innovations puisqu'elle tendait à situer ses analyses sociales sur ce qui se passait en amont (conditions sociales favorisant les innovations) ou en aval des innovations (les impacts sociaux). Sans doute à tort, nous avons eu tendance à accorder trop peu d'attention à la littérature sur les systèmes sociaux d'innovations, notamment les contributions des néoschumpétériens et des évolutionnistes. Il nous apparaît maintenant important d'y revenir.

Comme on le sait, Schumpeter (1893-1950) est un auteur incontournable pour l'étude des innovations bien qu'il situe ces dernières exclusivement dans une économie marchande et en référence à l'entrepreneur capitaliste<sup>2</sup>. Par définition, l'entrepreneur schumpétérien est un innovateur de sorte que s'il arrête d'innover, il cesse par le fait même d'être entrepreneur pour devenir, par exemple, un simple gestionnaire (Schumpeter, 1991). Ainsi, l'entrepreneur est d'abord **un individu** qui pense autrement que les autres, un individu suffisamment fort pour supporter le rejet que provoque l'innovation. Outre les nouveaux produits et les nouveaux procédés, les nouvelles combinaisons constituent des innovations. Comme on l'entrevoit, **l'idée d'entrepreneur social** (Thake et Zadek, 1996), qui renvoie aussi bien à des collectifs qu'à des individus de même qu'à des activités marchandes et non marchandes, était alors absente de cette littérature.

Cependant, il existe d'autres éléments importants chez Schumpeter comme l'idée que les innovations apparaissent généralement en **grappes**, dans une période de crise et autour d'une industrie ou d'une branche d'activités. Comme les périodes de crise résultent en partie de la diffusion des innovations (les innovateurs ont été imités) et de l'épuisement des gains de productivité, la relance ou la sortie de crise économique passe par une grappe d'innovations, d'où les notions plus récentes de **nouveaux sentiers d'innovations** et de nouveaux paradigmes sociotechniques qui élargissent le champ des possibles (Freeman, 1991). Avec les institutionnalistes, certains évolutionnistes et néoschumpétériens ajouteront le concept de **systèmes sociaux d'innovations** (Amable, Barre et Boyer, 1997) et de nouvelles gouvernances favorisant également l'innovation (Paquet et Roy, 1996; Archibald, Galipeau et Paquet, 1990). Nous pensons que la plupart de ces notions et concepts peuvent être adaptés pour l'étude des innovations sociales, mais à condition de bien prendre acte des transformations du

---

2. Pour Schumpeter, l'entrepreneur est motivé moins par le profit que par le projet, de sorte qu'il est inspiré non seulement par la rationalité, la maximisation du profit, mais aussi par une certaine irrationalité, un rêve. Ce faisant, l'entrepreneur ne l'est que dans la mesure où il innove. Voir B. Lévesque (2002).

capitalisme et des nouveaux rapports que l'économique et le social entretiennent. Sous cet angle également, l'économie sociale peut constituer un laboratoire susceptible d'inspirer l'ensemble de la société et de l'économie.

Par conséquent, jusqu'à tout récemment, nous avons étudié les innovations sociales d'un point de vue plutôt sociologique selon trois niveaux d'analyse (ou même quatre puisque nous cherchons également à rendre compte des conditions d'émergence données par l'environnement):

- Premier niveau d'analyse, celui des **acteurs collectifs et des rapports sociaux**, des nouvelles valeurs, des nouveaux projets et des nouvelles aspirations concernant le travail, les services aux personnes et le territoire. Il s'agit de voir comment les acteurs participent à un nouveau paradigme de développement, leur poids respectif pour favoriser les innovations, les types d'alliance, les formes de mise en rapport: affrontement, coopération conflictuelle, concertation, partenariat.
- Deuxième niveau d'analyse, celui des **innovations institutionnelles**, des systèmes de règles, de partage des droits et responsabilités, des systèmes de gestion des conflits, du système politique sans lesquels aucune organisation ou association ne fonctionnerait durablement. Ce niveau est souvent exclu des recherches sur les innovations puisqu'il est généralement considéré comme relevant de l'environnement auquel les individus innovateurs doivent s'adapter plus ou moins passivement. Selon notre approche, les acteurs sociaux comme les grandes entreprises tentent de transformer cet environnement, en produisant soit des déviations institutionnelles, soit en imposant de nouvelles règles ou encore en mettant en place des alliances pour y arriver (p. ex. certains écologistes avec les conservateurs). Les institutions sont ainsi transformées par des demandes de participation ou d'inclusion aussi bien par les travailleurs, les usagers et les clients que par les régions et les collectivités locales. En accord avec les institutionnalistes, nous supposons que les innovations peuvent se produire aussi bien au sein des organisations qu'avec leur aide, sans négliger pour autant les innovations institutionnelles comme telles (Tallard, Théret et Uri, 2000, p. 15).
- Troisième niveau d'analyse, celui des **innovations organisationnelles**, des formes de la division et de la coordination du travail, des modes de gestion, des modalités de coordination et des interactions sociales. C'est le lieu également des apprentissages collectifs et des formes de gouvernance. Les innovations organisationnelles peuvent être analysées à partir des théories des organisations (Mintzberg, 1982; Crozier et Friedberg, 1977) et celles des conventions (Salais et Storper, 1993), sans oublier les études en termes de réseau (Granovetter, 1973, 1985) et de réflexivité (Giddens, 1998b; Beck, 2001).

Ces divers niveaux ou dimensions d'analyse permettent également de caractériser le modèle de développement qui repose sur des compromis entre acteurs sociaux, sur des institutions ou systèmes politiques et sur des organisations et une culture. Ce faisant, les innovations sociales peuvent être étudiées non seulement de façon isolée ou d'un point de vue micro, mais également d'un point de vue macro, soit du point de vue des **transformations sociales**. Ainsi, de 1986 à 2001, nous avons identifié trois grandes périodes<sup>3</sup> d'innovations sociales (nous nous en tiendrons ici principalement au domaine de l'économie sociale).

- Une première période, 1968-1975, où dans la mouvance du mouvement contre-culturel, les expérimentations et innovations sociales sont portées par une nouvelle classe instruite (que certains appelaient la nouvelle petite bourgeoisie) qui met de l'avant de nouvelles valeurs comme en témoignent différemment la contre-culture de la fin des années 1960 (refus de la consommation de masse) et les expériences d'autogestion (refus du travail monotone et des formes autoritaires d'encadrement). Les innovations sociales se veulent alors en **opposition au modèle dominant de la consommation et production de masse** (critique artiste<sup>4</sup>, Boltanski et Chapiello [1999]). On veut travailler autrement (crise du travail) ou même vivre autrement. Au cours de cette période, plusieurs chercheurs prendront le maquis, deviendront des établis, des communards, des militants qui épousent la cause. Vers la fin de cette période, une certaine radicalisation s'est manifestée sur le terrain politique, à travers notamment l'extrême gauche<sup>5</sup>.
- Une deuxième période, 1975-1985, où les innovations viennent moins des aspirations que de la **nécessité qu'engendre la crise du couple l'État-marché**, celle de la coordination marchande combinée à la coordination bureaucratique (hiérarchie privée et hiérarchie publique), soit également une crise de l'arrimage du développement économique et

---

3. Si l'on veut une analyse qui couvre non seulement l'économie sociale, mais aussi les entreprises capitalistes, voir entre autres Bourque (2000) et Lévesque (2001c).

4. Les auteurs utilisent cette expression à maintes reprises dans leur ouvrage. La critique artiste qui est portée par le mouvement étudiant, entre autres, succèderait à la critique réformiste mise de l'avant par le mouvement ouvrier. La critique artiste, qui est inspirée par des valeurs postmatérialistes telle la créativité et l'autonomie, ne peut être complètement satisfaite par des augmentations de salaire ou encore par la seule redistribution.

5. Pour notre part, nous étions membres d'un groupe de réflexion politique qui se voulait critique des marxistes-léninistes (Désy *et al.*, 1979). Lorsque nous avons fait notre autocritique au début des années 1980, une des conclusions qui se dégagent de l'analyse faite par Jacques Boucher, Benoît Lévesque et Yves Vaillancourt (trois militants qui deviendront membres du CRISES une décennie plus tard), c'est la nécessité de s'engager dans la recherche pour y voir plus clair et éventuellement renouveler les pistes d'action. On comprendra aussi que la recherche-action et le partenariat avec les collectivités apparaîtront comme des méthodologies appropriées.

du développement social, de la redistribution étatique et du soutien à la demande. Deux filières d'innovations sociales émergent alors : une première pour répondre moins à la crise du travail (refus du travail monotone) qu'à la crise de l'emploi, d'où **des innovations sociales dans le domaine de la création d'emploi et du développement économique**; une seconde inspirée moins par la critique du fonctionnement bureaucratique que par l'absence de réponse étatique aux nouvelles demandes sociales, d'où **des innovations sociales dans le domaine du développement social et dans les services aux personnes**. Période difficile, mais féconde pour les innovations sociales qui prennent alors la forme d'expériences pilotes (et donc faiblement institutionnalisées) comme on peut l'observer pour les cliniques populaires, les premières garderies, le développement économique communautaire, le Fonds de solidarité, etc.

- Une troisième période, 1990-2000, une période de mutations où l'on assiste à un début de reconfiguration de l'État, à l'émergence de nouvelles formes de régulation, de nouvelles modalités de coordination et de nouveaux modes de gouvernance. Dans ce contexte de mutations, les innovations sociales ne sont plus à la marge comme dans la contre-culture ou dans la critique artiste des années 1968-1975. **Les innovations sociales sont souvent parties prenantes de l'émergence d'une nouvelle configuration du capitalisme, mais leur contour et leur portée demeurent instables** comme on peut le voir selon les niveaux d'analyse retenus :
  - **au niveau des acteurs sociaux**, relevons de nouveaux acteurs, notamment ceux de la société civile, les ONG, les autochtones, les groupes de femmes, etc.;
  - **au niveau du système politique**, une reconfiguration des pouvoirs entre les États-nations, les instances mondiales et continentales, les collectivités locales et régionales, des partenariats avec la société civile;
  - **au niveau des formes organisationnelles**, relevons de nouvelles modalités de coordination et de gouvernance (parties prenantes et société civile), redéfinition non seulement des rapports entre social et économie, mais également de ce qu'on entend par social et par économie.

## 2. Les innovations sociales au cœur de la nouvelle économie capitaliste

Si les années 1980 peuvent être caractérisées comme la fin d'une époque, les années 1990 représentent le début d'une période de mutation comme le montrent bien les analyses de Boltanski et Chapiello (1999) sur « le nouvel esprit du capitalisme », de Beck (2001) sur « la société de risque » ou encore celle de Touraine (1992) sur « les économies administrées ».

Ces mutations portent entre autres sur :

- de nouvelles configurations spatiales des rapports entre l'État-nation et le local à partir de la mondialisation et des nouvelles technologies d'information, des configurations qui font appel simultanément au marché, à l'État et à la société civile favorisant ainsi de nouvelles formes de gouvernance ;
- de nouveaux rapports de production qui misent à la fois sur la flexibilité et l'intégration que rendent possibles les NT, mais qui exigent par le fait même une forte implication des travailleurs ; d'où d'ailleurs une liaison nouvelle entre modernisation technique et modernisation sociale, entre innovations techniques et innovations sociales ;
- de nouveaux rapports de consommation qu'encouragent des usagers et des clients préoccupés de la diversité et de la qualité des produits ; d'où la popularité de la réingénierie des structures organisationnelles et d'affaires (réorganisation donc des activités désormais orientées explicitement vers les clients), une « économie de services » (on achète autant un produit que des services après-vente) (Gadrey, 1996) ;
- de nouveaux rapports entre les entreprises, coopération et concurrence ; de nouveaux rapports entre ces dernières et leur milieu. La coopération et l'engagement à long terme avec les entreprises sous-traitantes sont recherchés d'autant plus que l'économie est ouverte et que les incertitudes se multiplient. De plus, le fonctionnement des organisations révèle que la « qualité de relations » est productrice de valeurs ajoutées (Porter, 1985). Dans cette visée, la proximité favorise la coopération et la circulation de l'information ; d'où l'émergence de technopoles, des cités du multimédia, des carrefours de la nouvelle économie, des communautés ingénieuses, etc. Redécouverte également de l'importance des milieux dits innovateurs et du capital socio-territorial, des institutions socioculturelles et des communautés dites ingénieuses pour une économie misant sur le savoir et la connaissance (Landry, Amara et Lamari, 2001). Par conséquent, les interdépendances non marchandes, les facteurs extra-économiques tels les

apprentissages collectifs, la confiance et le capital social, deviennent sources d'avantages comparatifs pour une économie qui continue d'être capitaliste.

En somme, à côté du marché (concurrence au plan horizontal avec, en principe, peu d'engagement social) et de la hiérarchie (pouvoir autoritaire et vertical misant sur la contrainte, voire la coercition), s'imposent d'autres modalités de coordination plus performantes dans le cadre d'une économie portée par les innovations (Hollingsworth et Boyer, 1997; Lévesque, 2001a). D'une part, contrairement au marché, ces nouvelles modalités s'appuient sur l'engagement des personnes et des communautés; d'autre part, contrairement aux hiérarchies privées et à l'État, elles font appel à l'horizontalité. Ces nouvelles modalités, qui s'imposent quasi instinctivement dans le cadre d'une économie de plus en plus réflexive, sont les associations, les alliances, les réseaux et le partenariat, autant de modalités dont le contenu social est souvent déterminant. Si telles sont bien les tendances lourdes du nouveau modèle en émergence, cela signifie au moins deux choses pour repenser les innovations sociales :

- **une reconfiguration des rapports entre le social et l'économique** pour l'ensemble de l'économie. Dans l'ancien modèle keynésien, on supposait qu'il fallait miser sur le développement économique pour penser ensuite le développement social puisque ce dernier était défini en termes de redistribution. Dans la configuration émergente, le social est non seulement un *output* (un produit dans le sens de résultat), mais il est aussi un *input* (partie prenante des avantages comparatifs);
- **une redéfinition du social et de l'économique**: l'économie ne peut plus être définie exclusivement en termes marchands puisqu'elle fait de plus en plus appel à des ressources non marchandes et au non monétaires (économie substantive dans le sens de Polanyi ou encore économie plurielle) et qu'en plus le mécanisme de la concurrence en termes de régulation est complété par de nombreuses formes de coopération qui relèvent du social. De même, le social ne peut plus être défini exclusivement comme un coût ou une dépense puisqu'il constitue désormais un capital social, une source d'avantages comparatifs, un lieu d'investissement favorisant une rentabilité élargie. Enfin, la prise en charge du social dans l'investissement devient également une condition *sine qua non* pour la survie de l'humanité comme le suggère bien la problématique du développement durable.

Cela dit, il demeure paradoxal qu'« au moment même où le capitalisme (néolibéral) conquérant semble s'imposer dans le champ économique, la nécessité d'interventions sociales dont il prétend pouvoir se passer prend une ampleur jamais atteinte » (Draperi, 2000b, p. 7). Avant le capitalisme, il n'était pas question d'économie sociale puisque l'économie n'existait

pas comme sphère séparée et autonome, l'économie était alors encadrée dans les rapports sociaux (Gueslin, 1998). Avec le capitalisme, l'économie s'est définie comme exclusivement marchande, soumise à l'autorégulation marchande, échange sans engagement qui ne peut fonctionner que si la concurrence est la plus pure et la plus parfaite (caractère que la concurrence n'atteint jamais pleinement, en dépit des interventions de l'État en sa faveur). Selon Polanyi, cette autorégulation marchande, qui n'a duré qu'un siècle, de 1830 à 1930, serait en grande partie responsable des deux premières guerres mondiales et d'une grande crise économique, mais c'est à la suite à cette grande crise que les hommes politiques et les économistes ont reconnu la nécessité de compléter le marché par la régulation étatique (le couple État-marché), donnant ainsi un fondement à ce qu'on appellera une économie mixte. Cinquante ans plus tard, nous assisterions à l'émergence d'une nouvelle économie mixte, une économie qui s'élargit pour inclure non seulement les entreprises capitalistes et publiques, mais également des entreprises dites d'économie sociale.

Comme nous venons de le suggérer, la nouvelle économie capitaliste est de plus en plus sociale tant par ses *inputs* que par ses *outputs*, mais il faut ajouter immédiatement **que cette dimension sociale n'est pas reconnue par les entreprises capitalistes : elle est plutôt occultée au profit du marché, y compris dans les statistiques économiques nationales.** Dans l'entreprise capitaliste, le pouvoir et les profits sont attribués exclusivement aux actionnaires. Les conséquences sociales positives ou négatives de ces activités sont considérées comme des externalités (elles échappent au calcul comptable). On assiste sans doute à un début de reconnaissance avec les approches en termes de *stakeholders* (parties prenantes), de bilans sociaux et de responsabilités sociales des entreprises, mais ces reconnaissances sont encore bien minces. Elles relèvent généralement du bon vouloir des dirigeants d'entreprises quand elles ne sont pas simplement de l'ordre du marketing.

### 3. L'économie sociale et les innovations sociales

Ce que nous appelons « économie sociale », c'est cette partie de l'économie qui reconnaît explicitement la dimension sociale de l'économie (Bruyn, 1977). En premier lieu, cela commence par une **autre définition de l'économie.** Au lieu de définir l'économie d'un point de vue **formel** (en termes de calcul ou de choix rationnel entre des besoins illimités et des ressources rares), elle sera définie d'un point de vue **substantif**, c'est-à-dire comme production concrète de biens et de services et comme économie plurielle avec des formes marchandes, non marchandes (redistribution) et non monétaires (réciprocité et don). En deuxième lieu, la reconnaissance de la



dimension sociale sera explicitée par les règles (statuts juridiques divers : OBNL, coopérative, mutuelles, conventions d'actionnaires), par les valeurs (finalité de services aux membres ou à la collectivité plutôt que profit, autonomie de gestion, processus de décision démocratique, la primauté des personnes et du travail sur le capital, la répartition des revenus) et par des pratiques dont la base est donnée par la combinaison d'une association et d'une organisation productive qui peut être entendue au sens large.

Historiquement, on peut identifier diverses générations d'économie sociale qui émergent pour la plupart dans un contexte de crises économiques et sociales qui donnent naissance à de nouvelles nécessités et urgences, sans interdire pour autant de nouvelles aspirations (Demoustier, 2001 ; Lévesque et Mendell, 1999). Ces diverses générations d'économie sociale correspondent aux grappes d'innovations identifiées précédemment à partir de Schumpeter et de ses disciples. La spécificité des entreprises d'économie sociale est donnée par la dimension collective ou associative, ce qui n'exclut pas la possibilité que certains individus ou groupes d'individus jouent le rôle d'entrepreneurs sociaux (Thake et Zadek, 1996 ; Lévesque, 2002).

Dans le contexte actuel de grandes transformations, quatre grands types d'initiatives relevant de l'économie sociale émergente peuvent être identifiés. Ces quatre types d'initiatives résultent de la combinaison de deux séries de dimensions : d'une part, les raisons qui donnent sens au projet d'entreprise (p. ex. répondre à des situations d'urgence sociale ou encore réaliser un projet répondant à de nouvelles valeurs, de nouvelles aspirations) ; d'autre part, la prédominance des formes d'activités mises de l'avant (p. ex. forme marchande ou forme non marchande).

Les transformations sociales en cours ont entraîné la croissance des inégalités sociales, une montée du chômage, une nouvelle pauvreté, une exclusion sociale et géographique, une réduction des services collectifs et un ensemble de dégâts qui constituent autant de situations d'urgence. En somme, un nouveau contexte de nécessité donnant lieu à une multitude d'initiatives de la part de la société civile alors que ni l'État ni les entreprises n'offrent de solutions à ces nouveaux besoins, au moins à court et moyen termes. Parmi les initiatives qui cherchent à répondre à ces situations d'urgence, mentionnons à titre d'exemples, les centres d'accueil pour les itinérants, le logement social, les banques alimentaires, les restos populaires, les friperies, les cercles d'emprunt, les entreprises d'insertion, etc.

La nouvelle économie sociale ne se limite pas à répondre aux situations d'urgence. En effet, parce que les associations qui lui donnent naissance (y compris en situation d'urgence) sont soutenues par de nouveaux mouvements sociaux (p. ex. mouvements féministes, mouvements écologiques, mouvements culturels, mouvements régionalistes), les

expérimentations et les initiatives sont également alimentées par **des aspirations pour une autre société ou encore pour vivre et travailler autrement**. Sous cet angle, le nouveau contexte offre également des « opportunités » pour repenser le développement à partir d'initiatives généralement locales. Ce contexte n'échappe pas aux promoteurs de la nouvelle économie sociale qui sont motivés principalement par des aspirations pour plus de démocratie, pour une société reconnaissant la place des femmes, pour une société plus équitable, pour un développement durable, etc. À titre d'exemples d'initiatives apparemment inspirées par de telles aspirations, relevons les expérimentations dans le domaine de l'éducation et de la santé alternatives, le commerce équitable, les entreprises favorisant le recyclage (p. ex. les ressourceries) ou encore une agriculture biologique, le tourisme social et alternatif, les entreprises autogérées, l'épargne et l'investissement solidaire, etc.

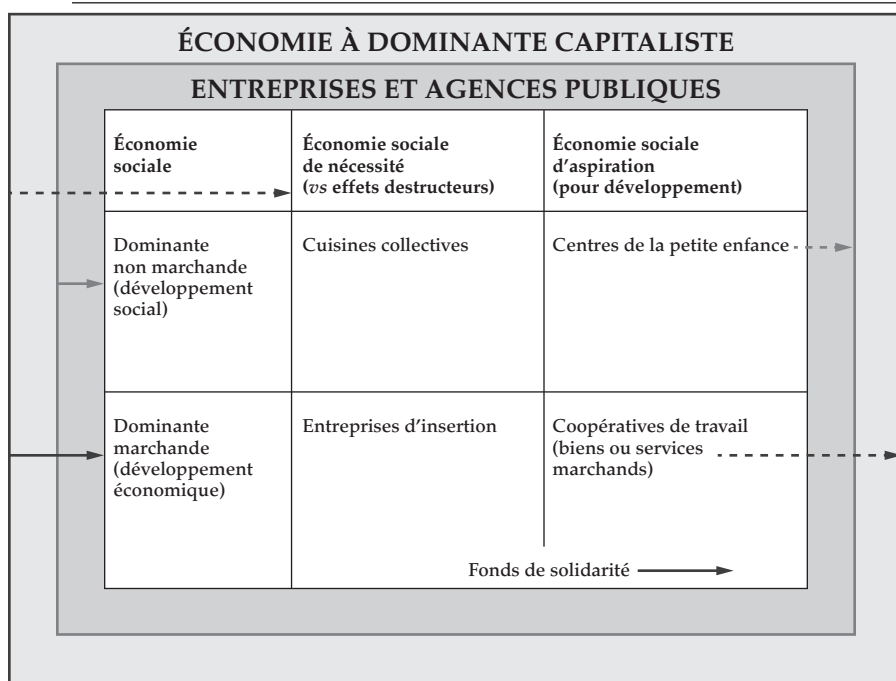
L'économie sociale et solidaire qui émerge sous l'impulsion de la nécessité ou des aspirations, relève de **l'économie plurielle** dans la mesure où elle réussit à mobiliser des ressources provenant du marché, d'une redistribution alimentée par l'État, de la réciprocité et même du don de la part d'individus ou de collectivités relevant de la société civile (formes marchandes, formes non marchandes et formes non monétaires) (Laville, 1994b), mais, comme l'indique la figure 6.1, la forme dominante des activités peut être parfois marchande, parfois non marchande. Dans cette visée, les initiatives de l'économie sociale et solidaire peuvent s'inscrire principalement dans le **développement social** comme réponse à la crise de l'État-providence (ou à son absence dans les pays du Sud) ou encore dans le **développement économique** comme solution à la crise de l'emploi ou même du travail (Comeau *et al.*, 2001). Ces différences doivent être prises en compte puisque du point de vue de l'entrepreneuriat (et donc de l'innovation sociale) et de la démocratie, les défis varient selon la forme dominante des activités : dans le cas du développement social à dominante non marchande, l'autonomie peut être menacée par le contrôle étatique, d'où le danger d'instrumentalisation ; dans le cas du développement économique à dominante marchande, la menace vient de l'envahissement du marché, danger également de la sous-traitance, mais, dans tous les cas, les initiatives se doivent de miser sur une économie plurielle selon des dosages variables entre le marchand, le non marchand et le non monétaire. Selon les étapes de développement des organisations et des entreprises, la part des diverses contributions pourra également varier considérablement.

Cette distinction de quatre types d'organisations de l'économie sociale ne doit pas être rigidifiée ou utilisée pour hiérarchiser les initiatives et expérimentations puisque, d'une part, les situations peuvent évoluer d'autant plus qu'il existe des expérimentations hybrides où les nécessités

et les aspirations sont intimement liées; d'autre part, le développement économique et le développement social sont de moins en moins des réalités séparées dans la perspective du développement local (Lévesque, 2001).

Figure 6.1.

### Quatre grands types d'économie sociale



Source: Lévesque (2001b, p 4).

Par ailleurs, du point de vue des transformations sociales, cette typologie des organisations de l'économie sociale permet de mettre en lumière la place et le rôle différents qu'une société peut accorder à l'économie sociale (Vaillancourt et Laville, 1998; Lévesque et Mendell, 1999). Selon nos analyses, la promotion de l'économie sociale qui est faite par les néolibéraux porte sur une économie sociale tronquée. En effet, les néolibéraux ont tendance à réserver l'économie sociale exclusivement pour les pauvres, soit une économie sociale de misère et de services de bas de gamme comme c'est souvent le cas aux États-Unis. L'économie sociale est alors circonscrite au seul domaine de la nécessité (voir la partie gauche de la figure 6.1) et donc amputée des initiatives relevant des aspirations (partie de droite de la figure). Par conséquent, pour le néolibéralisme, les initiatives

relevant de la nécessité sont non seulement séparées de celles inspirées par des aspirations, mais les aspirations ne devraient s'exprimer qu'à travers les seules entreprises capitalistes, réduction donc des aspirations à l'enrichissement individuel.

Une vision progressiste ou social-démocrate renouvelée se doit de favoriser les quatre types identifiés. Au lieu de constituer un ghetto, l'économie sociale serait en interface avec l'État comme avec le marché de sorte que son développement exigerait des réaménagements significatifs de l'un comme de l'autre (Lévesque, 1997). Au Québec, la nouvelle économie sociale est présente dans chacune de ces quatre catégories selon diverses modalités institutionnelles relativement favorables. Dans cette visée, nous avançons avec d'autres l'hypothèse d'un « modèle québécois » d'économie sociale sans doute émergeant (Favreau et Vaillancourt, 2001; Lévesque et Ninacs, 2000). Pour s'épanouir, ce modèle a besoin d'un environnement favorable et de conditions spécifiques de soutien. À cette fin, les entreprises d'économie sociale doivent être soutenues et reliées entre elles, d'abord à l'échelle de la société québécoise et des secteurs d'activité, mais aussi à l'échelle des collectivités locales, d'où l'hypothèse d'un système d'innovation dédié à l'économie sociale.

À l'échelle du Québec, le Chantier de l'économie sociale et le Conseil de la coopération du Québec (CCQ) (aujourd'hui CQCM) constituent des instances de gouvernance relativement autonomes bien que reconnues et soutenues par l'État. À l'échelle des secteurs, on retrouve de très nombreux **regroupements sectoriels** qui se préoccupent de conditions de développement des entreprises de leur secteur, dans le domaine économique (p. ex. Conférence des coopératives forestières ou encore Regroupement des ressourceries) comme dans le domaine social (p. ex. les centres de la petite enfance, le logement social et communautaire). À l'échelle des collectivités locales, le centre local de développement (CLD) constitue une forme de gouvernance locale qui a entre autres pour mission de prendre en considération les besoins de développement de cette forme d'entreprise. Comme c'est principalement à l'échelle locale et des secteurs que les entrepreneurs d'économie sociale doivent d'abord se positionner, c'est donc à ces deux niveaux qu'il faut penser des articulations sur le plan des **ressources techniques** spécialisées de même que des **financements** appropriés comme c'est le cas avec le RISQ (Réseau d'investissement social du Québec). Sur ce point, l'économie sociale est en droit de recevoir autant que les entrepreneurs privés, voire plus en raison de sa mission sociale et des règles qui empêchent l'appropriation privée. Enfin, il faut penser aux **arrimages**, notamment avec le secteur public, mais également avec le secteur privé, sans oublier les universités comme c'est le cas avec l'Alliance de recherche universités-communautés (ARUC) en économie sociale.

Un environnement favorable constitue une condition indispensable pour que l'économie sociale donne son plein potentiel en matière d'innovation et de transformation sociale. Sans reprendre les définitions de l'innovation, retenons que l'innovation sociale suppose la **capacité de penser le nouveau**, de le rendre concret en l'expérimentant et éventuellement de le diffuser, voire d'influer sur la transformation de la société et de l'économie dans son ensemble. Sous cet angle, l'économie sociale comme entreprise et comme secteur représente une sorte de laboratoire. En effet, l'économie sociale repose sur l'association de personnes qui se mobilisent généralement pour relever le défi des besoins et aspirations non satisfaits par le marché et/ou l'État.

En matière d'innovation, les forces de l'économie sociale comme entreprise ou organisation, prises individuellement sont: *a*) la **proximité** des besoins nouveaux et des aspirations nouvelles qui permet de chercher et souvent de trouver des solutions inédites très rapidement; *b*) la **capacité de mobilisation** de ressources diverses (hybridation: marchande, non marchande, non monétaire), cette capacité repose sur l'alliance d'acteurs provenant de milieux différents, mais réunis autour d'un projet lui-même mobilisateur (du point de vue de la nécessité et/ou des aspirations); *c*) des **règles** qui permettent de maintenir la participation et l'équité et d'éviter les appropriations individuelles; *d*) la **prise en charge du social et de l'économie**, des externalités et du long terme (contre la volatilité et la versatilité du marché) pour un calcul plus juste de la viabilité d'un projet; *e*) la prise en charge d'activités nécessaires, mais non satisfaites par le marché ou l'État.

Par ailleurs, l'économie sociale présente des faiblesses du point de vue des innovations: *a*) elle **ne peut réussir dans tous les secteurs**, ne serait-ce que parce qu'elle ne peut s'introduire spontanément dans les secteurs à forte capitalisation (p. ex. secteurs à forte intensité capitalistique); *b*) elle ne peut pas apporter, à l'échelle de la société, une solution à la pauvreté puisqu'elle repose sur la réciprocité, au moins au départ (et donc **ne peut prendre la relève de la redistribution assurée par l'État**); *c*) elle apparaît souvent dans des créneaux délaissés par l'État et par le marché (danger toutefois d'instrumentalisation par l'État et de sous-traitance par le marché); *d*) elle éprouve des difficultés à mobiliser les ressources financières autres que les prêts, les subventions et les dons pour la bonne raison qu'elle secondarise le capital par rapport aux personnes; *e*) elle suppose un soutien pour être mise en application en raison d'une complexité résultant d'une internalisation d'externalités et d'une insertion de populations autrement exclues (logement social et coopératif: groupe de ressources techniques [GRT]); *f*) elle exige un fort investissement dans la formation et un apprentissage pour un fonctionnement démocratique, condition

*sine qua non* pour tirer profit de la formule associative; g) enfin, elle ne réussit souvent que difficilement à s'évaluer autrement que les autres entreprises et organisations (l'évaluation sociale est stratégique).

Enfin, pour devenir une force d'innovation et de transformation à l'échelle de la société, l'économie sociale ne peut s'isoler, elle doit pouvoir s'inscrire dans ce qu'on pourrait appeler le système québécois d'innovation sociale. Ce système suppose éventuellement une **gouvernance nationale** relativement autonome (comme a pu le constituer le Forum pour l'emploi), mais reconnue par l'État, une instance qui ferait une place de choix à l'économie sociale et aux grandes organisations collectives (entreprises publiques, universités, syndicats et autres acteurs collectifs). Dans une telle instance, «les relations entre gouvernements, entreprises et société civile entraînent une véritable coévolution» (Archibald *et al.*, 1990). Elle pourrait être complétée par des **gouvernances régionales, voire locales de l'innovation sociale**, qui constitueraient autant de forums et de systèmes de discussion et de lieux d'apprentissage. En effet, «le forum où l'apprentissage a la plus grande probabilité de se faire est celui des blocs de développement, des forums infranationaux, des districts technologiques, c'est-à-dire au niveau des réalités mésoéconomiques» (Paquet et Roy, 1990).

## Conclusion

Si l'on prend en considération les transformations en cours des modes de régulation et des modes de gouvernance, nous ne pouvons, par exemple, identifier les innovations sociales au seul domaine de l'économie sociale et encore moins au seul domaine du non marchand ou des services aux personnes. Et cela, même si nous définissons les innovations sociales de façon large comme de nouvelles façons de faire, de nouvelles pratiques sociales, de nouvelles combinaisons, de nouvelles approches, de nouveaux concepts, comme des savoir-faire et des habiletés nouvelles à répondre à des problèmes relevant du social. Pourquoi? Principalement parce que le social et l'économique entretiennent des rapports de plus en plus étroits et que leur contenu est redéfini sans frontières précises et arrêtées une fois pour toutes.

Nos recherches laissent supposer qu'au Québec l'économie sociale occupe un espace intéressant du point de vue des innovations et transformations sociales: en premier lieu, elle ne se limite pas aux miséreux comme en témoignent les centres de la petite enfance; en deuxième lieu, elle est activement en **interface** avec les autres secteurs économiques que sont le secteur privé et le secteur public; en troisième lieu, l'existence des éléments qui pourraient constituer un système d'innovation dédié à l'économie

sociale : instances spécifiques (p. ex. le Chantier de l'économie sociale, le Conseil de la coopération), lois, financement, formation, soutien, etc. Un tel système s'est constitué parce que l'économie sociale québécoise repose sur une coalition large d'acteurs sociaux (syndicats, groupes communautaires, groupes de femmes, groupes écologiques) comprenant même certaines organisations patronales et grandes entreprises.

Cela dit, un pas important pourrait être encore franchi pour faire en sorte que les innovations mises au point par les entreprises d'économie sociale contribuent davantage aux transformations de la société et de l'économie. S'il existe au Québec une grande diversité d'entreprises d'économie sociale qui présentent un grand potentiel d'innovation sociale (certaines répondant à des situations d'urgence, d'autres étant portées par des aspirations non satisfaites), il n'en demeure pas moins qu'elles ne peuvent s'épanouir sans la mise en place de conditions de développement approprié. De plus, les innovations sociales qu'elles mettent de l'avant peuvent, dans bien des cas, influencer positivement sur le secteur public et sur le secteur privé avec lesquels elles sont généralement en interface selon que leurs activités sont à dominante marchande ou non marchande. Sous l'angle des transformations qui touchent la société et l'économie dans leur ensemble, il y a avantage non seulement à ce que l'économie sociale se donne des instances spécifiques (ce qui est en grande partie réalisé), mais également qu'elle participe activement aux instances, gouvernances et forums voués à l'innovation (ce qui n'est pas encore acquis).





# 7

## L'ÉCONOMIE SOCIALE AU QUÉBEC Éléments théoriques et empiriques pour le débat et la recherche<sup>1</sup>

**Benoît Lévesque et Marguerite Mendell**

Le débat sur l'économie sociale prête souvent à confusion, de sorte que plusieurs se demandent si tous les interlocuteurs discutent bien de la même chose et, en conséquence, s'il ne faut pas rejeter une fois pour toutes cette appellation. Pour notre part, nous pensons que ce terme recouvre une réalité certes mouvante, mais non moins réelle, aussi bien pour les chercheurs que pour les intervenants. Dans cette visée, nous tenterons de mettre en lumière les diverses significations de l'économie sociale et, par suite, nous chercherons à expliquer pourquoi elle occupe une place de plus en plus importante dans nos sociétés. À cette fin, nous proposerons une analyse du contexte institutionnel québécois et un aperçu de ce que plusieurs appellent la « nouvelle économie sociale » (NÉS). En conclusion,

---

1. Ce texte est paru en 1999 dans la revue *Lien social et Politiques*, n° 41, p. 105-118.

nous soulèverons quelques questions qui nous semblent intéressantes aussi bien pour élargir le débat politique que pour poursuivre la recherche sur l'économie sociale.

D'entrée de jeu, il faut dire que le terme économie sociale est poly-sémique. En premier lieu, l'économie sociale désigne diverses **approches théoriques, voire disciplinaires**, qui cherchent à rendre compte de l'économie dans sa totalité. En deuxième lieu, ce terme est également utilisé pour désigner des **pratiques économiques** misant sur la démocratie et l'entrepreneuriat collectif plutôt que sur l'entrepreneuriat individuel et la seule recherche du profit. Enfin, dans la foulée de cette double tradition, des **recherches** n'ont cessé d'être menées, soit pour renouveler les approches théoriques, soit pour évaluer les expérimentations concrètes qui se sont multipliées, notamment, depuis le début des années 1980. Dans ce cas, les définitions sont aussi nombreuses et pertinentes que le sont les démarches de construction de l'objet pour toute recherche orientée vers un domaine donné d'activité.

## 1. L'approche théorique et l'historique du concept

D'un point de vue théorique, l'économie sociale a d'abord été une **approche disciplinaire de l'économie** qui cherchait à tenir compte de l'histoire, des institutions et des normes sociales, se démarquant ainsi des approches économiques dominantes. Outre Charles Dunoyer, qui publie un *Traité de l'économie sociale* en 1830, plusieurs économistes utiliseront le terme d'économie sociale pour rendre compte de leur approche de l'économie (Desroche, 1982). En plus de l'école historique allemande, dont Schmoller est le représentant le plus connu, Charles Gide emploiera le terme pour traduire une approche d'économie politique qualifiée d'antagoniste par rapport à celle des néoclassiques de la fin du XIX<sup>e</sup> siècle (Desroche, 1982, 1983; Baslé *et al.*, 1988). Par ailleurs, certains économistes néoclassiques utiliseront eux-mêmes le terme, mais dans un sens différent, pour désigner « l'économie du social » ou encore ce qui relève de la redistribution. En témoignent les *Études d'économie sociale* de Walras (1896), dont la vision de la question sociale et l'option pour une plus grande justice sociale relèveraient du socialisme, si l'on se fie à l'analyse qu'en a faite récemment Pierre Dockès (1996). Cet important héritage sera ignoré par les économistes (Schumpeter, 1954). Comme l'ont suggéré Gislain et Deblock (1989), plusieurs économistes antérieurs à cette période mériteraient d'être relus. Nous pensons entre autres à Simonde de Sismondi (1819), « un précurseur du garantisme social » (Baslé *et al.*, 1988, p. 207), et à Friedrich List (1841) (Winch, 1998). Par ailleurs, à partir des années 1920, alors que l'économie de marché s'est généralisée, Charles Gide modifie sa position en présentant

l'économie sociale comme une approche complémentaire à celle de l'économie néoclassique. Dans cette foulée, l'économie sociale désignera de plus en plus les entreprises et les organisations dont les règles tiennent compte de valeurs sociales, en l'occurrence les coopératives, les mutuelles et les associations sans but lucratif offrant des services ou produisant des biens (Desroche, 1983).

L'économie sociale comme approche différente de l'économie marchande se retrouve aussi chez les sociologues de diverses tendances à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle et au début du XX<sup>e</sup> siècle. Relevons entre autres la sociologie historique de Max Weber et même l'école française, avec Émile Durkheim (Gislain et Steiner, 1995; Swedberg, 1987). Frédéric Le Play (1806-1882) est sans doute celui qui s'y est impliqué le plus fortement, en créant un mouvement conservateur de l'économie sociale, mouvement inspiré par les écrits religieux. Ce mouvement, plus proche du patronat que du mouvement ouvrier, ne fait pas disparaître pour autant tout intérêt pour l'économie sociale de la part des socialistes, comme en témoignent aussi bien Marcel Mauss que Jean Jaurès (Gueslin, 1998; Desroche, 1983). De ce point de vue, il faut bien voir que l'économie sociale s'est d'abord expérimentée dans ce que Marx et Engels appelaient le socialisme utopique, popularisé par Owen, Saint-Simon, Fourier et Proudhon, le moins utopique d'entre eux. De plus, on pourrait remonter bien avant le XIX<sup>e</sup> siècle, comme en témoigne notamment l'*Utopie* de Thomas More (1516), où le refus du désencastrement de l'économie du social est explicite de même que la proposition d'une autre façon de faire.

Si le flirt prolongé de l'économie sociale avec la doctrine sociale de l'Église catholique et plus largement avec la droite politique dans certains pays a bel et bien existé, il faut également relever de nombreuses initiatives d'économie sociale réalisées dans le cadre des socialismes réels et même de la social-démocratie. Cependant, dans un cas comme dans l'autre, l'économie sociale a souvent été réduite à des statuts juridiques d'organisations et par suite secondarisée par rapport aux systèmes capitalistes ou socialistes (Gislain et Deblock, 1989). Avec la crise du socialisme réel et de l'État-providence, l'économie sociale revient à l'ordre du jour comme une approche qui nous invite à repenser les rapports entre l'économique et le social à l'échelle de la société et non plus à l'échelle d'une entreprise ou d'une organisation prise individuellement (Vienney, 1994). On comprendra que le réencastrement de l'économie dans le social va encore plus loin que la seule redécouverte du social comme actif et capital social (Coleman, 1988; Putnam, 1993; Polanyi, 1983). Ainsi, les économistes, y compris les plus conservateurs, redécouvrent l'importance de la cohésion sociale et des institutions pour qu'une économie de marché fonctionne sans tomber dans le chaos ou dans une guerre civile (Stiglitz, 1998). De même, la valorisation de l'économie sociale par l'État provient en grande partie de son incapacité

à créer de nouvelles solidarités alors que les anciennes s'effritent devant la montée du chômage et de l'exclusion sociale (Hyden, 1998; Castel, 1995). Ainsi, les dangers d'instrumentalisation du social par l'économique et par l'État sont bien réels, même si cette redécouverte offre des opportunités à celles et ceux qui s'investissent dans l'économie dite sociale.

Dans la réalité, toute économie est sociale, dans le sens qu'elle ne peut fonctionner sans institutions, sans engagement des personnes, sans soutien de la part des communautés et de l'État, etc. (Bruyn, 1977). L'échange marchand, surtout lorsqu'il comporte beaucoup d'incertitude, a tendance à se faire en s'appuyant sur des réseaux et sur des relations sociales (Granovetter, 1994a), mais, dans la réalité également, peu d'économistes et peu d'entreprises le reconnaissent puisqu'ils confient tout le pouvoir aux seuls actionnaires, consacrant ainsi les droits de propriété au détriment des autres droits. De plus, lorsqu'il est reconnu, le social est la plupart du temps instrumentalisé au profit des seules finalités économiques. En revanche, l'économie dite sociale considère l'économie comme un moyen en vue d'une finalité sociale, non seulement à l'échelle de l'entreprise, mais à celle de la société. Les entreprises et les organisations dites de l'économie sociale se caractérisent donc par la reconnaissance de la dimension sociale à partir de règles bien précises, comme celles qu'on retrouve généralement dans la plupart des coopératives et des organisations sans but lucratif. En pratique, les membres ne sont pas propriétaires pris individuellement (propriété indivise) et les résultats ne sont pas redistribués en fonction de l'apport en capital-actions. De plus, ces organisations sont habituellement portées par des associations en liaison avec des mouvements sociaux. Dans cette visée également, elles ont tendance à valoriser la prise de décision démocratique, indispensable pour éviter que le social ne soit subordonné aux finalités économiques. Ces caractéristiques expliquent pourquoi les organisations et les entreprises relevant de l'économie sociale réussissent mieux que les autres formes d'entreprises à mobiliser non seulement des ressources marchandes, mais également des ressources non marchandes et non monétaires. D'où d'ailleurs le terme d'économie plurielle (Laville, 1994b).

Au cours des vingt dernières années, plusieurs définitions de l'économie sociale ont été proposées, principalement par des auteurs français, belges et espagnols. La première et sans doute la plus populaire est celle d'Henri Desroche (1983, p. 205), qui définit l'économie sociale à partir de ses composantes dites certaines que seraient les coopératives, les mutuelles et les associations. À ce noyau dur, le sociologue français ajoute quatre composantes qualifiées d'incertaines, soit l'entreprise à participation ouvrière, l'entreprise mixte en partenariat avec une municipalité, l'entreprise publique ayant une certaine autonomie de gestion, l'entreprise privée en partenariat avec un syndicat. Cette définition a été très utilisée pour la comptabilité nationale, comme le montre bien entre autres le *Livre blanc de*

*l'économie sociale* en Espagne (Monzon Campos et Barea, 1991). Son point faible est évidemment de s'en tenir au statut juridique au détriment des pratiques. En revanche, l'idée de composantes incertaines mérite d'être prise en considération.

La deuxième définition, sans doute la plus complète et la plus complexe, a été proposée par Claude Vienney (1994). À l'exemple de l'entreprise coopérative, l'entreprise d'économie sociale y est d'abord définie comme la « combinaison d'un regroupement de personnes et d'une entreprise produisant des biens ou services » (Vienney, 1980, p. 93). Par la suite l'économiste français montre comment au moins quatre règles de base sont nécessaires pour relier entre eux les divers éléments de la définition : 1) une règle relative au groupement de personnes (l'égalité), 2) une règle relative aux rapports membres-entreprise (déterminant de l'activité de l'entreprise), 3) une règle relative aux rapports entreprise-membres (distribution des résultats), 4) une règle relative à l'entreprise ou organisation (propriété durablement collective) (Vienney, 1994, p. 8). Ces diverses règles forment un système, de sorte que la disparition de l'une d'entre elles pourrait remettre en cause la cohérence de l'organisation d'économie sociale. Enfin, Vienney montre également qu'il existe un rapport entre les règles, les acteurs et les activités de l'économie sociale. Ainsi, les règles sont en cohérence avec la personnalité sociale des acteurs (relativement dominés), alors que les activités se limitent à des activités nécessaires, mais délaissées par les capitalistes et par l'État. Cette définition a été l'objet d'au moins deux critiques : en premier lieu, l'entreprise coopérative est présentée comme l'archétype de l'économie sociale au détriment des associations ; en deuxième lieu, l'économie sociale tend à être réduite à l'économie marchande au détriment de la réciprocité. À la suite de ces critiques, Jean-Louis Laville (1994b) a proposé une définition de l'économie sociale particulièrement appropriée aux services de proximité et à leur dynamique sociale spécifique. D'où d'ailleurs est issu le terme d'économie solidaire plutôt que celui d'économie sociale. La définition comprend trois éléments. En premier lieu, l'économie solidaire serait constituée par « la construction conjointe de l'offre et de la demande par les professionnels et les usagers, à partir d'une impulsion réciproci-taire » (Eme et Laville, 2006, p. 304). En deuxième lieu, l'économie solidaire tendrait à réaliser une hybridation (ou un mixage) relativement exemplaire de l'économie marchande, de l'économie non marchande (la redistribution réalisée par l'État) et de l'économie non monétaire (la réciprocité et le don) ; l'inspiration de Polanyi (1983) est ici manifeste. En troisième lieu, l'économie solidaire occuperait désormais une place plus importante dans le modèle de développement en émergence en raison du nouvel équilibre entre les trois formes d'économie identifiées précédemment. Cette définition a tendance à réduire l'économie sociale aux services de proximité,

ce qui pose problème au moins dans le cas du Québec, où l'économie sociale s'affirme aussi bien sur le terrain du développement social que sur celui du développement économique, souvent en liaison avec l'ancienne économie sociale. En revanche, cette définition reconnaît bien l'importance des associations dans la nouvelle économie sociale.

Enfin, Bernard Enjolras a proposé une approche de l'économie sociale à partir des diverses logiques d'action à l'œuvre dans les associations: logique civique, logique domestique, logique marchande, logique de l'inspiration, etc. L'association est ainsi définie « comme un dispositif de compromis destiné à gérer les tensions entre plusieurs formes de coordination et impliquant les formes de coordination marchande, domestique, solidaire, administrative, démocratique » (Enjolras, 1994, p. 94). Selon les compromis entre ces logiques, l'auteur identifie cinq types d'association: 1) l'association intégrée à l'appareil public; 2) l'association chargée d'une mission de service public; 3) l'association menant une activité d'intérêt général; 4) l'association caritative; 5) l'association de services de proximité. Comme Laurent Thévenot (1994) l'a mentionné, cette typologie permet de tenir compte de « l'ordre d'importance sur ce qu'il convient de faire », du point de vue des acteurs et de la mission spécifique des associations. Un ouvrage récent montre comment cette approche peut être fructueuse pour une analyse relativement raffinée du fonctionnement des associations engagées dans la production de biens ou de services (Laville et Sainsaulieu, 1997).

De son côté, le Conseil wallon de l'économie sociale, à la suite des travaux de l'économiste belge Jacques Defourny (1991), a proposé une définition qui a d'ailleurs été retenue par le Chantier de l'économie sociale. Cette définition comprend deux volets: le premier concerne la notion d'économie; le second porte sur les principes et les valeurs. Dans un premier temps, l'économie est définie d'un point de vue substantif (comme le suggère Polanyi: production concrète de biens ou de services) et non d'un point de vue formel (arbitrage entre des ressources rares et des besoins illimités, comme le proposent habituellement les économistes). La dimension sociale de l'activité économique donne alors lieu à la notion de rentabilité sociale, soit l'amélioration de la qualité de vie et du bien-être de la population, les économies dans l'offre de services publics ou dans des prestations sociales, les emplois créés pour des personnes qui en seraient autrement exclues, etc. Dans cette perspective, l'activité économique ne relève de l'économie sociale que dans la mesure où elle obéit aux principes suivants: 1) la finalité de service aux membres ou à la collectivité; 2) l'autonomie de gestion; 3) le processus de décision démocratique; 4) la primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition des surplus et des revenus; 5) la participation, la prise en charge et la responsabilité individuelle et collective. Cette définition est large puisqu'elle permet

d'inclure toutes les formes d'organisation qui se sont donné des règles (par exemple des conventions d'actionnaires) pour se conformer à ces principes. Enfin, elle invite à un questionnement sur la conformité des pratiques par rapport aux valeurs et aux principes affirmés.

Au niveau de la recherche empirique, les auteurs utilisent souvent plus d'une approche pour leurs analyses. Par ailleurs, si l'on exclut les textes cités précédemment, la recherche est à dominante descriptive. Deux directions semblent privilégiées. La première est celle des inventaires pour évaluer l'importance de l'économie sociale dans l'économie nationale (Rapport Monzon Campos-Barea, 1991; Defourny et Monzon Campos, 1992; Leduc-Browne et Landry, 1995). Une telle démarche est sans doute nécessaire pour la reconnaissance de l'ampleur de l'économie sociale et des domaines d'activité, mais elle doit être ouverte à un questionnement sur la nécessité d'indicateurs socioéconomiques appropriés. La seconde est celle des analyses sectorielles et des études de cas qui s'intéressent davantage à la contribution de l'économie sociale dans un secteur donné d'activité. Parmi les secteurs étudiés, relevons entre autres l'insertion sociale (Defourny, Laville et Favreau, 1998), le développement économique communautaire (Mendell, 1994, 2002; Fontan, 1991; Shragge, 1997), l'aide à domicile (Bélanger, 1995; Vaillancourt, 1997), le logement social (Bouchard et Gagnon, 1998; Jetté *et al.*, 1998), les fonds de développement (Lévesque et Mendell, 1998). Certaines de ces études tendent à démontrer que

l'actualisation du potentiel des organismes communautaires relevant de l'économie sociale et l'orientation de leurs activités dépendent en grande partie des stratégies qui sont et seront adoptées en fonction de la conjoncture sociale, politique et économique; niveau d'ancrage des organismes dans la communauté, présence d'une stratégie démocratique de développement local, capacité de développer de nouvelles solidarités avec les organismes des secteurs privé et public, concertation et partenariat bien ciblés, mise de l'avant de l'intersectorialité, etc. (Jetté *et al.*, 1999, p. 54).

Dans cette visée, une conception de l'économie sociale qui se limiterait aux entreprises et aux organisations prises une à une risquerait fort de se méprendre sur le sens et la portée de l'économie sociale. En effet, les analyses tendent à montrer que l'économie sociale ne prend toute sa signification qu'à partir de son inscription dans un modèle de développement. De ce point de vue, trois modèles idéaux ont été proposés pour la période de l'après-guerre (Vaillancourt et Laville, 1998):

- 1) **le modèle social-démocrate traditionnel**, où le social relèverait exclusivement de l'État et de la seule redistribution. L'économie sociale résulterait d'un héritage du passé et est ainsi vue comme une forme résiduelle. Le social apparaît dès lors quasi exclusivement

comme un problème social exigeant des investissements de la part de l'État, taxant ainsi le capital, considéré comme un instrument privilégié de production de richesses;

- 2) **le modèle néolibéral**, où l'économie est réduite au marché et où le social ne concerne que celles et ceux qui sont exclus de l'économie de marché. L'économie sociale tendrait alors à devenir une économie de misère, une économie au noir ou une économie informelle (bénévolat, travail domestique, etc.) coupée des enjeux de l'économie dominante. Enfin, lorsque le social est reconnu comme actif ou capital social, il est alors instrumentalisé au profit des seules finalités économiques;
- 3) **le modèle de la démocratie économique et sociale**, où le social relèverait à la fois de l'État (de la redistribution) et de la société. Ainsi, l'économie sociale remettrait en question l'exclusivité marchande dans le développement économique et *a fortiori* social. Les acteurs économiques incluraient non seulement les syndicats, mais également les femmes, les groupes communautaires, les jeunes, etc. Dans ce modèle, l'économie sociale ne saurait s'épanouir sans de profondes transformations socioéconomiques telles que la réduction du temps de travail, une politique de la pluri-activité, une démocratisation du travail et des services collectifs, etc. (Lévesque, 1997).

À l'heure actuelle, l'enjeu principal ne porte plus sur la reconnaissance de l'importance de l'économie sociale comme telle et du social comme actif, mais sur le choix d'un modèle de développement pour les années à venir. Autrement dit, la différence entre ce qu'on peut appeler encore la droite et la gauche ne reposerait plus sur la reconnaissance du rôle du social dans l'économie, mais sur les conséquences qu'il faut en tirer pour remodeler les interventions de l'État et pour moderniser et démocratiser le système de production et les services collectifs. Les positions par rapport à l'économie sociale seront colorées par la façon dont cette dernière est inscrite dans le modèle de développement en émergence. Ainsi, ceux qui sont carrément contre l'économie sociale ont tendance à la voir comme un prolongement du modèle néolibéral et à être convaincus de la pertinence et de la viabilité du modèle social-démocrate traditionnel. De même, ceux et celles qui sont en principe favorables à l'économie sociale ont tendance à la définir dans la visée d'un modèle plus démocratique, ce qui supposerait de lourdes transformations socioéconomiques. Tout cela nous invite à prendre en considération le contexte institutionnel pour bien évaluer le potentiel et les limites de l'économie sociale. Cet exercice nous semble nécessaire pour apprécier correctement l'expérience québécoise.



## 2. Le contexte institutionnel québécois

Avant de présenter le contexte institutionnel québécois des dernières années, il faut bien voir que la place de l'économie sociale dans la société québécoise a varié considérablement au cours du dernier siècle. Comme nous avons tenté de le montrer précédemment, la signification et la portée de l'économie sociale relèvent en grande partie du modèle de développement dans lequel elle s'inscrit. Bien que, au Québec comme ailleurs dans le monde, l'économie sociale émerge au milieu du XIX<sup>e</sup> siècle, sa présence ne deviendra pleinement significative en termes de développement qu'à partir du début du siècle, où l'on assiste notamment à la fondation des caisses populaires d'Alphonse Desjardins et à celle des coopératives agricoles (Deschênes, 1980).

À grands traits, on peut identifier trois périodes où l'on retrouve des « modèles de développement » différents et en conséquence diverses significations de l'économie sociale. En premier lieu, on peut identifier l'émergence et la montée, dans les années 1920 et 1930, d'un **modèle corporatiste** qui est antiétatiste et antisocialiste et qui s'appuie sur la doctrine sociale de l'Église, un modèle défensif, culturel et tendanciellement totalitaire, comme l'a révélé le duplessisme (Martel, 1987; Dupuis, 1998; Archibald, 1983). Dans ce contexte, l'économie sociale occupait en principe un large espace puisqu'elle visait « l'humanisation de l'économie », mais sous la gouverne de l'élite traditionnelle et de l'Église, dans la perspective d'une harmonisation des intérêts des diverses classes sociales.

En deuxième lieu s'implante le **modèle d'économie publique et mixte** (1960-1970), où les entreprises d'État prennent en charge l'intérêt général et par conséquent certaines fonctions importantes de la régulation de l'économie capitaliste (Gow, 1986). Ce modèle repose sur une nouvelle élite qui tente de définir le bien commun et l'intérêt général en misant sur la grande entreprise étatique et privée. Dans ce cadre, l'économie sociale était considérée comme relevant d'un monde traditionnel. Au milieu des années 1970, on assiste à l'émergence d'une nouvelle économie sociale (NÉS) comme forme contestataire de ce modèle alors dominant, à partir de l'association volontaire de citoyens (Bélangier et Lévesque, 1992c).

En troisième lieu, dans un contexte de déréglementation des marchés et de mondialisation de l'économie, surgit le **modèle partenarial** (1980-1990), qui mise sur la concertation des divers acteurs sociaux et tente de répondre aux exigences de l'intérêt général. Dans une vision nationaliste non partisane, les divers gouvernements québécois ont adopté une telle stratégie, qui les distingue des gouvernements carrément néolibéraux (Bourque, 2000). Progressivement, tous les acteurs sociaux et toutes les formes d'entreprises, y compris les entreprises et organisations de l'économie sociale,

ont été sollicités. Comme nous le verrons maintenant, les programmes et les diverses mesures de l'État ont été précédés d'initiatives de la société civile qui relèvent de l'économie sociale.

## 2.1. Initiatives de la société civile

Du point de vue des acteurs sociaux, le Québec se distingue de ses voisins, les États-Unis, et du reste du Canada. Ainsi, les syndicats y ont un poids plus important qu'ailleurs en Amérique du Nord. De même, le patronat québécois peut s'exprimer d'une seule voix à partir du Conseil du patronat du Québec, un regroupement qui n'a pas d'équivalent dans le reste du Canada (malgré de nombreuses associations patronales). De plus, l'importance relative des entreprises d'économie sociale et d'économie publique par rapport aux entreprises dites capitalistes et la préoccupation du patronat autochtone pour le contrôle québécois des entreprises constituent autant de marques distinctives (Lévesque et Malo, 1992). Le Québec se distingue également par des pratiques de concertation patronales-syndicales, qui ouvrent parfois sur une démocratisation du travail (Grant, Bélanger et Lévesque, 1997). De plus, depuis le début des années 1980, la participation des travailleurs à la propriété des entreprises est maintenant possible à partir de deux fonds de travailleurs<sup>2</sup> et d'une trentaine de coopératives travailleurs-actionnaires dans lesquelles les syndicats sont engagés. En somme, depuis au moins le début des années 1980, les syndicats ont opéré un revirement stratégique (Boucher, 1992) en valorisant la participation des travailleurs dans les entreprises et en favorisant diverses innovations organisationnelles et institutionnelles dont certaines, tels les fonds de développement, relèvent de la nouvelle économie sociale (Lévesque et Mendell, 1998).

Dans les groupes communautaires, il s'est opéré un revirement semblable. En trois décennies, les groupes communautaires sont passés du syndicalisme du cadre de vie des années 1960 aux groupes autonomes de services des années 1970, puis aux projets pilotes et aux expérimentations des années 1980, de sorte que les années 1990 ouvrent sur de nouvelles modalités d'institutionnalisation (Lévesque et Vaillancourt, 1998). Depuis deux décennies, les groupes communautaires de services qui valorisent la participation des usagers se sont donné une vision du développement où les frontières entre le social et l'économique ont été remises en question. Ainsi, la NÉS situe les services de proximité non seulement dans le

---

2. Il s'agit du « Fonds de solidarité des travailleurs du Québec » (Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec – FTQ), fondé en 1983 et dont les actifs dépassent deux milliards de dollars canadiens, et du « Fondation, le Fonds de développement de la Confédération des syndicats nationaux (CSN) pour la coopération et l'emploi » fondé en 1994 et dont les actifs dépassent 80 millions de dollars canadiens.

domaine de la santé et des services sociaux (et donc dans le domaine du développement social), mais également dans le cadre du développement économique communautaire (DÉC) et du développement local. Le concept de DÉC qui s'est imposé au cours de cette période affirme avec force cette liaison de l'économie et du social, liaison pour le moins évidente à l'échelle locale (Mendell, 1994). Pour les questions sociales et économiques, la période actuelle est également marquée par la reconnaissance institutionnelle des groupes communautaires et des groupes de femmes, qui ont été appelés à siéger à côté des syndicats et du patronat pour relever le défi du chômage, de la pauvreté et des besoins sociaux non satisfaits.

Diverses initiatives venant d'abord de la société civile, telles que l'expérience du Forum pour l'emploi<sup>3</sup> (1989-1994) et Urgence rurale, devenue Solidarité rurale<sup>4</sup> (1991 à nos jours), ont permis cette reconnaissance des groupes communautaires. La Marche des femmes contre la pauvreté, *Du pain et des roses*, lancée le 4 juin 1995 à l'initiative de la Fédération des femmes du Québec, a constitué le moment par excellence de la reconnaissance publique de l'économie sociale. La demande qui a soulevé l'intérêt du gouvernement et qui a entraîné la reconnaissance de l'économie sociale par le gouvernement québécois était l'urgence d'investir dans l'infrastructure sociale. Cette marche a permis d'identifier clairement l'économie sociale et notamment les services de proximité comme secteur d'activité à promouvoir en raison notamment de la place importante qu'y occupent les femmes. Enfin, elle a été suivie de la mise sur pied d'un Comité d'orientation et de concertation sur l'économie sociale et de comités régionaux d'économie sociale<sup>5</sup> (CRES), animés dans un premier temps exclusivement par les femmes. De plus, dans son rapport *Entre l'espoir et le doute*, le Comité

- 
3. Le Forum pour l'emploi, une initiative non gouvernementale, constitue une expérience charnière de la concertation pour l'emploi au Québec et ouvre sur des initiatives régionales et locales et par suite, implicitement, sur l'économie sociale. Les premiers efforts pour la mise sur pied du Forum pour l'emploi remontent à 1987, mais il ne s'impose qu'à partir de 1989, à l'occasion d'un grand rassemblement national (Forum pour l'emploi, 1990, p. XIII). Ce grand rassemblement national avait été précédé de douze forums dans les grandes régions du Québec et par la création de comités d'organisation dans chacune de ces régions. Les rencontres régionales, qui ont mobilisé plus de 2500 personnes, ont permis de faire connaître les objectifs du forum national et d'identifier les expériences novatrices et les pistes d'action en matière de création ou de maintien d'emplois (Payette, 1992).
  4. Les États généraux du monde rural ont réuni 1 200 délégués en février 1991, avec le soutien logistique de l'Union des producteurs agricoles (UPA), qui faisait d'ailleurs partie du Forum pour l'emploi dont il a été question précédemment. On peut donc supposer que l'UPA s'en est inspirée pour fixer les objectifs et le mode de fonctionnement des États généraux du monde rural.
  5. Depuis la fin des années 1990, les CRES sont devenus des comités consultatifs des coopératives de développement régional (CDR) pour les questions relevant de l'économie sociale.

d'orientation et de concertation sur l'économie sociale a proposé une définition<sup>6</sup> de l'économie sociale et a posé les principaux paramètres qui ont guidé le travail de réflexion qui s'en est suivi.

## 2.2. Reconnaissance de l'économie sociale par l'État<sup>7</sup>

À la demande notamment des syndicats, le gouvernement du Québec a invité tous les acteurs socioéconomiques à participer à une Conférence sur le devenir social et économique du Québec en mars 1996. Pour la première fois, les groupes communautaires et les groupes de femmes étaient invités comme partenaires pour discuter de questions économiques et sociales. Cette conférence a alors mis sur pied divers groupes de travail, dont le Chantier de l'économie sociale, qui sera sans doute l'un des chantiers les plus innovateurs<sup>8</sup>. Ces divers chantiers rendront compte de leurs travaux au Sommet sur l'économie et l'emploi, tenu à l'automne 1996. Ainsi, la concertation alors amorcée par l'État est devenue quadripartite, avec la présence des groupes de femmes et des groupes communautaires. Ces nouveaux acteurs sociaux représentaient environ 20 pour cent de l'ensemble des délégués à ce sommet. Pour le Chantier de l'économie sociale, la définition de l'économie sociale constituait un enjeu important qui a été relevé d'une manière satisfaisante, notamment en ce qui concerne la diversité des composantes de l'économie sociale. La définition adoptée au terme de six mois de travail s'inspire de celle du Conseil wallon de l'économie sociale (Defourny, 1991). En mettant l'accent plus sur les valeurs que sur les statuts juridiques, cette définition large réunit sous un même chapeau aussi bien l'ancienne que la nouvelle économie sociale. De plus, elle tient compte des pratiques de développement économique communautaire qui ont eu tendance à faire le lien entre le développement social et le développement économique. Dans la recherche de solutions inédites, les paramètres définis par les groupes de femmes, notamment la prise en charge du non-marchand comme composante de l'économie de même que la distinction de l'économie sociale de la seule création d'emplois, voire de l'insertion, ont été repris par le Chantier de l'économie sociale.

- 
6. En revanche, entre la vision féministe de l'économie sociale et la vision portée par le Chantier, certaines divergences quant à la nature de l'économie sociale se manifesteront au grand jour. Ce sera le cas entre autres pour l'inclusion des associations de défense des droits dans l'économie sociale et pour une définition de l'économie sociale comme secteur limité aux organisations sans but lucratif.
  7. Cette section s'inspire d'une recherche réalisée conjointement par B. Lévesque et Y. Vaillancourt (1998).
  8. Le Chantier relevait d'un Comité d'orientation où siégeaient les représentants de divers acteurs sociaux : groupes de femmes, groupes communautaires, mouvement coopératif, mouvement syndical, mouvement national, groupes de jeunes, représentants du patronat. Ce chantier s'autonomisera comme OBNL regroupant exclusivement des acteurs de la société civile.

Dans son plan d'action, le Chantier a identifié vingt-cinq projets d'économie sociale ayant un potentiel de 20 000 emplois au cours des trois prochaines années (Chantier de l'économie et de l'emploi, 1996). Ces projets, qui doivent être menés à terme par les acteurs locaux ou régionaux, touchent aussi bien les services de proximité (aide à domicile, services de garde, centres de services en périnatalité, hébergement) que l'intégration des personnes sans emploi, l'environnement, la récupération, la protection de la faune, la culture, l'information et les communications. De plus, le plan d'action se préoccupe également des conditions de développement et d'institutionnalisation, comme en témoignent bien les recommandations du rapport. Enfin, il est possible d'identifier au moins trois séries de mesures favorables au développement de l'économie sociale qui découlent plus ou moins directement du Chantier de l'économie sociale. La première mesure concerne la reconnaissance du statut de « partenaires à part entière » des acteurs de l'économie sociale pour les grands enjeux de développement et leur représentation dans les instances partenariales et dans les démarches de concertation. Le gouvernement du Québec a rapidement donné suite à cette reconnaissance dans les réformes récentes touchant le développement local et régional, l'emploi et la solidarité sociale. Ces mesures contribuent à désenclaver l'économie sociale. La seconde série de mesures concerne le financement de l'économie sociale, soit la création de fonds spécifiques et l'ouverture de certaines institutions publiques de capital de risque, y compris aux organismes à but non lucratif (OBNL). La troisième série de mesures concerne le cadre législatif, notamment la création d'un nouveau type de coopérative, la coopérative de solidarité, qui s'inspire du modèle italien.

Cette reconnaissance donne naissance à des conditions de développement relativement favorables à l'économie sociale. On passe donc d'une période où prédominaient l'expérimentation et les projets pilotes à une autre période où leur diffusion à l'échelle de la société devient possible. Cette reconnaissance n'est pas exempte d'ambiguïtés puisqu'elle se fait à partir d'attentes différentes: d'un côté, réduction des coûts et création d'emplois; de l'autre, prise en main et démocratisation de l'économie. Dans cette foulée, les enjeux sociaux se sont déplacés: la demande de reconnaissance des nouveaux acteurs étant acquise, la demande de démocratisation et d'autonomie n'est pas résolue pour autant. De ce point de vue, l'autonomisation, la représentativité et le nouveau mandat du Chantier de l'économie sociale pourraient répondre au danger de la fragmentation et des corporatismes.

### 3. Un bref aperçu de l'économie sociale au Québec

L'économie sociale telle que la définit le Chantier de l'économie sociale représente près de 100 000 emplois et environ 8 000 entreprises ou organisations, dont 3 000 coopératives. Si l'on tient compte du nombre de clients ou de membres, ces entreprises ou organisations touchent la quasi-totalité de la population. Cet ensemble d'entreprises et d'organisations est plus important que son seul poids économique ne le laisse supposer. En effet, ces entreprises et organisations sont concentrées dans quelques secteurs d'activité, de sorte qu'elles y jouent souvent un rôle déterminant. De plus, elles mobilisent des ressources non marchandes et non monétaires très importantes en raison de leur base associative, qui demeure dynamique même dans le cas des entreprises les plus institutionnalisées. Enfin, regroupées en associations, regroupements et fédérations de diverses natures, les entreprises et organisations d'économie sociale constituent de nombreux réseaux reliés entre eux par diverses passerelles, y compris les mouvements sociaux. Cependant, pour cet article, nous concentrerons notre attention sur la nouvelle économie sociale (NÉS), soit celle qui a surgi à partir des années 1970 et qui s'est affirmée dans les années 1980.

La NÉS peut être regroupée sous deux grands volets : le développement social et le développement économique, même si, notamment sur le plan des collectivités locales, il n'existe pas de séparation étanche entre les deux. Dans le développement économique, les initiatives sont souvent apparues dans un premier temps comme une réponse à la crise du travail (à la demande pour travailler autrement ; cela est manifeste dans les projets d'entreprises autogérées) puis, dans un deuxième temps, comme une réponse à la crise de l'emploi (il s'agissait de créer son propre emploi). De même, dans le domaine du développement social et des services aux personnes, les initiatives sont nées dans un premier temps de la volonté de trouver des alternatives aux services étatiques, comme en témoigne l'expérience des cliniques populaires des années 1970, et, dans un deuxième temps, de répondre à des demandes insatisfaites par l'État (cas de l'aide à domicile). Selon les activités en cause, les mouvements sociaux porteurs seront soit le mouvement syndical, par exemple pour les fonds de travailleurs, soit le mouvement des femmes, par exemple pour les garderies, mais, dans bien des cas, les initiatives ont été portées par une coalition de mouvements sociaux : mouvement des femmes, mouvement communautaire, mouvement syndical, mouvement rural, mouvement écologique, etc.

Dans le domaine du développement économique, les coopératives de travail représentent quelque 130 coopératives pour environ 4 000 emplois. À cela s'ajoute une trentaine de coopératives de travailleurs actionnaires, qui permettent une présence des travailleurs au conseil d'administration des entreprises qui les emploient. Les fonds de travailleurs constituent sans

doute l'innovation la plus lourde de conséquences. Ainsi, le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ) a créé ou soutenu 66 000 emplois. De plus, le Fonds remplit des fonctions quasi étatiques relevant de l'intérêt général, en favorisant une certaine planification économique à partir de fonds spécialisés et un développement régional et local à partir de plus d'une centaine de fonds régionaux et locaux (Lévesque et Mendell, 1998). Enfin, le Fondation, le fonds de développement de la CSN pour la coopération et l'emploi, qui est plus récent, s'est donné pour objectif de favoriser le développement d'entreprises relevant explicitement de l'économie sociale ou encore contribuant au développement durable.

Dans le domaine des services marchands, les initiatives sont beaucoup plus nombreuses et diverses. Certaines sont en grande partie intégrées dans l'économie de marché, telles les coopératives funéraires et les coopératives créées en milieu scolaire, notamment dans les collèges et les universités. Dans le domaine du social proprement dit (à dominante non marchande), trois types d'initiatives méritent d'être signalées. En premier lieu, le domaine du logement social, où l'on trouve à la fois des OBNL et des coopératives d'habitation qui « sortent » le logement locatif du marché en offrant des logements de qualité à un prix défiant toute concurrence. De plus, ces initiatives favorisent une socialisation des « locataires » à partir de diverses activités, dont l'entretien et même le loisir. En deuxième lieu, les garderies, qui représentent une réussite dans la mesure où elles favorisent la définition des services et la gestion conjointe par les employés et les parents. En 1997, les 700 garderies populaires offraient 15 500 emplois et 90 000 places pour les enfants. La nouvelle politique des places à cinq dollars a permis un meilleur accès à ce service sans résoudre pour autant la question des conditions de travail, notamment de la rémunération et des avantages sociaux (Lévesque et Vaillancourt, 1998).

Enfin, les services sociaux et de santé constituent un domaine en très forte croissance, en raison des demandes provenant des groupes communautaires et des groupes de femmes, d'une part, et des fonds que l'État y affecte, d'autre part. Relevons, entre autres, les groupes de santé mentale, les groupes d'entraide : alcoolisme et toxicomanie, les maisons de jeunes, les maisons de femmes, les centres communautaires, etc. Le domaine de l'aide à domicile devrait connaître également une forte croissance, à la suite du virage ambulatoire pris par les centres hospitaliers et au recentrage des centres locaux de services communautaires (CLSC). On comprendra aussi que ce secteur est le plus controversé. Certains craignent qu'il y ait transfert d'emplois du secteur public vers ces nouvelles entreprises et que cela se fasse principalement sur le dos des femmes. De leur côté, les promoteurs de ces initiatives répondent que leur concurrent n'est pas le secteur public, mais l'économie au noir, de sorte que l'économie sociale représenterait un progrès tant pour les employés que pour les usagers.

Il existe aussi de nombreuses initiatives relevant de l'économie sociale qui visent à répondre aux problèmes de l'appauvrissement d'une partie de plus en plus importante de la population. Dans le domaine des besoins primaires, relevons notamment un nombre croissant de restaurants populaires, de banques alimentaires, de cafétérias sans but lucratif, de cuisines collectives, de friperies et de ressourceries, de cercles d'emprunt, de systèmes d'échanges locaux, etc. Ces initiatives, qui visent en même temps l'insertion socioéconomique, offrent non seulement des produits et des services de qualité, mais également des lieux de socialisation des usagers. Sans prétendre résoudre le problème de la pauvreté, elles s'attaquent à l'une de ses dimensions les plus cruciales, l'isolement social. Ces initiatives constituent des réponses modestes au regard de l'ampleur de la catastrophe que représentent l'exclusion et la pauvreté, mais elles peuvent avoir des conséquences très larges en termes d'apprentissage et d'*empowerment*. De plus, ce sont parfois des expérimentations qui interpellent fortement, et autrement (Noël, 1996; United Nations Development Program, 1997; Mendell et Evoy, 1997). Enfin, le démarrage des entreprises et des organisations d'économie sociale ne saurait se poursuivre sans un soutien spécifique. À cet égard, nous pouvons identifier une panoplie d'organismes de soutien et de gouvernance locale qui résultent le plus souvent d'initiatives de la société civile. Certains organismes de soutien existent depuis plusieurs années. Cela est manifeste pour la formation (Centre de formation populaire, Centre Saint-Pierre, Institut de formation en développement économique communautaire, Institut d'éducation coopérative), pour le conseil (Regroupement québécois des coopératrices et coopérateurs du travail, Groupe de maintien et de création d'emploi, coopératives de développement régional) et pour la gouvernance locale (corporations de développement économique communautaire, corporations de développement communautaire, sociétés d'aide au développement des collectivités). D'autres organismes de soutien et de gouvernance sont beaucoup plus récents, tels la plupart des fonds communautaires et locaux, les conseils régionaux de l'économie sociale (CRES), les centres locaux de développement (CLD), etc. La plupart de ces organismes de soutien relèvent de l'économie sociale, mais certains d'entre eux sont devenus des institutions hybrides occupant un espace intermédiaire entre l'État et la société civile. Ces institutions modifient donc la relation entre la société civile et l'État et nous invitent ainsi à revoir la question de la démocratie sur les plans local et régional.

## Conclusion

L'analyse que nous venons de proposer s'appuie aussi bien sur notre expérience d'une vingtaine d'années d'intervention dans le domaine de l'économie sociale que sur des recherches consacrées aux transformations



socioéconomiques du Québec contemporain. Si les questions sont plus nombreuses que les réponses, nous pouvons néanmoins formuler quelques hypothèses pertinentes aussi bien pour l'action que pour la recherche. Comme nous avons tenté de le montrer, le contexte institutionnel du Québec a été redéfini à la suite de nombreuses mobilisations et demandes sociales. Ce contexte influe fortement sur les initiatives de la société civile, mais en même temps ces dernières contribuent à lui donner sa cohérence virtuelle. Par ailleurs, du point de vue de ces initiatives et de leur place dans la société, rien n'est encore acquis. D'une part, l'État tend spontanément à se servir de l'économie sociale pour réduire son déficit, pour créer des emplois et pour réaliser ses politiques sociales et économiques. D'autre part, les organisations et les entreprises d'économie sociale cherchent à se donner des moyens pour réaliser leurs objectifs, pour institutionnaliser leurs acquis et pour les diffuser à l'échelle de la société. Nous sommes donc en présence de compromis qui sont encore loin de définir clairement les contours d'un modèle de développement susceptible de permettre à l'économie sociale de s'épanouir dans le sens d'une démocratisation de la production et des services collectifs. Dans cette visée, les conditions nécessaires pour que l'économie sociale contribue à la reconfiguration de l'État-providence et au renouvellement de la social-démocratie sont loin d'être complètement acquises. Dans *l'Appel pour une économie sociale et solidaire* (CIRIEC-Canada, 1998), nous avons identifié trois séries de mesures nécessaires pour que l'économie sociale devienne plus solidaire. La première série concerne le soutien de l'État aux entreprises et organisations de l'économie sociale. Ce soutien doit être plus important que celui qui est consenti aux entreprises capitalistes pour les raisons exposées précédemment. La deuxième série de mesures concerne la place accordée aux femmes dans l'économie et les moyens à mettre en œuvre pour que le développement de l'économie sociale ne se fasse pas sur leur dos. Plus largement, il faut des mesures pour leur assurer dans l'économie une place qui soit socialement acceptable et pour leur accorder les responsabilités de direction qui leur reviennent. Enfin, la troisième mesure devrait favoriser le développement d'une économie plurielle. Dans cette direction, on peut identifier le partage et la réduction du temps de travail, une politique de la pluriactivité et des mesures pour éviter la ghettoïsation du travail des femmes et la régression vers le travail obligatoire des pauvres (le *workfare*).

Du point de vue de la recherche sur les initiatives d'économie sociale, les questions sont également nombreuses. Certaines orientent la recherche plutôt vers les entreprises et les organisations elles-mêmes (point de vue « micro ») et posent entre autres la question de la conformité des pratiques au regard des valeurs et principes mis de l'avant par les promoteurs. À cet égard, la recherche montre clairement que les entreprises et organisations de l'économie sociale ne sont pas également ni nécessairement toutes

innovatrices. D'autres questions portent plutôt sur la place de l'économie sociale dans la société et sur le rôle que lui attribue l'État (point de vue «macro»), ces questions ne peuvent trouver réponse dans l'analyse des initiatives prises une à une. Elles supposent l'examen des rapports sociaux, du contexte institutionnel, du rapport de l'État à la société civile et de la place respective de l'État et du marché. Enfin, certaines questions se situent à l'interface de ces deux points de vue.

Sur les entreprises et organisations elles-mêmes, relevons entre autres les dimensions de recherche suivantes :

- 1) Les conditions d'émergence et de développement. Même lorsqu'elles sont portées par les mouvements sociaux, les initiatives relevant de l'économie sociale font face à un dilemme : elles doivent compter sur un soutien externe pour se développer, mais elles ne peuvent être pleinement efficaces qu'en maintenant leur autonomie, y compris par rapport à l'État. Le passage de l'expérimentation à l'institutionnalisation, de l'expérience pilote à sa diffusion à l'échelle de la société ne va pas de soi, même quand l'État décide d'y apporter un soutien. D'où l'intérêt de bien connaître non seulement les conditions de succès, mais également les cas d'échec.
- 2) Le mode de fonctionnement des entreprises et des organisations. Ces dernières sont plus complexes que les autres formes d'entreprise en raison de l'arbitrage qu'elles doivent réaliser entre rentabilité financière et rentabilité sociale, d'une part, d'une structure associative ouverte aux usagers et (ou) aux employés, d'autre part. C'est pourquoi la participation des usagers et l'organisation du travail doivent être examinées, de même que la qualité du fonctionnement démocratique. On comprendra que la participation conjointe des usagers et des travailleurs suppose des connaissances nouvelles.
- 3) La place et le rôle des femmes dans l'économie sociale. Étant donné le nombre élevé de femmes qui y participent, les entreprises et organisations de l'économie sociale doivent être questionnées sur leur capacité de faire une place aux femmes et de leur accorder les responsabilités de direction qui leur reviennent, et sur l'ensemble des conditions de travail qu'elles peuvent offrir.
- 4) Les diverses modalités d'apprentissages collectifs dans des entreprises et des organisations soucieuses d'arrimer l'économique et le social. Cette dimension de recherche soulève plusieurs questions : quelle est la nature du savoir propre à l'entrepreneuriat collectif ? Comment ce savoir se constitue-t-il à partir de compétences alimentées aussi bien par le travail social que par la

science du management? Comment le fonctionnement associatif permet-il la constitution de ces apprentissages et leur partage? À quelles conditions et comment cet apprentissage collectif peut-il être diffusé à l'échelle de la société et contribuer ainsi à un élargissement de la démocratie économique et de la solidarité entre les citoyens?

À l'interface du « micro » et du « macro », les rapports entre les entreprises d'économie sociale, l'État et le marché offrent plusieurs avenues de recherche. D'abord, le contexte institutionnel et la nature des interventions du secteur public dans l'économie sociale. Ensuite, la question de la contribution de l'économie sociale aux objectifs relevant de l'intérêt général. Enfin, la question de la non-substitution de l'économie sociale aux emplois du secteur public doit être prise en considération, de même que les points forts et les points faibles de chacun des secteurs (privé, public et économie sociale) au regard des activités et des besoins à combler. De même, la question de l'évaluation socioéconomique et de la mesure de l'impact de ces initiatives devient incontournable. Cette question concerne aussi bien les entreprises et organisations prises une à une que l'ensemble de ces initiatives dans un secteur donné, telle l'aide à domicile dans le développement social, ou encore les coopératives forestières dans le développement local. Dans cette visée, il faut mettre au point de nouvelles méthodologies d'évaluation et de nouvelles familles d'indicateurs pour rendre compte aussi bien de la rentabilité économique que de la rentabilité sociale, de la qualité des services offerts que des conditions de travail, de la contribution au capital social que du renforcement de la démocratie dans les organisations et les collectivités locales. En dernier lieu, on peut songer à des analyses comparatives permettant de mettre les expériences québécoises en rapport avec celles du reste du Canada, d'une part, et avec celles d'autres pays du Nord et même du Sud, d'autre part (en collaboration avec des chercheurs de l'extérieur du Québec).

Enfin, comme nous l'avons mentionné dans la première partie de cette conclusion, le contexte institutionnel est relativement déterminant pour le potentiel de changement social de l'économie sociale. À ce propos, nous faisons l'hypothèse que l'intérêt de l'économie sociale résiderait principalement dans sa capacité de questionner à la fois le marché et l'État du point de vue aussi bien de l'efficacité et de la qualité des services que de la démocratisation des services collectifs et de la production. Cependant, ce questionnement n'a de portée significative que dans la mesure où l'économie sociale n'est ni marginalisée ni circonscrite aux seuls miséreux comme le voudraient les tenants du néolibéralisme. Cela suppose également, comme nous l'avons indiqué ailleurs, que les acteurs sociaux partagent une réelle volonté de s'investir dans la démocratisation et la modernisation aussi bien du secteur public que du secteur privé.





# 8

## L'ÉCONOMIE SOCIALE AU QUÉBEC À TRAVERS LES CRISES STRUCTURELLES ET LES GRANDES TRANSFORMATIONS (1850-2008)<sup>1</sup>

**Benoît Lévesque et Martin Petitclerc**

Nous proposons, dans cet article, une périodisation du développement de l'économie sociale québécoise en relation avec les grandes crises et transformations économiques et politiques des années 1850 à nos jours. Nous employons la notion d'économie sociale pour désigner les diverses composantes que constituent les coopératives, les mutuelles, les fonds de travailleurs et les associations ayant des activités économiques, bien que les caractéristiques de ces diverses formes d'organisation, de même que les rapports entre elles, aient été très variables selon les périodes. En fait, ces importantes variations au cours de l'histoire ont fait en sorte que les acteurs eux-mêmes ont souvent hésité à faire appel à cette notion d'économie sociale pour désigner ce qui leur semblait être des organisations de nature différente, poursuivant des objectifs divers. De même, les études

---

1. Ce texte est paru en 2008 dans la revue *Économie et solidarité*, vol. 39, n° 2, p. 14-37.

sociohistoriques laissent bien voir la très grande hétérogénéité des organisations et entreprises relevant de l'économie sociale, y compris à l'intérieur d'un même secteur, qu'il s'agisse de la coopération, de la mutualité ou des associations. C'est sans doute pourquoi l'expression même d'économie sociale, qui est apparue au milieu du XIX<sup>e</sup> siècle, a été délaissée « au profit de chacune de ses composantes (associations, coopératives, mutuelles) » (Demoustier, 2001, p. 51). Ce qui a eu pour effet de faire éclater cette identité d'une économie sociale en divers secteurs, composantes, affiliations et regroupements (Manoa, Rault et Vienney, 1992, p. 98). Malgré cela, nous utiliserons cette notion d'économie sociale dans la mesure où, comme nous le verrons, les organisations concernées, c'est-à-dire des regroupements volontaires de personnes, ont toujours fait appel à un répertoire similaire de pratiques démocratiques et de valeurs d'entraide pour offrir des biens et des services en privilégiant des finalités solidaires. En somme, l'économie sociale, malgré son éclipse relative dans les discours des acteurs au cours d'une bonne partie du XX<sup>e</sup> siècle, n'a pas cessé d'exister comme réalité concrète (Lévesque et Malo, 1992).

Reconnaître cette « permanence » de l'économie sociale n'empêche évidemment pas de reconnaître que les objectifs poursuivis n'ont pas toujours été atteints ni même que les projets fondateurs n'ont pas été marqués, parfois, d'une profonde ambiguïté. En effet, pendant toute l'histoire de l'économie sociale, les acteurs se sont rarement entendus sur la nature des pratiques démocratiques, tout comme sur le sens des valeurs d'entraide et des finalités solidaires qu'il fallait poursuivre. Les initiatives d'économie sociale, enracinées dans les solidarités de proximité, sont évidemment tributaires des alliances de classes et de groupes sociaux particulières à un contexte sociohistorique précis. Dans ce contexte, la promotion de solidarités nouvelles peut facilement engendrer, à son tour, de nouvelles exclusions et inégalités... qui seront une puissante incitation à fonder de nouvelles initiatives d'économie sociale. En ce sens, contrairement à ce que pourrait laisser entendre le recours à la notion globale d'économie sociale, il ne s'agit pas de nourrir le mythe d'un mouvement unifié, mais bien plutôt de rendre compte du développement d'un ensemble d'organisations et de pratiques en insistant sur la logique des tensions et des accords qui le structurent. Pour saisir cette logique, on peut recourir à différentes notions, comme celles de générations<sup>2</sup> ou de configurations

---

2. Gaston Deschênes (1980, p. 4 *sq.*) a avancé l'idée de cycles ou de générations de 30 à 35 années : trois générations pour le XIX<sup>e</sup> siècle et trois autres depuis le début du XX<sup>e</sup> siècle, tout en avouant que les données étaient insuffisantes pour cette dernière période. Par ailleurs, en cherchant à caractériser le mouvement social de la coopération, Delmas Lévesque (1982) identifiait trois temps : un temps 1 (mouvement coopératif ruraliste lié aux classes agricoles), un temps 2 (mouvement coopératif urbanisé lié aux classes moyennes et au modernisme), un temps 3 (« mouvement coopératif de la postindustrialisation donnant lieu à des pratiques émancipatoires »). Enfin, François-Albert Angers parlait de vagues de coopératives (Angers, 1972, p. 129).

d'économie sociale<sup>3</sup>. Même si à certains égards ces deux notions semblent similaires, elles sont assez différentes: la notion de génération se situe dans la perspective d'une succession linéaire, alors que celle de configuration adopte une perspective institutionnelle et organisationnelle, de sorte que certaines configurations peuvent se maintenir d'une génération à l'autre<sup>4</sup>. Au besoin, nous ferons appel à la notion de génération, bien que notre objectif principal soit de définir, à titre exploratoire, différentes configurations historiques des pratiques d'économie sociale liées aux grandes transformations du capitalisme au Québec. Dans cette perspective, nous tenterons de montrer comment l'économie sociale s'est développée par grappes ou, selon certains, par vagues, les initiatives répondant aux urgences provoquées par les « destructions créatrices », pour reprendre une expression de Schumpeter, tout en mettant en avant des « innovations créatrices » conformément à leurs aspirations (Lévesque, 2006). Cette dynamique laisse ainsi place à différentes aspirations, que ce soit pour la restauration de ce qu'on croit être les anciens arrangements sociaux ou pour la fondation d'un Nouveau Monde selon une certaine conception du changement social. D'où de nombreuses tensions non seulement dans les organisations elles-mêmes, mais dans le mouvement d'économie sociale pris dans son ensemble.

Avant d'aller plus loin, nous devons dire rapidement quelques mots sur les fondements théoriques de cette étude. Il existe une littérature très abondante sur les diverses composantes de l'économie sociale, mais peu de synthèses ont tenté de dégager des tendances historiques, même à titre d'hypothèse<sup>5</sup>. Pour caractériser l'économie sociale québécoise selon les périodes, nous nous appuyons à la fois sur l'historiographie et sur les nombreuses monographies produites principalement sur des entreprises d'économie sociale ou des secteurs d'activité. La périodisation proposée

- 
3. Une configuration peut être caractérisée à partir d'une conjoncture économique et d'un contexte institutionnel, d'acteurs individuels et collectifs porteurs de projets, de la structure organisationnelle du mouvement, de la reconnaissance et du soutien plus ou moins affirmé des pouvoirs publics (Lévesque, 2007b, 2009a).
  4. Indiquons que Benoît Lévesque et Martin Petitclerc poursuivent la recherche sur le sujet en vue d'un ouvrage sur un siècle et demi d'histoire de l'économie sociale.
  5. Pour la France, Danièle Demoustier (2001) a proposé une périodisation de l'économie sociale qui nous a inspirés d'autant plus qu'elle s'appuie également sur la théorie de la régulation. Pour les États-Unis, la question du tiers secteur se pose moins en termes d'économie sociale que de *nonprofit organizations* (Powell et Steinberg, 2006) alors qu'il n'existe pas un mouvement coopératif organisé comme mouvement (Rock et Klinedinst, 1992). Par ailleurs, comme l'ont constaté certains analystes étrangers, le Québec représente un terreau particulièrement fertile pour les coopératives et, par suite, pour l'économie sociale en raison de sa cohésion sociale, de son histoire, de ses mouvements syndicaux et de la question nationale (Defourny, 1994; Vanek, 1991). Nous espérons que la présente contribution permettra une meilleure compréhension de cette spécificité quant à l'économie sociale, mais seule une analyse comparative permettra de la « typifier » davantage.

tient compte des grandes conjonctures retenues par les auteurs, qui s'accordent généralement sur les moments de crise et de transition des économies occidentales, bien qu'il faille être attentif aux variantes propres aux contextes régionaux et locaux, dans ce cas-ci celles de la socioéconomie québécoise. Enfin, la référérence aux crises et transitions pour rendre compte de l'économie sociale ne doit pas laisser croire à un simple déterminisme économique. Cela s'explique par les approches théoriques mobilisées qui suggèrent que les crises résultent d'abord et avant tout des conflits qui sont au cœur des rapports sociaux, ce qui entraîne périodiquement une remise en question plus ou moins profonde du système économique et de son mode de régulation.

Le cadre théorique que nous utilisons reprend dans ses grandes lignes celui qui a été élaboré dans les travaux de recherche du CRISES<sup>6</sup>, soit la prise en charge de trois niveaux d'analyse: celui des acteurs et des mouvements sociaux (Touraine, 1978, 1979; Melucci, 1989a), celui des compromis sociaux tels que proposés par la théorie de la régulation (Aglietta, 1976; Boyer, 1986a; Lipietz, 1989a) et celui des diverses modalités de coordination telles que contenues dans les théories des organisations et des conventions (Bernoux, 1985; Boltanski et Thévenot, 1991; Boltanski et Chiapello, 1999). Ces trois dimensions d'analyse se veulent hiérarchisées, puisque les formes institutionnelles qui assurent la régulation résultent d'un compromis fondateur, négocié au niveau de l'État, entre les grands acteurs sociaux (patronat, syndicat, mouvements sociaux, etc.). Par ailleurs, le développement des formes organisationnelles qui caractérisent les modalités de coordination est en grande partie structuré par les formes institutionnelles qui relèvent de la régulation. Nous sommes conscients que les trois dimensions d'analyse sont inégalement approfondies dans ce texte, ce qui est attribuable à l'état des recherches sur l'économie sociale réalisées jusqu'ici.

Dans cette perspective, nous avons examiné, pour les besoins de ce texte, cinq grandes crises qui ont entraîné l'émergence de nouvelles configurations de l'économie sociale<sup>7</sup>. La première crise, celle de l'économie mercantiliste et des institutions héritées de l'Ancien Régime, correspond à ce qu'on a appelé « l'invention » de l'économie sociale (Gueslin, 1998). Il

6. Sur ce point, voir, entre autres, Bélanger et Lévesque, 1991b; Lévesque, 2006; Lévesque, Bourque et Forgues, 2001; Petitclerc, 2003; Cloutier, 2003.

7. Ajoutons que les grandes crises, dont il sera mention dans ce texte, ne sont pas toutes semblables puisqu'elles peuvent concerner aussi bien le mode de régulation (p. ex. la place plus ou moins grande accordée au marché, à la concurrence et à l'encadrement par l'État des activités économiques et sociales) que le régime d'accumulation (le fait que la production mise plus ou moins intensément sur le travail vivant ou sur l'investissement productif dans les biens de production ou dans les biens de consommation). Cette idée est présente chez Robert Boyer (1986a, p. 60 *sq.* et 134) qui identifie deux types de grandes crises: une crise de la régulation et une crise du régime d'accumulation.



s'agit alors du passage, à partir des années 1840, à une régulation de type concurrentiel, notamment avec la création d'un marché du travail et de la terre, ce qui est étroitement lié à la première vague d'industrialisation et à l'émergence de la question sociale. À la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, la crise structurelle est plutôt celle du régime d'accumulation dont la sortie donnera lieu à une seconde industrialisation et par la suite à l'organisation dite scientifique du travail. La crise des années 1930 apparaît plutôt comme une crise de la régulation soit, entre autres, l'inadéquation entre une capacité de production de masse (mise en place au tournant du siècle) et l'absence d'une norme de consommation correspondante. La sortie de crise reposera, dans la plupart des pays occidentaux, sur un nouveau compromis social rendant possibles un partage plus équitable de la richesse et l'ajustement de la norme de consommation (de masse) à la production de masse, à partir de mécanismes tels que les conventions collectives, les politiques sociales redistributives et les interventions de l'État dans l'économie. Si ces transformations ont donné lieu à ce qu'on appelle les « Trente Glorieuses » (1945-1975), il existe évidemment des différences importantes entre les divers pays et régions économiques (Boyer, 1986c; Esping-Andersen, 1999). Au Québec, la tentation corporatiste et le compromis social conservateur incarné par le duplessisme nous incitent à considérer cette époque, entre 1930 et 1960, comme une période ayant sa logique spécifique, ce dont ne rend pas compte ce qu'on appelle parfois le compromis fordiste d'après-guerre. Il en est de même pour la période suivante, celle allant des années 1960 aux années 1980, qui s'amorce avec la Révolution tranquille et qui est marquée par une volonté collective de « rattrapage » à l'égard du modèle fordiste de développement. Tout cela, comme nous le verrons, a eu une grande influence sur la dynamique de développement de l'économie sociale. Enfin, à partir de 1980, on reconnaît aujourd'hui que la régulation fordiste et providentialiste fut profondément remise en question par le néolibéralisme et la mondialisation des marchés, ce qui a entraîné la naissance de ce que nous appelons souvent la « nouvelle économie sociale ».

## 1. Entre l'autonomie communautaire et l'intégration au marché (1850-1890)

C'est au milieu du XIX<sup>e</sup> siècle que le Québec complète sa transition au capitalisme et à l'économie de marché. Les réformes libérales adoptées à partir des années 1840 permettent en effet de remplacer les institutions de l'Ancien Régime afin de favoriser le plein déploiement de la démocratie libérale bourgeoise et du capitalisme concurrentiel, notamment par la mise en place d'un marché du travail et de la terre. Ces réformes débouchent sur la première révolution industrielle, principalement dans le secteur du

transport maritime et ferroviaire, ce qui permet la circulation des produits et des personnes, condition essentielle à la constitution d'une économie de marché sur un large territoire. Les réformes libérales s'accompagnent également d'une dévolution de certains pouvoirs à la société civile, et notamment aux nombreuses compagnies et associations qui voient le jour à partir des années 1850. Après quelques hésitations, l'État libéral accorde certains privilèges à celles-ci, ce qui prend essentiellement la forme d'un accès de plus en plus facile à la procédure de l'incorporation (Fecteau, 1992). Cette transition très rapide au libéralisme stimule une série d'organisations d'économie sociale qui, malgré leurs grandes différences, se caractérisent par leur attachement à l'autonomie des communautés locales, que ce soit en milieu urbain ou rural. Toutefois, à la fin de la période, il faudra remettre en question ces premières réponses locales aux enjeux posés par le capitalisme industriel de monopole.

La principale organisation d'économie sociale de la période est la mutualité, qui se développe dans les communautés ouvrières urbaines. Les premières sociétés de secours mutuel émergent à la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle, mais leur développement ne sera continu qu'à partir de 1850. Plus de 250 sociétés de secours mutuel ont été fondées dans la deuxième moitié du XIX<sup>e</sup> siècle, ce qui permet de parler d'une véritable « ère de la mutualité ». Ces sociétés, moyennant une cotisation mensuelle, fournissent à leurs membres et leur famille une aide financière pour affronter principalement la maladie et la mort. Au-delà des secours financiers, ces mutuelles sont de véritables « familles fictives » qui visent à renforcer le tissu social face aux pressions exercées par la transition au capitalisme et l'urbanisation. Cet enracinement dans les réseaux de solidarité locale s'accompagne d'une pratique exigeante de la démocratie associative, ce qui permet de présenter la mutualité, contrairement aux œuvres de bienfaisance, comme une forme d'entraide égalitaire et populaire. Hostiles à toute forme d'intégration verticale, ces associations n'en incarnent pas moins le projet d'une communauté ouvrière démocratique et autonome. La Grande Association de Médéric Lanctôt ainsi que l'Ordre des Chevaliers du travail, représenté notamment par Alphonse Lépine, s'appuient sur cette culture communautaire ouvrière pour défendre des projets de société plus larges inspirés par les valeurs de démocratie et de coopération locales. Cela dit, en l'absence d'un appui réel de la part de l'État, ces sociétés ont eu de la difficulté à accomplir leur mission, la période de crise et de stagnation des années 1873-1896 montrant les insuffisances de la seule entraide locale pour affronter les nouveaux risques sociaux de la société industrielle (Petitclerc, 2007). Malgré les efforts de Médéric Lanctôt et des Chevaliers du travail, les très rares coopératives de consommation connaissent pour leur part très peu de succès pendant cette période (Deschênes, 1976; Harvey, 1980). D'autres

organisations urbaines, comme les sociétés de construction, après des débuts prometteurs, disparaissent à la fin du siècle ou deviennent des institutions bancaires spécialisées dans les prêts hypothécaires.

Les initiatives associatives dans les milieux ruraux portent sur la transformation d'une agriculture en difficulté, l'occupation du territoire et le problème de l'exode rural. À la différence de l'expérience mutualiste, les expérimentations dans le monde rural seront plutôt impulsées par les élites traditionnelles. «Les agriculteurs québécois ont [ainsi] créé des associations répondant au besoin du moment», bien que les principes coopératifs ne semblent pas avoir été clairement assimilés (Deschênes, 1976, p. 545). C'est le cas des sociétés d'agriculture qui regroupent, à l'échelle du comté, les élites locales et les agriculteurs les mieux intégrés au marché. En plus de remplir leur mission éducative, ces associations permettent également d'acheter en commun des grains, des animaux et des instruments. Elles sont étroitement contrôlées par l'État qui, par l'intermédiaire du Conseil d'agriculture, subventionne leurs activités. Leur influence modeste s'explique notamment par leur idéologie éducative élitiste, la présence de membres honoraires (curés, députés et conseillers) et le choix du comté plutôt que de la paroisse comme base d'activités (Létourneau, 1944, p. 359; Kesterman, 1984, p. 25).

À partir des années 1870, les sociétés d'agriculture s'éclipsent progressivement au profit des cercles agricoles qui misent davantage sur les traditions locales et sur l'autonomie communautaire. S'appuyant sur un populisme agraire, ces cercles s'adressent à l'ensemble des agriculteurs, dont la plupart vivent d'une agriculture vivrière (Jean, 1977). En conflit avec les sociétés d'agriculture soutenues par l'État, les cercles agricoles se tournent graduellement vers l'Église ultramontaine. Ce rapprochement contribue à la popularité du mouvement qui regroupe, à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, 544 cercles et 45 000 membres (Deschênes, 1976, p. 543). En pratiquant notamment l'achat en commun, les cercles agricoles contribuent à donner «naissance à une portion des coopératives d'approvisionnement et/ou d'écoulement» du tournant du XX<sup>e</sup> siècle (Martel, 1986, p. 20). D'ailleurs, le mouvement s'essouffle à son tour au profit de ces nouvelles coopératives qui, moins préoccupées par l'autonomie locale, se tournent de plus en plus vers le marché agricole autour des années 1900.

D'autres organisations naissent également dans le milieu rural, comme les sociétés de colonisation et les mutuelles d'assurance incendie. Ce sont ces mutuelles qui se rapprochent peut-être le mieux, bien qu'imparfaitement, des principes coopératifs. Le mouvement prend de l'ampleur dans les années 1850-1860, souvent sous l'impulsion des élites locales qui jouent un rôle crucial dans leur administration, ce qui se fait souvent aux dépens de la démocratie associative (Bois, 1944, p. 395; Saint-Pierre, 1997).

À l'origine enracinées dans les communautés locales, notamment chez les francophones, ces mutuelles doivent toutefois consentir à centraliser de plus en plus leur administration afin de mieux gérer le risque d'incendie. L'arrivée des compagnies d'assurance de dommages, qui accompagne la consolidation du marché de l'assurance au tournant du  $xx^e$  siècle, n'est évidemment pas étrangère à ce processus.

Que ce soit en milieu urbain ou rural, les diverses expériences d'économie sociale sont remises en question, notamment en ce qui concerne les tensions entre les valeurs d'autonomie communautaire et les exigences de la rationalité économique marchande. Cette remise en question se manifeste de plusieurs façons, mais principalement par la mise sur pied de regroupements plus larges et l'appel à un meilleur encadrement par l'État. Ainsi, c'est au tournant du  $xx^e$  siècle que sont adoptées les grandes lois visant les sociétés de secours mutuel, les coopératives de crédit et d'épargne, de même que les coopératives agricoles. Dans ce contexte, la classe ouvrière délaisse progressivement les mutuelles et les syndicats locaux pour adhérer à de grandes fédérations mutualistes, comme la Société des artisans, ou à de grandes fédérations syndicales nord-américaines. Sans aucun doute, les vieilles initiatives d'économie sociale sont appelées à se réformer profondément si elles veulent conserver une pertinence au moment où pointent à l'horizon les effets du capitalisme de monopole et d'un régime d'accumulation intensif.

## **2. Une économie sociale libérale face au capitalisme de monopole (1890-1930)**

À la fin du  $xix^e$  siècle, le Québec entre dans une deuxième révolution industrielle qui achève le processus d'intégration des communautés locales au marché national. La structure industrielle se modernise considérablement par l'utilisation d'une nouvelle source d'énergie, l'électricité, qui permet la production de masse et l'organisation scientifique du travail qui lui est associée. Ce développement coïncide avec la colonisation des terres de l'Ouest, assurant par le fait même une forte demande pour les biens de consommation fabriqués dans les manufactures québécoises, tout en faisant du port de Montréal la plaque tournante de l'important commerce du blé. Toute cette dynamique engendre un processus rapide d'accumulation du capital, comme en témoigne la croissance rapide du secteur financier. La concentration des richesses au sein d'une grande bourgeoisie industrielle, essentiellement anglo-saxonne, permet d'évoquer cette période comme celle du capitalisme de monopole. De plus, l'État, après le pacte fédératif de 1867, est dans un processus de consolidation, ce qui se traduit par un quadrillage plus serré de la vie socioéconomique par des lois qui

rendent, encore une fois, illusoire la vieille tradition d'autonomie communautaire. Ce contexte socioéconomique et sociopolitique rend plus difficile, pour les populations, de s'en remettre aux vieilles organisations locales d'économie sociale.

Au tournant du XX<sup>e</sup> siècle, les sociétés de secours mutuel sont toujours les principales institutions d'économie sociale au Québec. La crise qui débute en 1873, toutefois, les a profondément ébranlées et elles doivent, pour faire face aux risques sociaux et à la consolidation du marché de l'assurance, centraliser leurs activités. Émerge alors une deuxième génération de sociétés de secours mutuel qui se caractérise par la fédération des caisses locales, la bureaucratisation de l'administration centrale et le recours à l'expertise actuarielle, ce qui entre en tension avec les principes de démocratie et d'autonomie de la première génération. Ces nouvelles sociétés de secours mutuel, comme la Société des artisans et l'Alliance nationale, absorbent d'ailleurs plusieurs sociétés locales. Elles reçoivent alors l'appui crucial du Surintendant des assurances du Québec qui contribue activement, depuis la loi générale sur les sociétés de secours mutuel en 1899, au mouvement de concentration de la mutualité. Délaissant le discours de l'autonomie communautaire, ces grandes mutuelles insistent désormais sur l'autonomie nationale et l'accumulation d'un capital canadien-français pour faire face aux monopoles étrangers. Malgré tout le travail de consolidation de la mutualité autour de ces grandes fédérations mutualistes, elles jouent un rôle de plus en plus marginal dans le grand marché de l'assurance à la fin des années 1920 (Petitclerc, 2002).

Ce sont sensiblement les mêmes préoccupations qui animent les acteurs du mouvement coopératif, lequel naît véritablement au cours de cette période, essentiellement dans les milieux ruraux. Les deux principaux promoteurs de la coopération sont alors Jérôme-Adolphe Chicoyne (1840-1910) et Alphonse Desjardins (1854-1920). Les deux sont inspirés par Frédéric Le Play, théoricien français de l'économie sociale, et sont membres de la Société canadienne d'économie sociale de Montréal (SCÉSM) (Poulin, 1990, p. 79 et 92; Trépanier, 1986, 1987; Deschênes, 1983). Ils auront une influence considérable en faisant la promotion du mouvement, en participant à la fondation d'organisations, mais surtout en faisant adopter des lois, celle sur les syndicats agricoles de 1902 et celle sur les syndicats coopératifs de 1906 (Fecteau, 1989).

Les premières coopératives agricoles ont été fondées à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, mais c'est surtout au début du XX<sup>e</sup> siècle qu'elles connaissent un important développement. Plus de 300 coopératives sont ainsi fondées jusqu'en 1919 (Fecteau, 1989, p. 61). Ces coopératives concernent aussi bien la vente des produits agricoles (écoulement) et l'achat de biens nécessaires à la production (semences, engrais et équipements) que la transformation

du lait (fromage et beurre). Tout comme pour les mutuelles, le besoin d'une coordination des activités se fait rapidement sentir: quelques regroupements de coopératives agricoles apparaissent pendant ces années, souvent avec l'aide de l'État. En 1922, le ministre de l'Agriculture contraint finalement à la fusion quelques regroupements coopératifs, ce qui donne naissance à la Coopérative fédérée du Québec. Celle-ci devient ainsi le principal canal d'écoulement des produits agricoles du marché, tout en prenant «les traits d'une société de type capitaliste» (Kesterman, 1983, p. 40). C'est en partie pour répondre au caractère marchand de cette organisation, de même qu'à la tutelle de l'État que sera fondée l'Union catholique des cultivateurs (UCC), en 1924, avec l'appui de l'Église. Son influence se fera sentir surtout à partir des années 1930. Pour l'instant, soulignons qu'environ 300 des 400 coopératives agricoles fondées depuis le début du siècle disparaissent dans les années 1920, alors que l'agriculture québécoise connaît des ratés qui annoncent la crise économique à venir.

En plus d'Alphonse Desjardins, le noyau des fondateurs de la première caisse populaire à Lévis est composé principalement de mutualistes expérimentés. Face à un marché monétaire qui n'a pas encore pénétré les milieux populaires, les caisses visent à procurer des possibilités d'épargne et un certain accès au crédit. Reconnaisant l'importance acquise par l'Église dans la vie sociale québécoise, les caisses s'appuient sur la paroisse, qui devient le lieu d'ancrage de la caisse locale. Le soutien affiché de l'Église a une influence déterminante sur le développement du mouvement; on trouve d'ailleurs plusieurs prêtres parmi les administrateurs. On caresse l'espoir nationaliste que les caisses, tout comme les mutuelles, pourront contribuer à la formation d'un «capital nécessaire au développement économique dont dépend la survie nationale des Canadiens français» (Poulin, 1990, p. 234), mais le mouvement, qui est implanté essentiellement dans les milieux ruraux, connaît des débuts modestes. Ces difficultés sont attribuées essentiellement au caractère local des caisses. Aussi, avec l'aide de l'État, on crée d'abord des unions régionales chargées d'inspecter les caisses locales, puis, en 1932, une fédération provinciale qui est chargée de donner une direction unique au mouvement (Rousseau, 1995; Poulin, 1990, 1994).

Que ce soit pour les sociétés de secours mutuel, les coopératives agricoles ou les coopératives d'épargne et de crédit, on assiste à une institutionnalisation des organisations d'économie sociale qui se donnent les moyens, avec l'appui crucial de l'État, d'intervenir dans divers secteurs de l'économie. Pour ce faire, toutefois, les acteurs doivent abandonner, du moins en partie, le vieux projet communautaire dans le contexte nouveau du capitalisme industriel du début du xx<sup>e</sup> siècle. Ainsi, la plupart des initiatives se présentent comme une stratégie nationaliste de conquête d'un pouvoir usurpé par la grande bourgeoisie étrangère. Pour l'instant,

dans un contexte socioéconomique marqué par la croissance dans le cadre d'un régime d'accumulation intensif et d'une régulation concurrentielle, ces acteurs semblent s'en remettre aux règles du marché qui, face aux monopoles qui les bafouent, semblent garantir une certaine démocratie économique. Ils trouvent ainsi dans l'entreprise capitaliste, et c'est certainement le cas des grandes mutuelles, un modèle à suivre. Pendant cette période, les organismes d'économie sociale permettent sans doute aux petits producteurs et aux salariés une transition moins brutale dans un contexte de grands bouleversements socioéconomiques (Hamel, 1990). Toutefois, la crise économique des années 1930 oblige à interroger les organisations d'économie sociale existantes et à envisager un projet d'économie sociale plus ambitieux qui tienne compte de l'échec apparent de l'économie capitaliste.

### **3. La crise du libéralisme et la tentation corporatiste (1930-1960)**

Si la crise économique des années 1930 a eu de telles répercussions, c'est évidemment parce que la plupart des activités économiques, notamment celles relevant des ressources primaires et de premières transformations, dépendent du marché international, alors que l'État s'en remet au laisser-faire en matière de régulation et de protection sociale. C'est pourquoi, dès le tournant des années 1930, on remet rapidement en cause le modèle de développement économique qui s'est imposé depuis quelques décennies. En 1932, la Commission sur les assurances sociales envisage ainsi la mise sur pied d'un système de protection sociale qui ferait une large place à l'économie sociale, et principalement aux mutuelles, dans la gestion de l'assurance vieillesse, de l'assurance maladie et des allocations familiales, mais cette proposition passe relativement inaperçue face au nouveau corporatiste de la pensée nationaliste formulé dans le Programme de la restauration sociale. Si le projet corporatiste tend à s'effacer à partir de la Seconde Guerre mondiale, les forces qu'il a mises en selle, à commencer par le parti ultraconservateur de l'Union nationale, auront des conséquences considérables jusqu'en 1960. En effet, le gouvernement de Maurice Duplessis, s'appuyant sur l'imaginaire antiétatiste du corporatisme, s'opposera au modèle de développement fordiste qui s'impose un peu partout en Occident après la Seconde Guerre mondiale.

Pendant toute cette période, le mouvement de l'économie sociale est profondément marqué par cette tension entre la réforme du libéralisme et la restauration sociale par le corporatisme. Au-delà de cette tension, toutefois, la crise du libéralisme crée des conditions propices à un grand enthousiasme pour la coopération, ce qui explique l'image d'« âge d'or »

que représente cette période. Dans les années 1930, la coopération est principalement envisagée sous l'angle corporatiste de la restauration sociale, notamment au sein des intellectuels nationalistes, des catholiques sociaux, du syndicalisme catholique ouvrier et rural. La guerre contre les régimes fascistes, toutefois, ainsi que l'élection d'un gouvernement libéral progressiste en 1939 changent le contexte sociopolitique, ce qui annonce la montée d'une vision plus libérale de la coopération. En témoigne la fondation, par les intellectuels proches du père Georges-Henri Lévesque et de l'École des sciences sociales de l'Université Laval, du Conseil supérieur de la coopération, qui pose les bases organisationnelles d'un véritable mouvement de la coopération au tout début des années 1940. Nous y reviendrons.

Pour l'instant, notons que les coopératives de crédit et d'épargne deviennent, pendant cette période, l'organisation phare du mouvement de l'économie sociale. Bénéficiant des réformes administratives du début des années 1930, les caisses Desjardins réussissent enfin à percer véritablement les milieux urbains, et deviennent donc accessibles à la majorité de la population. La diversification des services des caisses fait d'ailleurs concurrence aux vieilles mutuelles, à la fois en milieu rural et urbain. Ainsi, en 1944 et 1948, Desjardins fonde respectivement la Société d'assurance des caisses populaires et l'Assurance-vie Desjardins (Poulin, 1994). Si l'imaginaire corporatiste a une certaine influence au sein des caisses populaires, il est tout à fait central au sein d'un syndicat agricole comme l'UCC qui connaît une croissance importante à partir des années 1930. Son développement se fait, ici aussi, aux dépens des vieilles mutuelles puisque l'UCC crée en 1936 une mutuelle d'assurance-vie et, en 1944, une société mutuelle d'assurances générales (Kesterman, 1983, p. 137). Le mouvement coopératif rural connaît, enfin, une croissance tout aussi rapide, ce qui favorise le développement de la Coopérative fédérée après les premières difficultés rencontrées pendant la crise économique. Les coopératives agricoles passent de 215 avec 17 200 sociétaires en 1938 à 600 coopératives et 68 000 sociétaires en 1951 (soit la moitié de tous les agriculteurs du Québec).

Dans ce contexte, on peut comprendre que le poids de la mutualité dans le mouvement de l'économie sociale tend à diminuer. Bien intégrées au marché de l'assurance, généralement insensibles à la tentation corporatiste, certaines mutuelles considèrent le cadre légal mutualiste comme un obstacle au libre développement de leurs affaires, dont la prestigieuse Alliance nationale fondée par la bourgeoisie montréalaise au début des années 1890. Cette dernière troque ainsi son statut de « société » pour celui de « compagnie » d'assurance mutuelle. Cette crise de l'identité mutualiste incite la plus importante mutuelle, la Société des artisans, et son président René Paré, à revaloriser son appartenance à l'économie sociale en participant activement au Conseil supérieur de la coopération. Si la Société des artisans, le groupe Promutuel (la fédération des mutuelles d'assurance de



comté, fondée en 1956) et la mutuelle des Services de santé du Québec (SSQ, fondée en 1944) s'imposent comme des institutions financières importantes pendant la période, cela n'empêche pas le déclin général du mouvement mutualiste au Québec (Petitclerc, 2002).

Une autre caractéristique du renouveau coopératif est le développement de la pratique coopérative et associative dans de nouveaux secteurs économiques importants. Outre la fondation des SSQ dans le secteur de la santé, mentionnons, entre autres, les domaines de la consommation (La Familiale en 1939), de la pêche (Les Pêcheurs-Unis en 1945), de l'habitation, de la foresterie et de l'électricité. Les syndicats ouvriers, et notamment la Confédération des travailleurs catholiques canadiens (CTCC), appuient dès les années 1920 les coopératives de consommation et les coopératives d'épargne et de crédit. À la fin des années 1930, la CTCC s'engage pour le développement des coopératives d'habitation. Lourdemment influencée par le corporatisme à cette époque, elle abandonne toutefois cette idéologie au cours de la Seconde Guerre mondiale. Elle se joint alors au Conseil supérieur de la coopération (CSC), milite pour la démocratisation de l'entreprise et appuie le développement de la SSQ qui offre des régimes d'assurances collectives sur les lieux de travail. Plus globalement, le mouvement syndical « neutre » et « catholique » participe à la fondation des premières caisses d'économie, ce qui mène, en 1962, à la naissance de la Fédération des caisses d'économie du Québec. Appuyée par les mouvements sociaux, l'économie sociale, et plus particulièrement la coopération, soulève l'enthousiasme pendant une grande partie de la période, ce dont témoigne la fondation du CSC en 1939.

Le CSC vise à regrouper les coopératives et les mutuelles, mais aussi les mouvements sociaux, comme les syndicats d'agriculteurs ou d'ouvriers, de même que les établissements d'enseignement et de recherche intéressés par la coopération. Dans le respect de sa mission, le CSC veille également à faire la promotion des valeurs coopératives, tout en offrant une garantie, pour la population, de l'authenticité de la nature coopérative des organisations affiliées (Lamarre, 1991). Cela dit, le CSC est traversé par les tensions qui opposent les fondateurs, plus libéraux, gravitant autour du père Lévesque, et les partisans de la restauration sociale, que l'on trouve principalement dans le syndicalisme agricole et les caisses populaires. L'exigence, par le père Lévesque, de la neutralité politique, ethnique et confessionnelle des coopératives affiliées suscite dans ce contexte de nombreuses oppositions. Cela entraîne non seulement la colère d'une partie de la hiérarchie catholique, mais également de certaines organisations d'économie sociale, dont les caisses populaires, qui refusent d'y participer jusqu'en 1957 (Parisé, 1976, p. 85).

À la fin des années 1950, en même temps que s'essouffle le modèle de développement valorisé par le régime duplessiste, on assiste à une nouvelle crise de la plupart des secteurs coopératifs, à l'exception notable des caisses populaires (Deschênes, 1982). À cet égard, la crise économique de la fin des années 1950 rend de plus en plus évident le décalage entre l'économie québécoise et celle des autres provinces industrialisées, à commencer par l'Ontario. La plupart des coopératives connaissent alors des problèmes importants, que ce soit dans les domaines de l'assurance, de la pêche, de la consommation, de la foresterie, de l'habitation ou de l'électricité. Cette crise s'accompagne d'une perte d'intérêt pour la coopération de la part des acteurs de la société civile, qu'ils soient nationalistes ou non, qui voient dans un éventuel « État entrepreneur » la principale solution à l'essoufflement de l'économie québécoise. Du coup, les tensions internes, entre libéraux et corporatistes, qui ont dynamisé le mouvement coopératif depuis les années 1930 semblent de plus en plus anachroniques.

#### **4. L'émergence d'un modèle québécois de type fordiste (1960-1980)**

Cette période s'ouvre avec l'adhésion, dans le contexte du nationalisme de rattrapage, au modèle de développement fordiste au Québec. L'État intervient activement dans l'économie afin de favoriser l'accumulation du capital privé et public chez les Québécois francophones. L'objectif est bien sûr d'augmenter la prise de contrôle de certains secteurs de l'économie, de même que de moderniser la structure socioéconomique de la province. Le compromis à la base de ce projet s'appuie sur une nouvelle alliance entre la bourgeoisie francophone, les nouvelles classes moyennes, les mouvements ouvriers et coopératifs. Le Conseil d'orientation économique du Québec (COEQ), fondé en 1961, peut compter, notamment, sur la participation de la Coopérative fédérée, de la Fédération provinciale des caisses populaires et de la Société des artisans. René Paré, à la tête de cette dernière, sera nommé non seulement président du COEQ, mais également de la Société générale de financement (SGF), fondée une année plus tard pour favoriser l'investissement dans le développement des entreprises québécoises. La SGF est alors une société mixte qui est financée notamment par le gouvernement et le Mouvement Desjardins, à hauteur de 5 millions de dollars chacun.

Dans ce contexte, les coopératives fortement institutionnalisées bénéficient grandement de l'appui de l'État québécois pendant les années 1960 et 1970. Les caisses populaires, qui continuent de se considérer comme « le cœur d'un vaste développement coopératif », adhèrent sans détour au projet de nationalisme économique, ce qui les pousse à assumer une « mission plus générale », celle du contrôle de l'économie québécoise par les

francophones (Parenteau, 1997, p. 15). À plus d'une occasion, l'État québécois facilite la tâche des caisses populaires pour qu'elles deviennent des outils appropriés pour la prise en main de l'économie par les Québécois, que ce soit dans le domaine de la finance ou dans celui de l'investissement. Avec la création en 1979 de la Caisse centrale Desjardins du Québec, les caisses populaires constituent désormais un complexe financier intégré qui devient par le fait même la première institution financière du Québec. La Société des artisans connaît également une croissance marquée pendant cette période. Au début des années 1980, elle participe à la concentration du secteur des assurances en fusionnant avec la Mutuelle-vie de l'UCC pour devenir Les coopérateurs, société mutuelle d'assurance-vie (Piffault, 1996). La mutuelle SSQ, qui a abandonné sa mission médicale (à la demande de l'État) pour se consacrer à l'assurance, profite quant à elle du développement des assurances collectives dans les grandes entreprises et la fonction publique.

Les coopératives agricoles sont de leur côté au cœur des transformations de l'agriculture qui s'opèrent à partir de la Révolution tranquille. L'État québécois poursuit alors une politique de modernisation de l'agriculture qui vise à favoriser « une production diversifiée et de meilleure qualité qui [répond] mieux aux exigences du marché » (Beauchamp, 1988, p. 96). Cela permet la structuration du secteur agroalimentaire, notamment par la Coopérative fédérée qui devient « la première entreprise agroalimentaire au Québec » (Martel, 1988). Un processus similaire se produit dans le secteur du lait alors que l'État encourage la Société coopérative agricole de Granby (devenue Agropur en 1979) à jouer un rôle structurant dans son créneau d'activité, la transformation et la commercialisation du lait. Cette orientation marchande entraîne toutefois certains conflits avec le syndicalisme agricole qui est beaucoup plus critique de ce tournant productiviste encouragé par l'État. Au milieu des années 1980, l'Union des producteurs agricoles (UPA, ancienne UCC) s'opposera au libre-échange, alors que la Coopérative fédérée y adhérera, désirant avoir un meilleur accès au marché américain (Beauchamp, 1991, p. 90 *sq.*).

Dans la foulée de la fondation de la coopérative de consommation La Familiale, en 1939, le mouvement s'étend à de nouvelles formes d'entreprises d'économie sociale, et ouvre même à un mouvement social d'importance : la protection des consommateurs. À la fin de la période, environ 120 000 ménages sont membres d'une des 300 coopératives de consommation en activité, principalement dans les zones rurales et semi-urbaines. Un peu moins de la moitié sont créées à partir de 1968 alors qu'on assiste à une accélération du processus d'intégration verticale entre quelques grands distributeurs et les regroupements d'épiceries. Dans le monde coopératif, la principale organisation est la Fédération des magasins Coop, qui exerce une fonction de grossiste auprès des 200 coopératives qu'elle représente.

C'est elle, avec l'appui des institutions financières coopératives, qui est à l'origine de l'arrivée du mouvement coopératif dans le secteur des grandes surfaces avec la création des magasins Cooprix qui visent spécifiquement les milieux urbains. Parallèlement à ce modèle très institutionnalisé de coopératives, on voit l'apparition d'une centaine de clubs alimentaires et de quelques dizaines de coopératives d'alimentation naturelle qui misent plutôt sur la démocratie locale, le bénévolat et la critique de la société de consommation (Secrétariat des conférences socioéconomiques du Québec, 1980, p. 66 *sq.*).

L'État est également au cœur du développement des coopératives de fondation plus récente. Dans la relance du secteur de l'habitation, le rôle du gouvernement québécois, par l'entremise de la Société d'habitation du Québec, et du gouvernement fédéral est déterminant. Ainsi, ce sont les coopératives d'habitation qui connaissent la plus forte croissance de tous les secteurs coopératifs pour le nombre de coopératives et de membres. Ces coopératives ne se limitent pas à la seule dimension économique, puisqu'elles favorisent de nouvelles pratiques d'appropriation de l'espace et du logement (Bouchard, 1991b, 1994). Les coopératives de travail reçoivent à leur tour une impulsion importante du gouvernement québécois lors de la crise économique du début des années 1980 avec les amendements à la loi des coopératives, la mise sur pied d'un régime d'investissement coopératif (RIC) et de coopératives de développement régional (CDR) orientées vers la création d'emplois.

Si ces innovations s'inscrivent clairement dans le giron de la coopération, de nouvelles initiatives empruntent plutôt à la formule associative pour réaliser des projets relatifs à la qualité de vie, au travail, à l'environnement et à la culture. Ces associations regroupent de nouveaux acteurs, soit une proportion de travailleurs scolarisés et un nombre plus élevé qu'auparavant de femmes, de jeunes et d'urbains. On observe alors une poussée remarquable des associations qui sont multipliées par quatre, passant de 5 302 en 1956 à 23 330 en 1976 (Levasseur, 1990, p. 156). Plusieurs des initiatives socioéconomiques ont été qualifiées de « coopératives nouvelles vague » (Rioux, 1989, p. 177) ou plus souvent de « nouvelles coopératives » (Defourny, Simon et Adam, 2002; Assoumou-Ndong et Girard, 1998). En ce qui concerne leur fonctionnement, elles mettent l'accent sur la démocratie participative et l'autonomie locale, ce qui les distingue des coopératives institutionnalisées qui sont mieux intégrées non seulement dans l'économie de marché, mais également dans les politiques gouvernementales.

Les tensions entre les coopératives matures et les « nouvelles coopératives » proviennent de leurs projets sociaux différents (Baribeau, 1981; Lévesque, 1981). Les fédérations et les coopératives des générations précédentes, qui sont bien implantées au CCQ, soutiennent toujours le projet du

nationalisme économique, même si ce dernier tend à perdre de la vigueur au début des années 1980. Les « nouvelles coopératives » critiquent plutôt ce nationalisme économique au nom d'un projet alternatif de société qui est lui-même pluriel comme le sont les nouveaux mouvements sociaux. Plusieurs des expérimentations socioéconomiques partagent des objectifs de « vivre et de travailler autrement, qui remettent ainsi en cause le productivisme, et des objectifs d'autonomie et d'autogestion qui s'opposent aux interventions bureaucratiques de l'État et de la grande entreprise, y compris des grandes coopératives » (Bélangier et Lévesque, 1992c). En raison de leur enracinement dans les solidarités locales et de leur engagement pour la démocratie participative, ces associations et coopératives se montrent très hésitantes à se donner des instances de coordination sectorielle et intersectorielle, ce qui ne facilite pas leur participation au CCQ (Fortin, 1985).

À la fin de la période, toutefois, ces tensions s'estompent, en même temps que le nationalisme économique et le modèle de développement fordiste sont remis en question après la crise économique du début des années 1980. Plusieurs coopératives matures connaissent alors des difficultés importantes. Les Pêcheurs-Unis et Cooprix font faillite au moment où les gouvernements québécois rompent avec le « préjugé favorable » pour la coopération des années 1960 et 1970 (Giroux et Malo, 1988, p. 83). Quant aux Coopérants, ils tirent momentanément avantage du contexte néolibéral de décloisonnement des secteurs financiers en acquérant une vingtaine de compagnies et en fondant une société de portefeuille, le Groupe coopérant. Toutefois, l'expansion trop rapide et la crise du tournant des années 1990 ont eu raison de cette mutuelle plus que centenaire en 1992 (Piffault, 1996). Dans ce contexte de crise, les tensions entre les organisations matures, associées au nationalisme économique, et les nouvelles associations locales, porteuses d'un projet autogestionnaire, tendent à diminuer au profit d'une conception d'une économie sociale « plurielle » (ce qui ne sera pas sans donner naissance à de nouvelles tensions).

## **5. La crise du modèle fordiste québécois et l'émergence d'une économie sociale plurielle (1980-2007)**

La crise économique du début des années 1980 et la libéralisation de l'économie qui a suivi ont deux conséquences paradoxales, soit la disparition de certains secteurs coopératifs matures et l'émergence de nouvelles coopératives, ce qui n'est pas sans provoquer des tensions au sein du mouvement coopératif. Au départ, le mouvement coopératif, notamment celui des coopératives structurées, semble en manque d'un projet

social plus large, alors que de nouvelles coopératives, qui proposent un projet de socialisme autogestionnaire, ne réussissent pas à l'imposer à l'ensemble du mouvement. Cette dynamique est propice à une instrumentalisation du mouvement communautaire par les politiques d'inspiration néolibérale qui désirent faire jouer à ce dernier un rôle résiduel, c'est-à-dire de confiner le mouvement dans un rôle l'assignant aux « perdants » de l'économie de marché. Cela appelle en soi à un repositionnement de l'économie sociale, puis à une reconnaissance institutionnelle de cette dernière. Ce contexte est ainsi favorable à la formulation d'un projet d'une nouvelle économie sociale plurielle qui ne se limite pas au rôle résiduel que lui confère le modèle de développement néolibéral.

### 5.1. Repositionnement des acteurs et reconnaissance institutionnelle de l'économie sociale

La crise économique et la crise de l'État-providence incitent la société civile à trouver des solutions aux problèmes bien concrets du chômage de longue durée, de l'exclusion sociale, de nouveaux besoins sociaux non satisfaits et des urgences sociales. Dans ce contexte, l'État ne peut refuser de soutenir les initiatives de la société civile. Il est encouragé dans cette voie par la tenue de plusieurs forums publics, comme le Forum pour l'emploi (1987-1992) et les États généraux de la coopération (1990-1992), qui favorisent la convergence des groupes communautaires, du mouvement coopératif, des mutuelles et du mouvement syndical qui se lance dans la création de fonds des travailleurs.

Dans ce contexte, le Conseil de la coopération du Québec s'engage dans une opération de relance, misant entre autres sur l'amélioration de la coordination et du réseautage, la redynamisation de la formation et un meilleur appui financier aux coopératives. Cela permet aux composantes coopératives, mutualistes, syndicales et associatives de se reconnaître et d'affirmer leur volonté commune de relever le défi de la mondialisation et de la nouvelle économie dans une direction qui pourrait être celle d'une social-démocratie renouvelée. Enfin, la recherche universitaire, à l'initiative entre autres du CIRIEC-Canada<sup>8</sup> et de sa revue (*Coopératives et développement*, devenue en 1996 *Économie et solidarités*), contribue également à faire progresser les débats en proposant l'économie sociale comme concept rassembleur et en établissant des liens plus étroits avec des chercheurs et des acteurs européens (Lévesque et Malo, 1992; Laville, 1994b).

---

8. Le CIRIEC-Canada a été l'un des principaux promoteurs de l'Appel pour une économie sociale et solidaire lancé au début de 1998 et de l'organisation du Rendez-vous de l'économie sociale et solidaire qui se tiendra quelque temps plus tard (CIRIEC-Canada, 1998; Lévesque, 2009c).

Le contexte immédiat de la reconnaissance institutionnelle de l'économie sociale est assez bien connu (Lévesque, 2007; D'Amours, 2006; Lévesque et Mendell, 2004; Favreau et Lévesque, 1996b). Parmi les points de repère, mentionnons d'abord l'interpellation de l'État québécois réalisée par la Marche mondiale des femmes contre la pauvreté *Du pain et des roses* en juin 1995, au moment où les divers groupes de femmes demandaient des investissements publics dans les infrastructures sociales. Mentionnons également le Sommet sur l'économie et l'emploi tenu à l'automne 1996 en vue de définir «les grandes lignes d'un nouveau pacte social», dont l'un des principaux éléments était une politique de déficit zéro du budget de l'État. Si la Marche des femmes donne lieu à une réflexion sur l'économie sociale et à la mise sur pied de comités régionaux d'économie sociale, le Sommet sur l'économie et l'emploi permet la création d'un groupe de travail sur l'économie sociale (GTES) présidé par Nancy Neamtan. Le GTES est formé de représentants du monde coopératif, des syndicats, du secteur privé, des groupes communautaires et de femmes, ce qui constitue la base d'un compromis fondateur concernant une définition large et inclusive<sup>9</sup> de l'économie sociale. Il propose, comme l'un des axes de son plan de développement, la reconnaissance de l'économie sociale comme partenaire par l'État, ce qui implique des «subventions» pour l'action communautaire<sup>10</sup>, l'accès des organismes à but non lucratif (OBNL) à Investissement Québec et un soutien public pour la formation, les services aux entreprises, la coordination et la recherche.

## 5.2. Économie sociale plurielle

L'économie sociale comprend maintenant quatre composantes : les coopératives, les mutuelles, les associations ayant des activités économiques et les fonds de travailleurs, soit le Fonds de solidarité des travailleurs (FTQ) et le Fonds de développement pour la coopération et l'emploi (CSN). À ces quatre composantes, on pourrait en ajouter une cinquième, les fondations qui regroupent, comme Centraide du grand Montréal, des représentants des entreprises, des syndicats et du communautaire. Ces diverses composantes sont fortement contrastées, tant du point de vue des secteurs et des activités que des rapports au marché, à l'État et à la société civile. Elles ont cependant toujours en commun le fait d'être constituées

9. Cette définition comprend trois dimensions : une définition substantive de l'économie, une dimension éthique qui renvoie aux valeurs et aux principes coopératifs, une dimension juridique qui retient les coopératives, les mutuelles et les associations ayant des activités économiques.

10. Ententes sur une période de trois ans pour un financement de base de la mission et pour des financements en vue de réaliser les projets ratifiés par des ententes négociées.

d'un groupement de personnes et d'une organisation produisant des biens et des services, sans oublier des valeurs et des principes dont la coopérative représente un idéal type sur le plan des règles.

En dépit des difficultés rencontrées dans les années 1980, le nombre de coopératives recommence à croître, ce qui est en partie attribuable au dynamisme créé par le renouvellement du projet coopératif. En 2008, on compte près de 3 200 coopératives et 39 mutuelles, représentant 87 000 emplois, pour plus de 150 milliards de dollars canadiens d'actifs. Les secteurs traditionnels sont toujours les plus lourds, notamment à cause du poids considérable de quelques institutions comme le Mouvement Desjardins, SSQ groupe financier, La capitale, la Coopérative fédérée et Agropur. Les autres secteurs ont également un effet structurant si l'on considère l'habitation, avec 1 040 coopératives et 26 114 sociétaires, ou encore les coopératives forestières, avec 332 millions de dollars de chiffre d'affaires et 5 058 emplois, principalement dans les régions ressources. Quant aux coopératives apparues surtout depuis 1980, elles représentent plus de 60 % de l'ensemble des coopératives non financières. Il s'agit principalement des coopératives de solidarité (31 %), des coopératives de travail (24 %) et des coopératives de producteurs (18 %) (MDEIE et CQCM, 2006, p. 16 et 18). Les coopératives sont manifestement entrées dans une nouvelle ère de croissance, et le Conseil québécois de la coopération et de la mutualité contribue à ce dynamisme.

Le Chantier de l'économie sociale, qui s'est autonomisé en 1999, regroupe la plus grande partie de l'économie sociale émergente, soit les organisations sans but lucratif (OSBL) qui se reconnaissent dans l'économie sociale (sans doute plus de 4 000<sup>11</sup>), de même que certains mouvements sociaux tels que les syndicats et quelques secteurs coopératifs émergents (ce qui n'est pas sans susciter des tensions avec le CQCM). Le Chantier de l'économie sociale est le regroupement qui se fait le promoteur le plus explicite du concept de l'économie sociale, dans un sens qui le rapproche du concept d'économie solidaire (Laville, 1994b)<sup>12</sup>. Au Québec,

- 
11. En 2001, le Bureau de l'économie sociale et le Chantier de l'économie sociale avaient identifié 3 941 OBNL répartis dans les secteurs suivants : la culture (37,9 %), le loisir et le tourisme (24,3 %), les centres de la petite enfance (22,8 %), l'habitation (6,1 %), les médias communautaires et les techniques d'information et de communication (3,8 %), les entreprises d'insertion et d'aide adaptées (2,8 %), l'aide à domicile (1,6 %), la récupération (0,7 %) et la périnatalité (0,2 %). Enfin, même si la région de Montréal n'est sans doute pas représentative des autres régions, 79 % des 3 590 établissements (ne comprenant pas les caisses populaires) sont des OBNL (Bouchard, 2009, p. 13).
  12. Comme c'est le cas des tenants de l'économie solidaire à la française, le Chantier de l'économie sociale s'intéresse principalement à ce que plusieurs appellent la « nouvelle économie sociale », notamment l'économie sociale dans le domaine des services de proximité. De plus, dans les deux cas, l'importance des statuts juridiques est relativisée au profit d'une valorisation de la gouvernance démocratique en référence aux valeurs à l'origine de l'économie sociale. Par ailleurs, dans l'expression québécoise « économie



il existe 46 000 OSBL, dont environ 10 000 pourraient éventuellement se reconnaître dans l'économie sociale parce qu'elles ont des employés et qu'elles produisent des biens ou services, tout en n'étant ni des organisations quasi gouvernementales ou religieuses, ni des organismes de défense des droits ou des groupes professionnels. En somme, l'économie sociale émergente s'est consolidée principalement dans les services de proximité (notamment les centres de la petite enfance), la culture et le loisir, le développement local, l'emploi et l'insertion, le commerce équitable. De plus, avec le soutien de ses partenaires, de l'État québécois et des pouvoirs publics locaux, l'économie sociale peut maintenant s'appuyer sur ce qui pourrait constituer un «système d'innovation en économie sociale». Les fonds de travailleurs, qui relèvent eux-mêmes de l'économie sociale, participent également au financement de l'économie sociale et de la recherche universitaire sur le sujet.

Désormais, l'économie sociale peut être considérée au Québec comme une réalité relativement circonscrite du point de vue de l'État, des acteurs concernés et de leurs organisations. Sous cet angle, le milieu des années 1990 marque un tournant historique qui a pour conséquences que les coopératives, les mutuelles et les associations ayant des activités économiques prennent conscience d'une parenté et qu'elles travaillent à se donner des outils communs, voire une vision commune. On doit bien sûr reconnaître la présence de tensions résultant en partie de la très grande hétérogénéité des composantes du mouvement. Ces tensions se manifestent entre les deux regroupements que sont le CQCM et le Chantier de l'économie sociale (Favreau, 2008). Toutefois, elles résultent moins de la précédente confrontation entre les tenants d'un nationalisme économique et ceux d'un socialisme autogestionnaire que de la reconnaissance gouvernementale et du soutien public de la nouvelle économie sociale. Dans la mesure où le Chantier de l'économie sociale met en œuvre des outils de développement qui conviennent à la fois aux associations ayant des activités économiques et à certaines coopératives (comme le laisse supposer une conception large et inclusive de l'économie sociale), la concertation entre ce dernier et le CQCM, qui a le monopole de la représentation des coopératives, devient indispensable. En ce sens, le Sommet de l'économie sociale et solidaire tenu en 2006 a bien montré la nécessité de cette convergence entre les différents secteurs et les différentes générations d'économie sociale. Ainsi, les différentes composantes de l'économie sociale ne doivent-elles pas envisager, comme les y convie le Sommet de l'économie sociale et solidaire de 2006, une gouvernance plus appropriée de tout le mouvement de l'économie sociale, quitte à innover?

---

sociale et solidaire», le terme solidaire représente aussi une invitation à une plus grande solidarité entre les composantes, comme on a pu le constater lors du sommet de l'économie sociale.

## Conclusion

D'un point de vue sociohistorique, il est possible de répartir les initiatives qui relèvent de l'économie sociale selon cinq grandes périodes qui représentent autant de vagues d'innovations répondant à ce que nous avons appelé les grandes crises. La première vague, celle des sociétés de secours mutuel, répond en grande partie à la crise de la régulation à l'ancienne et à la mise en place d'une régulation concurrentielle. Devant les menaces que font peser sur les modes de vie communautaire la transition au capitalisme et la première industrialisation, les organisations d'économie sociale comme les sociétés de secours mutuel visent à institutionnaliser des pratiques d'entraide autrefois maintenues par la tradition, tout en servant parfois de relais pour certaines aspirations à la démocratie et à l'autonomie locales. La seconde vague, celle de la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, s'inscrit dans une crise du mode d'accumulation qui devient plus intensif, ce dont témoigne la grande concentration des richesses qui accompagne la deuxième industrialisation. Les anciennes aspirations pour l'autonomie locale tendent alors à céder la place à des projets plus ciblés de reconquête de l'économie par l'accumulation d'un capital canadien-français, dans un contexte où il faut protéger le fonctionnement du marché face aux menaces que fait peser le capitalisme de monopole. Outre les coopératives d'épargne et de crédit, qui sont étroitement liées à ce nouveau régime d'accumulation, la deuxième industrialisation, et l'urbanisation qui lui est associée, transforme profondément les rapports entre la campagne et la ville, stimulant la création de nombreuses coopératives agricoles.

La troisième vague, celle des années 1930, correspond à la crise de la régulation concurrentielle. On trouve toujours une résistance au capitalisme comme l'expriment le corporatisme et la valorisation du monde rural, une stratégie d'adaptation à cette période de transition que l'on tente d'humaniser à l'intérieur des cadres du projet national de la survivance. Ce projet inspire toujours une bonne partie des organisations d'économie sociale, même si émerge un « pôle libéral » autour du Conseil supérieur de la coopération. D'ailleurs, plusieurs organisations doivent s'adapter aux nouvelles préoccupations pour une consommation de masse, d'où une percée des coopératives dans les milieux urbains. La quatrième vague, celle des années 1960, qui correspond à l'affirmation du modèle québécois (fordiste et providentialiste), se traduit par une double tendance : une participation à la mise en place de ce modèle par les coopératives les plus matures (ainsi soutenues par l'État québécois) et une remise en question de cette participation par de nouvelles coopératives prônant plutôt l'auto-gestion et orientées vers le changement social. Enfin, la dernière vague, celle des années 1980, marquée par une libéralisation du marché et une remise en question d'une économie administrée, correspond à la fois à la consolidation de certains secteurs matures (finance et agroalimentaire) et à la crise de certains secteurs traditionnels (pêcherie, consommation,

assurances), alors que s'ouvre un nouvel espace d'innovations, dans les domaines des services aux personnes, de l'emploi et du développement local. Les innovations dans ces secteurs ont ainsi participé à une reconfiguration de l'État (Vaillancourt, Aubry et Jetté, 2003). À ce titre, ces initiatives ont certainement participé à la remise en question du modèle fordiste hérité de la Révolution tranquille, tout en ouvrant sur des formes démocratiques de régulation, des pratiques économiques à finalité solidaire et des prestations de services administrées au niveau des communautés locales.

Ces dernières remarques invitent à réfléchir à la suite des choses et appellent donc à un point de vue prospectif. Si la crise financière de 2008 est effectivement une grande crise, comme plusieurs nous invitent à le penser (Aglietta et Rigot, 2009; Attali, 2008; Perret, 2008), nous pourrions bien entrer dans une nouvelle vague d'innovations au sein de l'économie sociale. Dans cette perspective, il importe de bien saisir la spécificité de cette crise : crise de la finance où se confirment les limites de la régulation nationale, crise d'un productivisme fondé sur la consommation d'énergie et l'épuisement des ressources naturelles, crise de la légitimité des grandes institutions économiques publiques et privées (Billaudot, 2009; Harribey et Plihon, 2009). La crise actuelle ne se limiterait donc ni au mode de régulation, ni même au régime d'accumulation, mais exigerait à la fois une nouvelle régulation nationale et mondiale et un nouveau régime d'accumulation basé sur un autre mode de production et de consommation. Dans ce contexte, l'espace potentiel d'innovations pourrait bien s'élargir puisque le développement durable, s'il est pris au sérieux, suppose entre autres une revalorisation des relations et des échanges de proximité, tout comme de nouveaux partages au niveau mondial (notamment entre le Nord et le Sud). Il suppose en même temps de refonder les institutions discréditées par une nouvelle gestion participative et démocratique du développement économique et social à tous les niveaux, du local jusqu'au mondial en passant, bien sûr, par le national. Globalement, il nous semble donc que ce contexte est favorable à l'économie sociale, même si une appréciation réaliste des expériences passées et actuelles nous invite à la prudence. D'une part, il ne faut évidemment pas sous-estimer les forces en présence ni l'énorme tâche de remettre en question des institutions qui, bien que discréditées, servent des intérêts puissants. Même s'il ne faut pas en exagérer le poids, l'économie sociale pourrait tout de même jouer un rôle significatif dans la négociation de nouveaux compromis sociaux qui iraient dans le sens d'un mode de développement axé sur le développement durable. D'autre part, il faut bien souligner que l'économie sociale, même si elle a parfois porté des projets politiques ambitieux, s'est généralement limitée à un rôle supplétif à l'égard de l'économie de marché. C'est pourquoi les entreprises et organisations d'économie sociale devront réaliser un véritable saut qualitatif si elles désirent contribuer, après une tempête pas comme les autres, à la prochaine transition.





# PARTIE 3

**Les applications sectorielles  
et transversales**



# 9

## L'INNOVATION DANS LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET LE DÉVELOPPEMENT SOCIAL<sup>1</sup>

**Benoît Lévesque**

Avec la collaboration de

François Lajeunesse-Crevier

Une interrogation sur les rapports entre innovations et transformations sociales peut paraître à contre-courant des tendances lourdes puisque les innovations ont apparemment conquis l'espace occupé jusque-là par les grandes transformations, voire le changement révolutionnaire. L'intérêt croissant des chercheurs et des acteurs sociaux pour les innovations de même que la préoccupation pour les « révolutions minuscules », notamment dans les conditions de vie, se seraient réalisés au détriment de l'attention portée jusque-là aux grands projets de société. Même si, à première vue, il semble en être ainsi (Fukuyama, 1992), nous faisons l'hypothèse que les innovations sont non seulement centrales dans le nouveau paradigme sociétal en émergence, mais aussi parties prenantes des grandes

---

1. Ce texte représente une version abrégée d'un texte qui porte en plus sur les politiques publiques, mettant ainsi en lumière non seulement la coévolution de ces politiques, mais aussi la coproduction des approches théoriques en liaison avec les acteurs (voir Lévesque, 2005b).

transformations en cours. Les innovations seraient ainsi devenues une des principales voies à partir desquelles les sociétés et leur économie se refont, ce qui n'est pas sans entraîner des « destructions créatrices », selon l'expression de Schumpeter.

Pour donner un bon aperçu des rapports entre les innovations et les transformations sociales, il est nécessaire de prendre en considération au moins deux champs de recherche, celui du développement économique et celui du développement social, où la notion d'innovation est devenue incontournable, principalement à partir des années 1980 (Osborne, 1994; Kline et Rosenberg, 1986). Dans cette perspective, notre contribution comprend deux sections. Dans une première, nous montrerons comment, dans le domaine de la science et de la technologie puis dans celui du développement économique, les innovations se sont imposées à travers deux notions principales, celle de processus et celle de système d'innovation. Sous cet angle, toute innovation, y compris technologique, relève d'un processus social. Dans une deuxième section, nous laisserons entrevoir que la notion d'innovation sociale est également apparue sur le terrain du développement social et dans les interfaces du développement économique et du développement social. Sur ce terrain, il est d'abord question d'expérimentation sociale, d'innovation sociale et de nouvelle économie sociale<sup>2</sup>. En conclusion, nous tenterons de montrer comment ces deux champs de recherche se rencontrent dans la perspective d'un nouveau modèle de développement, donnant ainsi une portée relativement circonscrite au terme de transformation sociale.

## 1. Les innovations et le développement économique

Même si Karl Marx et Adam Smith avaient souligné à leur manière l'importance de la science et de la technique pour le développement économique, Joseph A. Schumpeter (1935, 1939) fut l'un des premiers économistes à apporter un éclairage relativement spécifique qui s'impose encore aujourd'hui (Touffut, 2002; Fagerberg, 2003) et qui en fait « le théoricien le plus novateur du siècle et le plus stimulant en matière de recherche sur l'innovation » (Blondel, 2002, p. 134). Tout en rattachant les innovations à l'entrepreneur, l'économiste autrichien en a proposé une typologie

---

2. Le terme « nouvelle économie sociale », qui est utilisé par de nombreux chercheurs francophones en Europe et au Canada, désigne les nouvelles coopératives et les nouvelles associations apparues à partir du milieu des années 1970, principalement dans trois grands domaines : les services de proximité (vie quotidienne, cadre de vie, loisir et culture, environnement), l'insertion sociale et professionnelle et la revitalisation des territoires. L'ajout de « solidaire » à « économie sociale » permet de rattacher cette nouvelle génération aux précédentes.



(nouveau produit, nouveau procédé, nouveau débouché, nouvelle source de matières premières) qui offre une ouverture pour les innovations sociales, à travers l'idée de nouvelles façons de faire ou de nouvelles formes d'organisation. Toutefois, les innovations se distinguent de la production de nouvelles connaissances et des inventions, puisqu'elles supposent la création de valeur économique ou, tout au moins, de valeur d'usage. Plus largement, les innovations à la source d'une nouvelle phase d'expansion apparaissent en grappes autour de nouvelles technologies qui ont des incidences sur l'ensemble de l'économie. Enfin, pour Schumpeter (1939), l'innovation ne peut être analysée exclusivement en termes économiques puisqu'elle résulte aussi d'un processus de nature sociologique, soit la lutte entre les nouvelles entreprises et les anciennes (Swedberg, 1991). Dans cette visée, non seulement les grappes d'innovation contribuent à un changement économique, mais elles relèvent aussi de changements politiques et culturels.

Le renouvellement de la recherche sur les innovations en matière de développement économique s'est fait d'abord à partir des études socio-historiques de la science et de la technologie, puis des études économiques sur l'entreprise, les milieux et les pays innovateurs. Dans les deux cas, l'attention est centrée moins sur les innovations sociales que sur les innovations technologiques, même si les dimensions sociales de ces dernières seront de plus en plus prises en charge par les chercheurs.

### 1.1. De la science et de la technique à l'innovation

À partir des années 1970, les historiens et les sociologues des sciences ont progressivement élargi leur champ de recherche pour inclure les technologies, puis les innovations, et enfin les éléments de l'environnement influant sur ces dernières (Gibbons *et al.*, 1994; Salomon, 1990; Gille, 1978). Dans cette visée, la politique pour la science (développement d'un milieu favorable aux activités de recherche fondamentale) est devenue inséparable de la politique du développement par la science, la technologie et l'innovation. Ainsi, « depuis près d'une vingtaine d'années, l'innovation est devenue le maître mot des politiques scientifiques » (Dandurand, 2004). Cela se traduit entre autres par de nouveaux rapports entre les universités, les entreprises et les pouvoirs publics, sans oublier la constitution de nouveaux modes de connaissance (Gibbons *et al.*, 1994).

Selon cette filière de recherche, trois approches ont contribué plus que d'autres au renouvellement théorique (Faucher, 1999). En premier lieu, la sociologie constructiviste de Pinch et Bijker (1987) montre que les systèmes techniques sont des construits dont les caractéristiques sont données par les préférences des groupes constituant l'environnement humain. En deuxième lieu, l'étude des grands systèmes techniques laisse bien voir comment le

cadre institutionnel rend compte des moyens dont disposent les acteurs, à travers une diversité de trajectoires nationales et sectorielles, remettant ainsi en cause le déterminisme technologique. En troisième lieu, l'approche de l'acteur réseau explique bien comment les acteurs et les techniques sont inséparables au sein de « réseaux sociotechniques » où la distinction entre champ technique (habituellement défini comme composé exclusivement de non-humains) et champ social (défini comme composé exclusivement d'humains) perd de sa pertinence (Callon et Law, 1989; Latour, 1995). La diversité et l'hétérogénéité des acteurs concernés (mouvements sociaux, producteurs, usagers et consommateurs, scientifiques, pouvoirs publics réglementaires, collectivités locales) posent des problèmes de traduction dont la solution passe par la négociation et le compromis, voire par un élargissement de la démocratie (Callon, 1986; Callon, Lascoumes et Barthe, 2001). De plus, « en redonnant à tous les acteurs, qu'ils soient scientifiques ou commerciaux, les mêmes capacités de négociation, de contestation et d'association arbitraire entre faits de nature et faits de société », il devient possible de comprendre ou même d'expliquer comment « science, technologie et marché » entrent en relation (Callon et Law, 1989, p. 5, note 11).

De ces trois approches sociohistoriques, on peut d'abord retenir que l'innovation est un processus social faisant appel à une pluralité d'acteurs plutôt qu'à un entrepreneur individuel (Carlson, 1992). Ensuite, comme l'innovation résulte d'un processus social où le rôle de chacun et le produit final ne sont pas définis une fois pour toutes, l'approche linéaire (recherche scientifique, invention, innovation, diffusion, adaptation) est rejetée alors que les distinctions qui lui sont associées sont fortement remises en question. Dans cette visée, il devient problématique d'établir des frontières rigides entre innovation technologique et innovation sociale: la première relève d'un processus social alors que la seconde ne peut se matérialiser sans base technique, ne serait-ce que l'utilisation du langage dans des lieux relativement déterminés. Callon et Latour (1981) considèrent que la notion de réseau sociotechnique rend mieux compte des interactions entre les acteurs et les objets que celle de système sociotechnique utilisée par les institutionnalistes, notion qui leur apparaît trop déterministe et rigide (à notre avis, ces deux orientations de recherche sont complémentaires, comme peuvent l'être les innovations organisationnelles au regard des innovations institutionnelles) (Lévesque, Bourque et Forgues, 2001; Thérêt, 2000; Bélanger et Lévesque, 1991b). Enfin, bien que les trois approches identifiées contribuent considérablement à l'avancement des connaissances dans le domaine de la science et des technologies, mais aussi dans celui des innovations, elles ont tendance à accorder plus d'attention aux innovations technologiques (ce qui est pleinement légitime) qu'aux innovations sociales et aux « innovations ordinaires » (Alter, 2000).

## 1.2. Des systèmes d'innovation aux systèmes de production

Les économistes néoclassiques, qui considéraient les sources de l'innovation comme externes à l'entreprise, conçue par ailleurs comme une boîte noire (Rosenberg, 1982), se sont intéressés à la science et à la technologie beaucoup plus récemment que les historiens et les sociologues (Gille, 1978; Rosenberg, 2001; Merton, 1973; Guellec, 1999). À partir d'un modèle séquentiel, ils présentaient les innovations comme d'abord poussées par la science et la créativité des chercheurs (*technology push*) ou encore tirées par le marché (*demand pull* ou *market pull*) (Amendola et Gaffard, 1988). Ils incitaient ainsi les pouvoirs publics à soutenir la recherche fondamentale et la R-D ou à orienter les efforts de recherche en fonction des besoins du marché (Dosi, 1984). Dans les années 1980, la conception technico-scientifique et la conception entrepreneuriale du processus d'innovation «tendent à se rejoindre en accordant toutes les deux une grande importance aux sources externes d'innovation et à l'influence du milieu dans lequel l'entreprise et l'entrepreneur opèrent» (Landry, Lamari et Nimijeau, 1999, p. 24). Comme pour les recherches sociohistoriques, les recherches économiques de l'innovation se préoccupèrent de plus en plus d'internaliser l'environnement et de prendre ainsi en considération les institutions pertinentes au processus d'innovation.

Au début des années 1980, des économistes et des géographes ont proposé le concept de «milieu innovateur», puis celui de «système local de production» en association avec la redécouverte des districts industriels (pour une synthèse, voir Lévesque *et al.*, 1996). Dans le domaine du management<sup>3</sup>, les chercheurs remettent également en question les frontières de l'entreprise et son environnement, d'où les notions d'entreprise réseau, d'entreprise apprenante, voire innovante, de grappes industrielles et d'avantages comparatifs construits sur la base de la qualité des relations de l'entreprise avec son milieu, ses fournisseurs, ses clients, les collectivités locales, etc. (Foray, 2004; Porter, 1985; Julien *et al.*, 2003; Rosell, 1999; Cohendet, 2003; Coriat et Weinstein, 2002). Dans une perspective comparable, les économistes hétérodoxes (évolutionnistes et institutionnalistes) mettent de l'avant le concept de système d'innovation, qui internalise les facteurs influant sur le processus d'innovation et qui permet aussi l'arrimage des politiques d'innovation avec celles du développement économique.

Pour rompre avec les modèles mécaniques de la physique, les économistes évolutionnistes utilisent explicitement les analogies biologiques qui leur semblent les plus aptes à rendre compte de la nature interactive des

---

3. Nous pensons à l'abondante littérature portant sur les innovations dans la gestion des entreprises et les relations de travail. Voir entre autres Bélanger, Lapointe et Lévesque, 2004; Coriat et Weinstein, 2002; Murray *et al.*, 2004; d'Tribarne, 1987; Thuderoz, 1997; Warnotte, 1985.

relations entre la technologie et l'économie et plus largement des rapports des entreprises avec leur environnement (Nelson et Winter, 1982a; Nelson, 1993a; Dosi, 1982, 1984; Freeman, 1987, 1991; Niosi, 1994). D'où les concepts de routine (cette dernière jouerait pour l'entreprise un rôle analogue à celui des gènes pour les vivants), de sélection et d'adaptation, de dépendance du chemin parcouru, d'irréversibilité, de coopération et de compétition, de coévolution, d'hybridation, de fertilisation croisée et d'interactions et, par suite, d'apprentissages. À la différence de la biologie et en raison des capacités humaines de créativité et de réflexivité, l'environnement du processus d'innovation comprend non seulement l'environnement naturel, mais aussi l'environnement construit historiquement, ce qui permet d'inclure les institutions et les organisations scientifiques, technologiques, économiques et politiques. Les idées de système d'innovation et de réseau sociotechnique déjà mises de l'avant par les recherches socio-historiques s'imposent également comme cadre théorique pour l'analyse des interactions et des interdépendances que supposent les innovations.

Le concept de système d'innovation comme tel pose au moins deux questions, celle des frontières du système et celle des éléments qui constituent le système. Selon la première, le système sera circonscrit par un secteur industriel ou un regroupement de secteurs (Pavitt, 1984) ou, ce qui est plus fréquent, par le territoire directement concerné. Dans ce cas, on retrouve les concepts de système national d'innovation, de système régional d'innovation et, parfois, de système local d'innovation (Héraud, 2003; Braczyk, Cooke et Heidenreich, 1998). Selon la seconde question, celle des éléments qui font système, les éléments scientifiques et technologiques les plus fréquemment retenus sont ceux qui relèvent du système scientifique et technologique, auxquels on peut ajouter, pour une vision élargie, les éléments en amont de ce système, comme l'éducation, ou en aval, comme les activités économiques (Amable, 2003). On comprendra que la notion élargie fait une place plus importante aux innovations sociales, alors que la notion centrée exclusivement sur le système technique se préoccupe davantage des innovations technologiques. Si l'on s'en tient ici aux systèmes nationaux d'innovation, trois conceptions ont été identifiées.

La conception minimale d'un système d'innovation national « inclut les organisations et les institutions engagées dans la recherche et l'exploration tels les départements de R-D, les instituts technologiques et les universités » (Lundvall, 1992, p. 12). L'étude du cas des États-Unis par Nelson s'appuie sur une telle conception du système d'innovation. Intéressée par le caractère à la fois public et privé de la technologie, la recherche met en lumière les interactions entre les entreprises de haute technologie, la R-D, le système universitaire, les politiques américaines de technologie et les législations dans le domaine. Nelson réussit à caractériser le système national d'innovation des États-Unis, notamment les différents

arrangements institutionnels concernant les aspects privés et publics de l'information et de l'innovation technologique (Nelson, 1993b). À la même époque, Freeman (1987) élargit la notion pour inclure les relations de production de l'entreprise. Dans le cadre de la SPRU (Science Policy Research Unit) qu'il dirigeait, Freeman a orienté ses recherches sur le cas du Japon, alors reconnu comme exemplaire pour ses entreprises innovantes (Swyngedouw, 1987). La bonne performance économique du Japon s'explique par la spécificité de l'entreprise japonaise (organisation de la R-D et de la production et apprentissage), sans négliger pour autant le système scientifique et technique et plus largement l'environnement institutionnel.

#### La conception plus étendue de système national d'innovation

inclut toutes les parties et tous les aspects de la structure économique et les arrangements institutionnels affectant les apprentissages (*learning*) aussi bien que la recherche et l'exploration, sans oublier le système de production, le système de marketing, le système financier comme sous-systèmes où les apprentissages se font (Lundvall, 1992, p. 12).

Les travaux de Lundvall, du groupe IKE de l'Université d'Aalborg (Danemark), s'inscrivent dans une approche inspirée à la fois par les travaux des chercheurs britanniques du SPRU et par les économistes hétérodoxes français, notamment ceux de l'École de Grenoble. Le cas du Danemark permet de montrer comment de petits pays, sans grande innovation technologique et sans grand investissement en R-D, réussissent à bien performer économiquement tout en suivant une voie différente de celle des États-Unis (Lundvall et Christensen, 2003). Les institutions et la culture (échelle macro) peuvent influencer positivement les processus d'apprentissage à l'échelle de l'entreprise, des secteurs ou des régions (micro et méso). La capacité à construire des compétences, à produire des connaissances nouvelles, à faire circuler l'information et à opérer des changements organisationnels et institutionnels conséquents représente une formule gagnante en termes d'innovation (technologique et sociale) et de performance économique (Lundvall, 1985, 1992; Mytelka et Smith, 2003; Johnson, 1992; Björkman, 2004).

La troisième conception des systèmes nationaux d'innovation se propose de dépasser les deux conceptions précédentes tout en s'en inspirant: d'une part, elle emploie l'expression «systèmes sociaux d'innovation» pour indiquer que le système est défini par les rapports sociaux, laissant ouverte la question du territoire; d'autre part, elle précise l'expression comme «système social d'innovation et de production» (SSIP) pour bien marquer un changement de perspective théorique et méthodologique, par rapport aux conceptions précédentes. Ainsi problématisée, la notion de SSIP est «en un sens proche des modes de régulation retenus par la théorie du même nom» (Amable, Barré et Boyer, 1997, p. 4 *sq.*). On passerait ainsi d'approches misant sur le déterminisme technique à une

approche considérant les innovations comme des révélateurs de transformations socioéconomiques (Touffut, 2002). Si les innovations et la technologie demeurent objets d'attention, c'est parce qu'elles constituent, « au moins pour la période contemporaine, une porte d'entrée intéressante menant à l'ensemble du système économique » (Amable, 2003, p. 376), mais pour choisir les institutions pertinentes, l'approche des SSIP considère l'ensemble de l'économie et pas seulement les sphères de la science et de la technologie. Cette conception plus étendue des systèmes d'innovation permet d'appréhender les différences entre capitalismes, notamment sous l'angle des déterminants de la compétitivité et de la croissance, comme le fait l'approche dite de la diversité des capitalismes (Hall et Soskice, 2001). Ainsi, le SSIP comprend plusieurs sous-systèmes autres que le système scientifique et technique, soit le système éducatif et de formation, le système financier (banques et marché financier), le système des relations industrielles, la structure de la concurrence (législation, réglementation), la régulation étatique de l'économie (législation, infrastructure), etc. Dans cette visée, on pourrait avancer l'idée d'un système d'innovation de protection sociale comme on l'a fait à l'occasion (Boyer, 2002).

D'un point de vue méthodologique, l'approche en termes de SSIP dépasse l'étude de cas pour esquisser une typologie des configurations dans la perspective de la comparaison internationale, ce qui conduit à orienter l'enquête plus sur les facteurs institutionnels (macro) qu'organisationnels (micro), bien que l'approche prétende faire la liaison entre les deux. Dans leur recherche sur douze pays, Amable, Barré et Boyer (1997) dégagent quatre types de SSIP, soit une configuration marchande (p. ex. les États-Unis), une configuration mésocorporatiste (p. ex. le Japon), une configuration publique (p. ex. la France) et une configuration social-démocrate (p. ex. la Suède). Cette étude laisse bien voir les complémentarités entre la spécialisation scientifique et technologique et la spécialisation industrielle. De même, il apparaît que les capacités d'innovation (radicales et incrémentales) et d'adaptation (rapides ou lentes) vont de pair avec des modalités de régulation concernant entre autres les ressources humaines, le système financier, le rôle respectif du marché et de l'État. Pour un type de configuration donné, la recherche révèle aussi une « forte complémentarité entre le mode d'organisation des firmes, l'organisation du champ scientifique et de la recherche industrielle, les pratiques en matière de brevet, et le type de relations avec les marchés du travail, du crédit » (Amable, Barré et Boyer, 1997, p. 4). Enfin, le passage d'un paradigme sociotechnique à un autre paradigme se réalise dans le cadre d'une crise économique et sociale et, par la suite, par l'entrée dans un nouveau sentier d'innovation.

### 1.3. Innovations et transformations sociales

En reliant le système sociotechnique à l'entreprise, puis au système de production, la théorie des systèmes d'innovation cherche à rendre compte de la croissance et du développement économique à partir des innovations. Les transformations du système de production s'opèrent selon des phases proches des cycles de Kondratieff, soit des cycles d'environ cinquante ans : une phase d'expansion, où certaines grappes d'innovations se généralisent, selon une trajectoire relativement spécifique et une phase de dépression, où se produisent à la fois la « désarticulation de l'ancien ordre productif » et la « genèse d'un paradigme productif nouveau » (Dockès, 2003, p. 143). Cette dernière phase se caractérise par la remise en cause de la vision dominante en termes d'innovations et par la multiplication d'expérimentations hors sentier, laissant ainsi entrevoir une autre façon de faire. Pour les approches néoschumpétériennes, les transformations s'opèrent principalement à partir de branches et d'activités nouvelles (p. ex. l'informatique, les TIC, les industries du vivant) alors que, pour les approches institutionnalistes plus attentives au système de production, les transformations concernent le régime d'accumulation et les modes de régulation. Sous cet angle, « la transition d'un paradigme technologique à l'autre peut durer longtemps » (Petit et Soete, 2003, p. 92).

Il est périlleux de relier spontanément les innovations prises une à une aux transformations sociales (Blondel, 2002) puisque la simple agrégation d'innovations allant dans diverses directions ne suffit pas à produire un nouveau SSIP. Pour qu'une transformation s'opère, il faut d'abord qu'émerge une nouvelle vision, une nouvelle façon de définir les problèmes ainsi que les solutions à y apporter. Pour que l'on passe d'un paradigme sociotechnique de production à un autre, l'ancien paradigme doit avoir révélé des limites insurmontables, comme peut le faire une grande crise économique et sociale. Dans leur ouvrage sur le « nouvel esprit du capitalisme », Boltansky et Chiapello (1999) ont bien montré comment l'ancien paradigme sociétal était incapable de fournir des réponses aux demandes non directement financières de la critique « artiste » (demande d'autonomie et de créativité) provenant des nouveaux mouvements sociaux et comment la nouvelle vision (la « cité par projet » inspirée par le monde des réseaux) s'était constituée en intégrant plusieurs éléments de cette critique. De plus, pour s'imposer largement, le nouveau paradigme doit s'appuyer sur de nouvelles représentations (la capacité d'imaginer combinée à la capacité d'oublier) et des expérimentations réussies, soit des innovations réalisées à l'échelle micro (p. ex. Henry Ford pour le fordisme), mais, même si ces innovations suscitent des imitations en raison de leur réussite exemplaire, elles ne se diffuseront largement qu'avec l'aide de nouveaux arrangements institutionnels (lois, réglementation, institutions, ententes internationales, répartition des pouvoirs selon diverses échelles, programmes et mesures

diverses) qui permettront de vaincre les résistances au changement d'une partie des acteurs concernés et de soutenir les innovateurs (Bélangier, Lapointe et Lévesque, 2004; Lapointe *et al.*, 2003; Thérêt, 2000).

La multiplication des innovations dans des directions nouvelles relativement compatibles, surtout à partir des années 1980, vient en premier lieu de la transition d'un système sociotechnique de production à un autre. Sur le plan des transformations non encore stabilisées, relevons celles du régime d'accumulation et du mode de régulation, comme en témoignent l'apparition de nouveaux secteurs productifs, la mise en place de nouveaux principes de compétitivité pour les firmes, la place centrale de la formation et de la recherche, les nouvelles politiques industrielles et scientifiques. De même,

les configurations productives et organisationnelles qui avaient permis les succès des nations dans les années 1960 cèdent progressivement la place à un modèle interactif dans lequel innovations et apprentissages permanents vont de pair avec une articulation beaucoup plus étroite avec des marchés marqués par la différenciation, la nouveauté, la qualité et le service (Amable, Barré et Boyer, 1997, p. 1).

La transition vers une économie financiarisée et « une économie basée sur la connaissance a des implications pour toutes les institutions sociales » (Rodrigues, 2003, p. XVIII), et donc pour l'ensemble des politiques (politiques d'éducation, d'emploi, d'inclusion sociale, de développement durable, politiques macroéconomiques), structures et dispositifs institutionnels.

En deuxième lieu, si les innovations continuent toujours à susciter autant d'attention, cela s'expliquerait par le fait que le nouveau système sociotechnique de production repose désormais sur l'innovation permanente. Plus largement, l'innovation quasi permanente serait l'une des caractéristiques du nouveau capitalisme, aussi bien sous l'angle d'un capitalisme cognitif (Serfati, 2003) que d'un capitalisme financier ou patrimonial (Orléan, 1999; Aglietta et Orléan, 1998). L'idée d'une économie du savoir ou de la connaissance, qui s'est maintenant généralisée, ne se réduit pas aux grappes d'innovations du domaine des TIC, ni même à la nouvelle économie (Boyer, 2002). Certains y voient une nouvelle façon pour le capitalisme de se soumettre et de contrôler la production des connaissances, ce qui ne serait guère nouveau (Serfati, 2003). D'autres avancent toutefois l'hypothèse d'un capitalisme cognitif qui serait en rupture avec le capitalisme industriel (Vercellone, 2003), « rupture historique par la montée de la connaissance, principal enjeu de la valorisation du capital et de la financiarisation » (Paulré, 2003, p. 331).

Dans cette visée, le capitalisme cognitif, qui résulte d'une prédominance de la sphère de production des connaissances par rapport à celle de la production industrielle, entraîne parfois une fusion des deux sphères



de telle sorte qu'invention et innovation deviennent de moins en moins faciles à distinguer (Corsani, 2003). Il permettrait ainsi une croissance endogène qui échapperait à la logique des rendements décroissants, au moins partiellement ou pour un temps. Alors que la production industrielle était fondée sur la logique du travail répétitif, une «logique de reproduction à l'identique et à grande échelle», le capitalisme cognitif donne lieu à une économie quasi immatérielle où «la relation entre accumulation des connaissances et accumulation du capital ne passe plus par la médiation des marchandises» (Corsani, 2003, p. 72 et 57). Ce capitalisme mise ainsi sur une créativité ou une innovation continue qui prend sa source dans l'organisation elle-même et «dans les processus cognitifs interactifs de codification à travers la numérisation des savoirs jusque-là tacites et leur captation aussi bien par l'entreprise que par le marché et la puissance publique» (Moulier Boutang, 2003, p. 307). Si telles sont les transformations en cours et la place toujours plus importante des facteurs non marchands, il n'est plus possible de rendre compte de la réalité économique avec les schémas théoriques élaborés à partir de la production industrielle. Dans cette perspective, la théorie des systèmes d'innovation constituerait «une tentative malaisée de reconnaissance des effets productifs positifs et gratuits – définis comme externalités positives – des interactions multiples, dont seules les plus voyantes sont saisies, de ce travail toujours plus hautement socialisé de recherche, de développement et de production» (Chesnais, 2003, p. 177).

La montée des services dans l'économie entraînerait également une rupture avec le capitalisme industriel et le fordisme, en ce qui concerne aussi bien l'évaluation de la croissance et de la productivité que des présupposés de la science économique (Gadrey, 1996; Veltz, 1996; du Tertre, 2002; Ughetto, 2004; Besucco *et al.*, 2003; Laville, 2005b; Callon, Larédo et Rabeharisoa, 1997; Geshuny, 1983). Outre le poids croissant des services comme secteur dans l'économie, l'importance croissante des services concernant la production des personnes par d'autres personnes (p. ex. l'éducation et la santé) pourrait justifier l'expression de production anthropogénétique comme vecteur de la nouvelle économie (Boyer, 2002). De plus, comme «la frontière entre l'industrie et les services semble s'effondrer toujours plus sûrement» (Ughetto, 2000, p. 349), le développement économique ne pourrait plus être évalué exclusivement en termes de flux, de quantité et de volume, puisqu'une économie de service est sensible à des évaluations d'amélioration ou de dégradation d'états (p. ex. la qualité de l'environnement et les conditions de vie) dont la pondération devient une question politique. Enfin, les rapports entre innovations technologiques et innovations sociales s'en trouveraient ainsi modifiés, puisque le progrès technique y serait mobilisé moins pour la substitution du capital technique par le travail que dans le sens d'une complémentarité des technologies et du travail (Gadrey, 2001). De même, comme les interactions

entre producteurs et usagers sont beaucoup plus directes et déterminantes dans les services que dans l'industrie, les services aux personnes seraient plus orientés vers l'échange d'information, la coopération et la confiance mutuelle, qui sont autant de sources d'innovations (Lundvall, 1988, 1992; Johnson, 1992).

En liaison avec la mondialisation et les TIC, le capitalisme se transformerait, selon d'autres chercheurs, dans le sens d'un capitalisme financier, actionnarial ou patrimonial qui serait le lieu de nombreuses grappes d'innovations tant sur le plan des institutions que sur celui de l'organisation ou des produits financiers (Orléan, 1999; Aglietta et Orléan, 1998). Comme on le sait, la financiarisation a des incidences sur la place du rapport salarial dans la régulation et la gouvernance des entreprises, et sur les formes d'épargne salariale et le rôle qu'elle joue (Boyer, 2002). Dans les années 1990, ce régime a été rendu possible par la mise en place d'une architecture institutionnelle assez spécifique aux États-Unis. Cette dernière repose sur de multiples innovations et transformations accumulées sur plusieurs décennies : déréglementation et décloisonnement des activités financières, capital de risque, réforme du régime de retraite, marché du travail plus concurrentiel, sans oublier l'apparition des nouvelles figures et configurations que sont le salarié actionnaire/épargnant et l'actionnaire dirigeant (Serfati, 2003). La formation d'une épargne salariale investie sur les marchés financiers, puis dans la production, constitue une innovation financière majeure, d'autant plus qu'elle assure une certaine stabilité de l'épargne. En raison des poussées spéculatives qu'encourage le mécanisme autoréférentiel de l'opinion, ce régime demeure fragile (Aglietta et Orléan, 1998). Enfin, la possibilité d'une démocratie économique à partir de l'extension de l'actionnariat salarié est loin de faire l'unanimité (Montagne, 2000; O'Sullivan, 2000), notamment en raison de la place marginale qu'occupent les syndicats aux États-Unis (Sauviat et Pernot, 2000).

La comparaison des divers systèmes sociaux d'innovation révèle que des architectures institutionnelles, autres que celle qui s'est imposée aux États-Unis, peuvent supporter des réussites dans le domaine (Amable, Barré et Boyer, 1997). Tel est le cas des pays sociaux-démocrates qui misent sur la formation et la coopération comme base d'une économie des connaissances, et même de l'Irlande et du Portugal qui, sans avoir connu le fordisme, accordent une protection à l'emploi. En somme, à la suite du travail et des demandes ouvrières de participation des années 1970, toute une série de transformations institutionnelles dans les décennies suivantes (décentralisation des relations industrielles, individualisation des contrats de travail, financiarisation de la rémunération) a entraîné, aux États-Unis, un rapport salarial de plus en plus concurrentiel et flexible. Devant la complexité des réaménagements institutionnels, il est par ailleurs difficile de conclure à l'existence d'une régulation concurrentielle, y compris

pour les États-Unis. Il faudrait plutôt faire l'hypothèse d'un mode original de régulation, plus complexe et plus interdépendant que le fordisme. Les recherches montrent également l'existence de trajectoires nationales suffisamment contrastées pour qu'on puisse en élaborer la théorie, même s'il reste encore à l'écrire (Boyer, 2002).

Comme nous l'avons vu, on ne saurait établir un mur étanche entre les innovations technologiques et les innovations sociales. Ainsi, les innovations technologiques sont toujours accompagnées d'innovations organisationnelles et sociales, « certaines d'entre elles peuvent même arriver en premier » (Freeman, 1991, p. 214). De même, les innovations sociales ont toujours besoin d'un support technique, ne serait-ce que celui du langage. Si on s'en tient aux sources d'innovation dans la production de biens ou de services (équipements et procédés, recherche scientifique comme en biotechnologie, solution de problèmes pratiques sans percées scientifiques), on peut distinguer trois types d'innovation (Boyer, 2002). Les deux premiers types, les innovations technologiques et les innovations scientifiques doivent « se prolonger en innovation sociale », sous peine de rejet ou de contestation (Salomon, 1990, p. 58). Désormais, ces innovations technologiques et scientifiques sont de plus en plus intensives en connaissances et en recherches (p. ex. les matériaux composites, l'ingénierie génétique) (Salomon, 1990). Quant au troisième type, les innovations sociales, que sont la qualité totale, la réingénierie, la production à flux tendus, le juste-à-temps, le travail d'équipe, le *self-service* dans la distribution, le commerce électronique et la plupart des nouveaux produits financiers (produits dérivés, fonds communs, crédit-bail, hypothèques inversées, épargne salariale) et les nouvelles institutions financières (capital de risque, fonds de retraite, fonds de travailleurs), il s'agit d'innovations organisationnelles ou institutionnelles qui s'appuient sur des technologies, mais sans nécessairement découler d'elles (Freeman, 1991). Enfin, l'innovation sociale est souvent produite dans les organisations au cœur de l'activité elle-même, par les compétences développées à travers le *learning by doing*, le *learning by using*, le *learning by communicating* (Lundvall, 1992). Autrement dit, « à l'épistémè de l'économie de la connaissance s'opposerait la "techné" de l'économie des compétences » (Boyer, 2002, p. 177). Comme ces innovations se font souvent en chaîne et qu'elles prennent leur efficacité en grappe, elles mobilisent une grande diversité d'acteurs et relèvent ainsi de processus sociaux relativement complexes (Edquist et Hommen, 1999).

En somme, la théorie des systèmes d'innovation, qui s'est construite à partir des systèmes techniques, en arrive à laisser aux innovations sociales un espace qui n'a cessé de s'étendre dans le sens des innovations organisationnelles, avec les approches évolutionnistes, et dans le sens des innovations institutionnelles, avec les approches institutionnalistes, mais, même si cette théorie accorde de plus en plus d'attention aux innovations

sociales, elle est l'objet de nombreuses critiques sur ce point. En premier lieu, les recherches sont centrées presque exclusivement sur les entreprises capitalistes, de telle sorte que les innovations sociales considérées sont généralement orientées directement ou indirectement vers le marché (ce que certains appellent des « innovations économiques ») (Fontan, 1998). Il existe bien quelques recherches sur la contribution des organisations sans but lucratif au collectif de recherche (Callon, 2003a; Nelson, 1993a) et à la production de certains produits novateurs tels les logiciels libres (Horn, 2003; Rabeharisoa, 2003), de même que quelques recherches sur la reconversion économique à partir d'initiatives de la société civile (Fontan, Klein et Lévesque, 2003c), mais la théorie des systèmes d'innovation laisse généralement de côté les entreprises publiques, les entreprises coopératives, les entreprises d'économie sociale et les associations productrices de biens et de services (Salazar et Holbrood, 2003; Gregersen, 1992; Hartley, 2005; Merritt et Merritt, 1985). En deuxième lieu, la question sociale (p. ex. l'exclusion professionnelle) est généralement analysée comme une série d'effets pervers résultant d'innovations entendues comme « destructions créatrices », rejetant ainsi dans le social les externalités du développement économique (Conceição, Heitor et Lundvall, 2003). Enfin, centrée sur l'entreprise et plus récemment sur le système de production, cette approche ne réussit pas à réaliser l'arrimage entre le développement économique et le développement social comme pouvait le faire la théorie keynésienne complétée sans doute par Beveridge.

## 2. Les innovations et le développement social

Le développement social représente également un champ de recherche où il est fortement question d'innovation, en liaison le plus souvent avec l'État-providence, les nouveaux mouvements sociaux (NMS) et la société civile. Dans ce champ de recherche, il est plus fréquemment question d'innovation sociale que d'innovation technologique. De même, les recherches y sont menées plus souvent par des chercheurs en sciences sociales que par des économistes. Si la plupart des innovations sociales associées au développement économique relèvent directement ou indirectement du secteur marchand, celles qui sont associées au développement social s'inscrivent principalement dans le non-marchand, sans pour autant exclure le marchand (le marchand doit par ailleurs être distingué de la lucrativité, comme c'est le cas avec l'économie sociale et une partie du tiers secteur) (Demoustier, 2001). Enfin, s'il n'est guère question de système d'innovation dans le développement social, l'État, les acteurs collectifs et les associations y occupent une place aussi centrale que celle de l'entreprise dans le développement économique. Dans cette perspective, nous nous

arrêterons successivement sur la contribution des NMS aux innovations sociales et sur la place des innovations au sein d'un État-providence en profonde transformation.

## 2.1. Des nouveaux mouvements sociaux à la société civile

Si on s'en tient aux approches sociologiques les plus courantes, les NMS sont orientés moins vers les innovations que vers la transformation de la société (Touraine, 1984a, 2005; Melucci, 1989a; Offe, 1997). Dans cette perspective, les innovations organisationnelles (p. ex. l'amélioration ou la création d'organisations) et les innovations institutionnelles (p. ex. la modification des systèmes de décision, de la répartition du pouvoir et du contrôle des ressources) peuvent constituer des actions collectives, mais elles ne relèvent pas des mouvements sociaux au sens strict puisque ces derniers visent en premier lieu «le contrôle des modèles culturels et de l'historicité» ou, si on veut, le projet de société (Touraine, 1984a, p. 52). Le mouvement ouvrier, qui représentait le mouvement social principal dans la société industrielle, visait la construction d'une société plus égalitaire à travers le contrôle de la production par l'État que devait réaliser le socialisme. La société actuelle, souvent qualifiée de postindustrielle ou encore de postmoderne, est une société où les conflits les plus structurants sont moins ceux qui relèvent de la production que ceux qui touchent la consommation et les conditions de vie (l'information, la santé, l'éducation, l'environnement), des conflits qui mettent les citoyens et les citoyennes en rapport avec les grands appareils de gestion centralisés. Il en résulte une pluralité de mouvements sociaux dont les identités sont contrastées et les projets de société, différenciés (Melucci, 1989a). Dans cette visée, les citoyens et les citoyennes cherchent avant tout à sortir de la participation dépendante pour s'affirmer comme sujets. L'enjeu principal devient alors le contrôle des décisions concernant le développement social et les modèles culturels, ce qui conduit à des formes d'action postpolitique. Les changements escomptés ne peuvent être obtenus par la seule prise du pouvoir de l'État; ils supposent la démocratisation, l'autonomie, la créativité et la qualité de vie (Boltanski et Chiapello, 1999). Plus largement, c'est à partir d'un «nouveau paradigme», d'une nouvelle vision de la société, qu'il est possible de «nommer les nouveaux acteurs et les nouveaux conflits» (Touraine, 2005, p. 9).

Si les NMS sont plutôt orientés vers la transformation de la société que vers les innovations comme telles, ils n'en constituent pas moins un terrain fertile puisque les expérimentations leur permettent de donner dès maintenant une matérialité à des aspirations profondes, de prendre des initiatives concrètes réalisant ainsi des «révolutions minuscules» (Chambon, David et Devevey, 1982). Autrement dit, même si elles ne doivent pas être

confondues avec la logique des transformations sociales, les innovations sociales se sont explicitement inspirées des projets de société (vision et valeurs) mis de l'avant par les NMS. Si la plupart de ces innovations se font sur le terrain des conditions de vie et des problèmes culturels, elles apparaissent également sur le terrain du travail, d'autant plus facilement que ces mouvements sociaux (féministes, écologiques, étudiants, culturels, communautaires et autres) remettent en cause la séparation entre le privé et le public, entre le développement économique et le développement social (Lévesque, 2003c). Pour les années 1960 à aujourd'hui, les recherches permettent d'identifier au moins trois périodes, quant au rapport entre les mouvements sociaux et les innovations sociales (Favreau et Lévesque, 1996; Comeau *et al.*, 2001; Evers et Laville, 2004).

La première période<sup>4</sup>, qui va de 1968 à 1975, peut être caractérisée par des expérimentations socioéconomiques qui, dans la mesure où elles sont réussies, constituent autant d'innovations sociales. Ces expérimentations sont portées par une nouvelle classe sociale (que les sociologues appellent alors la « nouvelle petite bourgeoisie ») et par des acteurs proches de la mouvance contre-culturelle qui remettaient en question aussi bien la consommation de masse, la bureaucratie et l'utilitarisme que l'organisation tayloriste du travail et le travail monotone. Autrement dit, les expérimentations se définissent par opposition au modèle dominant de développement, formulant ainsi une critique « artiste » plutôt que réformiste comme le faisaient les syndicats et les Églises jusque-là (Boltanski et Chiapello, 1999). Dans cette visée, il est plutôt question d'autogestion et d'entreprises « alternatives » que d'économie sociale (Lévesque, Joyal et Chouinard, 1989). Les innovations sociales concernent sans doute de nouvelles façons de faire (processus), de nouvelles combinaisons de ressources et de nouvelles formes d'organisation du travail ouvertes à la participation, mais aussi des services de proximité qui laissent entrevoir un autre rapport aux usagers. Les deux volets de l'alternative, que représente bien l'expression « vivre et travailler autrement », remettent en cause aussi bien le productivisme à l'avantage du *small is beautiful* (Meadows *et al.*, 1982; Schumacher, 1979) que la dépendance induite par les technocrates et les bureaucrates dans le domaine de l'éducation, de la santé et des services sociaux (Illich, 1971, 1975). Il en résulte donc des expérimentations à forte valeur symbolique quant au changement social escompté, comme l'ont été, dans la production, Lip en France (Delors, 2004) et Tricofil au Québec (Boucher et Martel, 1982; Lévesque, Malo et Girard, 1999; Lévesque, 1989), et dans les services de proximité, les garderies populaires au Québec (Bélanger et Lévesque, 1992c) et les crèches parentales en France (Laville, 1994b).

---

4. Cette périodisation convient au Québec, mais il faudrait l'adapter pour l'appliquer à d'autres régions et pays.

La deuxième période, qui va de 1975 à la fin des années 1980, se distingue de la précédente par un contexte de grande crise : crise du couple État-marché pour la régulation, crise de la coordination marchande/bureaucratique (hiérarchie privée et hiérarchie publique), désarticulation du cercle vertueux du développement économique et du développement social et éclatement des compromis sociaux à la base du fordisme et du providentialisme (Lévesque, 1997a, 1997b, 2003c). De plus, la stagnation des gains de productivité qui s'ensuit et l'ouverture des marchés comme solution empêchent de poursuivre dans la direction de la redistribution étatique et du soutien de la demande (Aglietta et Brender, 1984). Dans ce contexte, les innovations seront portées non plus seulement par les aspirations et la critique artiste, mais de plus en plus par la nécessité et les urgences sur le terrain du travail et des conditions de vie. Ainsi, aux innovations qui répondent à la crise du travail (au désir de travailler autrement) s'ajoutent des initiatives pour contrer la crise de l'emploi (le chômage de longue durée), d'où des innovations sociales dans le domaine de l'insertion par le travail, de la création d'emploi et de la revitalisation des territoires, donnant ainsi lieu à des entreprises sociales et à de nouvelles formes de gouvernance (p. ex. les CDÉC et les régies de quartier) ainsi qu'à des outils souvent inédits de développement (p. ex. les fonds communautaires, les groupes de ressources techniques) (Lévesque, 1979, 1989; Bouchard, 1997; Favreau et Lévesque, 1996; Comeau *et al.*, 2001; Fontan, 1989, 1998; Defourny, Favreau et Laville, 1998). De même, aux innovations inspirées par la critique de l'État-providence, notamment son fonctionnement bureaucratique, s'ajoutent des initiatives pour répondre aux nouvelles demandes sociales non satisfaites par l'État, d'où des innovations dans le domaine des services aux personnes (Jetté, 2005; Lévesque, 1994; Lévesque et Vaillancourt, 1998).

La troisième période, qui va de 1990 à aujourd'hui, représente une période de mutation plutôt que de crise, comme en témoignent le début de reconfiguration de l'État, l'émergence de nouvelles formes de régulation, de nouveaux modes de gouvernance et d'une nouvelle architecture institutionnelle inspirée par un nouveau paradigme sociétal (Boyer, 2002, 2004; Hollingsworth et Boyer, 1997; Touraine, 2005). Dans ce contexte de mutation, les innovations sociales ne sont plus à la marge comme à l'époque de la contre-culture et de la critique artiste des années 1968-1975. En s'institutionnalisant, elles deviennent parties prenantes de la reconfiguration de l'État-providence et d'une économie de plus en plus plurielle, entre autres à travers l'économie sociale et solidaire (Laville, 1994b; Jetté, 2005; Lévesque et Mendell, 1999). Comme les contours du nouveau « modèle » de développement demeurent variables selon les pays et encore mouvants, tant sur le plan institutionnel qu'organisationnel, il s'ensuit que les innovations sociales peuvent infléchir les tendances néolibérales, mais, en acceptant

des compromis nécessaires à leur diffusion à l'échelle de la société, les innovations sociales sont portées de plus en plus par des représentants diversifiés de la société civile, de sorte que leur liaison aux NMS devient moins exclusive qu'auparavant (Dacheux et Laville, 2003). Elles contribuent néanmoins à la démocratisation comme on peut l'observer dans la nouvelle économie sociale. Cette démocratisation devient incontournable dans la mesure où les usagers comme citoyens se distinguent au sein d'une même association par des appartenances multiples et plurielles, conformément au pluralisme des sociétés contemporaines. Le concept de société civile s'impose désormais pour rendre compte de cette diversité d'appartenance et de projets, d'où une « voie citoyenne » pour des transformations en profondeur (Leclerc et Béland, 2003).

Comme plusieurs l'ont montré, l'économie sociale et solidaire constitue une sorte de laboratoire de l'innovation sociale (Greffé, 2002; Lévesque, 2004b; Boutillier *et al.*, 2002). Elle devient ainsi un lieu privilégié pour observer à la marge des innovations sociales qui affectent par la suite l'ensemble du champ du développement social et qui révèlent en même temps de nouveaux enjeux de transformation de l'ensemble de la société et de l'économie (Lévesque, 2004b). Cela dit, elle n'est pas pour autant sans limites, du point de vue des innovations, puisqu'elle suppose au départ une forte impulsion réciprocaire et qu'elle ne semble émerger que dans les secteurs à faible capitalisation. Ainsi, elle exige un fort investissement dans la formation et l'apprentissage pour un fonctionnement démocratique, condition *sine qua non* de sa réussite (Fung et Wright, 2001). Enfin, la période actuelle pose la question de l'avenir des innovations sociales dans une économie sociale et solidaire qui s'institutionnalise. Sa reconnaissance par l'État et sa diffusion à l'échelle de la société ne font-elles pas en sorte que les innovations mises de l'avant cessent d'être un « fait social nouveau » puisqu'elles participent « dorénavant à ce qui fonde l'activité sociale d'une collectivité donnée » (Noreau, 2003, p. 102)? Si tel est le cas, ne peut-on pas alors conclure que les innovations sociales, lorsqu'elles constituent des grappes comme c'est le cas avec la nouvelle économie sociale, participent pleinement à la transformation sociale?

Les associations productrices de biens et de services ont été étudiées également en termes de *nonprofit organizations* (NPO) dans diverses universités américaines, dont un programme international de l'Université Johns Hopkins (Salamon et Anheier, 1997; Salamon, 1990). À la différence des approches de l'économie sociale qui incluent non seulement les OBNL, mais aussi les mutuelles et les coopératives ayant des activités commerciales, l'approche en termes de NPO met plutôt l'accent sur le *nonprofit* pour caractériser à la fois la spécificité et le potentiel de ces organisations. Sans entrer dans une confrontation des approches (voir à ce sujet Defourny et Develtere, 1999; Evers et Laville, 2004; Demoustier, 2001), mentionnons que



la non-lucrativité ne semble pas suffire pour l'atteinte de l'intérêt général comme en témoignent de nombreux exemples d'OBNL qui relèvent moins de l'intérêt collectif que de l'intérêt individuel (p. ex. certains golfs).

La recherche empirique réalisée par Osborne (1994), apparemment la plus complète, arrive à la conclusion que les NPO sont faiblement innovatrices. En mettant l'accent sur les discontinuités et les ruptures, l'auteur ne retient comme innovations que celles qui permettent 1) soit d'atteindre de nouvelles clientèles (*expansionary*); 2) soit de proposer de nouveaux services (*evolutionary*); 3) ou de faire les deux en même temps : nouvelles clientèles et nouveaux services (*total*). Ce faisant, les améliorations continues, que d'autres considéreraient comme des innovations incrémentielles, sont classées sous le registre du changement organisationnel (*developmental*). Si on ne peut remettre en cause les données quantitatives confortant cette thèse, on peut s'interroger sur les repères théoriques utilisés : en premier lieu, la définition des innovations tirées du secteur capitaliste ; en deuxième lieu, une approche des NPO ne tenant pas compte de leur spécificité. Cela dit, on ne peut qu'être d'accord avec ces chercheurs sur deux points, soit la nécessité de poursuivre des recherches empiriques à partir d'approches théoriques plus formelles et le fait que le potentiel d'innovation des associations engagées dans des activités économiques n'est pas spontanément mis pleinement en valeur (Zimmermann, 1999). Si la notion d'entreprise sociale répond en quelque sorte aux objections des économistes néoclassiques quant au potentiel d'innovation (Defourny, 2004), il faut toutefois ajouter que les recherches centrées sur les entreprises ou les associations prises une à une (approche micro) ne peuvent que très difficilement laisser entrevoir le potentiel de transformation des innovations sociales ainsi identifiées.

## 2.2. État-providence : nouvelle architecture institutionnelle et économie plurielle

Les innovations sociales dans le domaine du développement social, notamment celles relevant des services de proximité et de l'insertion, sont souvent associées à l'État-providence tant d'un point de vue historique que de la diversité des formes actuelles d'État-providence. D'un point de vue historique, les associations et les mutuelles porteuses en leur temps d'innovations sociales ont précédé l'État-providence, allant même jusqu'à contribuer à son émergence (Gueslin, 1998; Petitclerc, 2004), mais ce dernier tendra au XX<sup>e</sup> siècle à les intégrer selon des configurations nationales relativement spécifiques (Esping-Andersen, 1999; Evers et Laville, 2004). Si l'État-providence social-démocrate apparemment le plus complet a eu tendance à ne laisser aux associations qu'une place résiduelle, l'État-providence corporatiste leur accordera une place importante dans

la livraison des services, mais en réduisant considérablement leur autonomie, alors que l'État-providence libéral, moins développé que les deux précédents, laissera plus de place au marché complété, pour les personnes les plus défavorisées, par des associations relevant le plus souvent de la philanthropie ou de la charité (Evers et Laville, 2004; Vaillancourt et Laville, 1998; Young, 2003; Williams, 2003).

Cela dit, l'État-providence incarne la modernité et contribue effectivement à l'élargissement des droits sociaux, notamment à travers de nombreuses innovations organisationnelles et institutionnelles qui ont favorisé une démarchandisation et une défamillisation des services collectifs et de la protection sociale. Ainsi, la création de services publics sous l'égide de l'État dans le domaine de la santé et des services sociaux, dans le domaine de l'éducation, représente autant d'innovations institutionnelles que complètent des mesures législatives également innovatrices, telles les politiques de discrimination positive pour contrer les inégalités affectant les femmes et les minorités ethniques, comme on a pu l'observer aux États-Unis (Inhertveen, 1999).

De nombreuses recherches (Jetté, 2005; Jetté *et al.*, 2000; Laville, 1994b; Evers et Laville, 2004; Jenson, 2004; Parlier, 2004; Defourny et Monzon Campos, 1992) tendent à montrer que, depuis au moins deux décennies, les associations et, plus largement, la nouvelle économie sociale participent à un refaçonnage de l'État-providence, refaçonnage qui s'impose en raison d'une triple crise (Thériault, 2004). En premier lieu, une crise fiscale provenant d'une croissance quasi exponentielle des besoins, dont la satisfaction est reportée sur l'État dans un contexte d'effritement des solidarités basées sur la proximité. Cette crise fiscale devient une crise politique puisqu'une partie croissante des citoyens s'inquiète de prélèvements fiscaux qui pourraient atteindre 50 % du revenu imposable. En deuxième lieu, une crise de rigidité provenant d'une gouvernance centralisée et hiérarchique, de moins en moins adaptée aux sociétés complexes qui supposent la mobilisation d'une grande diversité d'acteurs et de ressources. En troisième lieu, une crise résultant d'un déficit de démocratie, alors que la participation des usagers est d'autant plus nécessaire que ces derniers sont coproducteurs avec les professionnels des services personnels. À cette triple crise des divers types d'États-providence s'ajoutent ce qu'Esping-Andersen (1999) appelle des « chocs externes » : la transformation de la structure familiale (l'instabilité de la famille, la famille monoparentale et son incapacité à assumer certaines formes d'entraide), la multiplication de nouveaux risques (le chômage de longue durée, l'exclusion, notamment des jeunes, le vieillissement de la population combiné à un faible taux de natalité, les nouvelles maladies liées au développement économique),

la mondialisation (en raison des interdépendances économiques et politiques, l'État-providence ne saurait exister en vase clos dans un seul pays), les nouvelles technologies et les sciences de la vie.

Plus précisément, les nombreuses innovations sociales que représentent les services de proximité et l'insertion sociale par l'économique participent à la transformation du développement social sous trois aspects, soit celui du paradigme guidant les actions et les interventions dans ce domaine, celui des arrangements institutionnels susceptibles de renouveler l'État-providence et celui des innovations organisationnelles touchant les services non économiques d'intérêt général (Giddens, 1998b). Les nouveaux principes devant guider les interventions dans le développement social résultent pour la plupart des expérimentations et innovations sociales portées par les NMS et plus largement par la société civile (Rosanvallon, 1995). Si peu de pays ont réussi un refaçonnage pleinement satisfaisant de leur État-providence, il n'en demeure pas moins qu'un nouveau paradigme tend de plus en plus à s'imposer sous les vocables d'État-providence partenarial (*enabling state*) (Noël, 1996), d'État-providence renouvelé (Esping-Andersen *et al.*, 2002; Parlier, 2004) et d'État-providence positif (Giddens, 1998a). Les grandes thématiques semblent se rejoindre pour exiger un dépassement de l'État-providence traditionnel, soit la solidarité et l'équité plutôt que la seule égalité; le ciblage des interventions plutôt que l'universalité et le « mur-à-mur »; le développement de ressources humaines et des mesures actives d'emploi plutôt que l'assistance et des mesures passives; des investissements sociaux orientés vers l'avenir plutôt que des dépenses sociales orientées vers la seule réparation.

On passerait ainsi d'un « État-providence négatif » orienté vers le passé, la protection et le curatif, à un « État-providence positif » misant sur l'investissement social pour préparer l'avenir et affronter les risques. Ainsi, « l'État-providence renouvelé remplacerait les aides "négatives" de Beveridge par des aides positives : au lieu de la dépendance, l'autonomie et l'*empowerment*; au lieu de la maladie, la santé active; au lieu de l'ignorance, l'éducation permanente; au lieu de l'inactivité, l'initiative » (Giddens, 1998b, p. 128; notre traduction). Plus largement, l'État-providence se combinerait à une société-providence pour favoriser la décentralisation, l'initiative et la prise en main, à travers, entre autres, le tiers secteur, les associations et l'économie sociale, notamment pour la prestation de certains services sociaux.

D'autres recherches complémentaires ont porté davantage sur les arrangements institutionnels en émergence et, par la suite, sur l'institutionnalisation des innovations sociales et de la nouvelle économie sociale (Lévesque, 1994; Lévesque et Vaillancourt, 1998). Ainsi, certains reconnaissent des transformations significatives des régimes de gouvernance de l'État-providence, qui font désormais appel à une plus grande diversité

d'acteurs et de parties prenantes (*stakeholders*) en misant sur l'horizontalité et sur des relations réticulaires, ce qui permet en même temps de mobiliser de nouvelles ressources et de mettre au point de nouveaux instruments ou outils d'intervention (Enjolras, 2005; Enjolras et von Bergmann-Winberg, 2002; Lévesque, 2003c).

Dans cette direction, d'autres chercheurs mettent en lumière l'émergence d'une nouvelle architecture institutionnelle qui met en interaction quatre sources de bien-être, soit l'État, le marché, la communauté et la famille, les rôles et les responsabilités de chacun étant redéfinis, ce qui suppose de nouveaux arrangements institutionnels pour une gouvernance appropriée (Jenson, 2004). Comme ce nouvel État-providence repose de plus en plus sur une économie plurielle et des organisations hybrides (Laville, 1994b, 2004), il se doit d'être qualifié en conséquence, d'où les termes de *welfare mix* (Pestoff, 1998) ou encore de *welfare pluralism* (Evers, 1995). Dès lors, le nouvel État-providence ne saurait être réduit au seul «secteur public» ou à ses interventions directes puisque le bien-être des citoyens est désormais assuré par trois ou quatre entités relativement autonomes, mais reliées entre elles par de nouveaux arrangements institutionnels.

En somme, dans la plupart des pays développés, les deux dernières décennies auraient été caractérisées par la reconnaissance et même l'adoption de politiques visant à mobiliser des intervenants relativement divers pour compléter et transformer l'intervention directe de l'État dans le domaine de la santé et des services sociaux et, ainsi, le refaçonner. Si le débat sur les privatisations a occupé le devant de la scène dans le domaine des services collectifs aux personnes, plusieurs études révèlent que les expérimentations et innovations sociales relevant de la société civile ont été souvent plus déterminantes et innovantes, tant sur le plan de la nouvelle vision que sur celui de l'architecture institutionnelle. Toutefois, à l'exemple des États-providence de première génération qui étaient contrastés selon trois grandes catégories (État-providence libéral, État-providence conservateur, État-providence social-démocrate), les États-providence de seconde génération le seraient tant sous l'angle du régime de gouvernance que de l'architecture institutionnelle adoptée ou en voie de formation.

La dépendance envers le chemin parcouru (*path dependency*) fait en sorte que les transformations ne se font pas en rupture complète avec les anciennes formes, mais selon le mode de l'hybridation (St-Arnaud et Bernard, 2003). Ainsi, dans les modèles libéraux où un secteur public minimal était complété par le marché pour les bien pourvus et par l'engagement des familles et les contributions philanthropiques ou religieuses pour les pauvres, la nouvelle architecture institutionnelle favorise l'émergence de quasi-marchés, de sorte que les associations se retrouvent en concurrence avec le privé et en situation de sous-traitance, ce qui tend à

créer un marché subventionné (Vaillancourt et Laville, 1998; Perri 6, 1993; Osborne, 1994). Entre ce modèle néolibéral et celui d'un État-providence social-démocrate intégrant complètement les associations dans une quasi-étatisation, il existerait une architecture institutionnelle qui reconnaît que non seulement la diversité des partenaires, mais aussi leur spécificité sont susceptibles de contribuer à l'intérêt général à partir de périmètres de solidarité différenciés (Monnier et Thiry, 1997b).

À la différence des innovations sociales associées au développement économique, celles qui accompagnent le développement social tendraient à se diffuser plus souvent par l'institutionnalisation que par le marché, en raison, entre autres, de la place qu'y occupent le non-marchand et les associations volontaires. S'il va de soi que l'institutionnalisation suppose l'intervention de l'État pour donner une existence juridique aux associations et pour fournir les ressources nécessaires à la diffusion des innovations sociales, notamment celles concernant les nouveaux services et les nouvelles « clientèles », il faut ajouter qu'elle repose habituellement sur un compromis social entre les pouvoirs publics et les parties prenantes. Dans l'État-providence de première génération, l'institutionnalisation des innovations portées par les mouvements sociaux s'est faite sur le mode de l'étatisation (p. ex. le cas des cliniques populaires de santé au Québec) ou de la quasi-étatisation (p. ex. les États-providence corporatistes ou conservateurs). Dans l'État-providence de seconde génération, l'institutionnalisation des innovations portées par les associations et par l'économie sociale se ferait souvent sur le mode du quasi-marché (Le Grand et Bartlett, 1993; Brandsen, 2004; Struyven et Steurs, 2003), principalement dans les régimes libéraux, mais aussi sur le mode de la négociation et du partenariat dans les autres régimes, notamment là où les parties prenantes ont réussi à s'imposer (Jetté, 2005).

Dans le cas de l'institutionnalisation négociée et du partenariat, l'espace public représenterait le lieu qui permet de construire les besoins et les aspirations en demande sociale, non par simple agrégation de choix individuels comme sur le marché, mais par délibération entre parties prenantes en vue de dégager un bien commun (Fung et Wright, 2001). En effet, le bien collectif, et, *a fortiori*, le bien commun, n'est pas donné spontanément, il doit être dégagé ou, mieux, construit à partir de la délibération, d'autant plus que les sociétés contemporaines sont devenues pluralistes, avec, par conséquent, des croyances et des valeurs diversifiées (Habermas, 1991). Dans cette perspective, la nouvelle économie sociale de même que les associations basées sur l'engagement volontaire sont appelées à jouer un rôle stratégique. En effet, elles constituent autant de microespaces publics ouverts à la délibération tout en créant les conditions nécessaires pour le développement d'une solidarité de proximité (Dacheux et Laville, 2003). Elles deviennent même « un aspect premier de la formation d'un

lien sociétal» de telle sorte que «le sens du vivre-ensemble dépend de la densité des relations sociales tissées au sein de la société civile» (Helly, 2000, p. 130). De plus, la proximité des associations par rapport aux collectivités leur permet d'identifier les nouveaux besoins et de trouver des solutions appropriées, comme on peut le constater dans le cas de catastrophes et d'urgences sociales.

On peut ainsi entrevoir les contours d'un système d'innovation dans le développement social où la place centrale n'est pas occupée par l'entreprise, mais bien par l'association et l'État en liaison avec les autres composantes qui constituent un *welfare mix*, selon les diverses configurations nationales. Moins dépendant des variations du marché et des contraintes externes qui se manifestent de manière indirecte (p. ex. pression des firmes de cotation pour la réduction des déficits), ce système social d'innovation n'en serait pas moins soumis à de fortes pressions s'exprimant dans le champ politique, soit les demandes provenant de la société civile (d'où d'ailleurs des risques sociopolitiques qui peuvent s'ajouter aux risques économiques). Si la société civile peut s'exprimer aussi par les médias et par les sondages, il n'en demeure pas moins que les associations jouent souvent un rôle comparable à la R-D, en raison de leur capacité d'expérimentation socioéconomique. Si la nouvelle économie sociale représente une matrice innovatrice et relativement spécifique au regard du marché et du secteur public (étatique), la théorisation des innovations sociales dans le développement social devrait en tenir en compte.

Rappelons que la spécificité institutionnelle et organisationnelle de l'économie sociale a d'abord été définie de manière variable selon les approches (Lévesque et Mendell, 1999). Les premières définitions, celle de Desroche (1979, 1983) en matière de statuts juridiques, et celle de Vienney (1980, 1994) comme système d'acteurs, d'activités et de règles, mettaient l'accent à la fois sur l'originalité d'une formule combinant association et entreprise (avec les conséquences qui en résultent sur le plan de la répartition du pouvoir et des résultats) et sur sa capacité à répondre à des besoins essentiels, mais non satisfaits. Il en résulte ainsi une matrice qui laisse entrevoir comment le potentiel d'innovation sociale peut se développer dans au moins trois directions: celle des acteurs qui, autrement, ne seraient pas devenus des «entrepreneurs sociaux»; celle des activités nouvelles (produits ou services) non offertes par le marché ou l'État; celle d'un fonctionnement original reposant à la fois sur l'association de personnes et sur une organisation capable de produire un bien ou un service.

La contribution des pionniers que représentent Desroche et Vienney est prolongée par une nouvelle génération de chercheurs, qui tentent de mieux rendre compte des associations et des entreprises dans le domaine des services de proximité et de l'insertion, compte tenu de la crise de

l'État-providence (Evers, 1995; Pestoff, 1998; Enjolras, 1995; Favreau et Lévesque, 1996; Lévesque, Malo et Girard, 1999; Lévesque et Mendell, 1999; Jetté *et al.*, 2000). À partir de l'économie sociale ou du tiers secteur, ces chercheurs jettent un nouvel éclairage sur les innovations sociales associées au développement social. En premier lieu, ils mettent en lumière le rôle stratégique des ressources non marchandes et non monétaires pour l'émergence des services de proximité. En deuxième lieu, ils identifient une innovation pour le moins radicale, soit « la construction conjointe de l'offre et de la demande par les professionnels et les usagers », ce qui suppose la constitution de mini-espaces publics laissant entrevoir une dimension politique souvent occultée en ce qui concerne les innovations sociales (Laville, 1994b; Bélanger et Lévesque, 1988, 1992c). En troisième lieu, ils s'appuient principalement sur Polanyi pour montrer que la nouvelle économie sociale repose sur une conception élargie de l'économie et du politique (Dacheux et Laville, 2003). La mobilisation d'une grande diversité de ressources permet de parler d'hybridation et donc d'économie plurielle, alors que la participation citoyenne fonde en quelque sorte l'idée d'une économie solidaire.

Ces approches théoriques mettent bien en lumière la spécificité institutionnelle de ces initiatives de la société civile, révélant ainsi comment ces dernières constituent une matrice favorable à l'innovation sociale. Enfin, comme les termes *mixed economy of social welfare* ou *pluralism welfare* le laissent supposer, ce type d'organisation occupe un espace intermédiaire entre l'entreprise privée, l'État et le domestique (Evers et Laville, 2004). Sous cet angle, la nouvelle économie sociale participerait à la constitution d'un « nouveau régime de gouvernance de l'intérêt général » où seraient mobilisés de façon inédite l'État et ses agences, le marché à travers les entreprises et la société civile à travers, entre autres, les associations volontaires (Enjolras, 2005).

### 3. Des passerelles pour une nouvelle économie plurielle et mixte

Nous terminerons par deux conclusions qui découlent de notre double revue de la littérature. En premier lieu, les innovations associées au développement économique et au développement social représentent deux champs de recherche passablement étanches, même lorsqu'il est question d'innovations sociales et en dépit du fait que les innovations sociales existent aussi bien sous une forme marchande que non marchande. En deuxième lieu, une compréhension satisfaisante du rapport entre innovations et transformations sociales suppose l'établissement de passerelles entre ces deux champs, d'autant plus que le développement économique et le développement social représentent deux composantes interdépendantes

d'un même modèle de développement. Dans cette visée, le très grand intérêt suscité par les innovations depuis deux décennies résulte non seulement du fait que nous sommes progressivement passés d'un modèle de développement à un autre, mais aussi du fait que le modèle de développement émergent repose vraisemblablement sur l'innovation continue, ce qui ferait en sorte que l'innovation sociale devient aussi stratégique, si ce n'est davantage, que l'innovation purement technologique.

Dans la perspective du développement économique, les chercheurs, à partir des années 1980, se sont d'abord intéressés aux innovations technologiques, de sorte que la R-D leur est apparue comme le principal moyen pour en favoriser l'émergence et, par suite, la productivité et la croissance. Toutefois, les innovations ont été redéfinies de plus en plus comme relevant d'un processus et même d'un système dont plusieurs des composantes sont de l'ordre du social, soit des institutions, du territoire, de la culture et du capital social. Cet élargissement de perspective pour l'analyse des innovations à dominante technologique a permis de mettre en lumière au moins deux éléments nouveaux dans le rapport que les innovations entretiennent au social, soit comme processus et comme système.

Comme processus, l'innovation (technologique) mobilise une grande diversité d'acteurs dont les logiques relèvent non seulement du développement économique, mais aussi du développement social. En effet, l'innovation-processus laisse voir la nécessité d'innovations sociales qui peuvent être aussi bien du domaine des institutions et de la négociation (normes, règles, institutions) que de l'organisation, des modes de gestion et des mécanismes de coordination, sans oublier l'organisation du travail. Comme système, l'innovation, même technologique, a besoin d'un environnement immédiat et global favorable. Les domaines ainsi mobilisés sont aussi bien ceux de l'éducation et de la formation, de la recherche et du développement, du financement et des services aux entreprises, que, plus largement encore, ceux du système de réglementation, de la culture, des universités et des centres de recherches et du système financier. Dans cette perspective, le système technique et scientifique est un système parmi d'autres, d'autant plus que certains pays peuvent réussir à devenir performants dans la nouvelle économie en misant plutôt sur la formation et l'élévation des compétences que sur les seules technologies. Enfin, dans les recherches sur le système d'innovation, certains en arrivent à définir et à comprendre le potentiel d'innovation dans le domaine économique en prenant en considération non plus le seul système technique et scientifique, mais le système de production en transformation, où on retrouve un grand éventail d'innovations sociales supposant parfois une base technologique importante (p. ex. gestion à flux tendu) ou encore complétant des innovations technologiques, comme la nécessaire polyvalence des travailleurs pour la production automatisée.



Dans le développement social, les recherches ont utilisé plus rapidement et plus fréquemment les innovations sociales, sans grandes références aux innovations technologiques. Les innovations sociales ont été présentées comme portées principalement par des acteurs collectifs, d'abord les mouvements sociaux, puis les associations relevant de la société civile. Dans cette visée, elles ont été souvent associées à l'économie sociale (bien que non exclusivement), principalement dans les écrits en français.

Dans un premier temps, les innovations ont été définies comme la satisfaction de besoins non ou mal satisfaits par le marché ou l'État et comme étant portées par de nouveaux acteurs sociaux donnant lieu à des entreprises sociales. Dans un deuxième temps, des études plus récentes ont précisé et spécifié les innovations sociales dans deux directions: en premier lieu, en élargissant le concept d'économie, d'où l'idée d'hybridation de ressources marchandes, non marchandes et non monétaires pour caractériser les services de proximité, l'insertion et la revitalisation des territoires; en deuxième lieu, en explicitant la dimension politique de ces innovations. Plus spécifiquement, ces approches laissent supposer que plusieurs innovations sociales sont constituées de nouvelles façons de faire, dont la plus significative serait la coconstruction de l'offre et de la demande par les professionnels et les usagers, coconstruction qui constitue un préalable institutionnel à la coproduction de services où la participation de l'utilisateur est nécessaire au succès de la prestation professionnelle. Enfin, ces recherches situent les innovations sociales dans la perspective plus large d'une transformation de l'État-providence, dont la nouvelle architecture ou le nouveau régime de gouvernance inclurait une pluralité d'acteurs et de ressources (une économie plurielle) dans le cadre d'une solidarité plus ancrée dans les communautés, d'où l'emploi des termes *mixed economy welfare* et *welfare pluralism*.

Comme les recherches sur les innovations sociales dans le domaine du développement social et du développement économique se sont développées sans grande communication entre elles, nous pensons qu'il importe d'établir des passerelles entre ces deux mondes. Cela dit, chacun des domaines de recherche pourrait tirer avantage de l'autre pour arriver à une meilleure compréhension des innovations sociales. Ainsi, les recherches sur les innovations sociales dans le développement social pourraient tirer avantage des approches économiques pour les typologies des innovations qu'elles proposent, les concepts de paradigme et de sentier d'innovation et même de système d'innovation, sans oublier leur souci de la mesure. Par ailleurs, les recherches sur les innovations dans le développement économique pourraient, en s'inspirant des recherches sur les innovations dans le développement social, mieux tenir compte des acteurs collectifs, de la société civile, de la nouvelle architecture institutionnelle de l'État et des nouveaux régimes de gouvernance. De plus, les études comparatives

des innovations dans le développement économique et le développement social seraient d'autant plus instructives que les deux univers sont de plus en plus interdépendants, bien qu'ils n'évoluent pas pour autant en pleine compatibilité en raison entre autres d'acteurs différents, de rapports fortement contrastés au marché et à l'État, sans oublier les mécanismes de coordination, également différents. Ces études seraient très pertinentes du point de vue des politiques publiques, qui sont de plus en plus incitées à se définir dans le cadre d'une transversalité qui brise les frontières entre le développement économique et le développement social et qui ouvre ainsi sur une nouvelle économie plurielle et mixte.

10



# LA CONTRIBUTION DE LA « NOUVELLE SOCIOLOGIE ÉCONOMIQUE » À L'ANALYSE DES TERRITOIRES SOUS L'ANGLE DE L'ÉCONOMIE PLURIELLE<sup>1</sup>

**Benoît Lévesque**

Au cours des deux dernières décennies, de plus en plus d'interventions et de pratiques économiques relevant de l'économie plurielle et du développement territorial se sont imposées, notamment dans le domaine du développement local et de la « nouvelle économie sociale ». Pour les artisans et les promoteurs de ces initiatives, la redécouverte du territoire dans la perspective de l'économie sociale et du développement durable s'est accompagnée d'une compréhension plus ou moins explicite du caractère pluriel de l'économie faisant en sorte que cette dernière déborde les seules pratiques marchandes et la seule rationalité instrumentale pour intégrer

---

1. Ce texte est paru dans G. Massicotte (dir.) (2008). *Sciences du territoire*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 205-232.

des dimensions et des facteurs dits extraéconomiques, comme l'avaient suggéré auparavant certains économistes hétérodoxes, tels Polanyi, Boulding et Hirschman. Dans cette perspective, les activités économiques sont en quelque sorte réencastrées dans un social qui doit être caractérisé. Nous commencerons par voir comment le territoire est défini par les approches relevant de l'économie de proximité et des régimes de gouvernance territoriale. Par la suite, nous centrerons notre attention sur la contribution relativement spécifique de la « nouvelle sociologie économique » pour un approfondissement du caractère social et pluriel du développement territorial. Ce faisant, nous reconnaissons en quelque sorte que le territoire représente pour la géographie économique une entrée privilégiée alors que les rapports sociaux le sont pour la sociologie économique, ce qui n'exclut pas les chassés-croisés entre ces disciplines.

## 1. La socioéconomie et la sociopolitique des territoires

Si les années 1980 ont été celles de la redécouverte du développement local, les années 1990 sont celles du développement territorial. Bien que le territoire puisse convenir aussi bien pour le régional que pour le national, il est de plus en plus utilisé principalement pour désigner le local en référence, par exemple, aux effets de proximité et aux régimes territoriaux de gouvernance (Benko, 2007). De plus, pour certains, le développement territorial se prolonge nécessairement dans le développement durable alors que pour d'autres il suppose un saut qualitatif, y compris pour l'économie sociale.

### 1.1. Effets de la proximité géographique et organisationnelle

L'économie de proximité et l'approche de la régulation fournissent les éléments pour définir le territoire sous l'angle du développement économique. Comme le territoire n'est pas « un simple espace délimité de ressources », mais un construit social et historique, on y retrouve d'abord un système d'acteurs (entreprises, associations, organisations, etc.) qui sont reliés par divers types de proximité dans un « environnement naturel » entre autres pour des activités de production et de consommation (Benko, 2007, p. 109; Gilly et Pecqueur, 1995, p. 304; Klein et Fontan, 2004). Ce système d'acteurs, dans la mesure où il est orienté vers le développement économique, est aussi un système d'action et de mobilisation de ressources qui permet de caractériser divers types de développement territorial.

La proximité se présente comme « la première forme de mise en rapport des activités humaines » (Benko et Lipietz, 2000, p. 16). Trois types de proximité sont identifiés : la proximité géographique, soit la présence physique d'entreprises sur un même territoire, la proximité organisationnelle, soit les

modalités de coordination, les conventions d'identité et de participation, les apprentissages et l'accumulation de connaissances dans un même secteur d'activité; la proximité institutionnelle, soit les modalités de régulation, réglementations, normes partagées entre les divers acteurs (Colletis, Gilly, Leroux *et al.*, 1999). Ces trois formes de proximité fournissent les éléments pour caractériser trois types de développement territorial :

- le territoire d'agglomération, caractérisé par la proximité géographique (accumulation par la juxtaposition d'activités économiques plus ou moins hétérogènes);
- le territoire de spécialisation, qui repose sur la proximité géographique et la proximité organisationnelle (accumulation des connaissances dans un domaine particulier);
- le territoire de spécification, qui suppose la proximité géographique, la proximité organisationnelle et la proximité institutionnelle (capacité créatrice et d'adaptation pour produire des ressources spécifiques à un territoire) (Pecqueur, 2000, p. 99; Dupuy, Gilly et Lung, 2007; Zimmermann, 2005).

Avec la globalisation et le postfordisme, nous serions entrés dans un « nouvel âge des territoires » (Gumuchian et Pecqueur, 2007, p. 17), « un paradigme nouveau du développement dit territorial » (Benko, 2007, p. 105). Le fordisme était indifférent au territoire puisque son modèle de productivité reposait sur une concurrence fondée sur la baisse des coûts et des prix, une séparation des producteurs et des consommateurs, soit une production de masse sans grande préoccupation pour la qualité et la diversité. Il en résultait une division internationale du travail qui opposait un ensemble de pays formant un centre développé et un autre ensemble appartenant à une périphérie sous-développée (Courlet, 2007, p. 34). À cette forme de territoire à la fois uniforme et polarisé, « succéderait une organisation partielle et ponctuelle (limitée dans l'espace, mais également dans le temps) du territoire, avec ses pleins (des lieux à projets multiples, donc chevauchement d'organisations territoriales) et ses vides (des espaces sans dynamique d'expression et de portage de projet) » (Moquay, 2005, p. 99). Si le modèle d'une économie « contextualisée et territorialisée » tend à s'imposer maintenant, la globalisation encourage deux logiques inverses, mais indissociées, celle de la délocalisation et des entreprises nomades conformément à une logique de firmes à la recherche d'avantages comparatifs et de ressources génériques (avantages triviaux tels les bas salaires ou les exemptions de taxe) et celle d'une économie de la connaissance et de la qualité ancrée dans le territoire à la recherche de ressources spécifiques (difficilement transférables tels l'atmosphère industrielle et un niveau élevé de coopération) et d'avantages différenciatifs selon une logique de territoires (Pecqueur, 2007, p. 270). En somme, les échanges se font désormais

plutôt entre régions que selon le découpage par systèmes productifs nationaux de sorte que le territoire cesse d'être passif, d'où deux types d'offre territoriale : une offre concurrentielle d'avantages génériques facilement transférables et une offre d'avantages spécifiques de site.

À la différence de la recherche d'avantages comparatifs qui caractérisaient la production de masse, les avantages différenciatifs « se construisent en amont dans le processus d'élaboration de ressources non marchandes constitutives de la nature des territoires » (Pecqueur, 2007, p. 275; Zimmermann, 2005). Dans cette visée, « la firme est apte et a intérêt à tisser des liens, marchands et non marchands, avec d'autres acteurs », à s'ancre dans le territoire en dépassant la seule proximité géographique pour combiner proximité organisationnelle et proximité institutionnelle (Colletis, Gianfaldoni et Richez-Battesti, 2005, p. 12). On peut l'observer pour la nouvelle économie, « l'économie la plus avancée [qui] fonctionne à l'extraéconomique » et qui donne au territoire un rôle stratégique pour conquérir le monde (Veltz, 1996, p. 11 *sq.*). De même, au cœur des nouvelles configurations spatiales telle celle de la métropolisation, « le territoire entre désormais dans le jeu économique comme matrice d'organisation et d'interactions sociales, et non plus, d'abord comme stock ou assemblage de ressources techniques » (Veltz, 1996, p. 10). Enfin, sans mettre fin à la concurrence sur les marchés, les divers systèmes relevant de l'économie des territoires reposent en grande partie sur la coopération, la réciprocité et la confiance, en somme un ensemble de dimensions hors coûts et non spécifiquement marchandes (Benko, 2007, p. 111). Si la forte présence de l'extraéconomique permet d'ouvrir sur une économie plurielle, voire une nouvelle économie mixte, il faut ajouter que les pouvoirs publics se voient confier une nouvelle mission pour le développement économique, d'où l'importance de la gouvernance mise en lumière entre autres par les politologues.

## 1.2. Gouvernance territoriale et économie sociale

Pour une approche politique intégrée du développement territorial, la notion de « régime territorial de gouvernance » représente un complément indispensable des différents types de territoires définis en matière de proximité (Itçaina, Palard et Ségas, 2007). Appliquée à une « communauté » territoriale, cette notion « permet de rendre compte de la conception des rapports sociaux et donc aussi des relations de pouvoir qui sont localement dominantes; en ce qui concerne le mode d'élaboration de l'accord local, de coalitions public-privé, de démocratie *vs* autocratie ou hiérarchie » (Itçaina et Palard, 2007, p. 12). Cette notion reprend des éléments proches de la définition du territoire avancée par les économistes de la proximité et de la régulation, soit les acteurs, les organisations, les institutions, sans

oublier les représentations et la culture. Appliqué au développement territorial, le régime territorial permet « d'appréhender certaines des dimensions constitutives des nouvelles modalités de l'action publique territorialisée : la confiance entre acteurs, les modalités de la régulation systémique et la définition de problèmes publics », d'où la nécessité « d'articuler et de penser ensemble le territoire, les systèmes productifs et la culture » (Itçaina et Palard, 2007, p. 13 et 15). À la suite des travaux réalisés sur les régimes de gouvernance, nous pouvons identifier un régime de gouvernance territoriale plus favorable que les autres à l'économie plurielle (CIRIEC-International, 2008; Enjolras, 2005; Bernier, Bouchard et Lévesque, 2002; Lévesque, 2001c). Il s'agit du « régime partenarial » misant sur le partenariat entre les acteurs privés, publics et de la société civile (nouvelle économie mixte), à la différence du « régime concurrentiel », qui s'en remet principalement à la concurrence et au marché, et du régime public qui privilégie l'administration publique et le secteur public (et l'ancienne économie mixte).

En référence à la typologie du développement territorial proposé par les économistes de la proximité, on peut supposer que le développement territorial d'agglomération s'accommoderait d'un régime territorial concurrentiel, voire public, et le développement territorial de spécialisation, d'un régime public, alors que le développement territorial de spécification aurait besoin d'un régime territorial partenarial pour s'épanouir. Dans le cadre d'un développement territorial qui mise sur des ressources territoriales spécifiques et sur des « mécanismes lents de la compétitivité » telles les compétences, la connectivité, la solidarité et la civilité, la cohésion sociale, la qualité des relations et la confiance, « l'État et les collectivités locales ont un rôle fondamental à jouer dans ces processus » (Veltz, 1996, p. 244). Toutefois, ce rôle nécessaire des pouvoirs publics ne saurait être assumé par une politique dirigiste, mais par des politiques qui favorisent la mise en place de mécanismes territorialisés rendant possibles le partenariat, la concertation et la participation des divers acteurs concernés (Côté, Lévesque et Morneau, 2007). Dans cette perspective, « les politiques de développement territorial ne donnent pas les solutions du problème, mais définissent des cadres d'interprétation et des lieux de concertation » (De Maillard, 2000), cadres et lieux qui sont mobilisés par les acteurs locaux pour définir à la fois ce qui fait problème et la solution à y apporter (Ségas, 2005, p. 343).

Enfin, la création de ressources spécifiques et la constitution d'un capital socioterritorial, qui favorisent la transversalité des diverses interventions, ne peuvent faire l'économie d'une gouvernance locale réunissant l'ensemble des forces vives de la « communauté » territoriale pour éventuellement dégager un intérêt général conforme à ce « périmètre de solidarité » (Monnier et Thiry, 1997a; Fontan et Klein, 2004). Comme forme

d'action interactionniste et délibérative inscrite dans la durée, la gouvernance favorise «la production de connaissance dans et pour l'action» et génère «des situations d'apprentissage et de réassurance cognitive à des acteurs confrontés à des incertitudes multiples et insérées dans des systèmes d'interdépendance» (Pinson, 2006, p. 85). De plus, l'articulation d'une proximité géographique à une proximité organisationnelle et *a fortiori* institutionnelle suppose une gouvernance locale susceptible non seulement de définir des projets dans le sens de l'intérêt général, mais aussi d'assurer la régulation et la résolution des conflits qui se manifesteront à coup sûr de cette réunion d'acteurs aux logiques plurielles. En conséquence, il importe de mettre en place des mécanismes appropriés qui rendent possible «la combinaison d'un entrelacs de proximités institutionnelles associant des acteurs clés de type différent, privés comme publics, ou de statut différent, parmi lesquels les acteurs du monde associatif et coopératif» (Colletis, Gianfaldoni et Richez-Battesti, 2005, p. 13).

Si la gouvernance locale s'impose comme nécessaire, voire indispensable, pour un développement territorial durable, il n'en demeure pas moins qu'elle est devenue plus difficile qu'auparavant. La situation locale actuelle est celle de «plus d'autonomie dans un environnement plus difficile et plus contraignant en termes d'interdépendance» (Le Galès, 2006, p. 9). Parmi les difficultés que rencontre la gouvernance locale, relevons entre autres la mise en relation d'acteurs fort divers (privé, public, associations, universités, sociétés civiles) qui peuvent au départ n'avoir en commun que leur proximité géographique, l'arrimage de diverses échelles d'interventions plus ou moins cloisonnées, la coordination de logiques d'action fortement contrastées (marchande, hiérarchique et associative), la nécessaire hybridation des ressources marchandes, non marchandes et non monétaires nécessaires pour une «économie plurielle» et ancrée territorialement, le besoin d'articulation de la démocratie représentative et des divers registres de participation relevant de la démocratie participative, sans oublier la question de l'évaluation et de l'imputabilité. En somme, le grand défi des politiques de développement territorial est de produire de la cohérence et de la transversalité en créant «un lien horizontal entre diverses catégories d'action publique verticales tels les secteurs (culture, logement, économie) ou les populations cibles (jeunes, chômeurs, handicapés)» (Ségas, 2005, p. 344).

## 2. La contribution de la «nouvelle sociologie économique» (NSÉ)

La sociologie économique peut être définie comme «l'ensemble des théories qui s'efforce d'expliquer les phénomènes économiques à partir d'éléments sociologiques» (Swedberg, 1994, p. 35) ou plus brièvement encore de «penser



sociologiquement les faits économiques » (Gislain et Steiner, 1995). Ce faisant, elle adopte non pas un point de vue formel de l'économie<sup>2</sup> comme le font les courants dominants de la science économique, mais un point de vue substantif de l'économie comprenant les activités qui relèvent de la production, de la consommation et de la redistribution (Polanyi, 1983). Par ailleurs, la NSÉ désigne la sociologie économique qui a émergé principalement à partir des années 1980, à la suite de la crise économique et de la « grande transformation » qui s'est amorcée quelques années plus tard (Lévesque, Bourque et Forgues, 2001; Swedberg, 1994). Les recherches de la NSÉ ont porté sans doute sur la « nouvelle économie sociale » (économie solidaire) pour mettre en lumière entre autres son caractère pluriel, mais principalement sur l'ensemble de l'économie à partir de « l'individu socialement situé et du marché comme forme organisationnelle », d'une part, et « des acteurs collectifs et du marché comme forme institutionnelle », d'autre part. Ces approches théoriques permettent d'approfondir l'analyse des divers types de proximité (organisationnelle et institutionnelle) mis de l'avant par les géographes et les économistes pour caractériser le développement territorial.

## 2.1. Économie sociale et solidaire comme économie plurielle

La NSÉ et la socioéconomie ont proposé une grande diversité de définitions de l'économie sociale en raison de la multiplicité des approches théoriques mobilisées (Laville, Lévesque et Mendell, 2007). De même, les pouvoirs publics, en raison de la diversité des compromis sociaux noués à partir de ces pratiques, ont adopté des définitions institutionnelles contrastées selon les territoires et les dynamiques sociales (Lévesque et Mendell, 2005). Cela dit, on s'entend minimalement pour reconnaître que l'économie sociale réunit habituellement les trois composantes suivantes : les coopératives, les mutuelles et les associations ayant des activités économiques (Demoustier, 2000; Desroche, 1983; Defourny, 2005). Nous ne reviendrons pas sur ces définitions, si ce n'est sur la façon dont certaines explicitent la dimension plurielle de l'économie sociale et solidaire. Sous cet angle, cette dernière peut être comprise de deux façons, soit comme partie prenante d'une économie mixte, soit comme constituée d'une pluralité de principes et de ressources économiques.

Avec la publication de l'ouvrage, *Le secteur coopératif* de G. Fauquet en 1935, l'idée d'un secteur coopératif faisant partie d'une économie mixte, qui comprend également le secteur capitaliste et le secteur public

---

2. Ce point de vue a été exprimé par Robbins (1935) pour qui la science économique est une « science qui étudie le comportement humain en tant que relations entre les fins et les moyens rares à usage alternatif ».

s'impose progressivement dans les études coopératives, puis dans celles de l'économie sociale. Cette idée relativise en quelque sorte l'utopie de la « république coopérative » selon laquelle la conquête du commerce par les coopératives, puis de l'industrie et enfin de l'agriculture laissait espérer une « coopérativisation » de l'ensemble de l'économie (Draperi, 2000a). Dans les années 1950, cette idée d'un secteur coopératif s'impose d'autant plus que s'est alors constitué, dans des domaines relevant de l'intérêt général, un secteur public complémentaire à un secteur privé toujours dominant. Claude Vienney (1980) poursuivra la réflexion amorcée par Fauquet en montrant que les coopératives représentent un secteur qui se distingue clairement des deux autres à la fois par ses acteurs (des acteurs relativement dominés), ses activités (des activités nécessaires, mais délaissées par l'État et le marché) et par ses règles (propriété collective et durable, fonctionnement démocratique, distribution des surplus selon les activités, double qualité de membres et usagers). Par la suite, l'économiste français étendra ses analyses à l'ensemble de l'économie sociale qui apparaît ainsi comme une composante d'une nouvelle économie mixte (Vienney, 1994). En ce sens, l'économie de nos sociétés n'est pas complètement capitaliste puisqu'on y retrouve au moins deux autres secteurs économiques qui ne sont pas capitalistes (Ferraton, 2007, p. 207 *sq.*).

Les recherches plus récentes sur la nouvelle économie sociale ou encore l'économie solidaire, qui a émergé au cours des deux ou trois dernières décennies, notamment dans les services aux personnes (ou services relationnels) et dans le développement local, laissent voir la montée d'un troisième secteur qui s'inscrit dans le trinôme marché-État-société civile de plus en plus reconnu par les pouvoirs publics (Andion, Serva et Lévesque, 2006; Lévesque, 2005c; Laville, 1994b; Evers, 1995; Pestoff, 1998). Ces recherches fournissent une nouvelle conception de l'économie plurielle, soit celle d'une économie qui repose sur une pluralité de principes et de ressources économiques. Ainsi, l'émergence de ces initiatives se fait habituellement à partir d'une forte impulsion réciproitaire, notamment le bénévolat et le don, qui donne consistance à l'association volontaire. Pour pérenniser leur offre de biens ou de services, ces initiatives ne peuvent s'en tenir au bénévolat de sorte qu'elles doivent mobiliser des ressources que les pouvoirs publics leur consentent en raison de leur finalité sociale de même que des ressources marchandes, mais sans visée lucrative. Ce faisant, l'économie sociale et solidaire relève doublement d'une économie plurielle, soit sous l'angle d'une pluralité de principes (principe marchand, principe de la réciprocité et principe de la redistribution) et d'une pluralité de ressources : ressources marchandes, ressources non marchandes (aides financières des pouvoirs publics) et ressources non marchandes et non monétaires (bénévolat).

L'hybridation de ces diverses ressources et l'établissement de compromis entre ces principes pluriels ne vont pas de soi, notamment sur le plan de la coordination et des choix stratégiques (voir le tableau 10.1). Cependant, en raison de sa finalité sociale, de sa gouvernance démocratique et de son mode de propriété (collective), l'économie sociale et solidaire est mieux équipée institutionnellement que les autres formes d'entreprise pour réaliser une telle hybridation. Comme regroupement, elle est également mieux outillée que la plupart des autres acteurs engagés dans la gouvernance des territoires pour établir de la cohérence. D'une part, les interventions de l'État demeurent encore trop cloisonnées et verticales alors que les gouvernances locales sont « plutôt des polygouvernances que des gouvernances unifiées », tant elles demeurent partielles, limitées, éclatées et disjointes ne faisant souvent que reproduire « sous une forme territoriale, la spécialisation fonctionnelle propre aux segments politicoadministratifs de l'État » (Eme, 2005, p. 46; Proulx, 2003). D'autre part, les initiatives relevant de l'économie sociale et solidaire réussissent souvent à ordonner les régulations publiques de contrôle à partir de projets misant sur l'autonomie, l'intersectorialité, voire la transversalité. Ainsi, des rapprochements s'opéreraient entre les représentations de l'intérêt général proposées par les pouvoirs publics et celles de l'intérêt collectif construites par l'économie sociale et solidaire. En effet, l'économie sociale et solidaire réalise un double travail sur le plan de la régulation en négociant sa façon de faire et ses projets avec les pouvoirs publics (État central, instances régionales et locales), où l'on retrouve des contradictions, des incertitudes et des ambivalences, et en réalisant un « travail propre » de construction d'« une cohérence territorialisée spécifique par un travail politique du

**Tableau 10.1.**

**La pluralité de ressources et de principes économiques**

	RESSOURCE MARCHANDE ET PRINCIPE DU MARCHÉ	RESSOURCE NON MARCHANDE ET PRINCIPE DE REDISTRIBUTION	RESSOURCE NON MARCHANDE ET NON MONÉTAIRE ET RÉCIPROCITÉ
Coordination	Prix (équivalent) Horizontalité et sans obligation	Mandat, règles Verticalité et obligation (droit)	Échange d'information Horizontalité et engagement
Principe de régulation	Concurrence	Coercition (solidarité froide)	Coopération (solidarité de proximité)
Choix	« on choisit avec ses sous »	Démocratie représentative	Démocratie participative
Insatisfaction	<i>Exit</i>	<i>Voice</i>	<i>Loyalty</i>
Rationalité	Instrumentale	Instrumentale	Axiologique (en valeur)

Source: Adapté de Polanyi (1983) et de Hirschman (1970).

local sur lui-même» (Eme, 2005, p. 45 *sq.*). Par conséquent, sur le plan de la gouvernance et même de la régulation locale, elle représente une source d'inspiration sans doute sous-exploitée non seulement pour l'ancrage territorial des activités économiques, mais aussi pour la construction d'une économie plurielle.

## 2.2. Économie comme construction sociale : une économie également plurielle ?

La NSÉ regroupe au moins une dizaine d'approches plus ou moins complémentaires qu'on peut regrouper sous deux grandes familles : des approches de l'économie à partir de l'individu dans le cadre de l'organisation et des approches de l'économie à partir d'acteurs collectifs dans le cadre des institutions. Sous cet angle, l'économie et le marché peuvent être analysés aussi bien comme construction sociale sous l'angle de l'organisation que de l'institution. Au lieu d'opposer ces deux familles d'approches, nous proposons de les examiner comme révélant des dimensions complémentaires de l'activité économique.

### 2.2.1. De l'individu socialement situé à l'organisation

Pour Granovetter (1985), qui peut être considéré comme le chef de file de la *new economic sociology* aux États-Unis, la dimension sociale de l'activité économique est constitutive de toute activité économique. Sa critique porte moins sur la rationalité instrumentale que sur l'atomisation et la sous-socialisation de l'*homo oeconomicus* (agent sans structure), ce qui ne l'empêche pas de critiquer également la sursocialisation d'une sociologie structuraliste qui entraîne la dissolution de l'individu dans les structures sociales (structure sans agent). Pour expliquer, par exemple, pourquoi les entrepreneurs décident tantôt de faire appel au marché (*buy*) pour obtenir un bien nécessaire à leur production, tantôt d'acquérir une entreprise (*make*) pour obtenir ce même bien, Granovetter fait non seulement une critique de la théorie des coûts de transaction de Williamson (1981), mais propose une explication sociologique plus convaincante. En l'absence de réseaux lui fournissant un bien nécessaire, l'entrepreneur trouve plus sûr de produire lui-même le bien nécessaire. Les choix des individus sont relatifs aux choix des autres individus, de même qu'aux liens personnels prévalents dans les réseaux. S'éloignant ainsi de Polanyi quant au désencastrement de l'économie qu'entraînerait la régulation marchande, le sociologue américain montre que le marché ne fonctionne adéquatement qu'encastéré dans des relations sociales, des réseaux dont les liens faibles (p. ex. professionnels) sont aussi importants que les liens forts (p. ex. familiaux) en raison de leur capacité d'établir des passerelles entre divers réseaux et d'obtenir des

informations nouvelles (Granovetter, 1992). Ainsi, si Edison a réussi aux États-Unis à imposer le réseau privé de distribution de l'électricité par rapport au réseau public ou encore à la production individualisée, cela tient moins à la supériorité de cette forme de distribution qu'au fait qu'il a pu s'appuyer à cette fin sur plusieurs relations sociales tissées dans divers milieux, milieu financier, milieu politique, milieu technique et scientifique (Granovetter, 1992).

Bien que plus soucieuse de la dimension culturelle que Granovetter, l'Américaine Zelizer (1989, 1994) a montré entre autres que la monnaie peut revêtir une pluralité de formes comme cela est manifeste pour l'usage de la monnaie au sein de la famille. Plus largement, ses recherches révèlent que les « facteurs extraéconomiques, c'est-à-dire culturels et sociostructurels, limitent et déterminent l'usage de l'argent, les usagers de l'argent, le système d'allocation de l'argent, le contrôle des types d'argent et les sources de l'argent » (Lévesque, Bourque et Forgues, 2001, p. 142). En somme, aussi bien l'argent que le marché peuvent être considérés comme encadrés socialement et comme des réalités plurielles, ce qui révèle la pertinence d'une analyse sociologique ou socioéconomique du noyau dur de l'économie.

**Tableau 10.2.**

**L'économie sous l'angle de l'organisation et de l'individu socialement situé**

<i>New Economic Sociology</i> (M. Granovetter)	Institutions économiques construites socialement. Marchés encadrés dans des réseaux (p. ex. Edison pour la distribution de l'électricité).
Mouvement antiutilitariste dans les sciences sociales (MAUSS) (A. Caillé et J. Godbout)	Encastrement social à partir du don (réciprocité). Priorité historique du don sur le marché (p. ex. don dans l'activité économique: la coopération dans le travail salarié, N. Alter; échange d'informations stratégiques à Silicon Valley, M. Ferrary).
Économie des grandeurs (Bolstanki et Thévenot; Bolstanki et Chapiello)	Pour la coordination des activités, diverses grandeurs (mondes) et diverses cités permettent de réduire l'incertitude. Le marché (grandeur marchande), une grandeur parmi d'autres: grandeur industrielle, grandeur civique, grandeur de l'opinion, grandeur de l'inspiration, grandeur domestique, grandeur connexionniste.
Économie des conventions (Storper et Salais, Favereau et al.)	Selon la participation du producteur ou du consommateur dans la définition du produit, divers mondes de production: monde marchand, monde industriel, monde interpersonnel, monde immatériel. Dans l'entreprise: conventions de productivité, conventions de chômage. Territoires contrastés par les conventions de participation et d'identité.

Source: Adapté de Lévesque, Bourque et Forgues (2001).

Pour l'approche du Mouvement antiutilitarisme dans les sciences sociales (MAUSS), l'encastrement social de l'économie peut être éclairé à partir du don tel qu'étudié par l'anthropologue Marcel Mauss (Caillé, 1989, 1997). Selon cette approche, le don révèle comment des objets donnés peuvent exprimer des rapports personnels et plus largement un lien social. À la différence de l'échange marchand, le don n'exige rien en retour, mais il cherche à maintenir ou à entretenir le lien social. Si l'échange marchand dégage les parties de toute dette, le don, même s'il se veut gratuit, crée une obligation comme en témoigne le cycle du don-contre-don. Sous cet angle, « il ne faut pas essayer de comprendre le don à partir des principes de fonctionnement des sphères marchande ou étatique, mais au contraire essayer de comprendre ces sphères en cherchant ce qui fonde le don, en partant du don » (Godbout, 2000, p. 8). Autrement dit, le don comme « fait social total » combine tous les éléments de la société : économique, politique, religieux, imaginaire, familial, etc. Sans doute, la socialité du don se démarque des logiques abstraites et anonymes de l'État et du marché, mais elle s'immisce cependant dans leurs interstices de sorte qu'elle demeure au fondement même des sociétés modernes (Godbout, 1992, p. 265).

Dans le cadre du travail salarié, Norbert Alter (2000, p. 114 *sq.*) laisse voir que certaines formes de coopération, qui ne sont le résultat ni d'une obligation à caractère réglementaire, ni d'une routine professionnelle, relèvent d'une réciprocité de l'échange, en somme du don-contre-don. De même, dans une étude du cas de Silicon Valley en Californie, Michel Ferrary (2001) montre l'importance du don dans les réseaux industriels où ce principe devient dominant pour certaines catégories de biens. Ainsi, les capital-risqueurs de Silicon Valley procèdent à des échanges d'informations stratégiques sur la base de la réciprocité, « un service en attire un autre ». En raison de leur incertitude et de leur caractère stratégique, ces informations ne peuvent transiter par des échanges strictement marchands, mais elles s'échangent assez facilement entre des acteurs interdépendants et complémentaires au sein de réseaux dans lesquels le don et la réciprocité semblent agir comme un ciment social. Ce qui laisse entrevoir le rôle relativement déterminant de la réciprocité dans les districts industriels (Saxenian, 1994). Pour sa part, Caillé considère que « même au sein des économies les plus capitalistes, la plus grande part de la vie économique concrète est moins subordonnée aux exigences proprement marchandes qu'aux normes étatiques et administratives » (Caillé, 2005, p. 121). De plus, il ajoute que

la part qui revient au monde des marchandises apparaît encore plus restreinte, malgré son importance indubitable, si l'on prend en compte le fait que la plus grande part de l'existence sociale des individus ne se déroule ni sur le marché ni au sein de la sphère politicoadministrative (dans le cadre de la socialité secondaire fonctionnelle et impersonnelle), mais dans le champ des relations de personne à personne (au sein de la socialité primaire) (Caillé, 2005, p. 121).

Si l'on peut questionner le projet de reconstruire une autre approche de l'économie à partir du don, il n'en demeure pas moins que le MAUSS révèle une dimension de l'économie plurielle, soit la présence de la réciprocité et l'importance des liens sociaux au sein même de l'économie de marché.

L'approche de l'économie des grandeurs, qui a été élaborée par des économistes hétérodoxes avec la collaboration de sociologues, laisse bien voir la pluralité de mondes (logiques d'action) qui deviennent autant de cités lorsque leur légitimité est largement reconnue comme justification (Boltanski et Thévenot, 1991). Ces chercheurs ont d'abord identifié six cités qui correspondent à autant de grandeurs construites historiquement dans de grandes œuvres : grandeur marchande, grandeur industrielle, grandeur civique, grandeur domestique, grandeur de l'inspiration, grandeur de l'opinion. Plus récemment, un septième monde, le monde connexionniste, et une septième cité, la cité par projet, ont été ajoutés pour rendre compte des transformations récentes du capitalisme, notamment la montée des réseaux (Boltanski et Chapiello, 1999). En principe, ces divers mondes sont familiers à tous les individus qui les traversent au cours d'une journée, à commencer par le monde domestique au réveil, le monde marchand pour celui qui prend son petit déjeuner au restaurant, le monde civique, pour celui qui se rend à l'université ou qui rencontre son syndicat, etc. Toutefois, ce qui nous semble le plus pertinent pour notre propos, c'est qu'au sein d'une même organisation coexiste habituellement une pluralité de grandeurs. Ainsi, dans une entreprise capitaliste, le directeur des ventes peut être guidé d'abord par la grandeur marchande, le directeur des relations publiques par la grandeur de l'opinion, les contremaîtres par la grandeur industrielle (l'efficacité), les travailleurs syndiqués par la grandeur civique, etc. Cette coexistence de divers mondes au sein d'une même organisation dont les acteurs sont en interaction entraîne non seulement des différends à l'intérieur d'un même monde (p. ex. les façons d'être plus efficaces dans le monde industriel), mais aussi des conflits entre les divers mondes (comment arbitrer des demandes marchandes visant le rendement le plus élevé et des demandes correspondant au monde civique ou encore au monde de l'opinion). Les différends peuvent être dénoués à l'intérieur d'un même monde alors que le règlement des conflits entre mondes différents exige de faire appel à la délibération non seulement pour établir une traduction, mais aussi pour construire un bien supérieur qui n'existe pas au départ.

L'économie des grandeurs a été utilisée pour expliquer la complexité de l'économie sociale, notamment le fait qu'elle repose sur un compromis entre divers mondes : le monde marchand, le monde civique, le monde domestique (Enjolras, 1994), mais, plus largement encore, elle permet de bien montrer que l'économie, y compris capitaliste, ne saurait être réduite

au monde marchand puisque ce dernier y coexiste avec d'autres et qu'il n'est parfois même pas dominant. De plus, l'économie des conventions, qui est proche parente de l'économie des grandeurs, ajoute des conventions spécifiques aux exigences de coordination propres à la production de biens et de services, d'où des conventions de productivité, de chômage, de participation et d'identité pour caractériser aussi bien les entreprises et leurs mondes de production (monde interpersonnel, monde marchand, monde industriel, monde immatériel) que les systèmes régionaux et nationaux de production (Salais et Storper, 1993). L'économie des conventions et l'économie des grandeurs permettent de fonder une théorie des organisations, qui loin de réduire les organisations à des substituts du marché comme le font certains néo-institutionnalistes, montre comment le marché n'est lui-même qu'une forme organisationnelle et une modalité de coordination de l'activité économique parmi d'autres. En dépit de certaines critiques, notamment quant à leur analyse des institutions et du rôle de l'État, ces deux approches offrent des explications socioéconomiques fort pertinentes pour bien comprendre comment l'économie ne saurait être réduite au marché ou encore comment toute économie est concrètement une économie sociale et plurielle.

Ces quatre approches, celle de la *new economic sociology*, celle du MAUSS, celle de l'économie des conventions et celle des grandeurs, soulèvent la question de la coordination des activités économiques, question qui est au cœur de l'organisation où coexistent la division du travail (séparation) et la recomposition des activités pour une production donnée. En mettant en lumière l'inscription des marchés dans des réseaux (NÉS), dans des liens sociaux comme cela est évident dans le don (MAUSS) et dans une grande diversité de logiques d'action (économie des grandeurs), le marché apparaît comme une forme organisationnelle parmi d'autres. Autrement dit, au lieu de réduire les diverses formes d'organisation à celle du marché, ces approches socioéconomiques montrent comment le marché s'apparente à une forme organisationnelle et qu'il ne fonctionne souvent qu'en complémentarité avec les autres formes organisationnelles. Nous verrons maintenant que, pour d'autres approches de la NSÉ, le marché n'est pas seulement une modalité de coordination, mais aussi un mécanisme de régulation.

## 2.2.2. Des acteurs individuels et collectifs aux institutions

Les « nouveaux institutionnalistes » anglo-américains, que l'on ne saurait confondre avec le néo-institutionnalisme et son chef de file, Williamson (1981), regroupent divers courants qui relèvent d'une socioéconomie et de la sociologie des organisations et des institutions (Hodgson, 1988; Hodgson, Samuels et Tool, 1994). Le renouveau de cette école s'affirme



particulièrement au début des années 1980 avec Piore et Sabel (1989) dont le livre, *The Second Industrial Divide*, représente sans doute la contribution la plus connue de ce courant. Pour ces deux économistes hétérodoxes, la saturation de la demande pour certains produits de masse combinée à la recherche de la qualité de même qu'à l'arrivée de nouvelles technologies et d'outils polyvalents pose les bases d'une spécialisation flexible rendant possibles une production diversifiée, une requalification du travail et de nouvelles formes de coopération. La mise en place de nouveaux arrangements institutionnels permet de repenser la production en misant sur des réseaux de petites entreprises bien ancrées dans le territoire comme on peut l'observer dans les districts industriels italiens. Ce changement du modèle de production et de consommation ouvre un nouvel espace où les facteurs extraéconomiques et la coopération entre des entreprises par ailleurs en concurrence représentent de nouveaux avantages compétitifs.

Les évolutionnistes, qui représentent un deuxième courant faisant partie des institutionnalistes au sens large, considèrent que la science économique s'inspire à tort d'un modèle mécaniste alors que la biologie leur semble plus appropriée pour rendre compte des dynamiques économiques (Dosi, 1991). En renouant avec Schumpeter, ces hétérodoxes proposent des concepts utiles pour l'étude des innovations, tels ceux de paradigme technologique, de trajectoire technologique, de système national ou régional d'innovation (Nelson et Winter, 1982a; Freeman, 1991; Lundvall, 1992; Cooke, 1998). Le concept de système d'innovation dont fait partie l'entreprise innovante permet de mobiliser de nombreuses ressources non marchandes, à commencer par la recherche universitaire. Les évolutionnistes, qui analysent la dynamique économique en termes de cycle long, n'hésitent pas pour autant à ouvrir la « boîte noire » des entreprises pour y déceler les routines, les apprentissages et les innovations d'agents économiques caractérisés par une rationalité limitée. En mettant l'accent sur l'importance des aspects intentionnels du changement technologique et en faisant intervenir l'idée d'innovation radicale qui provoque une rupture de paradigme productif, cette approche relativise la notion d'efficacité des techniques, qui n'apparaissent efficaces que dans un paradigme donné (Freeman, 1991). Sous cet angle, les institutions peuvent aussi bien favoriser que bloquer la diffusion des innovations, de sorte qu'une trajectoire donnée constitue rapidement un sentier de dépendance, ramenant au premier plan la détermination des choix politiques. Enfin, il est possible d'élargir ces analyses pour tenir compte également des innovations sociales et pour montrer comment l'économie sociale, dans le meilleur des cas, s'inscrit dans un système d'innovation (Lévesque, 2006, 2007a).

Tableau 10.3.

### L'économie sous l'angle des institutions et des acteurs sociaux

Nouveaux institutionnalistes anglo-américains (Piore et Sabel)	Bifurcation après la crise de la production de masse : spécialisation flexible, requalification du travail, formes de coopération. Marché (concurrence sur la qualité) et technologie (polyvalence des outils). Réseaux de PME bien ancrés dans le territoire (p. ex. les districts industriels).
Évolutionnistes et néoschumpétériens (Dosi, Nelson et Winter, Freeman)	Notions tirées de la biologie plutôt que de la mécanique. Rationalité limitée. Entreprises : rôle des routines et des apprentissages, notamment pour l'innovation. Importance des milieux pour l'innovation : systèmes nationaux et régionaux d'innovation, intégration des institutions et des facteurs extraéconomiques.
Néocorporatistes (Streeck et Schmitter)	Importance des institutions, des biens publics et des biens collectifs. Diversité des formes de gouvernance (principes et institutions) : concurrence dispersée et marché ; hiérarchie et État ; concertation organisationnelle et association ; solidarité spontanée et communauté. Démocratie représentative et démocratie participative : complémentaires.
Régulationnistes (Aglietta, Boyer, Lipietz <i>et al.</i> )	Distinction forte entre organisation et institution. Le marché est une institution, pas seulement une modalité de coordination. Le marché peut prendre diverses formes, notamment concurrentielle, monopoliste, selon les compromis sociaux. Le développement économique relève d'une configuration comprenant : <ul style="list-style-type: none"> <li>• un compromis social ou contrat social ;</li> <li>• un paradigme sociétal ;</li> <li>• un régime d'accumulation ;</li> <li>• un mode de régulation ;</li> <li>• une inscription dans la division internationale du travail.</li> </ul> Diversité des configurations nationales, y compris à l'ère de la mondialisation.

Source : Adapté de Lévesque, Bourque et Forgues (2001).

Les néocorporatistes<sup>3</sup>, qui regroupent des institutionnalistes principalement européens, représentent un troisième courant. Ils se sont intéressés entre autres à la concertation, aux formes de gouvernance et aux arrangements institutionnels (Streeck et Schmitter, 1985). Ainsi, les facteurs extraéconomiques et sociopolitiques tels les biens collectifs et les biens publics dont font partie les institutions sont souvent déterminants pour la plupart des activités économiques, notamment à l'ère de la mondialisation puisqu'ils peuvent représenter des avantages comparatifs (Streeck, 1992 ; Matzner et Streeck, 1991). Pour la gouvernance des activités économiques, les néocorporatistes distinguent quatre formes ou ordres qui combinent

3. Le qualificatif « néocorporatiste » leur vient du fait qu'ils prennent en considération les acteurs collectifs et des groupes d'intérêts présents dans la démocratie sociale et souvent mobilisés pour la construction de biens collectifs dans le cadre de la concertation ou du partenariat.

un principe et une institution, soit la concurrence dispersée et le marché, la hiérarchie et l'État, la concertation organisationnelle et l'association, la solidarité spontanée et la communauté (Hollingsworth, Schmitter et Streeck, 1994). La distinction entre la forme communautaire et la forme associative est particulièrement pertinente puisqu'elle évite de confondre les gouvernances traditionnelles reposant sur l'appartenance communautaire (souvent non volontaire) avec les gouvernances modernes reposant sur l'association volontaire de personnes. Dans cette visée, la démocratie participative (sociale) peut compléter la démocratie représentative dans la mesure où elle favorise la délibération entre individus représentant des intérêts collectifs pour construire un bien commun ou encore un intérêt général qui va au-delà des intérêts collectifs de type corporatif (Schmitter, 1992). Enfin, ces analyses ont été prolongées par Hollingsworth et Boyer (1997) qui ont montré comment le marché et la hiérarchie ne sont que deux modalités de coordination parmi une pluralité d'autres, toutes aussi importantes, qui font appel à l'engagement, soit l'association, les alliances, les réseaux, les communautés, les partenariats, etc.

Les régulationnistes, qui font également partie de l'institutionnalisme français, représentent un quatrième courant. À la différence des conventionnalistes, qui proposaient une théorie de l'organisation (comme nous l'avons vu précédemment), les régulationnistes se sont centrés sur les institutions (règles et codification de ces dernières) plutôt que sur les organisations (modalités de coordination), d'où une distinction claire entre les deux. Élaborée par Aglietta (1976) et popularisée par Boyer (1986a), qui en est devenu le chef de file reconnu, l'approche de la régulation fournit une explication cohérente à la fois du succès du couple État-marché et de sa crise, voire de son nécessaire dépassement. Le succès du couple reposait sur un compromis entre patronat et syndicat qui permettait un arrimage des normes de consommation aux normes de production de masse, à travers diverses formes institutionnelles, dont la convention collective et les politiques sociales. Ce modèle a été remis en question pour des raisons à la fois économiques et politiques, soit l'épuisement des gains de productivité résultant de sa diffusion et l'éclatement du compromis entre le patronat et le syndicat, à la suite de nouvelles demandes de la part des travailleurs (p. ex. demande d'autonomie et de participation). De plus, l'émergence de nouveaux acteurs (jeunes, femmes, écologistes, minorités culturelles, etc.) a rendu plus ou moins inefficace le compromis fordiste, où la société civile n'était représentée que par les syndicats. Enfin, la mondialisation a contribué également à défaire un cercle vertueux keynésien qui reposait sur une économie relativement fermée.

Sous l'angle de la sociologie économique, l'approche de la régulation nous invite à considérer les institutions économiques comme résultant de compromis sociaux entre acteurs collectifs sous la gouverne de l'État pour

leur institutionnalisation. Ainsi, le marché est d'abord une institution qui peut prendre une forme concurrentielle, comme ce fut le cas pour la période 1830-1929, ou une forme administrée comme pour les Trente Glorieuses (1945-1975). Dès lors, la crise, qui émerge dans les années 1975, est bien une crise du couple État-marché et pas seulement de l'État alors que les mutations actuelles semblent mettre en jeu le trinôme État-marché-société civile dont la dynamique peut avoir des tendances aussi bien régressives, comme dans le modèle néolibéral, que progressistes, comme dans les sociétés qui font de la société civile un partenaire de plein droit, à travers entre autres une valorisation de la démocratie sociale et participative. Sur ce point, une approche sociologique de la régulation exige de ne pas réduire les rapports sociaux au seul rapport salarial pour tenir compte entre autres des rapports de consommation et des rapports que les humains entretiennent entre eux à partir de la nature (Bélanger et Lévesque, 1991b; Gendron, 2007). Enfin, l'approche de la régulation propose une définition du modèle de développement qui permet d'intégrer l'ensemble des dimensions socio-économiques, soit un grand compromis ou un contrat social entre groupes sociaux quant aux grands enjeux sociétaux; un paradigme sociétal où l'on retrouve les valeurs qui circonscrivent les grands enjeux; un régime d'accumulation plus ou moins intensif; un mode de régulation qui, sous la gouverne de l'État, réunit de façon cohérente les diverses formes institutionnelles assurant la régulation de la production et de la consommation; une inscription dans la division internationale du travail entre les divers pays. Cette définition révèle la profondeur des changements qu'exigerait un modèle de développement durable, à commencer par un nouveau contrat social, puis un régime d'accumulation non productiviste et un mode de régulation, tenant compte des interdépendances entre le local et le mondial.

Les quatre approches institutionnalistes que nous venons d'examiner brièvement s'intéressent plus aux institutions et à la régulation qu'elles induisent (ce qui entraîne ces approches à adopter un point de vue plus macro et à tenir compte des acteurs collectifs et de l'État) qu'aux organisations et à la coordination des activités économiques qu'elles conduisent. Si l'analyse des organisations se fait habituellement à partir d'un point de vue micro qui rejette dans l'environnement le rôle de l'État, les analyses institutionnalistes, quant à elles, prennent plutôt en charge la régulation assurée par les pouvoirs publics et rendent compte d'arrangements institutionnels qui débordent l'échelle locale et régionale. Ces considérations nous semblent précieuses pour l'approfondissement des notions de proximité organisationnelle et de proximité institutionnelle qui spécifient le développement territorial.

## Conclusion

- 1) Dans la perspective du développement territorial défini en termes de proximité (géographique, organisationnelle et institutionnelle), la « nouvelle sociologie économique » offre une diversité d'approches qui permettent d'approfondir ce que représentent les dimensions organisationnelle et institutionnelle et d'évaluer la contribution respective des acteurs individuels et collectifs. Sans revenir sur chacune de ces approches, ajoutons que la sociologie générale, notamment celle des mouvements sociaux, pourrait également fournir des compléments fort pertinents.

Ainsi, un territoire qui ne se définirait qu'à partir de la seule proximité géographique d'activités et d'entreprises plus ou moins hétérogènes se retrouverait sans proximité organisationnelle, soit sans grandes interactions entre les acteurs sociaux, sans grande conscience de son histoire, sans apprentissage et sans convention, sans coopération et sans solidarité (cas cependant hypothétique). De même, sans l'existence de mécanismes de régulation des conflits, qui surgiront des interactions entre acteurs aux intérêts différenciés, un territoire se retrouverait sans grande épaisseur organisationnelle. En effet, la proximité institutionnelle suppose des compromis entre acteurs individuels et collectifs que constituent non seulement les patrons et les employés, mais aussi les divers groupes sociaux et institutions qu'on y retrouve (groupes de femmes, groupes écologiques, mais aussi institutions dans le domaine de la recherche, de l'éducation et de la santé). Avec une triple proximité aux contours géographiques variables, un territoire acquiert la capacité non seulement de s'adapter au changement, mais aussi d'innover, voire de se transformer pour répondre à des visées d'intérêt général correspondant aux périmètres de solidarité ainsi construits. Enfin, les approches institutionnalistes, telles l'approche de la régulation et celle du néocorporatisme, nous rappellent que tout ne se joue pas à l'échelle locale puisque les mécanismes de régulation des conflits ne pourront s'appuyer sur la contrainte sans la reconnaissance des pouvoirs publics ayant la compétence de légiférer, et que pour obtenir une reconnaissance de mécanismes appropriés à un territoire donné, ce dernier peut en arriver à se mobiliser comme un seul acteur (ce qui suppose une grande ouverture à la délibération et même la possibilité de négocier à l'échelle du territoire).

- 2) Les recherches de la NSÉ sur l'économie sociale et solidaire ont bien mis en évidence le caractère pluriel de ce type d'économie (sociale et solidaire) qui repose sur des formes de proximité

organisationnelle (gouvernance appropriée) et de proximité institutionnelle (statut juridique de coopératives ou d'association sans but lucratif). Ainsi, en raison de sa forme de propriété et de son mode de gouvernance, l'économie sociale et solidaire réussit non seulement à mobiliser dans la durée une pluralité de ressources (marchandes, non marchandes telle l'aide des pouvoirs publics, non monétaires tel le bénévolat), mais aussi à coordonner une pluralité de raisons d'agir ou de logiques d'action (logique civique, logique domestique, logique marchande, etc.). Or la NSÉ tend à montrer que le caractère pluriel de l'économie sociale et solidaire se retrouve au moins virtuellement dans toute économie, y compris capitaliste, mais **particulièrement dans les gouvernances locales**, mais, comme on peut le voir dans l'entreprise capitaliste, cette dimension plurielle n'y est pas reconnue puisque le pouvoir de décision et la distribution des profits ne relèvent en droit que des actionnaires. C'est pourquoi, même si l'on retrouve une pluralité de ressources et de logiques d'action dans l'entreprise capitaliste, cette dernière ne réussit généralement pas à obtenir une mobilisation optimale en raison de cette non-reconnaissance (et du faible engagement et de la faible confiance des parties concernées qui en résulte). En revanche, l'économie sociale et solidaire constitue, dans le meilleur des cas, une source d'inspiration (sans doute sous-exploitée par les autres acteurs économiques et politiques) pour la construction d'une économie plurielle à partir du territoire et d'une démocratie ouverte sur la participation citoyenne. Même si elles sont relativement contrastées selon les collectivités, les gouvernances locales qui se sont imposées au Québec sont habituellement considérées comme relevant de l'économie sociale comme nous avons pu l'observer pour plusieurs CLD et CDÉC (Lévesque, 2006; Comeau *et al.*, 2001).

- 3) Enfin, nous devons reconnaître que peu de chercheurs s'inspirant de la NSÉ ont accordé toute l'attention que mérite le développement durable pour un renouvellement du paradigme du développement territorial (Lipietz, 1993). Sans doute, plusieurs des recherches portant sur l'économie sociale et sur le développement territorial avancent que leur objet inclut au moins implicitement une convergence avec le développement durable, en raison notamment de l'économie plurielle et de l'attention portée aux diverses formes de proximité (Pecqueur, 2007; Laville, 2005a; Gendron, 2007). Cependant, les travaux sur le développement durable à partir de l'Agenda 21 ou encore de la « responsabilité sociale des entreprises » (RSE) révèlent qu'il ne suffit pas d'ajouter l'environnement à l'économie sociale (Gagnon, 2005; Gagnon et Arth, 2007;

Pasquero, 2005; Sainteny, 2005). Outre le défi que représente une réelle prise en charge de l'environnement, le paradigme du développement durable dans sa version forte exige une redéfinition de ce qu'il faut entendre par social et par économique (Smouts, 2005). Ainsi, à la solidarité entre les membres d'une association ou d'un territoire s'ajoutent non seulement une solidarité horizontale entre le Nord et le Sud, mais aussi une solidarité verticale entre les générations actuelles et à venir. De même, l'économie dans son ensemble devrait non seulement s'ouvrir à l'économie plurielle, mais aussi être pensée comme un moyen plutôt que comme une finalité (Gendron, 2005). Dans cette perspective, l'adoption d'une stratégie de développement durable pourrait conduire à l'épanouissement non seulement de l'économie sociale et solidaire, mais aussi d'une économie plurielle, y compris pour l'ensemble de l'économie. En revanche, l'économie sociale et solidaire, par exemple, représente une solidité institutionnelle supérieure aux engagements volontaires de la RSE et de l'Agenda 21, mais ces derniers peuvent avoir de fortes incidences surtout s'ils sont portés par un large consensus entre acteurs locaux et reconnus par les pouvoirs publics.







# L'INSTITUTIONNALISATION DES SERVICES QUÉBÉCOIS DE GARDE À LA PETITE ENFANCE À PARTIR DE L'ÉCONOMIE SOCIALE

Un processus qui s'échelonne  
sur plusieurs décennies<sup>1</sup>

**Benoît Lévesque**

Le Québec est la société nord-américaine où l'économie sociale et solidaire<sup>2</sup> s'est imposée le plus manifestement à la fois par son importance relative et par l'ampleur de son institutionnalisation<sup>3</sup>. Bien que le terme y soit demeuré inutilisé par les acteurs de la société civile jusqu'en 1995, plusieurs chercheurs n'hésiteront pas à avancer l'hypothèse d'un modèle québécois de l'économie sociale et solidaire relativement spécifique

---

1. Ce texte a d'abord été un cahier du CRISES n° ET1105 publié en 2011.

2. Au Québec, le terme « nouvelle économie sociale » a souvent été employé pour désigner ce qu'on appelle l'économie solidaire en France. Ainsi, le terme « économie solidaire » y est rarement utilisé autrement que dans l'expression l'« économie sociale et solidaire » comme le fait de plus en plus le Chantier de l'économie sociale.

3. Pour un aperçu de l'importance de l'économie sociale au Québec, voir Lévesque (2009b).

(Lévesque et Ninacs, 1997; Vaillancourt et Favreau, 2001), caractérisé entre autres par les éléments suivants: 1) la présence active des acteurs de la société civile, sans doute les nouveaux mouvements sociaux, mais aussi le mouvement syndical et le mouvement coopératif, notamment lors du Sommet sur l'économie et l'emploi tenu à l'automne 1996; 2) l'importance de regroupements dynamiques à l'échelle nationale, régionale et locale, sans oublier les regroupements sectoriels; 3) une stratégie de développement relativement cohérente au moins pour certains secteurs d'activité, stratégie qui allie aide financière gouvernementale et maintien de l'autonomie des organisations; 4) l'existence d'une sorte de système québécois d'innovation sociale comprenant le financement consacré à l'économie sociale et solidaire, les services aux entreprises et organisations, la formation professionnelle, la recherche et le développement; 5) la participation de plein droit à l'ensemble de l'économie et aux services collectifs (et donc le refus d'un modèle dual où l'économie sociale et solidaire serait réduite à une économie de la misère ou encore à une offre de service pour les seuls pauvres).

À la suite de la reconnaissance de l'économie sociale par le gouvernement du Québec en 1996, l'institutionnalisation des divers secteurs s'en est trouvée facilitée comme on pourra le constater pour les services de garde à la petite enfance (0-5 ans). Pour ce secteur comme pour d'autres, l'institutionnalisation s'est faite par étape sur une longue période, soit plus de trois décennies, sans compter une décennie d'expérimentation où l'on a assisté à une définition conjointe des services par les usagers et les professionnels et à la mise au point d'un argumentaire relevant de l'intérêt général (Laville, 1994b).

Dans un premier temps, nous présenterons les services de garde de la petite enfance tels qu'ils existent actuellement. Dans un deuxième temps, nous identifierons les principales étapes de ce long processus d'institutionnalisation, à commencer par une période d'expérimentation où l'on assiste à la construction conjointe de l'offre et de la demande par les parents et les professionnels. En conclusion, nous tenterons d'identifier à la fois les conditions qui ont favorisé cette institutionnalisation que plusieurs considèrent comme exemplaire même s'il existe encore de nombreux défis à relever.

## **1. Les services de garde à la petite enfance en 2011: nombre de places et qualité**

Les services de garde pour la petite enfance (0-5 ans), tels qu'ils existent au Québec, constituent en Amérique du Nord une exception qui mérite d'être relevée (Japel, Tremblay et Côté, 2005; Fortin, 2008). Nulle part ailleurs,

ni dans les autres provinces canadiennes ni dans les divers États américains (sans parler du Mexique qui fait également partie de l'Amérique du Nord), on ne trouve un service de garde pour la petite enfance qui se veut universel, mais à contribution réduite de la part des parents, soit 7\$ par jour. Avec 23,4 % de la population canadienne, le « Québec représentait près de 37 % de la totalité des places en services de garde régis offertes au Canada en 2004 » (Allaire, 2010, p. 29). Depuis cette date, l'avance du Québec s'est même accentuée puisque le nombre de places y est passé de 160 000 à 214 804. De plus, dans les autres provinces canadiennes, des subventions sont offertes aux familles alors que la plus grande partie du financement du gouvernement du Québec est dirigée vers les offreurs de services de garde ayant obtenu un permis à cette fin. Ainsi, pour les services de garde régis, 85 % des frais de garde de la petite enfance sont assumés par l'État québécois, ce qui représente en 2009-2010 plus de 1,8 milliard de dollars (ministère de la Famille et des Aînés, 2010, p. 64).

### 1.1. Aperçu des diverses catégories de services de garde à la petite enfance

Comme le montre bien le tableau 11.1, l'offre totale des services de garde à la petite enfance comprend, d'une part, des garderies commerciales subventionnées et, d'autre part, des services sans but lucratif, les centres de la petite enfance (CPE), qui relèvent de l'économie sociale et solidaire. C'est le cas également de la garde en milieu familial dont les responsables sont syndiqués et supervisés par des bureaux coordonnateurs sans but lucratif, généralement des CPE. Ce réseau a été créé en 1997 à partir des garderies et des agences de services de garde en milieu familial qui s'étaient mises en place à partir du début des années 1970.

Le CPE est ainsi une organisation sans but lucratif administrée par un conseil d'administration formé de sept personnes, majoritairement des parents élus par l'assemblée générale des membres. À leur création en 1997, les CPE offraient des services de garde éducatifs dans des locaux appropriés en installation et exerçaient aussi la supervision des services de garde en milieu familial offerts par une personne responsable dans sa résidence privée avec un nombre limité d'enfants. Depuis 2006, les services de garde en milieu familial relèvent de 163 bureaux coordonnateurs habituellement rattachés à un CPE ou à un organisme à but non lucratif (ces bureaux couvrent ainsi l'ensemble des régions du Québec). Les CPE offrent 82 671 places (38,5 % de l'offre totale des places à contribution réduite) et les services de garde en milieu familial, 91 607 places (42,6 %). Ces deux types de services combinés représentent donc 174 298 places, soit 81,1 % des places avec plus de 30 000 salariés dont 15 000 pour les services de garde familiaux.

**Tableau 11.1.****Les services de garde à la petite enfance subventionnés (mars 2011)**

	NOMBRE D'INSTALLATION	TAILLE MOYENNE	NOMBRES DE PLACES	% DE L'OFFRE TOTALE
Centres de la petite enfance	+ 1 000 CPE 1 411 installations	82,6 places/CPE 58 places/inst.	82 671	38,5 %
Responsables d'un service de garde en milieu familial	14 700 165 bureaux coordonnateurs	6 places	91 607	42,6 %
Garderies privées à but lucratif	646 garderies subventionnées	62,8 places/garderie	40 626	18,9 %
Total			214 804	100 %

Source: Ministère de la Famille et des Aînés: <[http://www.mfa.gouv.qc.ca/fr/publication/Documents/places\\_0.pdf](http://www.mfa.gouv.qc.ca/fr/publication/Documents/places_0.pdf)>, consulté 1<sup>er</sup> mars 2011.

En plus des places de garde relevant d'organismes sans but lucratif, il existe des garderies à but lucratif (commerciales subventionnées) qui offrent des places à contribution réduite, soit 7 \$ par jour payé par les parents pour chaque enfant. Ces garderies ne sont subventionnées qu'après avoir signé une convention spécifique avec le ministère de la Famille et des Aînés. Depuis, l'arrivée du Parti libéral au pouvoir en 2003, elles ont connu une forte croissance alors que le gouvernement du Parti québécois leur avait imposé un moratoire de cinq ans en 1997. En 2011, elles sont au nombre de 646 avec une offre de 40 626 places, soit 18,9 % des places de garde à contribution réduite. Si les CPE ont souvent plus d'une installation, les garderies privées n'ont qu'une seule installation (cette mesure vise entre autres à empêcher l'entrée de chaînes de garderie dans l'offre de places à contribution réduite). Même si le gouvernement actuel s'est montré plus favorable aux garderies à but lucratif, leurs subventions demeurent encore inférieures à celles des CPE. Une garderie à but lucratif reçoit 59,50 \$ par jour pour chaque enfant de 0 à 17 mois (comparativement à 69,19 \$ pour un CPE) et 42,66 \$ pour chaque enfant de 18 mois à 59 mois (comparativement à 48,79 \$ pour un CPE<sup>4</sup>). De plus, la construction des locaux de CPE est assurée par le ministère de la Famille et des Aînés alors que les garderies privées doivent en assumer les coûts. Dans les deux cas, les parents paient 7 \$ par jour pour chaque enfant et l'État québécois assume le reste, soit entre 82 % et 85 % des frais de garde.

4. Les garderies à but lucratif ont connu un taux de croissance plus élevé que celui des CPE entre 2002 et 2010. Pour les poupons, le taux de croissance des subventions aux garderies à but lucratif est de 43 % (comparativement à 20 % pour les CPE) et pour les enfants de 18 à 59 mois, de 39 % (comparativement à 17 % pour les CPE) (Allaire, 2010, p. 31).

**Tableau 11.2.****Le pourcentage du nombre de places de garde commerciale et de garde sans but lucratif**

GARDERIES COMMERCIALES (25,2%)	GARDERIES SANS BUT LUCRATIF (ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE) (74,8%)
Garderies commerciales (à 7 \$ par jour) (17,4%)	Centres de la petite enfance (à 7 \$ par jour) (35,5%)
Garderies commerciales (non directement subventionnées) (7,8%)	Garde en milieu familial (BC) (à 7 \$ par jour) (39,3%)

Source: Ministère de la Famille et des Aînés: <[http://www.mfa.gouv.qc.ca/fr/publication/Documents/places\\_0.pdf](http://www.mfa.gouv.qc.ca/fr/publication/Documents/places_0.pdf)>, consulté 1<sup>er</sup> mars 2011.

À côté des garderies commerciales subventionnées, il existe une autre catégorie de garderies commerciales qui est, quant à elle, non subventionnée. Ces garderies doivent cependant obtenir un permis de la part du ministère de la Famille et des Aînés pour avoir le droit d'opérer, puisque la loi concernant les services de garde éducatifs interdit d'ouvrir une garderie sans autorisation. Dans le cas de ces garderies commerciales non subventionnées, les parents défraient la totalité des coûts qui oscillent entre 20 \$ et 60 \$ par jour pour un enfant et un service de qualité très inégale (Allaire, 2010). En 2010, on compte 346 garderies commerciales non subventionnées qui offrent 17 824 places. Depuis l'arrivée du Parti libéral du Québec au pouvoir en 2003, les garderies commerciales ont connu une croissance très forte passant de 4 751 à 17 824 places en 2011, soit une croissance de 266 %. Cette croissance fut favorisée par le fait que les dépenses pour frais de garde dans des garderies reconnues (ayant un permis de la part du Ministère) peuvent être admissibles à un crédit d'impôt qui a été bonifié en 2009. Ainsi, une partie plus importante qu'auparavant du 60 \$ payés par jour, par exemple, sera remboursée. Autrement dit, ces garderies commerciales ne sont pas directement subventionnées, mais les parents reçoivent un remboursement d'environ 60 % des sommes versées à la garderie comparativement à un peu plus de 80 % pour les garderies subventionnées directement. « En 2009, l'État a remboursé environ 100 millions de dollars en crédit d'impôt pour la garde des jeunes enfants » (Allaire, 2010, p. 32).

Si l'on ajoute les 17 824 places offertes par les garderies commerciales non subventionnées aux 214 804 places à contribution réduite (mais comprenant les garderies commerciales subventionnées), on obtient un grand total 232 628 places pour les enfants de moins de 5 ans. Dans ce cas, on peut affirmer que les places en garderies commerciales représentent 25,2 %, pour un grand total de 58 450 places, et non plus 18,9 %

avec 40 626 places comme l'indiquait le tableau 11.1. C'est dire par le fait même que les CPE et la garde en milieu familial sous la supervision des bureaux coordonnateurs représentent 74,8 % des places (35,5 % pour les CPE et 39,3 % pour la garde en milieu familial). Enfin, si l'on exclut la garde en milieu familial pour s'en tenir aux CPE et aux garderies commerciales (subventionnées et non subventionnées), il apparaît que 68,6 % des places sont offertes par les CPE et 41,4 % par les garderies commerciales.

Toutefois, une partie de la réalité (sans doute moins importante) échappe aux chiffres rendus disponibles par le ministère de la Famille et des Aînés, celle des garderies familiales illégales. Le nombre de ces garderies, qui opèrent sans autorisation du Ministère concerné, est difficile à évaluer. Les plaintes des citoyens et les informations fournies par les médias écrits et électroniques révèlent leur existence. Ces derniers nous apprennent que les 18 inspecteurs des garderies d'enfants pour l'ensemble du Québec «sont débordés, car le nombre de plaintes au sujet des garderies illégales a plus que doublé en deux ans. De 112 garderies illégales, ces dernières seraient passées à 238 en 2009 (Turbide, 2010). Ce qui soulève le plus de questions, c'est que ces garderies familiales illégales (plus de six enfants) sont indirectement soutenues par des fonds publics: les parents qui y conduisent leurs enfants peuvent obtenir un remboursement partiel à partir du crédit d'impôt bonifié en 2009. Quoi qu'il en soit, leur existence montre clairement que la demande pour des places en garderie dépasse l'offre des places autorisées. D'ailleurs, d'ici 2015-2016, le gouvernement a annoncé la création de 15 000 nouvelles places subventionnées, mais cela pourrait ne pas suffire en raison non seulement de la croissance de la demande, mais aussi des demandes actuelles non satisfaites (Budget 2011-2012).

## 1.2. Qualité supérieure des services de garde relevant de l'ÉSS

La qualité des services de garde offerts par les CPE est supérieure à celle des garderies commerciales. Au départ, il semble bien que les garderies commerciales soient plus sélectives dans le choix de leur clientèle, alors que les CPE et les services de garde en milieu familial le sont moins. Ainsi, les CPE et le milieu familial offrent 96 % des places à temps partiel, apparemment moins payantes, et 90 % des places pour les poupons (0 à 17 mois) qui exigent plus d'attention, tout en accueillant 63 % des enfants handicapés qui exigent parfois des ressources spécialisées (*Portrait des services de garde en 2008*, ministère de la Famille et des Aînés, dans AQCP, 2010). Cela dit, la qualité des services de garde de la petite enfance peut être évaluée à partir de plusieurs dimensions comme le montrent les recherches réalisées dans le domaine.

Une enquête d'évaluation de très grande envergure portant sur la qualité des CPE a été réalisée en 2003 par une équipe composée de chercheurs sous la coordination de l'Institut de la statistique du Québec (2004). Les résultats de cette recherche sont en cohérence avec « ce qui ressort généralement de la littérature », à savoir « que les établissements à but lucratif offrent des services éducatifs de qualité inférieure par rapport à ceux offerts dans les établissements sans but lucratif » (Institut de la statistique du Québec, 2004, p. 427). Il apparaît ainsi « que pour les enfants d'âge préscolaire fréquentant une installation de CPE, la qualité d'ensemble des services reçus est estimée à 2,93, ce qui se situe près du seuil de 3,00 définissant l'atteinte d'une bonne qualité » (Institut de la statistique du Québec, 2004, p. 427), alors que dans le cas des garderies à but lucratif, elle est de 2,62 sur une échelle de 4. Pour les poupons (17 mois et moins), l'écart est plus prononcé encore en faveur des CPE qui reçoivent un score de 3,05 comparativement à 2,58 pour les garderies à but lucratif. Les services en milieu familial ont des scores inférieurs à ceux des CPE, mais supérieurs à ceux des garderies commerciales.

Même si cela ne suffit pas pour rendre compte de la qualité, il nous semble significatif de relever que les plaintes enregistrées au ministère de la Famille et des Aînés sont beaucoup plus nombreuses pour les garderies commerciales que pour les CPE et les services de garde en milieu familial. Ainsi, bien qu'elles n'offrent que 18,5 % des places, les garderies commerciales subventionnées font l'objet de 62 % des plaintes (tableau 11.3). De plus, les sanctions observées dans le cadre des inspections du Ministère sont deux fois plus nombreuses pour les garderies commerciales subventionnées que pour les CPE, soit 4 infractions par garderie comparativement à 1,8 infraction par CPE. La présence des parents aux conseils d'administration des CPE et à ceux des bureaux coordonnateurs pour les services en milieu familial permet sans doute de réduire les plaintes et de mieux répondre aux demandes des parents. Comme l'affirmait alors le directeur général de l'Association des CPE du Québec, Jean Robitaille, les CPE ont moins besoin d'inspecteurs puisqu'ils en ont 7 000, soit le nombre total des membres des conseils d'administration des 1 000 CPE. Ces données sur la qualité sont également en cohérence avec ce que suggèrent plusieurs théories économiques qui se sont intéressées aux associations sans but lucratif, aux biens publics et aux *commons* (Hansmann, 1980; Ben-Ner, 2002; Ostrom, 2005).

Parmi les nombreuses dimensions de la qualité des services de garde (aménagement des lieux et matériel, structuration et variation des activités, interaction de l'éducatrice avec les enfants et les parents), celles concernant le nombre et la qualification du personnel méritent d'être examinées (Institut de la statistique du Québec, 2004, p. 74). En premier lieu, en vertu de la réglementation québécoise, les installations de CPE doivent prévoir

une proportion d'éducatrices qualifiées supérieure à celle des garderies commerciales. En deuxième lieu, la rémunération du personnel dans les CPE est supérieure à celle des garderies commerciales comme l'indique le tableau 11.4.

**Tableau 11.3.**

**Le nombre de plaintes reçues au ministère de la Famille à l'égard des services de garde (2008-2010)**

	CENTRE DE LA PETITE ENFANCE	GARDERIE À BUT LUCRATIF	SERVICE DE GARDE EN MILIEU FAMILIAL
Proportion des places à 7\$/jour	79 547 places/210 019 38 %	38 865 places/210 019 18,5 %	91 607 places/219 019 44 %
Proportion des plaintes (Total des plaintes reçues au MFA : 2046)	20 % (412 plaintes)	62 % (1 263 plaintes)	18 % (371 plaintes*)
Nombre de plaintes/1 000 places	5 plaintes par tranche de 1 000 places	32 plaintes par tranche de 1 000 places	4 plaintes par tranche de 1 000 places

\* Plaintes adressées au ministère de la Famille et des Aînés.

Source : AQCPE (2010).

**Tableau 11.4.**

**Le salaire annuel moyen versé dans les garderies commerciales et les CPE et leur marge bénéficiaire**

	GARDERIE COMMERCIALE	CPE
Salaire annuel moyen d'une éducatrice qualifiée	31 345\$	35 577\$
Salaire annuel moyen d'une éducatrice non qualifiée	24 965\$	28 984\$
Marge bénéficiaire	12 %	2 %

Source : Allaire (2010, p. 32).

Dans les CPE, une grande partie des employés sont syndiqués, pour la plupart à la Confédération des syndicats nationaux (CSN), avec plus de 10 000 employés, et à la Centrale des syndicats du Québec (CSQ), avec environ 1 700 employés. Comme le montre le tableau 11.4, les éducatrices qualifiées dans les CPE reçoivent annuellement 4 232\$ de plus et les éducatrices non qualifiées 4 019\$ de plus que dans les garderies commerciales. À cette rémunération supérieure s'ajoutent de meilleures conditions de travail et des avantages sociaux plus importants en matière de congés, de retraite et d'assurances collectives. Les «économies» sur les



salaires et les conditions de travail réalisées par les garderies commerciales ne contribuent pas à améliorer la qualité des services, mais plutôt la marge bénéficiaire qui y est de 12 % comparativement à 2 % pour les CPE (AQCPE, 2010)<sup>5</sup>.

Enfin, il faut aussi mentionner que la rémunération et les conditions de travail des responsables de garde en milieu familial se sont grandement améliorées avec leur syndicalisation qui fut d'abord contestée par le ministère de la Famille et des Aînés. Ce dernier alléguait qu'il s'agissait de travailleuses autonomes qui œuvrent dans leur résidence privée, n'accordant par ailleurs pas d'importance au fait que leur supervision est assurée par des bureaux coordonnateurs dont la gestion relève généralement d'un CPE ou d'un organisme sans but lucratif. Après plusieurs années de lutte avec le soutien des parents et des syndicats, les responsables de garde en milieu familial ont eu gain de cause à la suite d'un jugement de la Cour supérieure émis le 31 octobre 2008 leur reconnaissant le droit à la syndicalisation. La première convention collective ne fut pas facile à négocier puisqu'elle n'a été signée que le 13 avril 2011. Ainsi, 13 000 de ces travailleuses ont adhéré à la CSQ qui s'était fortement engagée dans cette lutte et environ 2 000 à la CSN. Au terme de cette première convention, la subvention pour la garde en milieu familial est passée de 19\$ à 27,43\$ par jour par enfant, auquel il faut ajouter les 7\$ payés par les parents, pour un total de 34,43\$ par jour par enfant. Leur subvention augmente ainsi de 44 %. De plus, ces travailleuses bénéficient désormais de jours fériés payés, de vacances annuelles et de compensation, sans oublier le fait qu'elles auront droit à de la formation continue et à des stages de perfectionnement (Codina, 2011; Girard, 2010). Cette syndicalisation devrait avoir pour effet d'améliorer la qualité des services de garde en milieu familial et de renforcer leur lien non seulement avec les syndicats, mais aussi avec le mouvement de l'économie sociale et solidaire. Elle complète en quelque sorte un long processus d'institutionnalisation comme nous le verrons maintenant.

## 2. Les principales étapes de l'institutionnalisation des services de garde relevant de l'ÉSS

La « pleine » institutionnalisation des services de garde relevant de l'économie sociale et solidaire remonte à la reconnaissance de l'économie sociale en 1996 et à la création des CPE en 1997. Toutefois, cette « pleine » institutionnalisation est tributaire de deux phases précédentes d'institutionnalisation.

---

5. De plus, 91 % des garderies commerciales subventionnées dégagent des bénéfices nets en moyenne de 93 923\$, alors que 72 % des CPE réalisent en moyenne des surplus de 46 908\$. En moyenne, un CPE dégage 560\$ de surplus par enfant et une garderie commerciale subventionnée 1 382\$ (AQCPE, 2010, annexe 1).

D'abord, une phase de préinstitutionnalisation, précédée de recherches et d'expérimentations combinées à des revendications et des luttes, qui va de la fin des années 1960 à celle des années 1970. Ensuite, une seconde phase d'institutionnalisation partielle (principalement par les normes) qui va de la création par le gouvernement du Québec de l'Office des services de garde de l'enfance (OSGE), en 1980, jusqu'à la reconnaissance de l'économie sociale en 1996, soit une période d'une quinzaine d'années. Enfin, la phase actuelle de « pleine » institutionnalisation qui devrait permettre d'atteindre une offre correspondant davantage à la demande exprimée, avec l'ajout de 15 000 nouvelles places d'ici 2015. Au total, la construction d'un réseau intégré et universel de services de garde à l'enfance avec l'économie sociale et solidaire comme composante principale se sera faite sur une période de plus de quarante années.

Ces diverses périodes ont en commun : 1) la coconstruction d'un argumentaire qui s'enrichit au fil des innovations et des recherches ; 2) la construction d'une alliance de plus en plus solide entre les organisations de la société civile dans la mouvance du mouvement féministe avec l'appui des syndicats ; 3) des négociations avec l'État québécois pour la reconnaissance des services de garde comme un service public essentiel nécessitant par conséquent un financement adéquat de la part de l'État et le contrôle de ces services par les parents avec le personnel. Cette institutionnalisation, qui peut apparaître exemplaire au moins à terme, fut longue et très laborieuse, sans doute parce qu'au départ une telle demande n'était pas suffisamment acceptée par la société, notamment la reconnaissance des familles monoparentales et celle du travail à l'extérieur des mères ayant de très jeunes enfants. Plus positivement, l'importance des apprentissages pour les enfants de moins de 5 ans n'était pas encore suffisamment reconnue.

## **2.1. Construction de la demande, mobilisation et expérimentation, auto-institutionnalisation et préinstitutionnalisation (1968-1978)**

La question des services de garde se pose sous un nouvel éclairage à la fin des années 1960, comme en témoigne la création de la Commission royale d'enquête sur la situation de la femme au Canada, la commission Bird<sup>6</sup> qui conclut à la nécessité de créer un réseau de garderies dans toutes les provinces canadiennes. La création d'une commission royale d'enquête est habituellement le résultat d'un important problème social pour lequel les pouvoirs publics sont à la recherche de solutions et de compromis, voire de consensus. De nombreuses associations féminines s'expriment

---

6. Le rapport sera publié en 1970 : *Rapport de la Commission royale d'enquête sur la condition de la femme au Canada*.

alors pour réclamer entre autres « la création d'un réseau de garderies publiques, quasi inexistantes depuis la Seconde Guerre mondiale » (Lemieux et Comeau, 2002, p. 240). À la même époque, le ministère de la Famille et du Bien-être du Québec est préoccupé par la possibilité de mettre sur pied un réseau de garderies, sans que cette responsabilité ait été encore attribuée à ce ministère (Lalonde-Graton, 2002, p. 23). D'une part, le besoin de garderies s'impose pour les mères qui sont de plus en plus nombreuses à travailler à l'extérieur du foyer; d'autre part, la recherche tend à montrer que l'âge (0-5 ans) est déterminant pour le développement de l'enfant et pour que chacun ait des chances égales dans la vie, d'où un souci plus affirmé pour les milieux défavorisés. Enfin, à cette époque, « la situation des garderies était déplorable au Québec par rapport à l'Ontario, à la Colombie-Britannique » (CEQ, 1975, p. 53).

En 1969, des organisations relevant du développement social comme le Conseil de développement social de Montréal et le Montreal Council of Social Agencies enquêtent sur la situation des garderies et produisent un document intitulé *Des centres de jours éducatifs pour les enfants de Montréal: inventaire des besoins et solutions* (1970). Il y est question de « centre de jour » plutôt que de simple garderie parce que l'on met en avant un « programme d'activités en vue d'un développement émotionnel, affectif, social, physique-moteur et intellectuel des enfants de 0 à 6 ans ». Ce document inspire les milieux politiques et suscite l'expérimentation. Alimentés par les associations féminines, les groupes féministes, les groupes familiaux, les organisations communautaires et les syndicats (notamment les comités de la condition féminine), les débats se poursuivent dans les années 1970 et donnent lieu à diverses propositions gouvernementales et à des expérimentations sur le terrain à travers la création de garderies populaires.

Au début des années 1970, trois types de garderie existaient: des garderies commerciales et deux types de garderies sans but lucratif. Les garderies les plus nombreuses étaient des garderies commerciales non subventionnées qui s'adressaient aux parents capables d'en assumer les frais et qui étaient situées principalement dans les quartiers aisés. Cependant, le ratio du personnel par enfant et le nombre élevé d'enfants par garderie laissent supposer que leur qualité éducative était faible et que le profit représentait la motivation principale. En 1974, on estimait qu'il existait 160 garderies commerciales offrant environ 8 000 places. Une cinquantaine d'entre elles étaient regroupées au sein de l'Association des propriétaires de garderies du Québec (CEQ, 1975, p. 17-20). Par ailleurs, les garderies sans but lucratif, qui étaient alors nouvelles, étaient de deux types: les unes subventionnées par le ministère des Affaires sociales, les autres, plus innovantes et appelées garderies populaires, tiraient leur financement d'un programme du gouvernement fédéral visant la création d'emplois.

Le premier projet de garde d'enfant subventionné par le ministère des Affaires sociales voit le jour en 1969 dans un quartier ouvrier, le quartier Saint-Henri. Lancé par des religieuses, ce projet avait sans doute une vocation éducative et de socialisation, mais il relevait d'une logique d'assistance sociale. La clientèle visée était exclusivement celle des familles défavorisées : assistés sociaux et immigrants, familles monoparentales. Une dizaine de garderies de ce type sont alors subventionnées par le ministère des Affaires sociales (CEQ, 1975, p. 17). Le financement provient à 50 % du fédéral à travers le Régime d'assistance publique du Canada (RAPC) et à 50 % du Québec à travers le ministère des Affaires sociales. Ce ministère commande, en 1971, la formation d'un comité interministériel pour l'étude des garderies qui recommande une réglementation des services de garde. L'année suivante, les premières normes provinciales sont émises en ce qui concerne la qualité du service (santé, locaux et équipement, visées éducatives, mais non scolaires) et la participation des parents pour suivre l'évolution des enfants, mais il n'est pas question d'un financement de services de garde accessibles à tous.

Par ailleurs, à la même époque, on assiste à l'émergence d'un double mouvement : un mouvement de revendication de la part des organisations de la société civile (groupes de femmes, organisations féministes et comités de la condition féminine dans les syndicats) et un mouvement d'expérimentation à partir de la mise sur pied de garderies dites populaires. Sur le plan de la mobilisation, la Fédération des femmes du Québec, créée en 1966, intervient, dès 1970, auprès du ministère des Affaires sociales par divers moyens dont « des lettres d'appui à ses groupes membres, des représentations publiques, des articles et des dépliants faits en collaboration avec d'autres groupes ou encore par des prises de position auprès des gouvernements fédéral et provincial » (Fédération des femmes du Québec, 1989, p. 4). Les comités de la condition féminine dans les grandes centrales syndicales, soit la Centrale de l'enseignement du Québec (CEQ), la Confédération des syndicats nationaux (CSN) et la Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec (FTQ), seront également fortement engagés dans la mobilisation citoyenne pour un réseau de garderies universel et gratuit, subventionné par l'État, mais contrôlé par les parents avec la participation du personnel (CEQ, 1975). Ces comités de la condition féminine sont des lieux de « théorisation » que ces mêmes comités peuvent réaliser à partir de leur engagement dans les expérimentations et à partir également d'une puissance de recherche et d'enquête que leur donnent leurs centrales syndicales (CSN, CEQ et FTQ, 1979; CSN, 1994, 2010a).

Le mouvement d'expérimentation évolue assez rapidement, notamment entre 1971 et 1973, alors que les promoteurs de garderies peuvent s'appuyer au moins provisoirement sur un programme de subventions du ministère fédéral de la Main-d'œuvre et de l'Immigration dans le cadre des

Programmes d'initiatives locales (PIL) et Perspectives jeunesse (PJ) pour la création d'emploi et l'aide aux immigrés. Dans le cadre de ce programme, les citoyens ont le choix des projets alors que les salaires des personnes qui y contribuent sont couverts pour une période de six mois. Ce programme innovateur a suscité de l'intérêt de la part de nombreux pays dont la France et les États-Unis (Blanchette, 1981, p. 28 *sq.*). Ainsi, un projet de garderie pouvait obtenir un peu plus de 30 000\$ de ce programme. Avec ce soutien financier, il était possible de sortir de la logique de l'assistance sociale et de la logique de la seule garde des enfants pour innover, tant par le programme éducatif que par le fonctionnement de la garderie. À partir de subventions totalisant 2 millions de dollars, environ 70 garderies populaires<sup>7</sup> (sans but lucratif) sont créées entre 1971 et 1973 dans l'ensemble du Québec, dont une trentaine à Montréal.

Comme les normes étatiques étaient peu définies et que l'adhésion à ces projets de garderie reposait sur le volontariat, la coconstruction du projet par les parents et le personnel permettait une sorte d'auto-institutionnalisation (Laville, 1997, p. 39). Ainsi, l'implantation d'une garderie était précédée par la mise en place d'un comité local d'implantation pour entreprendre les démarches nécessaires et pour penser un projet éducatif adapté. Par la suite, «les politiques de la garderie (orientation pédagogique, définition des services, politiques salariales, heures d'ouverture, etc.)» (CEQ, 1975, p. 117) étaient adoptées par l'assemblée générale composée de parents et de membres du personnel. Le conseil d'administration formé majoritairement de parents voyait «à l'application des décisions de l'assemblée générale, à la sélection et à l'embauche du personnel ainsi qu'à l'administration générale de la garderie» (CEQ, 1975, p. 117).

Cela dit, l'avenir des garderies populaires était incertain. Le programme PIL n'avait pas été prévu pour créer des garderies et il n'était pas adapté pour de tels projets. Il visait en premier lieu à créer des emplois pour sortir du chômage. Ensuite, même s'il subsista encore quelques années, ce programme subit des coupures à la fin de 1972, ce qui entraîna la fermeture de quelques garderies populaires. Comme les services de garde relèvent de la compétence des provinces, les garderies populaires se tournèrent spontanément vers Québec qui refusa d'octroyer des financements appropriés, tout en reconnaissant à la fois sa responsabilité et la nécessité de telles garderies. Il s'ensuivit un véritable mouvement de mobilisation en faveur des garderies populaires. Un comité bipartite avec des représentants du ministère des Affaires sociales sera formé, mais les négociations

---

7. Le terme de «garderie populaire» fut utilisé pour la première fois en 1970 (Lalonde-Graton, 2002, p. 30). Le terme populaire était déjà utilisé pour qualifier les groupes dits populaires et les classes dites populaires en complément à la classe ouvrière. Il s'inscrivait ainsi dans la perspective d'une nouvelle gauche ouverte aux alliances (Désy *et al.*, 1979).

n'aboutiront pas. Dans ce contexte, les manifestations se multiplieront et la mobilisation s'intensifiera. En décembre 1973, le Comité de liaison des garderies populaires avec l'appui des trois centrales syndicales (CSN, FTQ et CEQ) et de la Fédération des femmes du Québec exige une politique d'ensemble des garderies populaires dans le cadre d'une conférence de presse conjointe. Le problème était urgent puisque seulement 6 % des enfants avaient alors accès à une place en garderie (Société Radio-Canada, 1974). La réponse du gouvernement est de confier le dossier des garderies à Lise Bacon, ministre d'État aux Affaires sociales, pour trouver des solutions immédiates, d'où le plan Bacon.

Le plan Bacon représente une sorte de préinstitutionnalisation. Il prévoit une subvention de 5 000\$ lors de la création d'une nouvelle garderie et une aide de 5\$ par jour par enfant pour les familles à faible revenu (peu de familles y ont droit en raison d'un seuil trop bas). Aux familles non admissibles, il est proposé une aide directe à partir d'une déduction fiscale qui ne couvre toutefois qu'une très faible partie des coûts. L'année suivante, un service de garderies est créé pour délivrer des permis aux garderies désireuses d'opérer. Même si une partie du financement provenant du fédéral ne peut être accordée qu'aux garderies sans but lucratif, la politique québécoise accorde également une aide aux familles dont les enfants fréquentent les garderies commerciales, révélant ainsi un préjugé favorable du Parti libéral à l'égard des garderies commerciales. Par ailleurs, la garde en milieu familial n'est pas soutenue (ce qui pourra donner lieu à des activités relevant de l'économie au noir). Pour le mouvement en faveur de garderies gratuites et accessibles à tous, le plan Bacon est vu comme une nouvelle forme d'assistance sociale et non comme l'établissement d'un réseau de garderies publiques.

Bien que très éloigné des revendications du mouvement des garderies populaires, le plan Bacon représente la première politique en matière de service de garde à l'enfance, la « première reconnaissance de la part du gouvernement de la nécessité de tels services » (Lalonde-Graton, 2002, p. 39). Ce plan soulève de nombreuses critiques et même de vives réactions de la part des garderies populaires et des syndicats qui ne réussissent qu'à obtenir des améliorations secondaires de cette politique. La survie des garderies populaires repose sur une augmentation de la participation financière des parents et sur des conditions précaires de travail, les parents des enfants et les employés de la garderie doivent consacrer de nombreuses heures au travail bénévole. Dans certains cas, il en résulte une tension entre la recherche de tarifs modérés pour les parents et la nécessité de conditions décentes de travail. Les revendications se poursuivront à travers un comité de liaison des garderies populaires et le Mouvement S.O.S. garderies qui lui succède en 1974.

L'arrivée au pouvoir du Parti québécois en 1976 ranime l'espoir des garderies populaires. Ce nouveau parti politique a, en effet, intégré à son programme certaines revendications des organisations de la société civile concernant les garderies, notamment la création d'un réseau de garderies gratuites et accessibles (et donc un financement de la part de l'État) de même qu'une politique familiale pour répondre entre autres aux inquiétudes concernant la condition féminine et le faible taux de natalité. Outre quelques améliorations sans grande incidence financière et la formation d'un groupe interministériel sur les garderies en 1977, la situation des garderies demeure précaire sur le plan financier alors que les besoins augmentent. Les fonds provenant du ministère des Affaires sociales pour l'ensemble des garderies du Québec sont minimes bien qu'ils progressent d'année en année: 1,2 million de dollars en 1974-1975; 3,2 en 1975-1976; 3,8 en 1976-1977; 7,3 en 1977-1978; 11,1 millions en 1978-1979 (Lalonde-Graton, 2002, p. 340). De même, le nombre de garderies et de places progresse. En 1980, on compte 294 garderies à but lucratif sous permis pour 13 054 places et 125 garderies commerciales pour 4 541 places pour un total de 17 595 places, ce qui est peu si l'on considère que la demande était alors estimée à 120 000 places (CSN, 1980).

Soutenus par diverses organisations de la société civile, les parents ont donc continué de créer de nouvelles garderies. Cette croissance s'est faite surtout en milieu urbain et sous la poussée des besoins résultant d'une présence de plus en plus forte des femmes sur le marché du travail. Un réseau de garderies éducatives se développe petit à petit avec des ressources nettement insuffisantes. Toutefois, la valeur première de ces garderies semble bien être la « contribution éducative à l'enfant » (Cloutier, 1985, p. 13). De même, ces « garderies se développent selon l'initiative des groupes, sans concertation ni assistance et avec un minimum d'aide technique et financière du ministère des Affaires sociales » (Lalonde-Graton, 2002, p. 69). La mobilisation citoyenne qui leur donne naissance et les premiers mois de fonctionnement définissent en quelque sorte la garderie, le plus souvent dans une perspective autogestionnaire. Les nouvelles normes (fonctionnement, alimentation, sécurité, etc.) proposées par le ministère des Affaires sociales sont rejetées par les garderies qui tentent de se regrouper. En plus du Mouvement S.O.S. garderies créé en 1974 et dont la radicalisation politique lui fait perdre des membres, une cinquantaine de garderies mettent sur pied en 1977 le Regroupement des garderies sans but lucratif du Québec pour faire la promotion d'un réseau universel et gratuit et entrer ainsi en dialogue avec le ministère des Affaires sociales et son comité interministériel sur les garderies. L'année suivante, ce regroupement voit l'une de ses revendications satisfaites, soit l'octroi d'une première subvention de fonctionnement versée directement aux garderies, soit l'allocation d'un fonds de roulement équivalent à 15 % de

l'aide financière accordée aux parents. Même si la situation financière des garderies continue d'être précaire et que ce mode de financement crée des disparités entre elles, une nouvelle étape vers la reconnaissance de la responsabilité de l'État dans le financement des services de garde est franchie.

## **2.2. Institutionnalisation partielle : des avancées à petits pas (1979-1995)**

La Loi sur les services de garde à l'enfance adoptée en 1979 ranime l'espoir d'un réseau « universel et gratuit » de garderies. Cependant, les avancées se font à petits pas. L'Office des services de garde à l'enfance (OSGE), entité administrative semi-autonome créée en 1980 et responsable de l'application de la loi, se voit attribuer les pouvoirs de réglementer, d'émettre des permis, de faire des inspections et d'administrer les subventions aux garderies. Plus largement, il a le « triple mandat de veiller à ce que les parents soient assurés d'avoir des services de garde de qualité, de favoriser le développement harmonieux de services de garde et de s'assurer la vérification de la loi et l'application de ses règlements ». En revanche, la responsabilité d'établir une politique générale des services de garde continue de relever directement du gouvernement.

À la suite de l'adoption de cette politique en 1979, les subventions pour les familles à faible revenu sont accordées directement aux garderies comme l'était l'aide financière au fonctionnement. Cette nouvelle politique reconnaît le libre choix des parents et confirme l'importance de leur participation à la gestion de ces services. Elle identifie cinq types de services de garde des enfants, soit les services de garde en garderie, la halte-garderie, la garde en milieu familial, la garde en milieu scolaire et les jardins d'enfance (Lemieux et Comeau, 2002). Elle suscite des réserves de la part des regroupements de garderies et des syndicats, notamment à cause de l'absence d'un réseau universel de garderies gratuites contrôlées par les parents. De plus, plusieurs craignent que la création d'agences de garde en milieu familial se fasse au détriment des garderies sans but lucratif et que les pouvoirs accordés à l'OSGE réduisent leur autonomie. Enfin, tous déplorent que le financement soit insuffisant et même inéquitable pour certaines garderies dont les revenus sont plus faibles (CSN, 1979).

De 1979-1980 à 1988-1989, il était prévu de créer 3 600 places par année pour un total de 36 000, doublant ainsi l'offre existante. Le financement des garderies connaît une croissance continue pour la période passant de 16,2 millions de dollars pour 1979-1980 à 45,9 millions en 1983-1984, de 51,1 millions pour 1984-1988 à 93,2 millions en 1988-1989, de 112,2 millions pour 1989-1990 à 167,0 millions en 1993-1994. Pour l'année 1994-1995, les subventions atteignent 203,6 millions de dollars sans que l'implantation



d'un réseau universel et gratuit apparaisse possible à court terme (Lalonde-Graton, 2002, p. 340). En effet, même si les sommes consacrées aux garderies ont connu une croissance importante, le nombre de places en garderie (sans but lucratif et commercial) est passé de 17 595 places en 1980 à 49 117 places en 1994 (le nombre de places a été multiplié par 2,7 alors que les montants alloués l'ont été par 12, sans prendre en compte l'inflation). Le nombre de places répondant à la demande est alors évalué à près de 200 000. Les mobilisations ne cessent pas au cours de la période, avec en première ligne celles pour la syndicalisation.

En 1980, alors que seulement quatre garderies étaient syndiquées, un mouvement de syndicalisation dans les garderies est lancé par la CSN, puis par la CEQ. L'objectif de la syndicalisation est d'« améliorer les conditions de travail », de « constituer un rapport de force », de « développer des liens avec les travailleurs des autres garderies » et de « forcer les parents à se regrouper ». À long terme, on vise à « rejoindre les conditions de travail des autres travailleurs du réseau » (CSN, 1980, p. 2). En même temps, on est conscient que les gains à court terme ne peuvent qu'être limités. Sur le plan financier, les parents majoritaires au conseil d'administration sont impuissants puisque le financement provient de l'État. D'où l'importance de la revendication pour un réseau de garderies gratuites, accessibles à tous et financées par l'État. Dans cette perspective, la syndicalisation se fait avec la participation des militants engagés dans les deux regroupements, le Mouvement S.O.S. garderies et le Regroupement des garderies sans but lucratif du Québec. Depuis 1981, il existe aussi un Regroupement des agences de garde en milieu familial du Québec (RAGMFQ) dont la syndicalisation des responsables de garde se pose dans la seconde moitié des années 1990. Les comités de la condition féminine de l'intersyndical reconnaissent que dans le cas des garderies, il fallait « entrevoir la syndicalisation non pas de façon traditionnelle (employeur/employé), mais plutôt d'une façon plus vaste avec une perspective d'ensemble qui pourra identifier véritablement les instances décisionnelles », notamment le fait « que le sort des garderies se joue avec l'État » (CSN, CEQ et FTQ, 1979, p. 74).

En 1988, la ministre libérale des Affaires sociales, Monique Gagnon-Tremblay, propose un *Énoncé de politique sur les services de garde à l'enfance* (ministère du Conseil exécutif, Secrétariat à la condition féminine, 1988). Dans cet énoncé, le gouvernement annonce un financement de 513,7 millions de dollars pour les trois prochaines années dont 235 millions du gouvernement fédéral. La formule de financement des garderies sans but lucratif est modifiée pour mieux tenir compte des coûts réels de leurs services tout en incitant à maximiser l'occupation des places. Le rôle de la famille est reconnu comme « le milieu premier du développement de l'enfant », mais les services de garde assument à la fois un rôle de gardiennage et un rôle d'éducation et de prévention, particulièrement important pour

les familles défavorisées. Dans cette perspective, l'OSGE doit intervenir à trois niveaux: «favoriser le développement des services de garde, soutenir le personnel éducateur et encourager l'accessibilité aux services de garde» (ministère du Conseil exécutif, Secrétariat à la condition féminine, 1988).

En dépit de certaines améliorations, la politique résultant de cet énoncé ne suscite pas d'enthousiasme. Le regroupement des garderies sans but lucratif, Concertation interrégionale des garderies du Québec (1988a, 1988b), est très déçu d'une politique qui ne permet pas aux garderies d'améliorer leur situation et *a fortiori* de créer un réseau accessible à tous. Il en est ainsi de la Fédération des femmes du Québec qui met de l'avant quelques recommandations dont les principales touchent le financement qu'elle demande de simplifier et surtout d'augmenter en se basant sur les coûts réels et le nombre de places disponibles (Fédération des femmes du Québec, 1989). Les subventions de fonctionnement destinées aux garderies sont bonifiées, passant de 2 à 4,50\$ par place sous permis. À la même époque, la CSN conclut une entente avec le gouvernement pour un montant supplémentaire de quatre millions de dollars par année afin de mettre en place un régime d'assurance collective, des congés de maternité ainsi qu'une politique de subventions pour la formation. En somme, même si des progrès étaient réalisés, la question du coût pour les parents (à l'exception des familles défavorisées) et celle d'employés sous-payés n'étaient pas résolues par cette politique.

Par ailleurs, la syndicalisation laisse espérer une amélioration des conditions de travail même si le Parti libéral au pouvoir depuis 1985 et jusqu'en 1994 semble vouloir favoriser la garde en milieu familial (comme d'ailleurs le Parti québécois pour des raisons d'économies), mais aussi les garderies commerciales pour des raisons d'idéologie, voire d'intérêt. Comme le montre le tableau 11.5, si les garderies sans but lucratif étaient plus de deux fois moins nombreuses en 1989 que les garderies commerciales, ces dernières augmentent de 85 garderies et de 4 528 places entre 1989 et 1994 alors que les garderies sans but lucratif voient leur nombre croître de seulement 68 garderies et de 3 883 places pour la même période (pourtant les garderies commerciales coûtaient plus cher au gouvernement québécois pour les familles à faible revenu<sup>8</sup>). Enfin, les services de garde en milieu familial connaissent la plus forte croissance, puisque le nombre d'agences passe de 71, en 1989, avec 5 423 places, à 128 agences et 15 353 places en 1994 (Rapports annuels de l'OSGE, 1989-1994). En dépit

---

8. Dans le cas des garderies commerciales, le fédéral refusait de verser sa part qui correspondait à 50% des coûts. Il ne le faisait que pour les enfants dans des garderies sans but lucratif.

de l'augmentation de leur nombre et des places offertes, les garderies à but lucratif ont connu une croissance inférieure à celle des garderies commerciales et des services de garde en milieu familial sous permis.

**Tableau 11.5.**

**Les services de garde et le nombre de places (1989-1994)**

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	AUGMENTATION (1989-1994)
Garderies sans but lucratif	575 (30 710)	588 31 518	579 31 039	590 31 703	627 33 867	643 34 593	68 3 883
Garderies commerciales	227 9 956	231 10 330	261 12 187	265 12 454	268 12 448	312 14 524	85 4 528
Garderies en milieu familial	71 agences 5 423	81 6 556	97 7 673	101 8 203	114 12 210	128 15 253	57 9 830

Source: Rapports annuels de l'OSGE, 1989-1994.

La syndicalisation des garderies se fait principalement en faveur de la CSN et dans une moindre mesure de la CEQ. Des gains sont réalisés au niveau des conditions de travail. Les garderies sans but lucratif se regroupent au sein du Regroupement des garderies sans but lucratif du Québec et puis de Concertation interrégionale des garderies. En 1993 et en 1994, des manifestations et des grèves d'une journée, dans certains cas, et des grèves générales illimitées, dans d'autres cas, permettent de faire quelques gains en matière de rémunération, mais comme l'indique le titre du document du comité CSN sur les services de garde, *Les services de garde au Québec, à un point tournant* (CSN, 1994), certains militants des garderies sans but lucratif avouent que ces dernières sont trop accaparées par des tâches administratives et que leur développement est laissé à l'initiative de parents à bout de souffle qui ne peuvent plus répondre rapidement à la mise sur pied de nouvelles garderies. Aussi bien dans les regroupements de garderies sans but lucratif que dans les comités syndicaux concernés, le temps semble venu de tirer des leçons des expérimentations passées et de la lenteur de l'institutionnalisation, d'où l'idée de penser un réseau de service de garde sans but lucratif intégré, diversifié, complémentaire et de qualité, soit dans la perspective de la création de centres de ressources (idée de CPE) ou encore dans celle d'une accentuation de la régionalisation du réseau. Enfin, la fin de règne des libéraux qui s'annonce permet d'imaginer une autre phase d'institutionnalisation.

### 2.3. Création des CPE, d'une « pleine » institutionnalisation à son inflexion (1997-2011)

Lors du sommet socioéconomique de 1996, le Chantier de l'économie, avec le support de divers acteurs sur le terrain, propose plusieurs projets d'économie sociale sous différentes thématiques, dont la réalisation devait permettre de répondre à des besoins socioéconomiques bien identifiés tout en créant de nombreux emplois (20 000 emplois selon les estimations de l'époque, ce qui sera dépassé dans les faits). Sous la thématique de « l'économie sociale comme moyen d'offrir aux personnes des services adaptés à leurs besoins et à leurs réalités », on retrouvait parmi cinq grands projets celui « d'expérimenter la formule de centre intégré de services à la petite enfance qui, dans un organisme sans but lucratif, regroupe certains services dont une garderie, une agence de garde en milieu familial, une halte-garderie, un jardin d'enfants, une joujouthèque, des services de garde à domicile, etc. ». Ce projet était mis de l'avant par le Regroupement des garderies sans but lucratif, la Concertation interrégionale des garderies du Québec<sup>9</sup> (CIRGQ) (Chantier de l'économie et de l'emploi, 1996; Pitre-Robin, 2006). Il était question pour la première fois de « places à contribution réduite ». L'expérimentation proposée devait se faire à partir de 13 projets pilotes de centres intégrés de services à la petite enfance où l'on retrouverait une diversité de services de garde à la petite enfance tant sur le plan des horaires, des milieux que des clientèles. L'idée de tels centres avait aussi été avancée, dès le début des années 1990, par d'autres organisations, dont le comité CSN sur la veille de garde (CSN, 1994).

Si la proposition de mettre sur pied un nombre restreint de centres intégrés de services à la petite enfance avait été très bien reçue, la surprise fut beaucoup plus grande quand la ministre responsable du dossier, Pauline Marois, annonça une nouvelle politique pour les services de garde qui proposait la transformation de l'ensemble des garderies sans but lucratif en centres de la petite enfance (CPE) à l'échelle du Québec et dont les places seraient accessibles à tous, moyennant une contribution réduite de 5\$ par jour (ce qui représentait moins de 15 % des coûts). Le Chantier de l'économie sociale et la Concertation interrégionale des garderies du Québec (CIRGQ) ont alors vu leur projet pilote devenir le projet d'un gouvernement qui en faisait un élément central de sa politique familiale nationale. Des 13 CPE, le « projet en comptait désormais près de mille... » (Lépine, 2000). Comme l'écrit plus tard une dirigeante d'un regroupement de CPE, « après 25 ans de lutte et de mobilisation, le gouvernement répondait à nos

---

9. La Concertation interrégionale des garderies du Québec (CIRGQ) deviendra avec la création des CPE la Concertation interrégionale des CPE du Québec (CIRCPEQ).

revendications et développait une véritable politique pour les services de garde. Nous avons réussi, et ce, à la mesure de nos rêves les plus fous!» (Pitre-Robin, 2006, p. 2).

Après coup, on peut se demander pourquoi une telle politique n'avait pas été adoptée avant (Cloutier, 1985). Il semble bien que les coûts que représentait la généralisation des services à la petite enfance pouvaient ralentir les ardeurs des élus les plus convaincus, d'autant plus que les finances publiques étaient déjà en difficulté. Cependant, cette explication n'est pas non plus suffisante puisque, sous l'angle des seules finances publiques, les années 1990 n'étaient guère plus favorables (d'ailleurs cette décision de créer des CPE fut prise au lendemain d'un sommet socio-économique dont l'un des principaux objectifs était le déficit zéro). Pourtant, la conjoncture deviendra de plus en plus favorable, mais pour des raisons autres que celles relevant des finances publiques.

Au début des années 1970, le projet de garderies accessibles à tous et gratuites ne s'imposait pas comme allant de soi, le travail à l'extérieur des mères de jeunes enfants n'était pas encore considéré comme pleinement désirable. Dans les années 1980 et surtout 1990, les groupes de femmes<sup>10</sup> lancent une campagne de sensibilisation à l'égalité des sexes, la reconnaissance du travail traditionnellement féminin et la situation souvent difficile des femmes les plus démunies. Ainsi, la Fédération des femmes du Québec avec la participation des divers groupes de femmes organise la première marche *Du pain et des roses* dont l'une des revendications visait des infrastructures sociales avec des emplois décents pour les femmes. Par ailleurs, dans la mesure où la garderie est définie moins comme un lieu de socialisation, d'apprentissage et de développement de l'enfant, le projet de garderies accessibles à tous tend à devenir de plus en plus souhaitable. Au début des années 1990, un mouvement de sensibilisation au rôle déterminant de la petite enfance pour l'égalité des chances prend de l'ampleur comme en témoignent de nombreux rapports, dont celui de Camil Bouchard qui connaît une très large diffusion: *Un Québec fou de ses enfants* (Bouchard et al., 1991). Sur ces deux terrains que sont la condition des femmes et le développement des enfants, notamment pour la petite enfance (0-5 ans), il s'opérait ainsi une convergence idéologique. Dans cette perspective, les États généraux de l'éducation, qui se tiennent à cette époque, proposent d'intégrer les enfants de 3 à 6 ans dans le réseau scolaire et d'adopter une politique universelle de la petite enfance plutôt qu'une politique d'assistance ciblée sur les familles défavorisées. En somme, d'un point de vue idéologique, le terrain pour le développement de garderies destinées à la petite enfance n'avait jamais été aussi fertile.

---

10. Sur la diversité des courants féministes à cette époque, voir Gravel, Bellemare et Briand (2007).

À une vision favorable aux garderies de plus en plus largement partagée s'ajoutait une rencontre d'intérêts dans le sens d'un compromis social, qui avait mené les syndicats, le mouvement coopératif et même le patronat, à reconnaître l'économie sociale comme partie prenante du développement économique et du développement social. Ainsi, le projet des CPE permettait la création et la consolidation de milliers d'emplois, principalement pour les femmes, et la réduction du travail au noir par l'intégration des services de garde familiale dans les CPE. La publication du livre blanc sur la politique familiale en 1997 identifie explicitement les trois volets de cette politique, soit le développement d'un réseau de garde à contribution réduite, des allocations aux familles à faible revenu et l'instauration d'un nouveau régime d'assurance parentale (Lalonde-Graton, 2002, p. 253).

Pour la mise en place d'un vaste réseau de CPE, il fut décidé de procéder par étapes. Ainsi, l'accessibilité des enfants aux places à contribution réduite (5\$ par jour) se fait sur quatre ans: en 1997, les places à contribution réduite sont offertes à tous les enfants de 4 ans et plus; en 1998, aux enfants de 3 ans et plus; en 1999, aux enfants de 2 ans et plus; en 2000, à tous les enfants (0-5 ans). En devenant des CPE, les garderies sans but lucratif s'étaient vu confier la responsabilité de coordonner, de surveiller et de contrôler les services de garde en milieu familial, soit des services offerts dans une résidence privée par une responsable reconnue. La mise en œuvre ne se fait pas sans embûches. Les garderies à 5\$ sont plus populaires qu'on ne l'avait estimé, la demande dépasse rapidement l'offre, ce qui n'est pas sans causer la frustration des parents, d'autant plus que chacun des CPE a sa propre liste d'attente sans coordination avec les autres. Les propriétaires de garderies commerciales expriment également leur frustration en raison d'un moratoire de cinq ans qui leur est imposé pour toute nouvelle demande de permis. À celles qui existent au moment de la promulgation de la loi, trois possibilités sont offertes: 1) devenir un CPE à la suite d'une acquisition des actifs que rend possible un programme gouvernemental *ad hoc*; 2) devenir une garderie à but lucratif conventionnée pour offrir des places à contribution parentale réduite à la suite de la signature d'une entente à cet effet; 3) demeurer une garderie à but lucratif non conventionnée en offrant ses services à plein tarif. On comprendra que «les propriétaires de garderies privées critiquent la nouvelle politique» en la qualifiant d'«étatisation déguisée» qui brime la liberté de choix des parents (Société Radio-Canada, 1997). Chose certaine, le gouvernement péquiste avait un préjugé favorable à l'égard des garderies à but non lucratif administrées par les parents que de nombreuses études considéraient supérieures aux autres.

Lors de l'adoption de la Loi sur les centres de la petite enfance et autres services de garde à l'enfance (1997), il existait 78 864 services de garde régis. L'objectif était d'arriver à 200 000 places pour 2006. En 2003, le nombre de places de garde régies était de 168 046 (ministère de l'Emploi, de la Solidarité sociale et de la Famille, 2003, p. 10). Ces places étaient réparties dans les 963 centres de la petite enfance dont les services étaient offerts dans 1 137 installations avec 64 121 places (38 % du total des places). Elles étaient également offertes dans le milieu familial alors encadré par les CPE avec 77 718 places (46,2 %). Enfin, des places étaient également offertes dans 444 garderies à but lucratif conventionnées avec 24 829 places (14,7 %) et dans 42 garderies non conventionnées avec 1 778 places (0,1 %). Cela signifie qu'au cours des six dernières années, une moyenne de 13 116 places avaient été créées. Les fonds consacrés aux services de garde par le gouvernement du Québec avaient connu une croissance également très importante puisqu'ils étaient passés d'environ 289,8 millions de dollars en 1997-1998 (Lalonde-Graton, 2002, p. 340) à 1,3 milliard de dollars en 2003-2004, alors qu'on estimait que les coûts pourraient atteindre 1,7 milliard si l'on réalisait le développement prévu (ministère de l'Emploi, de la Solidarité et de la Famille, 2003, p. 17).

Même si les services de garde, avec en tête les CPE, étaient considérés comme une réussite, le Parti libéral du Québec, en reprenant le pouvoir en 2003, décide d'en revoir complètement la politique et propose à cette fin une consultation portant à la fois sur les types de services et sur le montant de la contribution parentale. Reconnaisant la grande crédibilité des services de garde à contribution réduite, le document de consultation n'en proposait pas moins divers scénarios de révision justifiés par le fait que les 200 000 places ne seraient pas suffisantes pour répondre à des besoins croissants, qu'il fallait envisager une offre novatrice et variée (ce qui devait ouvrir la porte plus largement aux garderies à but lucratif) et que les coûts avaient connu une croissance rapide en raison de l'amélioration des conditions de travail exigée par la syndicalisation du personnel des CPE. D'entrée de jeu, ces brèves considérations semblaient imposer des ajustements à la politique des services de garde « pour parfaire l'offre et pour orienter le développement futur », à commencer par un ralentissement du mouvement présenté comme nécessaire pour assurer leur pérennité (ministère de l'Emploi, de la Solidarité et de la Famille, 2003, p. 23).

Les trois scénarios de développement examinés pour atteindre les 200 000 places (soit l'ajout de 12 200 places<sup>11</sup>) étaient : 1) un développement offert exclusivement en milieu familial ; 2) un développement offert

---

11. Pour atteindre 200 000 places de garde à contribution réduite, il fallait ajouter 33 731 places, mais 18 531 places ont déjà été autorisées et 3 000 ont été annoncées de sorte qu'il n'en reste que 12 200 à répartir (ministère de l'Emploi, de la Solidarité et de la Famille, 2003, p. 24).

exclusivement aux garderies; 3) un développement partagé entre les garderies et les haltes-garderies communautaires. À cela s'ajoutaient trois scénarios de financement: 1) une tarification unique qui pourrait passer de 5\$ à 7\$; 2) une tarification modulée en fonction du revenu jusqu'à concurrence de 10\$ par jour pour les plus fortunés; 3) une contribution parentale établie en proportion du coût global de fonctionnement des services de garde qui pourrait correspondre à 20% du coût de fonctionnement (la prestation pourrait atteindre 7,50\$ à terme), à l'exception de ceux qui sont prestataires de l'assurance-emploi. Les principaux éléments, qui semblaient devoir justifier un scénario plutôt qu'un autre, étaient les préférences des parents (apparemment plutôt en faveur des services en milieu familial, selon le document), la flexibilité des services (ce qui ne semblait pas le cas des haltes-garderies et des garderies communautaires) et les coûts plus bas, comme c'était le cas des services en milieu familial. Comme il s'agissait d'un document de consultation, on demandait à chacun de manifester son choix avant le 25 août 2003. Dans aucun des scénarios de développement des services de garde, le terme de «centre de la petite enfance» ou simplement de CPE n'était mentionné.

Ce document a eu au moins un effet positif pour les CPE, bien faire comprendre le message au milieu communautaire, aux parents et au personnel des CPE. «Les CPE sont menacés de démantèlement», ont-ils crié. «Les CPE sont en péril», affirmeront d'autres parfois avec beaucoup d'émotion. «C'est plus que le rêve d'une société qui s'envole, c'est un retour en arrière dramatique pour les enfants et les familles du Québec» (Pitre-Robin, 2006, p. 3). D'autres mettront en évidence la contribution sociale des CPE: «conciliation travail-famille, égalité hommes/femmes, intégration des immigrants, lutte contre la pauvreté, réduction du travail au noir, création d'emploi<sup>12</sup>». Des statistiques seront diffusées par l'Association québécoise des CPE (AQCPE, 2010), notamment la croissance du taux d'activité des femmes ayant un enfant de 6 ans et moins qui a augmenté considérablement depuis la création des CPE. Par le fait même, cela entraîne une croissance du PIB de plusieurs milliards de dollars et surtout des recettes fiscales estimées à 1,1 milliard de dollars. Plus intéressant encore, les places de garde à contribution réduite ont constitué une stratégie efficace de lutte contre la pauvreté et l'exclusion. Au Québec, entre 1997 et 2007, «le taux de faible revenu chez les familles monoparentales ayant une femme comme cheffe a chuté de 40 points de pourcentage, passant de 60,3% à 20,4%» alors que dans le reste du Canada il est passé de 53,2% en 1997 à 26,6% en 2007, pour une baisse de 26,6 points de pourcentage (AQCPE, 2010, p. 6).

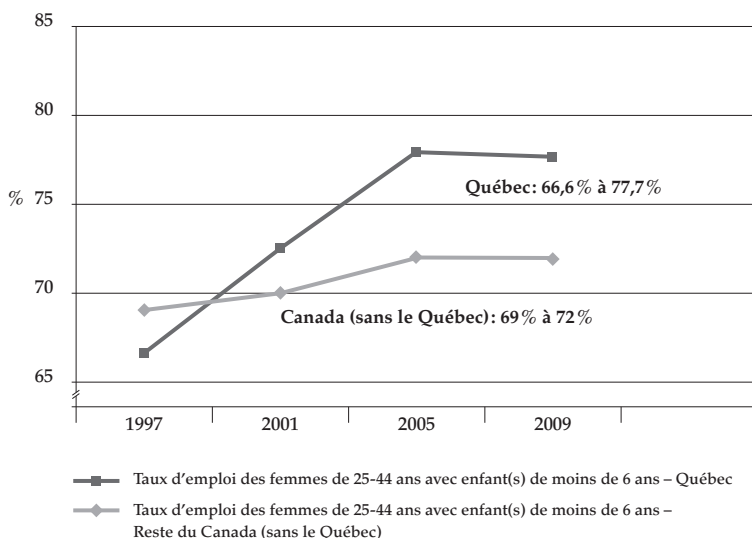
---

12. Extrait de *Lettre à madame la ministre* de M. Venne (20 juin 2005) cité par Pitre-Robin (2006).



**Figure 11.1.**

### La progression du taux d'activité des femmes de 25-44 ans ayant des enfants de moins de 6 ans. Comparaison entre le Québec et le reste du Canada



Source: Institut de la statistique du Québec, compilations spéciales à partir des microdonnées de l'Enquête sur la population active de Statistique Canada, cité par AQCPE (2011, p. 5).

Diverses mesures prises par le ministère de la Famille et des Aînés se succéderont en cascade, comme le retrait du droit de se syndiquer pour les responsables de garde en milieu familial à partir d'une loi que la Centrale des syndicats du Québec qualifiera de « projet anticonstitutionnel, injuste et discriminatoire » (CSQ, 2003) (la contestation de cette loi auprès des tribunaux sera couronnée de succès en 2008 et confirmée par une entente en 2009<sup>13</sup>). Ensuite, en 2004, le gouvernement légifère afin d'augmenter la contribution parentale réduite de 5\$ à 7\$, ce qui allait contre la promesse du Parti libéral avant les élections de ne pas modifier cette tarification.

13. « C'est en juin 2009, avec la Loi sur la représentation de certaines personnes responsables d'un service de garde en milieu familial et sur le régime de négociation d'une entente collective les concernant et modifiant diverses dispositions législatives, que les éducatrices en milieu familial se sont vu reconnaître le droit d'association tout en conservant leur statut de travailleuse autonome. La première négociation collective a débuté au printemps » (CSN, 2010b, p. 13).

Enfin, le projet de loi sur les services de garde éducatifs de 2005 est considéré comme une menace pour l'autonomie des CPE selon la Coalition pour le maintien et la consolidation des services de garde<sup>14</sup>. Ce projet a « provoqué un tollé dans la population » de sorte que « plus de 12 000 parents, enfants, travailleuses du réseau des CPE et du milieu scolaire, enseignantes et étudiantes en technique d'éducation à l'enfance, citoyennes et citoyens ont répondu à l'appel des organisations membres de la Coalition pour le maintien et la consolidation des services de garde » (CSN, 2010b, p. 14).

Ce projet de loi fut adopté, mais les mobilisations citoyennes en faveur des CPE ont sans doute empêché des transformations qui visaient apparemment leur démantèlement. Si les CPE ont été maintenus, leur cadre institutionnel a été modifié, notamment par le fait que les services de garde ne relèvent plus des CPE locaux, mais de bureaux coordonnateurs (régionaux) rattachés à un CPE ou à un organisme sans but lucratif. Cela entraîna une perte de revenu significative pour certains CPE, une perte de personnel estimée à 1 000 employées dont de nombreuses conseillères pédagogiques faisant ainsi perdre des ressources précieuses pour ces CPE. La création des bureaux coordonnateurs fera en sorte que les services de garde en milieu familial seront moins ancrés dans la collectivité locale qu'auparavant. Ce réaménagement devait accroître la bureaucratization de la coordination des services de garde en milieu familial. Par ailleurs, la nouvelle politique se montrait plus favorable aux garderies commerciales et aux services de garde en milieu familial qu'aux CPE (AQCPE, 2010). De plus, pour l'octroi de permis aux garderies commerciales conventionnées, il en résulta du favoritisme, de la collusion et des scandales (surfacturation ou même spéculation concernant la revente des permis obtenus), ce qui a été relevé par les partis d'opposition et par les médias. Ainsi, le gouvernement a été contraint d'adopter en décembre 2010 une loi resserrant l'encadrement des services de garde éducatifs pour les garderies commerciales conventionnées<sup>15</sup>.

Enfin, la bonification des exonérations fiscales, en 2009, pour les parents des garderies commerciales non conventionnées a favorisé non seulement leur développement, mais a aussi introduit un mode parallèle

---

14. Cette coalition réunissait l'Association québécoise des centres de la petite enfance, l'Association des enseignants et des enseignantes en technique d'éducation à l'enfance, l'Association des services de garde en milieu scolaire du Québec, l'Association du personnel-cadre des centres de la petite enfance, le Carrefour action municipale et famille, le Chantier de l'économie sociale, l'Association des familles monoparentales et recomposées du Québec, la Fédération des femmes du Québec, la Fédération des organismes communautaires famille, la CSN, la CSQ et la FTQ.

15. Voir à ce sujet <<http://www.mfa.gouv.qc.ca/fr/ministere/ministere/lois-et-reglements/services-de-garde/pages/index.aspx>>.

de financement des services de garde, un financement allant directement aux parents (donc un financement de la demande) alors que le financement des services de garde avait été jusqu'ici un financement de l'offre avec l'objectif de constituer un réseau stable et quasi public de services de garde. En somme, ces modifications au cadre institutionnel nous ont appris que la « pleine » institutionnalisation réalisée en 1997 n'était pas définitivement acquise.

Par ailleurs, l'Association québécoise des centres de la petite enfance<sup>16</sup> (AQCPÉ) défend maintenant la cause des CPE. Elle a pour mandat la concertation des acteurs du réseau, la représentation politique de ses membres et la promotion des centres de la petite enfance, l'offre de services de soutien au développement des regroupements régionaux membres et la promotion du réseau des centres de la petite enfance, la représentation des CPE et des bureaux coordonnateurs (BC) à titre d'instance patronale de négociation des conditions de travail. En 2011, l'AQCPÉ « représente plus de 800 centres de la petite enfance (80 % du réseau) et 125 bureaux coordonnateurs de la garde en milieu familial (76 % des BC), regroupés dans les 13 regroupements régionaux de CPE couvrant toutes les régions administratives du Québec » (AQCPÉ, 2011, p. 3). En raison de son *membership*, cette association peut se considérer comme l'association la plus représentative des parents-administrateurs de CPE et des BC du Québec. Devant le ministère de la Famille et des Aînés, l'AQCPÉ défend avec conviction la cause des CPE en montrant non seulement que ces derniers le dégagent des fonctions de gestion et de livraison des services, mais aussi que l'autonomie de ces services est indispensable pour qu'ils soient mieux adaptés aux besoins des communautés et plus enclins à innover. Ce faisant, elle se fait la promotrice « d'une véritable gouvernance partenariale, dans laquelle l'État coconstruit avec les acteurs du réseau les normes et la régulation, en plus de retenir leur collaboration en matière de planification du développement » (AQCPÉ, 2011, p. 8). Enfin, l'AQCPÉ s'est montrée innovante depuis sa création, comme en témoigne le soutien des acteurs du réseau des CPE et des CPE-BC sur les plans local, régional et national par des services appropriés, tels « un service de relations du travail, une mutuelle de prévention et des services en santé et sécurité du travail, une coopérative d'achat (*william.coop*) et de multiples stratégies de développement professionnel et de support aux gestionnaires<sup>17</sup> ».

---

16. L'AQCPÉ a été formée en 2003, à la suite de la fusion de Concertation interrégionale des CPE du Québec et de la Fédération des CPE du Québec (cette dernière regroupait les agences des services de garde en milieu familial).

17. Tiré du site Web de l'association: <<http://www.aqcpe.com/>>.

Malgré ce dynamisme, l'AQCPE pourrait aussi être menacée d'isomorphisme institutionnel et devenir ainsi un facteur de bureaucratiation (DiMaggio et Powell, 1983). Chose certaine, elle doit désormais relever de nouveaux défis que constituent, d'une part, la création d'une instance de second niveau et, d'autre part, des relations avec l'administration publique comme partie patronale. Dans ce contexte, les liens les plus directs avec les CPE et les bureaux coordonnateurs de même que la préoccupation pour la qualité des services s'imposent plus que jamais. La structure de cette nouvelle association est cependant complexe en raison de l'importance de l'échelon régional, hérité plutôt de Concertation interrégionale des CPE du Québec que de la Fédération des CPE, deux entités qui ont fusionné pour donner l'AQCPE. Désireux d'une représentation plus directe dans leur regroupement, certains bureaux coordonnateurs et certains CPE ont formé, en 2004, le Conseil québécois des CPE, qui ne menace pas l'AQCPE, pour le moment, mais qui l'invite à maintenir des liens plus directs avec les CPE.

Enfin, un autre défi attend l'AQCPE, soit celui de son alliance avec les syndicats. Les deux défendent la qualité des services de garde, mais ils sont aussi en tension pour la négociation de la rémunération et des conditions de travail (l'AQCPE constitue la partie patronale alors que les syndicats représentent les employés). Si l'alliance entre les syndicats et les regroupements de garderies à but lucratif a permis une « pleine » institutionnalisation et plus récemment une résistance aux tentatives de désinstitutionnalisation, cette alliance pourrait être fragilisée, à moins d'innover en adoptant un rôle patronal différent et en favorisant des pratiques syndicales adaptées à des organisations relevant de l'économie sociale et solidaire. Ce défi n'est pas facile à relever comme on pu l'observer dans le dossier du droit à la syndicalisation des responsables de garde en milieu familial où la position de l'AQCPE était loin de coïncider avec celles des deux centrales syndicales les plus concernées, la CSQ et la CSN.

## Conclusion

L'institutionnalisation des services de garde relevant de l'économie sociale et solidaire s'est faite sur une très longue période, soit environ quarante-cinq ans, si l'on tient compte des premières expérimentations au début des années 1970 et de la constitution d'un réseau de services de garde relativement universel et accessible à tous, mais depuis quelques années déjà, la situation du Québec dans le domaine de la garde de la petite enfance est passée de la plus déplorable au Canada (ce qui était le cas au départ) à celle de la plus enviable (ce qui fait du Québec une sorte de modèle en Amérique du Nord). On peut supposer que la configuration québécoise des

services de garde peut être intéressante à prendre en considération également pour les pays européens. Au terme du portrait sociohistorique que nous avons esquissé, il nous semble nécessaire de revenir en conclusion sur trois éléments: 1) les caractéristiques de la configuration québécoise des services de garde à la petite enfance dont la composante relevant de l'économie sociale et solidaire est la plus structurante; 2) les conditions de la «pleine» institutionnalisation; 3) le processus d'institutionnalisation comme tel.

### **Configuration québécoise des services de garde à la petite enfance**

Notre analyse sociohistorique n'a porté que sur les services de garde à la petite enfance (0-5 ans) même si les services de garde des enfants débordent cette catégorie d'âge pour englober les enfants d'âge scolaire. Toutefois, la garde des enfants de 5 ans et plus relève explicitement des compétences du système scolaire. Par ailleurs, la garde pour la petite enfance se posait au départ comme substitut de la mère et plus largement de la famille. Dans le cas des services de garde sans but lucratif, ce sont les parents qui se sont associés pour mettre sur pied quelque chose de nouveau, en donnant à la garde une dimension de socialisation et d'éducation faisant appel à du personnel qualifié à cet effet. Avant la mobilisation des parents pour créer des garderies dites populaires, il existait deux types de garderies: des garderies commerciales qui opéraient selon une logique de gardiennage pour ceux qui pouvaient payer et quelques garderies pour les familles défavorisées qui opéraient selon une logique d'assistance avec l'aide de l'État et des Églises. L'expérimentation des garderies populaires se présente donc comme une innovation, dans la mesure où ces garderies visent à la fois à libérer les mères qui veulent ou qui sont contraintes de travailler en offrant un mode de garde et à contribuer en même temps au développement des enfants en offrant des services éducatifs et orientés vers la socialisation. Ces nouvelles garderies exigent la mobilisation de deux catégories d'acteurs, soit les parents, pour la gestion et pour l'interaction avec le personnel à qui ils confient leur enfant, et le personnel qualifié, pour élaborer un projet éducatif en amont de la scolarisation proprement dite.

Pour l'État, les services de garde ainsi conçus concernent à la fois le ministère des Affaires sociales et le ministère de l'Éducation. La reconnaissance progressive de ces nouvelles garderies, qui relèvent de l'économie sociale et solidaire et d'une économie plurielle faisant appel à une pluralité de ressources, n'est pas sans conséquence à la fois pour les garderies opérant selon la logique de l'assistance et pour les garderies commerciales. En dépit de ressources limitées, les garderies sans but lucratif sous le contrôle des parents et du personnel s'imposent par leur qualité

supérieure, comme en témoignent la satisfaction des parents, les résultats des recherches et les évaluations réalisées. De plus, dans la configuration québécoise, les garderies sans but lucratif sont, d'une part, en concurrence avec les garderies commerciales et, d'autre part, en tension avec les services de garde en milieu familial relevant le plus souvent de l'économie sociale et solidaire.

Dans le cas de la concurrence avec les garderies commerciales, les garderies sans but lucratif sous le contrôle des parents se révèlent nettement supérieures et plus appréciées des parents, notamment pour la programmation éducative, le ratio personnel/enfants, la compétence du personnel. Les garderies commerciales n'ont pas d'autres choix que d'élever leurs standards, mais en maintenant des rémunérations inférieures et en sacrifiant souvent la formation du personnel pour s'assurer des profits. Les revenus des garderies commerciales conventionnées sont légèrement inférieurs à ceux des garderies commerciales non conventionnées. Celles qui ne signent pas la convention pour bénéficier de l'aide financière gouvernementale doivent appliquer le plein tarif (ces dernières seront très minoritaires dans la configuration d'ensemble). Enfin, les garderies commerciales illégales (sans permis) qui subsistent sont mises à l'amende lorsqu'elles sont repérées par les inspecteurs et contraintes de fermer à moins d'obtenir un permis. En somme, ce ne sont pas les garderies commerciales qui s'imposent comme modèle, mais les garderies sans but lucratif, notamment les CPE. Comme le processus d'institutionnalisation permet de le voir, cette configuration n'est pas complètement figée en raison des réseaux d'influence politique sur lesquels s'appuient les garderies commerciales.

En ce qui concerne les services de garde en milieu familial, il s'agit de mini-garderies dans des résidences privées, mais subventionnées par l'État avec une contribution parentale réduite (comme pour les garderies sans but lucratif et les garderies commerciales conventionnées). Cette forme de service, qui fournit près de 40 % des places, a été favorisée par l'État québécois parce qu'elle coûte moins cher et qu'elle offre à la fois l'avantage de la proximité et de la flexibilité pour les parents. Comme une recherche importante l'a montré, la qualité de ces services est inférieure à celle des garderies sans but lucratif (CPE), mais généralement supérieure à celle des garderies commerciales. De plus, la « pleine » institutionnalisation a permis de placer ces services sous supervision des CPE à l'échelle des quartiers ou des collectivités locales et plus récemment, avec la loi de 2005, sous la supervision de 163 bureaux coordonnateurs qui relèvent d'un CPE ou d'un organisme sans but lucratif créé à cette fin (Gravel, Bellemare et Briand, 2007, p. 128). Enfin, la syndicalisation récente du personnel travaillant dans les services de garde en milieu familial permet d'améliorer la rémunération et les conditions de travail de ces personnes de même que leur formation. En somme, à la différence des garderies commerciales,

les services de garde en milieu familial sont en quelque sorte intégrés à l'économie sociale et solidaire et non pas à l'univers commercial. Reste évidemment une proportion très importante de familles dont les parents n'utilisent pas les services de garde, au moins de manière relativement continue<sup>18</sup>. Cela représente le plus grand défi de la configuration actuelle pour les années à venir.

Enfin, dans la configuration québécoise des services de garde de la petite enfance (0-5 ans), les services relevant de l'économie sociale et solidaire sont relativement dominants. Ils le sont d'abord quantitativement, dans la mesure où les CPE et les services garde en milieu familial combinés représentent près de 80 % des services offerts. Ils le sont aussi sur le plan qualitatif puisqu'ils représentent en quelque sorte le modèle pour les autres services et également pour la plupart des parents. Enfin, en raison de leur capacité de mobilisation basée sur le réseau des parents et des mouvements sociaux qui leur sont acquis, les services de garde relevant de l'économie sociale et solidaire conservent la capacité de maintenir et éventuellement de renforcer cette configuration, mais la singularité de la configuration des services de garde de la petite enfance au Québec, comparativement à ce qu'on retrouve ailleurs en Amérique du Nord, soulève la question des conditions qui ont rendu possible son institutionnalisation.

## Conditions de la « pleine » institutionnalisation de la configuration québécoise

La reconnaissance par le gouvernement du Québec de l'économie sociale en 1996 est, en un sens, moins étonnante que la « pleine » institutionnalisation des services de garde à la petite enfance réalisée en 1997. En effet, cette institutionnalisation supposait, d'une part, l'intégration des garderies sans but lucratif et des services de garde en milieu familial et, d'autre part, la contribution parentale réduite dont les coûts pour l'État devaient dépasser assez rapidement un milliard de dollars pour atteindre éventuellement deux milliards. Et cela, dans un contexte de crise des finances publiques et à la suite d'un sommet socioéconomique dont l'objectif principal pour l'État était d'atteindre le déficit zéro avec l'accord de tous les partenaires sociaux, y compris le mouvement communautaire, les groupes de femmes et le patronat. Devant un contexte apparemment aussi défavorable se pose

---

18. Il s'agit là d'une question importante. Si le nombre total d'enfants de 5 ans et moins est estimé à 450 000, le nombre de places créées dépasserait à peine 50 % des besoins (si on inclut les besoins non exprimés). De plus, si on considère que ces services de garde sont déterminants pour le développement des enfants, cette situation est dramatique si ce sont les familles les plus défavorisées qui en sont privées.

spontanément la question des « conditions gagnantes ». Parmi les conditions que nous avons identifiées précédemment, cinq d'entre elles se sont imposées comme ayant été déterminantes.

En premier lieu, un contexte favorable (en dépit d'un contexte défavorable pour les finances publiques) où l'économie sociale dans les services de garde à la petite enfance apparaît susceptible de répondre à des besoins clairement identifiés avec la capacité de créer de nombreux emplois à un coût défiant la concurrence (après coup, il est d'ailleurs apparu que les services de garde relevant de l'économie sociale et solidaire ont créé quelques dizaines de milliers d'emplois et entraîné des rentrées fiscales estimées à environ un milliard de dollars résultant d'une croissance du taux d'emploi des mères des enfants utilisant ces services). Ce contexte était également favorable, en raison de la sensibilisation et de la mobilisation en faveur, d'une part, de la reconnaissance de la place des femmes dans la société tant sur le plan du travail que de la condition des femmes (lutte contre la pauvreté et travail décent) et, d'autre part, du développement social et des apprentissages des enfants, notamment pour la petite enfance (ce que de nombreuses recherches confortaient).

En deuxième lieu, l'expérimentation réalisée par les garderies populaires dans les années 1970 a permis la construction et la validation d'une innovation sociale qui permettent aux services de garde d'aller au-delà de la garde pour offrir des services éducatifs subventionnés par l'État, mais sous le contrôle des parents. C'est ce qui rend cette innovation à la fois légitime sur le plan des valeurs et pertinente socialement, non seulement pour les familles défavorisées, mais également pour toutes les familles.

En troisième lieu, le projet de services de garde relevant de l'économie sociale et solidaire a été défendu et même porté par les parents et les employés, notamment à travers les regroupements de garderies sans but lucratif, comme par le mouvement des femmes et par le mouvement syndical. La jonction de ces deux mouvements a été facilitée, d'abord par les comités de la condition féminine au sein des centrales syndicales, puis par l'entrée des syndicats dans les garderies, soit la syndicalisation des employées suivie de celle des responsables de garde en milieu familial.

En quatrième lieu, la « pleine » institutionnalisation fut également rendue possible par l'existence d'un parti politique au pouvoir, en l'occurrence le Parti québécois, qui avait affirmé un préjugé favorable à l'égard des garderies sans but lucratif, cette position avait été défendue à l'intérieur de ce parti par des militantes provenant de mouvements engagés dans la cause des garderies populaires, puis des garderies sans but lucratif contrôlées par les parents en liaison avec le personnel.



En cinquième lieu, la contribution parentale réduite à la hauteur de 5\$ par jour constitue un élément important, non seulement financièrement (15 % du coût), mais aussi symboliquement puisqu'il exprime une vision de l'économie plurielle qui matérialise l'engagement individuel et collectif des parents tout en prenant en considération une conjoncture difficile sur le plan des finances publiques. Enfin, si le processus d'institutionnalisation a pris plusieurs décennies à se réaliser, c'est sans doute qu'il a fallu beaucoup de temps pour réunir toutes ces conditions en même temps.

## **Processus de l'institutionnalisation et ses diverses phases**

Le cas des services de garde au Québec relevant de l'économie sociale et solidaire montre bien que leur institutionnalisation comporte au moins deux dimensions. La première porte sur la reconnaissance, la formalisation et la rationalisation touchant le partage du pouvoir et des ressources en vue d'une diffusion relativement large et d'une pérennisation dans le temps. La seconde concerne principalement la régulation des conflits qui ne manquent pas de se poser avec la diffusion d'une innovation qui entraîne des transformations sociales importantes. De plus, il faut pouvoir distinguer l'institutionnalisation d'une association sans but lucratif prise individuellement de celle de l'institutionnalisation plus large d'un réseau de garderies sans but lucratif et plus largement encore celle d'une configuration d'un système national de services de garde. Sans oublier les conditions identifiées précédemment, l'institutionnalisation s'est révélée être un processus relativement long et laborieux comme nous l'avons vu à travers diverses phases d'institutionnalisation.

Prise individuellement, la garderie populaire du début des années 1970 réalise une sorte d'auto-institutionnalisation (Laville, 1997). L'économie sociale et solidaire tire son origine de l'adhésion volontaire des personnes (donc de la société civile) plutôt que des pouvoirs publics, l'association volontaire réalise elle-même une première codification des règles pour l'adhésion de ses membres, une division du travail et une répartition du pouvoir en principe relativement égalitaire, à la différence de l'entreprise capitaliste et de l'administration publique où les règles sont imposées aux acteurs sociaux par l'actionnaire ou par la démocratie représentative (Laville, 1997, p. 39), mais cette auto-institutionnalisation est insuffisante pour au moins deux raisons. En premier lieu, comme on a pu le voir avec les sociétés de secours mutuel au XIX<sup>e</sup> siècle (Petitclerc, 2007), les règlements internes qu'une association se donne n'ont force de loi en cas de conflit entre les membres que si ces règlements sont reconnus comme légitimes par les pouvoirs publics. En deuxième lieu, dans le cas d'une association qui offre des services sociaux d'intérêt général comme les services de garde, l'État est incontournable pour la définition de ces services de même

que pour la redistribution que suppose l'universalisation de ces services. Dans ce contexte, les expérimentations relevant de l'économie sociale et solidaire qui veulent à la fois se diffuser sur le territoire et se pérenniser dans le temps ne peuvent faire l'économie de la reconnaissance par les pouvoirs publics et même de leur soutien.

Le cas des garderies québécoises montre que cette institutionnalisation, qui passe par une reconnaissance et un soutien de l'État, s'est faite par étapes, d'autant plus que le projet vise un service universel financé par l'État, mais contrôlé par les citoyens, en l'occurrence les parents en liaison avec le personnel. Ainsi, la « pleine » institutionnalisation a été précédée d'une longue période d'institutionnalisation partielle faite de petits pas (1979-1995). Au cours de cette période, seules les familles à faible revenu sont aidées directement par l'État alors que les autres le sont indirectement et plus modestement par des exonérations fiscales. La régulation de l'État se fait principalement par les normes, laissant ainsi une grande autonomie de fonctionnement à ces garderies. En revanche, le réseau se développe sans grande planification puisque le développement se fait à l'initiative des comités locaux de parents et d'éventuels employés. La revendication récurrente pour un réseau universel et gratuit ne cesse d'être portée aussi bien par les réseaux de garderies sans but lucratif que par les mouvements de femmes et le mouvement syndical dont la présence devient encore plus déterminante avec le début de la syndicalisation du personnel des garderies à partir des années 1980. Alors que les défis pour la mise en place d'un réseau universel et gratuit paraissent insurmontables, le rêve devient réalité comme plusieurs l'écrivent. Sans doute, la demande pour de tels services est de plus en plus forte, comme c'est le cas dans l'ensemble de l'Amérique du Nord, mais au Québec elle trouve réponse plus satisfaisante qu'ailleurs. Un réseau de garde relativement universel et accessible à tous se réalise pour plusieurs raisons dont la reconnaissance de l'économie sociale et solidaire comme partie prenante du développement économique et du développement social, mais aussi en raison de l'existence de conditions éminemment favorables, des conditions qui ont été créées à travers l'expérimentation et la mobilisation.

Cette institutionnalisation est-elle exemplaire? À bien des égards, il s'agit d'une réussite qui inspire les militants pour de tels services dans les autres provinces canadiennes. Une réussite qui inspire également les promoteurs de l'économie sociale et solidaire dans d'autres secteurs d'activité au Québec, mais ce processus d'institutionnalisation n'est pas pour autant sans faille. D'une part, le processus, qui fut très long et très laborieux alors que les perspectives d'échec sont longtemps demeurées présentes, n'est pas encore terminé (d'autres places doivent encore être créées). D'autre part, une fois atteint le point de non-retour, l'institutionnalisation demeure fragile, notamment pour ce qui est de la position relativement

dominante de l'économie sociale et solidaire. Ainsi, l'appartenance des services de garde en milieu familial à l'économie sociale et solidaire peut devenir une intégration purement administrative et formelle alors que les garderies commerciales conventionnées et non conventionnées jouissent du soutien de réseaux d'influence dont certains sont occultes, sans oublier que deux partis politiques sur quatre ont apparemment un préjugé favorable à l'égard des garderies commerciales. Ainsi, en 2003 et surtout en 2006, le parti politique au pouvoir qui était plutôt favorable aux garderies commerciales a adopté une nouvelle loi et des mesures administratives qui montrent bien que l'institutionnalisation n'est pas figée. Cependant, il est apparu aussi clairement que la meilleure assurance pour l'économie sociale et solidaire dans les services de garde à la petite enfance n'est pas principalement juridique, mais politique, elle est constituée par la large alliance sociopolitique qui les a soutenus jusqu'ici<sup>19</sup>.

---

19. *A contrario*, le cas des services d'aide domestique montre bien comment l'absence d'une telle alliance rend cette institutionnalisation plus fragile (Vaillancourt et Jetté, 2009).



# 12

## L'INNOVATION SOCIALE DANS LE CONTEXTE DU « MODÈLE QUÉBÉCOIS » Acteurs, composantes et principaux défis<sup>1</sup>

**Juan-Luis Klein, Jean-Marc Fontan,  
Denis Harrisson et Benoît Lévesque**

Ce texte vise à donner un aperçu de l'approche développée par le Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES) en regard du « modèle québécois<sup>2</sup> ». Il s'agit d'une approche qui a été développée à travers des projets de recherche qui portent sur les innovations sociales dans le

- 
1. Ce texte s'inspire d'un rapport de recherche intitulé « L'innovation sociale au Québec : un système d'innovation fondé sur la concertation » réalisé par une équipe du CRISES associée au projet *Growing Inequality and Social Innovation: Alternative Knowledge and Practice in Overcoming Social Exclusion in Europe*. Ce projet a été mené par un réseau composé de 19 institutions, coordonné par Frank Moulaert et financé par l'Union européenne dans le cadre du programme-cadre n° 6 (voir Klein *et al.*, 2009).
  2. Pour la notion de « modèle québécois », voir Lévesque (2001c). Précisons que, pour nous, la notion de modèle n'a pas de valeur normative. Elle cherche plutôt à repérer l'ensemble des traits qui caractérisent une collectivité. Ainsi, le modèle apparaît comme une construction *a posteriori* qui vise une meilleure compréhension des choses, conformément à la méthode de l'idéal type (Weber, 1965). Selon cette approche, toutes les sociétés peuvent être considérées comme des modèles, soit des configurations comprenant un

travail et l'emploi, dans les conditions de vie et dans le développement des territoires, soit les trois axes dans lesquels s'inscrivent les travaux qui se rattachent au CRISES. Il va sans dire que nous faisons un effort pour établir des liens entre ces axes, ce qui nous amène à voir les innovations sociales dans le cadre de dynamiques sectorielles interreliées.

Nous procédons en quatre temps. D'abord, nous présentons les bases théoriques dont s'inspire notre réflexion. Ensuite, nous identifions les grands éléments qui caractérisent l'innovation sociale au Québec dans les trois domaines relevés. Puis, nous abordons les principaux défis qui se posent au modèle québécois pour conserver son impulsion innovatrice. En conclusion, nous rappelons les principaux aspects de l'innovation sociale que l'analyse du cas québécois permet de mettre en lumière.

## 1. Les innovations sociales et l'environnement institutionnel: jalons théoriques et historiques

Les innovations sociales prennent souvent racine dans des contextes de crise où le cadre institutionnel existant se révèle insuffisant pour trouver des réponses aux nouveaux problèmes sociaux. L'hypothèse qui inspire cet article est que le modèle québécois est le résultat de vagues d'innovations sociales qui ont évolué avec le temps. Nous postulons que la dernière vague d'innovations remonte à la crise du système industriel de production et du mode de régulation fordiste qui connaît son apogée au début des années 1980. Cette crise profonde a donné lieu à des expérimentations et des innovations qui ont transformé l'environnement institutionnel de la société québécoise, ce qui a contribué à lui donner une impulsion innovatrice qui s'est fait sentir jusqu'au début des années 2000. Depuis, le contexte politique, social et économique a changé, donnant à voir l'épuisement de l'onde d'innovation impulsée pendant les années 1980 ainsi que de nouveaux problèmes et besoins pour lesquels les solutions instituées sont insuffisantes. Le contexte est ainsi de nouveau propice à de nouvelles expérimentations et à la régénération de l'innovation.

Comme pour l'innovation technologique, les innovations sociales se produisent dans des lieux précis et à des moments déterminés (Perroux, 1986). Elles sont expérimentées dans des organisations (entreprises, corporations, organismes à but non lucratif, etc.), ce qui donne lieu à des processus où l'innovation se diffuse dans le temps et dans l'espace à travers

---

certain nombre de traits et de caractéristiques relativement stabilisés pour former un système (au moins après coup), mais capables aussi d'évolution lorsque les nécessités et les aspirations l'exigent (Lévesque, 2003a).

des tensions et des compromis. La rapidité et l'ampleur de la diffusion de l'innovation dépendent du secteur d'activité et de la dynamique d'acteurs dans lesquels s'insère l'organisation innovante. Elles dépendent aussi de la capacité de l'organisation d'établir un rapport de forces qui renverse les blocages sociaux et culturels posant obstacle à sa diffusion. C'est pourtant par la diffusion des innovations sociales à un grand nombre d'organisations et par leur adoption par une diversité d'acteurs que leur institutionnalisation peut avoir lieu, permettant ainsi à la société de se transformer (Klein et Harrisson, 2007).

Les innovations sociales sont donc l'œuvre d'acteurs sociaux qui agissent dans des contextes institutionnels précis (Harrisson, 2008). Ces contextes influent sur la nature, la mise en œuvre et la portée des innovations (Hollingsworth et Boyer, 1997). Elles jalonnent une dynamique où se combinent, d'une part, le *path dependency* (la dépendance des sentiers), soit l'imbrication des acteurs dans leur environnement institutionnel et, d'autre part, le *path building*, soit la capacité des acteurs de transformer cet environnement (Fontan, Klein et Tremblay, 2008). L'innovation sociale prend ainsi place dans des contextes conflictuels où des acteurs sociaux, qui ont des intérêts différents, voire opposés, participent, tout en les transformant, à des arrangements institutionnels complémentaires, mais hiérarchisés.

Ces contextes encadrent la diffusion et orientent les modes d'institutionnalisation des innovations sociales. Ces modes d'institutionnalisation sont différents, ce qui explique l'existence de multiples systèmes d'innovation sociale qui opèrent sur plusieurs plans à travers des filières complémentaires. C'est ce que nous montrerons avec l'analyse du cas québécois.

## 2. Le cas québécois

Le Québec représente une formation sociale aux caractéristiques spécifiques dans le contexte de l'Amérique du Nord (Côté, Lévesque et Morneau, 2007). Aux caractéristiques bien connues liées à sa culture, sa langue, sa religion et son code civil, il faut ajouter des modalités de gouvernance où l'acteur public (l'État) et l'acteur social (notamment l'économie sociale comme regroupement) sont au centre d'un « régime » caractérisé par la pluralité et par l'hybridation des formes organisationnelles (Lévesque, 2001c; Fontan, Klein et Tremblay, 2005; Bernier, Bouchard et Lévesque, 2003).

Au début des années 1960, la Révolution tranquille – ce vaste processus de modernisation politique, économique, sociale et culturelle qui a traversé le Québec – a mis en place un mode de gouvernance largement keynésien caractérisé par la présence prédominante de l'acteur public, rendant le Québec très différent des autres sociétés nord-américaines, où la part

de l'État dans la dispensation des services sociaux et dans le développement économique est moins forte. Ce mode de gouvernance était innovateur dans les années 1960, mais le caractère hiérarchique et rigide de la régulation keynésienne a fini par freiner l'esprit innovateur insufflé par la Révolution tranquille, ce qui a suscité de fortes critiques (Brunelle, 1978). Or, dès les années 1980 (et c'est surtout sur cela que nous nous concentrons dans ce texte), la crise du fordisme et la remise en question du monopole étatique de la production des services publics relancent l'esprit innovant, principalement, mais pas exclusivement, grâce à l'impulsion des mouvements sociaux (Favreau et Lévesque, 1996; Comeau *et al.*, 2001). Le Québec devient alors une pépinière d'idées et d'expérimentations mettant l'accent sur, entre autres, la solidarité et la démocratie (Vaillancourt, 2002) et sur de nouvelles formes de développement économique orientées vers le partenariat (Klein, 1992).

Ces expérimentations se traduisent par une convergence relative de trois sphères socioéconomiques: les sphères du privé, du public et du social. Tantôt sous l'impulsion gouvernementale, tantôt sous celle du patronat et tantôt sous celle de mouvements sociaux, cette convergence contribue à la mise en œuvre d'une gouvernance hybride où la convergence des acteurs a une forte base identitaire (Fontan, Klein et Tremblay, 2005). Pour les organisations publiques, les syndicats et nombre d'organisations communautaires et de représentants du patronat, c'est en effet la spécificité nationale québécoise et leur attachement à cette spécificité qui les amènent à converger autour du besoin d'assurer le développement du Québec et notamment d'apporter une réponse au principal problème créé par la crise des années 1980, celui du chômage.

La réponse à la crise des années 1980 amorce ainsi un cycle d'innovations sociales qui transforment la société québécoise. Ce cycle se poursuit jusqu'à la fin des années 1990 quand la force de l'institutionnalisation limite la poussée de l'expérimentation, dont les effets sont sérieusement remis en question à partir de 2003. C'est alors qu'arrive au pouvoir le Parti libéral proposant un programme qui favorise une « réingénierie » de la gouvernance du Québec. Cette réingénierie mise sur le capital privé à travers des partenariats publics et privés (PPP) et une participation sociale plus individuelle à travers divers forums, ce qui diminue la présence des acteurs collectifs et l'importance des formes partenariales de gouvernance mises en œuvre entre 1980 et 2003, mais cette réingénierie ne parvient pas à éliminer les pratiques instaurées dans les années 1980, notamment celles qui ont trait à la présence de l'économie sociale et des organisations de la société civile dans le développement social et économique, à cause de leur ancrage institutionnel (Lévesque, 2005a). En fait, dans certains domaines, comme celui de la lutte contre la pauvreté et l'exclusion, la société civile gagne plutôt en reconnaissance (Klein *et al.*, 2010).



## 2.1. Innovations sociales dans un modèle québécois renouvelé en 1980

Nous insistons dans ce texte sur les innovations sociales amorcées à partir de 1980, et ce, comme on l'a précisé, dans trois domaines : le travail et l'emploi, les conditions de vie et le développement des territoires, autant de domaines qui donnent à voir des innovations sociales spécifiques, mais qui s'imbriquent dans un système d'échelle québécoise. L'analyse de ces domaines nous amènera d'abord à caractériser le contexte qui explique leur mise en œuvre et à identifier les principaux acteurs qui prennent part aux processus d'innovation. Par la suite, nous analyserons ces domaines en dégagant les éléments qui expliquent leurs interrelations.

## 2.2. Acteurs de l'innovation sociale : la part des acteurs sociaux

La mobilisation des acteurs sociaux a été cruciale dans la mise en place du modèle québécois. Dans un premier temps, les mobilisations citoyennes des années 1960 revendiquaient une plus grande présence des pouvoirs publics dans le développement économique, dans la fourniture de services et dans l'aménagement du cadre de vie. Ces mobilisations seront d'abord celles des syndicats et des comités de citoyens en milieu urbain pour la période de 1963 à 1968, puis celles de défense des milieux ruraux menacés de 1970 à 1975 (Bélanger et Lévesque, 1992b). Assez rapidement, les revendications se spécialisent et se radicalisent, ce qui génère un foisonnement d'actions collectives plus spécialisées (condition féminine, domaine culturel, environnement, etc.). Toutes ces actions s'inscrivent dans un registre qui a été caractérisé comme celui du « syndicalisme du cadre de vie » (Favreau, 1989; Lévesque, 1984). En raison de la crise de 1980, ce registre change et les actions collectives s'orientent vers une participation des mouvements sociaux à la recherche de solutions aux problèmes sociaux et économiques, ce qui transforme les organisations de la société civile en partenaires et constitue un élément majeur des innovations qui modifient le modèle québécois.

Dans le domaine du travail, les entreprises du Québec ont connu diverses expériences en matière d'organisation du travail telles la polyvalence des tâches et les équipes de travail (Bélanger, Grant et Lévesque, 1994). Dans le but de mieux les encadrer, les centrales syndicales, en particulier la Centrale des syndicats démocratiques (CSD), pionnière en cette matière, la Confédération des syndicats nationaux (CSN) puis, de manière plus critique, la Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec (FTQ) ont tour à tour saisi l'occasion de renouveler l'organisation du travail afin de revoir leur rôle dans l'atelier de travail, puis dans le style de négociation en introduisant la négociation raisonnée, mais ce n'est pas dans

le domaine de la démocratisation des formes du travail que le Québec a connu des innovations sociales majeures. Ces innovations concernent davantage le rôle de la structure syndicale même dans la gouvernance du développement économique.

En effet, en réaction au chômage et à la fermeture d'entreprises provoqués par la crise de 1980, les centrales syndicales ont créé des fonds de retraite conçus pour soutenir la création d'emplois, notamment en investissant du capital patient dans de petites et moyennes entreprises. Le Fonds de solidarité de la Fédération des travailleurs du Québec (FTQ) est créé en 1983, et Fondation, le Fonds de développement de la Confédération des syndicats nationaux (CSN), en 1996 (Lévesque *et al.*, 2000). Sur le plan de l'innovation, ces fonds résultent d'un long apprentissage et d'interventions syndicales sur le terrain de l'économie et de la finance. Ces innovations reposent sur la mise en relation d'acteurs qui ne le sont généralement pas ou qui ne le sont que dans la négociation de conflits, soit des travailleurs syndiqués, des conseillers financiers, des entrepreneurs capitalistes et des banquiers.

Dans le domaine des conditions de vie, à la suite de la crise de 1980, l'action citoyenne s'oriente vers des formules proches de la coopération (Lévesque, 1984). Dans un premier temps, les citoyens et citoyennes prennent l'initiative de créer des services par eux-mêmes plutôt que de demander à l'État de le faire. Les services relevant de l'État-providence s'orientaient vers l'accès universel et la gratuité alors que les initiatives de la société civile revendiquent la démocratisation dans la dispensation des services. Dès lors, des alliances seront possibles entre les usagers des services et les professionnels pour une reconfiguration à la fois des rapports de production et de consommation (Bélanger, Lévesque et Plamondon, 1987). Les acteurs concernés sont non seulement les nouveaux mouvements sociaux (groupes de femmes, groupes communautaires, groupes écologiques), mais aussi les syndicats, les représentants de collectivités locales et même ceux des administrations publiques.

Dans le domaine du développement des territoires, la crise de 1980 provoque un réalignement des options des acteurs en ce qui concerne leurs revendications territoriales (Lévesque, 2007c; Tremblay, Klein et Fontan, 2009). Les organisations communautaires créent des corporations de développement communautaire (CDÉC) par lesquelles elles prennent un rôle actif dans le développement économique et social à l'échelle locale (au niveau des quartiers), changement favorisé par la réforme du cadre d'aménagement du territoire, avec la création des municipalités régionales de comté entre 1979 et 1983 et, à Montréal en particulier, la création des arrondissements à la fin des années 1980. Ces réformes territoriales jumelées à la redéfinition des organisations intermédiaires d'appui au

développement aboutiront à la création des centres locaux de développement (CLD), soit l'organisation qui canalise l'appui aux initiatives de développement en milieu local à partir de 1998.

### 2.3. Vers des systèmes interreliés d'innovation sociale

Bien qu'ils constituent autant de sous-systèmes d'innovation sociale, les trois domaines analysés sont interreliés et tous caractérisés par trois dimensions très importantes, qui synthétisent la lecture qu'on peut faire de l'innovation sociale à travers l'analyse du modèle québécois. La première de ces dimensions porte sur la gouvernance. La deuxième porte sur la coconstruction des politiques publiques et sur la coproduction des services. La troisième porte sur la contribution des différents acteurs à un modèle économique pluriel.

Sur le plan de la gouvernance, les organisations sectorielles qui, en représentant des acteurs socioéconomiques, agissent comme interlocutrices du gouvernement assurent un degré d'interrelation intersectorielle. Le Conseil québécois de la coopération et de la mutualité, le Chantier de l'économie sociale ou Solidarité rurale du Québec, les organisations syndicales et intersyndicales, pour ne parler que de ces organisations, constituent des réseaux d'acteurs à l'échelle du Québec. Ces réseaux assurent une coordination transversale et une représentation auprès du gouvernement, ce qui favorise les compromis entre les options des acteurs sociaux et les instances publiques, c'est-à-dire la coconstruction des politiques publiques et le partenariat dans la mise en œuvre de celles-ci. Les différents acteurs tendent à partager ces grands objectifs. Les syndicats, les organisations communautaires et les organisations d'économie sociale sont présents dans ces trois dimensions, ce qui favorise l'apprentissage, la convergence de ressources et la pluralité économique. Dans tous les cas, ce qui est visé, c'est la démocratisation et même la participation de l'ensemble des acteurs à la prise de décisions (Bouchard, Lévesque et St-Pierre, 2008).

L'influence des mouvements sociaux sur les politiques publiques résulte de deux processus : d'une part, l'institutionnalisation des expérimentations réalisées par les organisations de la société civile ; d'autre part, un partenariat entre les acteurs publics et les acteurs sociaux. C'est par l'institutionnalisation des innovations que le mouvement social s'inscrit dans des compromis qui définissent le cadre politique de la régulation sociale transformant ainsi les institutions. Par le partenariat, les organisations de la société civile participent à l'exécution des politiques (Lévesque, 2001a). Le rapport de la société à l'État apparaît ainsi comme un élément fondamental dans un système d'innovation sociale. Cependant, ce rapport peut prendre plusieurs formes, soit de sous-traitance, de coexistence, de complémentarité ou de coconstruction, mais c'est dans cette dernière forme, la

coconstruction (définition conjointe des politiques publiques et partenariat dans leur mise en œuvre), que réside l'innovation institutionnelle qui caractérise ce rapport et qui consiste en la capacité d'institutionnaliser les innovations expérimentées dans les organisations et les collectivités locales (Lévesque, Malo et Thiry, 2001).

### 3. Les défis posés à l'innovation sociale : le besoin de régénération

Malgré les avancées indéniables dans le sens d'une plus grande démocratisation de la société québécoise, les défis auxquels fait face l'innovation sociale au Québec sont énormes. Ces défis relèvent non seulement des caractéristiques spécifiques des sentiers institutionnels où les innovations sociales ont pris racine et qui leur posent des limites, mais aussi du fait que, comme toute innovation<sup>3</sup>, l'innovation sociale a un cycle de vie limité et qu'elle s'épuise. Son principal défi est donc de se régénérer.

D'abord, dans le domaine du travail, les fonds de travailleurs créés par les centrales syndicales pour intervenir dans le financement des entreprises sont devenus des acteurs économiques incontournables et ont une influence sur des projets importants d'investissement, limitant ainsi les pertes d'emploi dans plusieurs domaines en difficulté, comme on a pu le voir lors de la crise financière récente. Par ailleurs, ils appuient le développement des collectivités et, surtout dans le cas de Fondation, les projets des entreprises d'économie sociale, ce qui renforce la position de celles-ci au sein du système socioéconomique québécois et, par le fait même, le caractère pluriel de l'économie québécoise.

Cependant, la démocratisation du travail et la redéfinition de la place du travailleur dans l'usine sont à faire. Les centrales syndicales continuent à encadrer certaines expériences innovantes, mais sans l'enthousiasme du début parce que les changements apportés ont rapidement emprunté la voie de l'efficacité et du rendement économique aux dépens d'une amélioration des conditions de travail et de la consolidation des liens de solidarité au travail.

Dans le domaine des conditions de vie, le principal défi réside dans le lien entre les organisations d'économie sociale, les organisations communautaires et l'État, notamment en ce qui concerne la reconnaissance, le financement, la régulation et la normalisation des actions de ces organisations (Vaillancourt, Aubry et Jetté, 2003). Avec des demandes de prise en

---

3. Voir à cet égard les travaux de Schumpeter (1932).

main de la part des citoyens et des collectivités, puis avec la crise des finances publiques, l'État a accepté de décentraliser des services et des responsabilités, mais sans nécessairement fournir toutes les ressources financières correspondantes. La dépendance financière des organisations amène donc celles-ci à accepter, voire à chercher, des fonctions qui les dévient de leurs missions premières et les inscrivent dans des relations qui oscillent entre le partenariat et la sous-traitance.

En ce qui a trait au développement local, l'enjeu concerne l'intégration entre, d'une part, l'action des organisations qui participent à la gouvernance de l'appui à l'entrepreneuriat – et qui le font dans la lignée des revendications d'autonomie des mouvements sociaux urbains et ruraux – et, d'autre part, les autres actions, publiques ou privées, qui ont des effets sur la qualité de vie et l'économie locale, mais qui échappent au contrôle de ces organisations, et qui ont beaucoup plus de ressources. En même temps, l'encouragement de l'initiative locale peut favoriser la concurrence entre les collectivités pour l'attraction d'investissements publics et privés, ce qui, à terme, défavorise les collectivités locales et accentue les inégalités.

Ainsi, il importe que les organisations de gouvernance locale comme les CLD et les CDÉC assument un rôle d'intermédiation horizontale et verticale, soit entre les différents acteurs qui interviennent dans la création de richesse et entre les différents paliers, de façon à transformer la stratégie de développement local en une de développement territorial impulsé par l'initiative locale, mais coordonné et intégré aux divers pans de la société (Klein, Fontan et Tremblay, 2009), ce qui exige une coordination entre la base, l'État et des instances internationales. Par ailleurs, la responsabilisation des collectivités locales ne devrait pas dégager l'État de sa responsabilité à l'égard des collectivités les plus défavorisées.

Tous ces défis soulèvent la question du rapport de l'acteur social à l'État. Le rapport de l'État avec les organisations intervenant dans la solution des problèmes collectifs et dans leur mise en application peut prendre trois formes (Evers et Laville, 2004) : 1) la forme tutélaire ; 2) la forme d'un quasi-marché où l'État rend solvable la demande ; et 3) la forme partenariale où l'État tient compte de la spécificité des organismes, ce qui est notamment le cas là où la coconstruction des politiques publiques est possible. Au Québec, la forme partenariale est importante, mais le rapport à l'État représente toujours une dynamique en construction et en reconstruction, c'est-à-dire changeante et dépendante de l'influence et du pouvoir des différents acteurs. En fait, le grand défi est celui de conserver le dynamisme innovateur des organisations, surtout à l'égard des nouveaux enjeux qui traversent les sociétés, en ce qui concerne par exemple la pauvreté et l'environnement.

## Conclusion

L'examen du cas québécois permet de combiner certaines notions, généralement utilisées séparément, pour mieux éclairer l'apport des innovations sociales à la transformation sociétale. Ainsi, il y est apparu que l'innovation peut être considérée à la fois comme processus (ensemble d'interactions s'inscrivant dans le temps et donnant lieu à des essais et erreurs comme on peut l'observer dans les expérimentations qui se diffusent dans le temps) et comme relevant d'un système social d'innovation (réseau d'acteurs et gouvernance, coconstruction de politiques publiques, mécanismes institutionnels, ensemble de soutiens et d'outils). Dans cette perspective, la dernière vague d'innovations sociales a permis la constitution d'un système « national » d'innovation, ce qui change désormais la donne. Par ailleurs, la notion de *path dependency* (dépendance du sentier) complétée par celle de *path building* (la capacité des acteurs de briser le cadre régulateur et d'en constituer un autre) fournit une piste complémentaire pour comprendre comment les innovations peuvent s'inscrire dans une transformation sociétale.

Le cas québécois permet de mettre en lumière les composantes d'un système d'innovation sociale dans les petites sociétés, comme les Scandinaves, dont la cohésion est forte. Ce système social d'innovation peut sans doute être caractérisé par ses acteurs, mais aussi par une gouvernance permettant à la fois la concertation et le partenariat, une démocratisation à la fois dans la production des services publics (coproduction) et dans l'élaboration de politiques publiques (coconstruction) et, enfin, par une diversité de logiques économiques et de formes de propriété que constituent entre autres une économie sociale et une économie publique en complémentarité au secteur privé.

S'il existe une sorte de dépendance du sentier dans le cas québécois, elle est fondée en partie sur la concertation et la cohésion sociale de même que sur une aspiration collective non seulement de survivre comme société francophone en Amérique du Nord, mais également de se développer comme société distincte, y compris sur le terrain de l'économie. En l'espace de plus d'un demi-siècle, cette société est passée d'une concertation antiétatique et conservatrice (1930), à une concertation de type social-démocrate faisant appel à l'État interventionniste comme levier d'un nationalisme économique (1960) et, plus récemment, à une concertation et un partenariat mobilisant une pluralité de composantes de la société civile, dans le cadre d'une économie ouverte (1980).

Ce sont cependant certains éléments cruciaux de cette économie ouverte, soit entre autres la prédominance d'un capital financier qui ne jure que par le court terme, la faible responsabilité environnementale des acteurs économiques qui concentrent le pouvoir, la précarisation et

l'internationalisation du marché du travail, l'exclusion de divers secteurs sociaux (par âge, genre, ethnie, etc.), qui soulèvent les nouveaux problèmes auxquels la société québécoise doit faire face. La crise financière de 2008 a dramatiquement révélé l'importance de ces problèmes dans le monde ainsi que l'incapacité des systèmes institutionnels en place de maîtriser les facteurs qui l'ont provoquée. Ce nouveau contexte devrait interpeller les acteurs sociaux québécois afin que de nouvelles expérimentations régénèrent le modèle québécois et lui redonnent une impulsion innovatrice.







# PARTIE 4

**Vers un nouveau modèle**



# 13



## REPENSER LE MODÈLE QUÉBÉCOIS DE DÉVELOPPEMENT<sup>1</sup>

**Benoît Lévesque et Gilles L. Bourque**

Dans les années 1960, la Révolution tranquille a été l'occasion d'une modernisation de l'État et des infrastructures socioéconomiques et réglementaires, ainsi que d'une prise en main des principaux leviers économiques, en particulier dans les secteurs de la finance et des ressources naturelles. Il faut dire qu'en comparaison du reste du monde, où l'État providentialiste était depuis longtemps en place, cette transformation a été particulièrement tardive au Québec. C'est probablement l'une des raisons qui expliquent que le modèle de développement, alors créé, soit apparu original à bien des égards.

La période des années 1980 qui a suivi a été marquée par une succession de crises et par une révolution technologique (les TIC) qui a bouleversé la réalité socioéconomique québécoise. Comme partout ailleurs, les institutions du modèle québécois ont été confrontées à de nouvelles problématiques et à de nouveaux enjeux. Pour y répondre, elles se sont enrichies d'une dimension sociale innovante. Dans la foulée des politiques de développement de la main-d'œuvre, de développement régional et de développement industriel des années 1990, le modèle s'est ajusté aux changements

---

1. Ce texte a été publié en 2009 dans la *Revue vie économique*, vol. 1, n° 1.

de valeurs et de pratiques qui ont traversé le monde occidental à travers la création d'un ensemble de nouvelles institutions qui visaient à faciliter la concertation entre les acteurs socioéconomiques. C'est ainsi que sont apparus au Québec de nouveaux lieux de concertation, tant sur le plan territorial que sectoriel, qui ont stimulé la participation et l'innovation.

On peut donc dire que le modèle québécois issu de la Révolution tranquille s'est profondément transformé. De l'État entrepreneur, on est passé à un État facilitateur qui a cherché à mettre en place les conditions pour la réalisation des stratégies gagnantes des acteurs économiques et sociaux.

## 1. Les résultats et les défis du modèle québécois

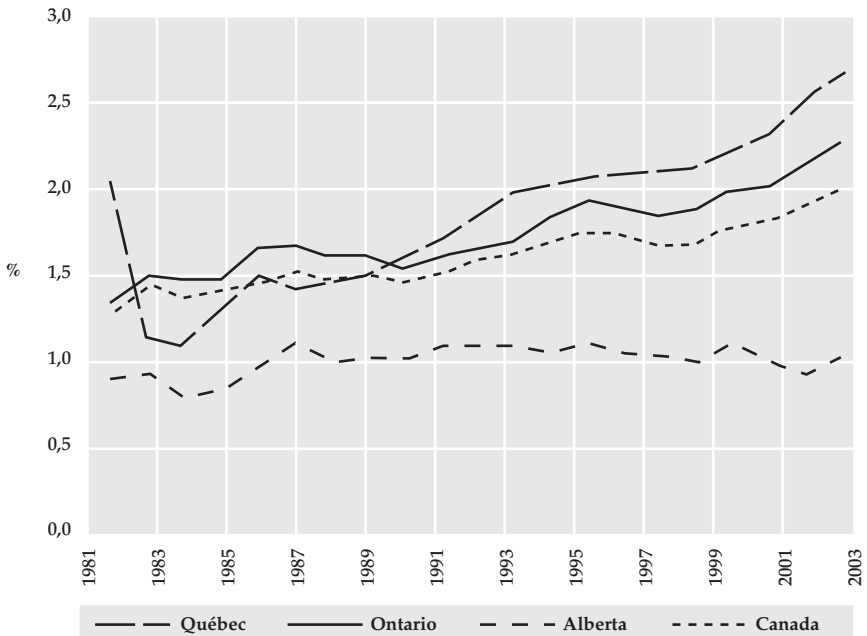
Si, à l'aube d'une crise économique globale qui va frapper durement l'ensemble des pays développés, on faisait le bilan du modèle québécois, on pourrait démontrer que l'État québécois a été économiquement et socialement performant, au moins de manière relative.

Selon les professeurs Alain Guay et Nicolas Marceau, économistes à l'Université du Québec à Montréal (UQAM), pendant les vingt dernières années, les principaux indicateurs économiques mesurés *per capita* montrent que le Québec a su réduire son écart avec la moyenne canadienne, dépassant même cette moyenne lorsqu'on en exclut l'Alberta. Ils expliquent cette performance par plusieurs facteurs, mais les principaux découlent directement du rôle joué par l'État québécois. En premier lieu, on retrouve les avantages du système québécois d'innovation : les dépenses en recherche et développement (R-D) en proportion du PIB sont les plus élevées de toutes les provinces canadiennes grâce à des avantages fiscaux et à des choix stratégiques de l'État. L'autre facteur important est celui de la réduction significative de l'écart des niveaux de la scolarisation de la main-d'œuvre. Évidemment, cette réduction plus significative a exigé des dépenses aussi plus significatives.

Selon les professeurs Guay et Marceau, la taille de l'État québécois ne se différencie pas significativement de la moyenne canadienne, à l'exception de l'Alberta et de l'Ontario. Or, les performances québécoises des vingt dernières années dépassent celles de l'Ontario dans la mesure où, dans tous les domaines, les écarts se réduisent entre les deux provinces. En ce qui concerne l'Alberta, il n'est pas nécessaire d'expliquer les raisons de sa situation exceptionnelle, incomparable. Sauf pour indiquer que cette province profite le plus des effets positifs de ses rentes énergétiques, alors que ce sont les provinces centrales qui en subissent les effets négatifs.

Figure 13.1.

## Les dépenses en R-D (Québec, Ontario, Alberta et Canada)



Source: Statistique Canada, Cansim, cité par Guay et Marceau (2005, p. 9).

Enfin, l'étude des deux professeurs de l'UQAM démontre que la croissance de l'économie québécoise s'accompagne en même temps d'un développement social plus harmonieux (Guay et Marceau, 2005). Le modèle québécois est caractérisé par une action plus redistributive et le Québec dans son ensemble connaît les taux de pauvreté et de criminalité les plus bas au Canada. Comme le montre clairement l'indice de Gini, le Québec se distingue du reste du Canada par la plus grande inégalité des revenus avant impôt, mais par la plus faible inégalité après la prise en compte de l'intervention publique (impôt et transfert aux particuliers).

Pour terminer sur ce point, il faut cependant admettre que sur le plan des finances publiques, la dette québécoise, lorsqu'on la compare à ses homologues canadiennes, est dans une situation moins favorable, mais là-dessus, malgré les scénarios catastrophiques énoncés par certains économistes, il faut souligner que cette situation s'améliore sur le long terme et que, d'autre part, les Québécois font solidairement le choix d'une démarche plus progressive de réduction de la dette, démarche qui ne remet pas en question la mission sociale du modèle.

**Tableau 13.1.****L'indice de Gini\* (Canada, Québec, Ontario et Alberta)**

	1980	2001
Canada, revenu du marché	0,437	0,496
Canada, revenu total	0,379	0,417
Canada, revenu après impôt	0,353	0,382
Québec, revenu du marché	0,453	0,513
Québec, revenu total	0,379	0,417
Québec, revenu après impôt	0,344	0,374
Ontario, revenu du marché	0,414	0,484
Ontario, revenu total	0,365	0,416
Ontario, revenu après impôt	0,342	0,380
Alberta, revenu du marché	0,435	0,464
Alberta, revenu total	0,399	0,405
Alberta, revenu après impôt	0,373	0,375

\* Gini: 0 si parfaite égalité; 1 si parfaite inégalité.

Source: Statistique Canada cité par Guay et Marceau (2005, p. 14).

Bien que, depuis 2003, le gouvernement libéral de Jean Charest ait eu l'agenda d'en découdre avec le modèle québécois, il faut convenir qu'après cinq années de ce gouvernement, malgré les mesures qui ont été prises, la résilience du modèle n'est plus à démontrer. Cela confirme qu'il est solidement enchâssé dans la culture économique et dans un ensemble d'arrangements institutionnels. Par ailleurs, après un bref séjour dans un gouvernement minoritaire et dans la foulée d'une crise financière et économique qui marque la faillite de la pensée ultralibérale, il faut aussi constater que le Parti libéral du Québec (PLQ) prend maintenant acte d'un retour du balancier concernant le rôle de l'État et s'en fait dorénavant le promoteur, quoique de façon bien modérée.

Pourtant, face à des enjeux comme nous en avons rarement connus dans l'histoire, le modèle québécois doit maintenant relever de nouveaux défis en intégrant une dimension trop longtemps marginalisée: la dimension environnementale. Pour répondre aux enjeux du XXI<sup>e</sup> siècle, des changements majeurs s'imposent. D'une part, il faut trouver des solutions particulières aux secteurs d'activité qui engendrent un déficit écologique. Ce dernier hypothèque en effet le développement et la qualité de vie des générations futures. D'autre part, il faut renouveler le compromis social qui, seul, permettra d'envisager une mobilisation des forces sociales autour de nouvelles valeurs et de nouveaux objectifs communs.

## 2. Repenser l'économie

De toute évidence, on ne peut ajouter la dimension environnementale sans remettre en question nos manières de penser, d'agir et de faire l'économie, sans un changement de paradigme sociétal. Un paradigme qui permettrait de tenir compte des enjeux globaux apparus depuis une trentaine d'années et qui reconnaîtrait la pluralité des logiques en présence dans la vie économique contemporaine. De nouveaux courants de pensée issus de la sociologie et de l'économie (hétérodoxe) nous aident à comprendre cette transformation.

La nouvelle sociologie économique (NSÉ) et la socioéconomie établissent de manière convaincante que l'ensemble de l'économie, y compris l'entreprise capitaliste, est sociale et plurielle. L'économie est sociale et plurielle par ses *inputs*, qu'il s'agisse des subventions, de l'engagement des employés qui vont au-delà du contrat de travail, des biens collectifs et publics, du système social d'innovation, des collectivités locales qui apportent un capital social et des dotations institutionnelles et culturelles. Elle l'est aussi par ses *outputs* que sont, non seulement les biens et services produits, mais aussi les externalités telles que les emplois, le développement des collectivités, les apprentissages collectifs, le rapport à l'environnement, la qualité de vie, etc.

De plus, la NSÉ ajoute que l'économie est aussi sociale et plurielle par le fait que le marché lui-même constitue une forme institutionnelle (il est une institution gouvernée par des normes et des règles) et une forme organisationnelle (le marché constitue l'une des formes de coordination des activités économiques) qui sont autant de constructions sociales qui varient dans le temps. Ainsi, la coordination des activités économiques et la circulation des biens font appel, non seulement au marché et à la hiérarchie, mais en outre à des gouvernances basées sur l'engagement social comme c'est le cas des associations, des réseaux, des alliances, des communautés et des collectivités les plus diverses. En somme, tant sur le plan des ressources mobilisées (ressources marchandes et non marchandes, voire non monétaires comme c'est le cas du don et de la réciprocité) que des logiques d'action (diversités des modes de représentation), des modalités de coordination et des modes de régulation, l'économie dans son ensemble (et donc y compris capitaliste) apparaît non seulement sociale, mais aussi plurielle.

Si l'économie dans son ensemble est sociale et plurielle, pourquoi certaines pratiques et activités économiques sont-elles associées à l'économie sociale et solidaire? À quelques exceptions près, les entreprises capitalistes, comme d'ailleurs la science économique néoclassique, ne reconnaissent pas la dimension sociale et plurielle de l'économie. Les conventions existantes, qui enveloppent les relations sociales dans des «mondes», des univers de référence, ne se mesurent trop souvent qu'à

l'aune de leurs propres principes de justice. Ainsi, malgré une pluralité des mondes en présence dans la vie économique, les agents économiques font surtout appel aux principes marchands, à plus forte raison si ces principes (par exemple le principe du prix du marché) s'institutionnalisent dans des normes, des règles et des lois aux dépens des principes des autres mondes présents.

Sous cet angle, l'encastrement social de l'économie existe bien, mais cet encastrement est instrumentalisé au profit d'une économie foncièrement capitaliste et rivée sur le court terme. La NSÉ montre assez explicitement comment l'économie, telle que considérée par la plupart des économistes néoclassiques, est une économie tronquée qui se limite au marchand, qui rend encore plus problématiques les politiques ne misant que sur la redistribution étatique et sur l'aide internationale pour rétablir l'équilibre, *a fortiori* pour penser un développement durable. De même, la NSÉ remet en question une vision également tronquée du politique, qui s'en remet au politique institutionnalisé, de manière à prendre également en considération l'engagement citoyen et les initiatives socioéconomiques de la société civile. Ce qui n'est pas sans montrer encore plus les limites d'un ultralibéralisme mettant de l'avant l'autorégulation marchande.

La reconnaissance de la dimension sociale et plurielle de l'économie, telle que le réalise l'économie sociale et solidaire (au moins dans le meilleur des cas puisque ce potentiel n'est pas toujours actualisé), suppose un fonctionnement démocratique, non seulement une démocratie représentative et une démocratie participative, mais aussi une démocratie délibérative transversale aux deux premières. En effet, le social et le durable (le soutenable) sont multidimensionnels de sorte que leur reconnaissance est toujours une construction sociale complexe et difficile, une construction susceptible de varier considérablement selon les périodes, les sociétés, les régions, les groupes considérés et les paradigmes sociaux prédominants.

Si le bilan comptable des entreprises repose sur des normes relativement reconnues, une comptabilité socioéconomique suppose une sorte d'entente entre les parties sur ce que l'on peut reconnaître à un moment donné comme valeur sociale, y compris en termes économiques, sociaux et environnementaux comme le propose le développement durable. Même si elle ne peut être spontanément décrétée par l'État, cette reconnaissance est éminemment politique, puisqu'un comportement socialement responsable se doit de veiller à tenir compte de la diversité des logiques (plus ou moins antagonistes) des parties prenantes à la vie économique.

Même si le potentiel de l'économie sociale et plurielle n'est pas toujours pleinement actualisé, cette dernière fournit quelques principes et règles qui pourraient former un point de départ pour penser concrètement le développement durable et une économie socialement responsable.



Cependant, comme nous le disions plus haut, le paradigme du développement durable exige un saut qualitatif pour l'ensemble de l'économie, puisque la prise en charge de l'environnement et de la qualité de vie, et la reconnaissance du social, notamment de l'équité intra- et intergénérationnelle et des rapports plus équilibrés entre le Nord et le Sud, supposent non seulement une transformation de l'ensemble du système de production et du système de consommation, mais aussi une démocratisation économique et la mise en place d'instances appropriées de régulation qui dépassent le seul plan national.

Comme projet politique, le caractère novateur du développement durable réside alors moins dans les problèmes sociaux identifiés (inégalités sociales et géographiques, risques liés au développement, dégradation de l'environnement, etc.) que dans la façon « radicalement différente » de les poser. Dans cette perspective, on peut avancer l'idée d'un nouveau paradigme sociétal en vertu duquel le développement durable s'impose comme un cadre référentiel légitime pour penser le présent et l'avenir des diverses sociétés : celles du Nord où le développement économique entraîne des dégâts dont les coûts sont de plus en plus élevés ; celles du Sud où la dégradation de l'environnement et les inégalités forment souvent un couple malheureux, voire infernal. En conséquence, c'est de plus en plus à partir du développement durable que les grandes questions et les grandes oppositions, voire les grands conflits sociaux et sociétaux, s'affirment.

Le paradigme du développement durable est une construction sociale et historique qui s'est élaborée progressivement. Il remet en question les enjeux classiques de l'action publique et exige une révision du cloisonnement sectoriel des enjeux, mais, comme ce paradigme donne à tous les acteurs sociaux la légitimité et même la capacité d'argumenter sur le sens des activités productives, il en résulte des points de vue et des prises de position opposés quant au développement lui-même, d'où la nécessité de tenir compte du pluralisme et de faire une place importante à la délibération. Autrement dit, même si l'on admet le bien-fondé du développement durable, les interprétations sur sa portée restent ouvertes, notamment en ce qui concerne les formes de solidarité.

Le paradigme émergent du développement durable élargit également les formes de solidarité, non seulement avec les plus démunis d'aujourd'hui, mais aussi avec les générations à venir de sorte que la réduction des inégalités sociales et géographiques (notamment entre le Nord et le Sud) représente également une priorité. Ce paradigme, qui s'impose de plus en plus à tous, ne fait pas disparaître les conflits, mais en identifie les objets qui s'imposent aux acteurs individuels et collectifs. Autrement dit, les principaux conflits présents et à venir concernent et concerneront le développement durable. Le cadre intégrateur que représente le développement durable donne ainsi lieu à des interprétations fortement contrastées.

En raison de la double obligation dont il est porteur, le nouveau paradigme de développement durable réintroduit la question éthique, la question du sens, au sein de l'analyse économique. Dans cette visée, les nouveaux mouvements sociaux peuvent s'approprier l'activité économique en opposant à la seule efficacité économique, une économie qui impose de tenir compte explicitement des performances sociales et environnementales de l'activité des organisations.

### **3. Réintégrer la dimension territoriale et les solidarités de proximité**

D'où la question de savoir quelle place et quelle reconnaissance le paradigme du développement durable accorde à l'économie plurielle et secondairement comment l'économie plurielle, notamment le développement territorial et l'économie sociale et solidaire, peut à son tour contribuer à la matérialisation de ce paradigme. Si l'économie sociale et le développement territorial entendu comme développement local reposent sur l'économie plurielle, sans doute différemment, la question de leur participation respective au développement durable ne saurait être occultée, notamment dans la perspective d'un développement territorial durable. De fait, il existe de nombreuses convergences entre le développement durable et le développement territorial.

En premier lieu, le développement territorial et l'économie sociale sont plus ouverts à l'économie plurielle en rupture avec l'approche néoclassique de l'économie, y compris le paradigme dominant du développement. En deuxième lieu, on retrouve, de part et d'autre, une grande préoccupation pour la transformation de l'économie, ce qui entraîne souvent des approches explicatives qui n'hésitent pas à adopter des perspectives normatives. En troisième lieu, le partenariat, la participation des citoyens, la gouvernance ouverte aux parties prenantes, la démocratie participative et la transversalité comme préoccupation sont considérés comme nécessaires, voire incontournables, aussi bien pour le développement territorial que pour le développement durable. Enfin, l'équité, la qualité de vie, le capital social et l'attention apportée aux inégalités entrent dans le cadrage que réalisent aussi bien le développement territorial et l'économie sociale que le développement durable.

On doit admettre que la prise en charge de l'environnement est beaucoup plus explicite et surtout plus centrale dans le développement durable que dans le développement territorial et dans l'économie sociale. Plus généralement, le niveau d'intégration des dimensions sociale, économique et environnementale de même que la nécessaire transformation

des modes de production et de consommation découlant du programme d'action du développement durable dépassent nettement les approches de développement territorial. En somme, un développement territorial qui se veut durable au sens du développement durable se doit de réaliser un saut qualitatif tant sur le plan du contenu que sur celui de la démarche.

Mais la pertinence des collectivités locales pour le développement durable s'impose si l'on considère que plusieurs domaines décisifs pour l'environnement et la qualité de vie en relèvent, qu'il s'agisse du transport, du logement, de la gestion des matières résiduelles, de l'urbanisme et de l'aménagement, sans oublier la mixité sociale et la participation citoyenne. On estime qu'environ « les deux tiers des émissions de gaz à effet de serre, provenant de l'habitat et du transport, relèvent de domaines où les collectivités peuvent intervenir » (Moussel, 2007, p. 135). L'économie sociale et solidaire présente par ailleurs plusieurs convergences avec le développement durable, notamment une préoccupation d'utiliser l'économie comme un moyen au service d'une finalité sociale, une gouvernance souvent ouverte aux parties prenantes, une forme de propriété et de partage des surplus favorable à la pérennisation de l'entreprise, un ancrage généralement fort dans les collectivités locales, des formes de solidarité horizontale, une capacité à dégager l'intérêt collectif, voire l'intérêt général.

#### 4. Repenser les institutions

La deuxième entrée que nous fournissent la sociologie économique et la socioéconomie est celle des institutions et de la pluralité des arrangements institutionnels au sein des sociétés. La conflictualité des rapports sociaux au sein des sociétés et des activités économiques exige des règles reconnues par les diverses parties, sans quoi les acteurs se retrouveraient dans des luttes sans fin. Ces règles et institutions dans une société peuvent prendre diverses formes dont l'architecture peut être remise en cause par une grande crise, comme celle que nous avons connue à partir des années 1970 ou celle qui s'est récemment ouverte avec la crise financière mondiale.

Dans cette perspective, il faut comprendre que les sociétés et les économies peuvent connaître diverses configurations dans le temps (marchande au XIX<sup>e</sup> siècle et fordisme au XX<sup>e</sup>), mais aussi dans l'espace, comme le suggèrent les approches traitant des variétés du capitalisme et les analyses des modèles en émergence. Selon ces diverses configurations institutionnelles et trajectoires territorialisées de développement, l'économie à l'échelle du monde serait plus ou moins plurielle. De plus, une configuration donnée favorise certaines formes organisationnelles comme on a pu l'observer avec le fordisme qui mettait de l'avant le couple

marché-État ou si l'on veut le monde marchand et le monde civique, alors que l'ultralibéralisme promeut principalement le monde marchand et secondairement le monde domestique (charité, compassion, renforcement de la famille).

La conjoncture mondiale actuelle est devenue plus favorable à un retour à la social-démocratie: après avoir aidé les grandes institutions financières en utilisant l'argent des contribuables, il sera difficile d'oublier les individus et les familles durement touchées par cette crise. Cependant, cette dernière ne signifie pas la fin du capitalisme, mais le vent semble bien avoir changé de bord, au moins à l'échelle des pays développés. De nombreux analystes affirment le besoin d'une régulation internationale alors que les dirigeants politiques du G20 mettent de l'avant également une régulation renforcée, voire une refondation du capitalisme. Les grandes crises peuvent être l'occasion de grandes transformations, mais cela ne va pas de soi.

La crise globale que nous vivons révèle plus spécifiquement deux chocs frontaux: la crise de la régulation des marchés financiers et la crise de la répartition des revenus. Qu'on le veuille ou non, les répercussions de ces deux chocs vont affecter la trajectoire que nous connaissons depuis trois décennies. Depuis la révolution conservatrice du début des années 1980, les financiers et les grandes firmes transnationales ont imposé une nouvelle vision de l'intérêt général selon lequel nous serions tous, comme épargnants et consommateurs, gagnants du modèle de la mondialisation libérale. Comme consommateurs, nous profitons de prix défiant toute concurrence; comme épargnants, nous profitons de rendements au-delà de toute attente, mais, si cette conception s'est largement diffusée, c'est que, d'une part, les revenus des classes moyennes stagnaient, voire diminuaient, et que, d'autre part, la capacité des individus à assurer leur niveau de vie à la retraite s'amenuisait de façon importante. Pendant ce temps, les dirigeants d'entreprises et les financiers voyaient leur revenu exploser.

Si on y ajoute le choc causé par les répercussions croissantes des changements climatiques, on conçoit aisément que le nouveau paradigme sociétal, qui pourra répondre à ces enjeux, devra permettre de repenser les relations entre le mode de production (y compris le système de répartition des revenus) et le mode de vie (consommation). Il suppose de renouveler le compromis social permettant de mobiliser toutes les parties prenantes associées à ces enjeux autour d'objectifs communs en faisant appel à d'autres principes que ceux du monde marchand. Pour transformer nos pratiques économiques, il faudra faire appel, au cœur même de nos activités économiques de producteurs, d'épargnants ou de consommateurs, aux principes relevant de la citoyenneté, de la proximité, de la solidarité, de l'équité et de la responsabilité.

Les défis politiques sont majeurs. Avec l'ouverture des frontières (et les interdépendances qui en résultent), le potentiel des moyens de communication et d'information, les changements dans la structure sociale et les nouvelles valeurs qui se sont imposées, dont la conscience de la fragilité de la planète, il ne saurait être question d'un retour pur et simple à la social-démocratie telle qu'esquissée dans la première moitié du XX<sup>e</sup> siècle. Cependant, le renouvellement de la social-démocratie présente de nouveaux défis de taille.

En premier lieu, le point de départ ne peut venir que d'initiatives visant à poser les bases d'un nouveau compromis social même si ce dernier est beaucoup plus difficile à obtenir qu'auparavant, notamment en raison de la complexification de la société. À la différence du tripartisme (représentants syndicaux, patronaux et de l'État), le multipartisme fait entrer les diverses composantes d'une société civile qui s'est diversifiée et fragmentée, comme on a pu l'observer depuis le milieu des années 1990.

En deuxième lieu, la démocratie est traversée par des conflits de valeurs et d'intérêts en bonne partie alimentée par un pluralisme qui pourrait contribuer à l'enrichir. Ainsi, les valeurs de liberté, d'égalité et de fraternité, fondement de la démocratie, sont de plus en plus dans des rapports de complémentarité et de tension, interdisant les simplifications dans un sens ou dans l'autre. Cette solidarité ne peut être décrétée d'en haut, mais il est possible d'en favoriser la construction par la participation du plus grand nombre, par la reconnaissance et l'action d'une société civile proactive et responsable, et par le renouvellement des institutions démocratiques. Le pluralisme des identités et des appartenances a pour conséquence positive de faire émerger une pluralité d'intérêts collectifs qui, bien que ne correspondant pas à l'intérêt général, ne sauraient être réduits à des égoïsmes collectifs.

Toutefois, à l'échelle de la société, l'intérêt général ne peut se limiter à l'addition de ces intérêts collectifs, non seulement en raison de l'incompatibilité existant entre certains d'entre eux, mais aussi parce que le changement d'échelle exige de dégager une vision largement partagée et de construire un bien commun qui n'est donné par aucun intérêt individuel, ni même collectif tel qu'entendu. Le défi d'une nouvelle social-démocratie, basée sur la notion de « multiparties prenantes », est alors de se doter de mécanismes qui permettent la participation, non seulement des individus comme citoyens, mais aussi des associations et des autres composantes de la société civile. Si les institutions de la démocratie représentative se doivent d'être revalorisées pour qu'elles soient plus représentatives et plus ouvertes à la délibération, la reconnaissance des intérêts collectifs dans le processus de construction de l'intérêt général suppose une certaine formalisation de la concertation ou, mieux, de la démocratie participative.

L'approche de la concertation et de la démocratie participative ne remet pas en cause la démocratie représentative dans la mesure où celle-ci l'encadre et préside, en dernière analyse, à la régulation des conflits, comme on a pu l'observer dans les sociétés européennes, dont les pays scandinaves. Ainsi, dans une économie misant sur la connaissance et sur des biens intangibles comme le sont la recherche ou même le climat social, les dépenses dans le domaine de l'éducation et de la cohésion sociale peuvent désormais représenter des investissements sociaux qui ont de fortes retombées économiques. Dans un tel cas, il n'est pas nécessaire d'attendre de créer la richesse avant d'investir dans le développement social puisque ce dernier peut enclencher ou favoriser le développement économique. Dans cette perspective, il s'agit moins de réparer les dégâts du passé que de se préparer à relever les défis de demain.

En témoigne bien le cas des CPE qui préparent les jeunes enfants à mieux réussir à l'école de façon à leur assurer, dans un avenir plus éloigné, une éducation qui leur permettra de s'insérer beaucoup plus facilement dans un marché du travail complexe et exigeant. Les CPE permettent par ailleurs aux parents de mieux participer au monde du travail, si tel est leur désir, entraînant ainsi une augmentation du revenu des couples avec enfants et des familles monoparentales. De même, dans le développement économique, il est préférable d'intervenir à partir d'une offre dite intégrée, soit en investissant moins pour sauver les entreprises en difficulté que pour faire émerger ou renforcer celles qui s'imposeront. Dans ce cas, l'État se préoccupe de facteurs jouant sur l'offre tels l'accès au financement, la R-D, l'innovation, les services aux entreprises, la formation de la main-d'œuvre. Ce nouveau cercle vertueux (à construire) fait en sorte que les frontières entre développement social et développement économique sont de moins en moins étanches.

Le cercle vertueux que pourrait construire une social-démocratie renouvelée suppose, comme on l'a vu, un compromis social « multiparties prenantes », une démocratie plurielle de même qu'une économie plurielle. Une démocratie plurielle exige non seulement l'articulation de la démocratie représentative et de la démocratie participative, mais aussi la revitalisation de chacune d'entre elles, entre autres à partir de la démocratie délibérative et de la mise en place de procédures légitimes et appropriées. Une économie plurielle repose non seulement sur une économie mixte (entreprises privées et entreprises publiques), mais aussi sur des entreprises et des organisations relevant de l'économie sociale et, plus largement, de la société civile.

L'économie capitaliste n'a jamais été constituée exclusivement d'entreprises privées, elle a toujours été plurielle. Outre la reconnaissance de son caractère pluriel, ce qui est nouveau, c'est que la nouvelle économie

s'alimente de plus en plus de biens non marchands et qu'un nouveau cercle vertueux peut résulter d'une articulation du développement économique et du développement social. Tout cela rend l'économie plurielle éminemment souhaitable et acceptable dans le cadre d'un compromis social.

Enfin, la démocratie plurielle couplée avec des gouvernances distribuées et décentralisées rend possible une mobilisation des divers acteurs sociaux et des diverses régions tout en profitant des appartenances multiples qui les différencient. La rationalité n'est pas absente dans de tels engagements bien qu'il s'agisse en bonne partie d'une rationalité substantive, d'une rationalité orientée par des valeurs et des convictions. Pour que ces choix puissent s'inscrire dans ce que tout un chacun considère comme relevant de l'intérêt général, il existe des préalables, à commencer par une démarche qui donne confiance. Cela suppose d'un gouvernement un diagnostic partagé sur les enjeux et une vision également partagée des défis à relever. Dans cette perspective, la politique ne saurait se limiter à la gestion courante de la chose publique, elle suppose aussi une vision de l'avenir qui suscite de l'espoir et qui donne du sens à l'engagement public.

## 5. Un modèle québécois durable

L'affaiblissement du modèle capitaliste anglo-saxon, fondé sur la liberté des marchés, permet aux forces sociales émergentes de proposer des modèles alternatifs pour réguler les activités économiques de façon durable. C'est sous le titre « Investir dans l'environnement, une occasion historique pour relancer l'économie et la création d'emplois au XXI<sup>e</sup> siècle » que le Programme des Nations Unies pour l'environnement (PNUE) lançait récemment un appel à un *new deal* planétaire pour une économie verte qui relancerait l'économie mondiale. À l'image du programme du président Roosevelt dans les années 1930, l'initiative du PNUE appelle à un nouveau compromis entre les principaux acteurs sociaux qui permettrait d'engager l'économie mondiale dans un cercle vertueux du développement.

Aux États-Unis même, on peut croire qu'avec la pression des crises à résoudre et du soutien des forces progressistes qui ont appuyé sa campagne, le nouveau président Barack Obama ira au-delà d'un simple plan de relance avec sa politique économique. Dans les faits, on devrait assister à une réforme de la législation du travail pour faciliter la syndicalisation des travailleurs étasuniens, renforçant ainsi le pouvoir d'influence du mouvement syndical qu'il avait irrémédiablement perdu depuis les années 1980, et voir ce pays s'engager activement dans la lutte contre les changements climatiques. En Europe, ce sont les Verts qui mettent de l'avant le *green deal* dans le cadre des élections européennes de 2009. Le député Vert européen

Alain Lipietz explique que ce *new deal* «vert» passe par une reconversion industrielle selon les normes du développement durable, ce qui représente un gisement d'emplois et de croissance extraordinaire, en même temps qu'une recomposition des forces sociales en présence. Si le *new deal* rooseveltien était basé sur une nouvelle régulation du marché du travail et du secteur financier, auquel était associé un vaste plan de relance, le *new deal* «vert» exigerait quant à lui une relance et une reconversion verte des industries polluantes, de nouveaux montages et formes de régulation qui n'existent pas encore.

Dans un tel contexte, la situation est mûre pour un renouvellement du modèle québécois de développement sur la base d'une économie plurielle et durable. Le Québec est bien outillé pour s'engager dans une telle trajectoire. À l'exception notable d'une très grande partie du patronat qui reste enfermé dans une vision ultralibérale aveugle, les acteurs sociaux québécois sont bien positionnés pour soutenir un virage vers un modèle de développement plus durable. Ces acteurs n'exigent pas une rupture totale avec l'économie libérale. Pour la plupart, ils sont déjà engagés, selon leur moyen, dans la mise en place de nouveaux dispositifs qui permettent d'insérer les marchés dans de nouveaux arrangements institutionnels: la présence forte d'un mouvement syndical pluraliste et pragmatique, qui est devenu l'un des acteurs majeurs dans le mouvement de la finance responsable (tant sur le plan des investissements directs en entreprise que des placements sur les marchés financiers); un mouvement de l'économie sociale dont les deux grandes familles (coopérative et communautaire) rivalisent d'imagination pour innover et intervenir dans le développement de nouvelles activités et pour soutenir le développement territorial; la force croissante du mouvement de la consommation responsable, qui parvient à construire de larges alliances multipartites sur des enjeux tels que l'énergie, le transport ou la souveraineté alimentaire. On voit ainsi se construire une nouvelle économie libérale, traversée par des espaces de transformation qui graduellement en solidifient le caractère démocratique et solidaire.

Cependant, bien que le gouvernement québécois semble prendre acte du retour de l'État dans le contexte de crise actuel, il est peu probable de le voir jouer un rôle pionnier vers un renouvellement progressiste du modèle. On peut pourtant attendre davantage de leadership de la part des acteurs politiques locaux et régionaux. Par ailleurs, malgré un discours prolix sur l'environnement, la responsabilité sociale et le rôle clé des ressources humaines, le patronat constitue actuellement un obstacle majeur au renouvellement du modèle québécois. Culturellement influencé par les courants ultralibéraux et socialement conservateurs nord-américains, dont la pensée est relayée par les travaux de l'Institut économique de Montréal, ce groupe social reste politiquement réfractaire aux principes qui sont à



la base du nouveau paradigme du développement durable. Les initiatives qui émergent du milieu des affaires dans les domaines de la responsabilité sociale des entreprises, de l'écologie industrielle et de la triple reddition de comptes restent relativement marginales. Elles constituent néanmoins autant de lieux de contamination, au sein même des entreprises, pour repenser la manière de faire des affaires. Surtout, il semble que la relève entrepreneuriale, davantage plurielle, va accélérer le mouvement en ce sens.

L'arrivée au pouvoir du Parti libéral en 2003 à Québec, tout comme celle des conservateurs à Ottawa en 2007, ne peut être analysée comme une nouvelle tendance forte d'un virage à droite de la société québécoise. Depuis plus d'une décennie, la succession des crises financières sur le plan international annonce bien au contraire le caractère insoutenable du projet ultralibéral. Aujourd'hui, dans un contexte de crise financière, économique et écologique exceptionnelle, la situation nous paraît plutôt favorable aux projets portés par les acteurs de la société civile, qui convergent vers un paradigme commun de plus en plus étroitement partagé dans la mesure où ils s'expriment dans des propositions concrètes de nouvelles pratiques économiques responsables.

En fait, ne faudrait-il pas voir que ces mouvements de la société civile sont en train d'établir les principes et de construire les règles de base d'un nouveau système de régulation, en phase avec le développement durable, au même titre que le mouvement associatif (syndical, coopératif et mutualiste) du XIX<sup>e</sup> siècle avait établi et mis en œuvre les principes des systèmes de sécurité sociale avant leur mise en place par les États occidentaux? En somme, si la crise actuelle incite au pessimisme à court terme, les nombreuses initiatives, qui laissent entrevoir les contours d'une grande transformation (comme nous l'avons suggéré), nous invitent à un optimisme à long terme.



# 14



## UNE GOUVERNANCE PARTAGÉE ET UN PARTENARIAT INSTITUTIONNALISÉ POUR LA PRISE EN CHARGE DES SERVICES D'INTÉRÊT GÉNÉRAL<sup>1</sup>

**Benoît Lévesque**

Les services d'intérêt général comprennent des services ayant des effets internes (privés, telle l'utilisation des transports en commun par un individu), mais aussi des effets externes (biens non rivaux) qui affectent la totalité des membres d'une collectivité donnée, pas seulement les producteurs et les usagers ou consommateurs (Enjolras, 2002b). Ces services sont de deux types : les services économiques d'intérêt général, tels les chemins de fer, et les services sociaux d'intérêt général, telle l'éducation (Monnier et Thiry, 1997a). Les premiers peuvent être produits par des entreprises privées, mais, pour s'assurer qu'ils contribuent à l'intérêt général, la puissance publique les soumet à des mécanismes institutionnels appropriés, soit

---

1. Ce texte a d'abord été un cahier du CRISES paru en 2007 (n° ET0701).

la réglementation publique, soit des incitatifs financiers ou autres moyens. Les seconds, les services sociaux d'intérêt général sont plus complexes puisqu'ils s'adressent à des personnes fragilisées ou en difficulté, qu'ils répondent à des demandes souvent non solvables, qu'ils donnent lieu à une asymétrie d'information entre l'offreur et le bénéficiaire et, enfin, qu'ils entraînent des effets externes sur le plan de la collectivité (p. ex. l'élévation du niveau de scolarité a des effets bénéfiques pour l'ensemble de la collectivité) (Enjolras, 2002a). On comprend dès lors que les services sociaux et d'éducation relèvent directement de l'État et que ce dernier en est le principal producteur dans la plupart des pays développés.

Le partenariat institutionnalisé et la gouvernance partagée ne s'imposent pas spontanément pour les services d'intérêt général, mais le fait que l'un et l'autre soient maintenant au cœur des débats traduit, selon nous, non pas une mode, passagère par définition, mais un changement de paradigme, une caractéristique du nouveau modèle de développement. Si tel est le cas, la question est moins de savoir s'il faut être pour ou contre le partenariat et la gouvernance que de s'interroger sur les conditions nécessaires pour que ces nouvelles formes prolongent et même approfondissent la recherche de l'intérêt général et de la solidarité, en continuité avec les pistes ouvertes par la social-démocratie. Autrement dit, si le néolibéralisme promeut également le partenariat et la gouvernance, une vision alternative, qui utilise ces notions, doit leur donner un autre contenu et une autre finalité (Côté, Lévesque et Morneau, 2006; Bezes, 2005). Ce faisant, il devient possible d'influer sur les enjeux actuels, dans le sens de l'intérêt général et des demandes de démocratisation qui ont été exprimées depuis plusieurs décennies.

Pour bien comprendre les enjeux que soulèvent le partenariat et la gouvernance, il nous semble nécessaire de prendre en considération, dans un premier temps, à la fois les réussites et les défaillances de l'ancien paradigme. Dans un deuxième temps, nous tenterons de montrer comment, dans le nouveau paradigme en émergence, le partenariat institutionnalisé et la gouvernance partagée s'imposent pour relever les nouveaux défis, notamment pour les services d'intérêt général. Autrement dit, pour l'ancien paradigme, qui reposait sur la combinaison État-marché, la gouvernance et le partenariat allaient en quelque sorte de soi, mais pour le paradigme, qui fait appel non seulement au marché et à l'État, mais également à la société civile, le partenariat et la gouvernance deviennent incontournables et au cœur des enjeux. Dans un troisième temps, nous nous arrêterons sur les défis et les enjeux que posent la gouvernance partagée et le partenariat institutionnalisé, notamment dans le domaine des services sociaux d'intérêt général.

## 1. Le paradigme État-marché : réussites et défailances<sup>2</sup>

La complémentarité du marché et de l'État s'est imposée comme nécessaire à la suite de l'échec de l'autorégulation marchande, qu'a rendu manifeste la grande crise économique de 1929, elle-même précédée par la montée du socialisme et par certaines avancées vers un État social. Le nouveau contrat social (*new deal*), qui émerge alors et qui sera renforcé au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, fait en sorte que les États nationaux ont pu proposer à leurs citoyens et citoyennes un grand projet de société, un projet mobilisateur de prise en main de l'économie et de reconnaissance concrète des droits sociaux (droits à l'éducation, à la santé et aux services sociaux) qui complètent les droits civils acquis au XVIII<sup>e</sup> siècle et les droits politiques au XIX<sup>e</sup> siècle (Marshall, 1965). En plus d'encadrer le marché, l'État s'est fait producteur de services publics pour le développement social et au besoin entrepreneur pour le développement économique. On a assisté ainsi à la mise en place de mécanismes d'inclusion relativement efficaces que représentent la protection et les politiques sociales, l'accès universel et gratuit aux services d'éducation et de santé, sans oublier la possibilité pour les travailleurs de négocier collectivement non seulement leurs conditions de travail et de rémunération, mais aussi des avantages sociaux et des assurances complétant les politiques sociales.

En somme, les acquis sociaux, qui résultent de la période fordiste et providentialiste, ont permis de faire des pas impensables quelques décennies auparavant, tout en donnant un fondement bien concret à la solidarité citoyenne dans un espace national. De plus, ce modèle, qui est apparu viable économiquement, a été légitimé scientifiquement par deux économistes, Keynes, sur le plan économique, et Beveridge, sur le plan social. Dans le cadre d'une économie moins ouverte qu'aujourd'hui, le développement social forme un cercle vertueux avec le développement économique : les dépenses sociales fortifiant la demande domestique pour des biens et des services alors que des travailleurs en santé et plus instruits devenaient plus productifs (Aglietta, 1976).

La question de la gouvernance dans ce modèle ne se posait pas puisque les modalités de coordination du public et celles du privé étaient explicites et univoques : dans un cas, c'étaient les prix à partir du mécanisme décentralisé du marché ; dans l'autre, les mandats et programmes définis par les pouvoirs publics avec l'aide des experts dans le cadre d'une coordination hiérarchique et centralisée, faisant appel au besoin à la coercition. Lorsqu'il était question de partenariat, c'est souvent davantage pour désigner la concertation ou encore le dialogue social entre les grands partenaires

---

2. Cette section et la suivante s'inspirent, entre autres, de Lévesque (2005c, 2001a).

sociaux que représentaient alors le patronat et les syndicats. Il existait sans doute une économie mixte, qui n'est pas complètement disparue, mais qui répondait à une sorte de complémentarité entre le secteur public et le secteur privé selon une division du travail où les services économiques d'intérêt général relèveraient pour la plupart directement de l'État. Dans le domaine social, il existait également des associations et des coopératives pour la livraison de services aux personnes, mais ces dernières étaient le plus souvent résiduelles et soumises à une régulation tutélaire de l'État (Laville, 1994a).

Si les années 1945-1975 sont désignées comme Trente Glorieuses et considérées par plusieurs comme une sorte d'âge d'or, il faut reconnaître qu'elles ont aussi donné lieu aux nouveaux mouvements sociaux, entre autres étudiants, contre-culturels, féministes et écologiques. Ces nouveaux acteurs sociaux revendiquaient plus d'autonomie et d'espace pour la créativité, remettant en question aussi bien l'organisation taylorienne du travail, au nom de l'autogestion, que l'organisation centralisée et bureaucratique des services collectifs, au nom d'une prise en main et d'une habilitation des usagers. Ces aspirations inspireront également des initiatives de la société civile visant à « vivre et travailler autrement » de même qu'à mettre en place des services alternatifs dans les domaines de l'éducation, de la santé et des services sociaux (Illich, 1971, 1975). En somme, « avant d'être un slogan de la nouvelle droite, des Thatcher, Gindrich et Harris, "tout le pouvoir à la société, rien à l'État", a été le slogan des sixties contestataires » (Thériault, 1996, p. 143), mais la critique de l'État réalisée par cette nouvelle gauche « se fondait sur une tradition d'un pluralisme social, non d'un individualisme radical [et] conduisait à un projet politique de socialisation – remise du bien public aux différentes collectivités – non à un projet politique de privatisation – remise du bien public à l'entrepreneur individuel » (Thériault, 1995, p. 102). Comparativement à la critique sociale (réformiste) portée par les grands syndicats, la nouvelle critique se faisait radicale, refusant de limiter ses demandes aux augmentations de salaires ou des montants pour la redistribution (Boltanski et Chapiello, 1999). En somme, elle s'attaquait aux fondements du compromis fordiste et providentialiste qui avait permis les Trente Glorieuses.

Devant leur incapacité à répondre à de telles demandes, qui ne pouvaient être traduites en équivalents financiers, le patronat et les partis politiques de droite inspirés par le néolibéralisme remettront en cause à leur tour les compromis sociaux, à la base de l'État-providence et de l'État entrepreneur, pour promouvoir l'autorégulation par le marché et, en conséquence, les politiques favorisant la dérégulation, la privatisation, l'ouverture des frontières. Au début des années 1980, le cercle vertueux entre le développement social et le développement économique était rompu comme le montrent bien le contrôle des prix et des salaires, et la recherche d'une

main-d'œuvre à bas salaire, à travers entre autres la délocalisation des entreprises. En même temps, les analyses en matière de choix rationnels mettaient en lumière certaines défaillances de la gestion publique dans la prise en compte de l'intérêt général, notamment le fait que les élus et les fonctionnaires étaient guidés par leur intérêt personnel conformément à l'approche de l'*homo oeconomicus* (Becker, 1976; Stigler, 1975). En dépit des dérives bien connues de ces recherches, notamment en ce qui concerne la démocratie, elles mettaient en lumière « les difficultés concrètes liées à l'inévitable accompagnement humain des procédures théoriques de prise en compte de l'intérêt général » (Monnier et Thiry, 1997a, p. 15).

À la critique et aux remises en cause s'ajouteront les défaillances du couple État-marché, défaillances renforcées au début des années 1980 par la crise économique et par l'émergence d'une nouvelle question sociale, celle de l'exclusion et d'une nouvelle forme de pauvreté. Dans ce contexte, les initiatives de la société civile sont désormais alimentées non seulement par les nouvelles aspirations et la contre-culture, mais de plus en plus par des besoins non satisfaits et des urgences sociales qui laissent entrevoir une nouvelle question sociale fondée sur l'exclusion sociale. À la différence de l'ancienne question sociale, celle apparue au XIX<sup>e</sup> siècle, la nouvelle question sociale concerne une « vulnérabilité sociale d'après la protection », une vulnérabilité constituée non seulement d'une pénurie relative de ressources, mais aussi d'un isolement social, d'un individualisme négatif, d'une exclusion ou mieux d'une désaffiliation sociale (Castel, 1995). Dans bien des cas, la nouvelle pauvreté prend la forme non seulement d'une perte de moyens et de ressources, mais aussi de la capacité de faire des choix, de les réaliser et de coopérer avec les autres, soit la base de la liberté entendue dans un sens positif (Laville, 1997; Sen, 2000). À la différence de l'individualisme positif orienté vers l'accomplissement personnel et la réalisation de soi, l'individualisme négatif est constitué de manque : manque de liberté (substantive), manque de pouvoir, manque de considération, manque de sécurité, manque de biens assurés et de liens stables. Sous cet angle, la nouvelle question sociale est une question à la fois sociale et économique à laquelle ni l'État (providence) ni le marché pris isolément ou même en tandem (avec l'État) ne peuvent apporter de solution satisfaisante, sans une société civile capable de tisser des liens sociaux sur la base de l'engagement citoyen et à partir de la proximité (Lévesque, 1997b; Putnam, 2000). D'où l'importance des initiatives de la société civile qui établiront des passerelles avec les entreprises (le marché) et les pouvoirs publics.

Plusieurs analystes, par ailleurs critiques du néolibéralisme, ont montré que l'État-providence était en partie responsable des processus d'homogénéisation sociale et d'individualisation. D'une manière différente de la consommation de masse, l'État-providence aurait été « un puissant

facteur d'individualisme», donnant ainsi réalité à une «société d'individus» peu conscients des autres liens sociaux. De plus, en vue d'assurer un meilleur contrôle et un rapport direct sur les usagers des services collectifs, l'État-providence bureaucratique aurait travaillé à réduire le plus possible les interventions de la société civile qui était considérée, au moins au départ, comme étant rétrograde. Si l'État-providence a entraîné une sorte de décapitalisation sociale de la société civile, sans le rechercher consciemment, nous devons maintenant réinvestir dans le capital social et faire appel à la société civile comme partenaire (Paquet, 1999). Cette conclusion s'impose d'autant plus que les risques sociaux se sont multipliés et que les solutions à la nouvelle question sociale passent plutôt par la prévention et la prise en main (*empowerment*) que par la seule réparation (Giddens, 1998b; Parlier, 2004; Saint-Martin, 2004). En somme, «la face cachée de l'État-providence ne peut plus être ignorée, elle réside dans son incapacité à produire une manière de vivre ensemble gratifiante pour les individus» (Laville, 1994a, p. 57).

Enfin, à la crise des fondements de l'État-providence (solidarité et démocratisation) s'est ajoutée l'incapacité de l'État à répondre aux nouveaux besoins en raison des limites d'un budget toujours croissant et de l'ampleur des déficits accumulés (la crise économique ayant entraîné moins de revenus alors que les demandes pour la redistribution devenaient plus élevées) (Rosanvallon, 1998). De plus, si la redistribution par l'État est toujours nécessaire, elle apparaît manifestement insuffisante aussi bien au regard de la nouvelle question sociale que des nouvelles demandes sociales. De même, si l'économie de marché n'est pas remise en cause, une société de marché n'apporterait pas de solutions à la nécessaire recapitalisation sociale que révèle la nouvelle question sociale. Dès lors, les initiatives de la société civile, qui donnent souvent lieu à des entreprises d'économie sociale, peuvent répondre aussi bien aux nouvelles aspirations telles l'autonomie et la créativité qu'aux nouveaux besoins que constituent l'exclusion sociale, la nouvelle pauvreté et le chômage de longue durée. Toutefois, ces initiatives, qui reposent sur le volontariat, ne pourront s'imposer à grande échelle sans le soutien des pouvoirs publics et sans liaison avec une économie de marché. Autrement dit, les solutions à la nouvelle question sociale et aux nouveaux risques passent désormais par un nouveau paradigme de gouvernance et une nouvelle architecture sociale qui mobilisent l'État, le marché et la société civile (Jenson, 2004).



## 2. Un nouveau paradigme misant sur le partenariat et une gouvernance partagée

Si un partenariat institutionnalisé et une gouvernance partagée s'imposent comme incontournables dans un paradigme fondé à la fois sur l'État, le marché et la société civile, la place accordée à cette dernière ne doit pas être vue comme un retour en arrière, à l'époque où les derniers recours ne venaient que de la charité et de la philanthropie. En effet, la société civile, dont il est maintenant question, se situe dans le cadre de la modernité comme espace de liberté et d'engagement citoyen, à travers des associations reposant sur le volontariat et la démocratie plutôt que sur la contrainte et le patronage (Dacheux et Laville, 2004). Si l'on a bien compris les faillites du fordisme et du providentialisme, un modèle de gouvernance et des partenariats qui mobilisent non seulement l'État et le marché, mais aussi la société civile ne peut se faire sans un cadre institutionnel favorable à la concertation entre des parties prenantes (*stakeholders*) et sans un élargissement, voire un approfondissement, de la démocratie, d'où l'expression de partenariat institutionnalisé. Il s'agit non seulement d'ajouter la société civile au couple État-marché, mais de redéfinir le rôle de chacun dans un monde où leurs sphères respectives d'intervention deviennent poreuses alors que la gouvernance mise plus sur l'horizontalité que la verticalité, d'où l'idée de gouvernance partagée plutôt que de gouvernance imposée ou contrainte.

Pour le développement social, il existe de plus en plus un accord sur les grands principes pour aller au-delà de ceux définissant l'État-providence traditionnel, soit la solidarité et l'équité plutôt que l'égalité, le ciblage des interventions plutôt que l'universalité et le « mur à mur », le développement de ressources humaines, la responsabilisation et des mesures actives d'emploi, plutôt que l'assistance et des mesures passives, des investissements sociaux, plutôt que des dépenses sociales orientées vers la seule réparation, etc. (Noël, 1996; Giddens, 1998b). Toutefois, ces principes peuvent donner lieu à deux avenues de réforme : l'une visant à arrimer la protection sociale à la logique du marché en s'en remettant à la société civile pour les perdants, l'autre faisant appel également à la société civile avec l'aide de l'État, mais pour favoriser l'*empowerment* des personnes et des collectivités (Vaillancourt et Laville, 1998). Le renouvellement de l'État-providence dépasse en quelque sorte l'universalisation par sa volonté de tenir compte des différences et de l'équité. Les transferts sociaux sont inscrits dans une reconnaissance de la pluriactivité, et implicitement de l'économie plurielle, de l'économie sociale (Laville, 1994a; Lévesque, 1997b). Enfin, ce qui nous semble le plus significatif, c'est la volonté de donner plus de pouvoir aux usagers et de reconnaître le niveau local en assurant une décentralisation comprenant non seulement des

mandats, mais aussi les ressources nécessaires. Cette reconfiguration de la gouvernance repose sur la reconnaissance de la société civile, la diversité des acteurs sociaux et le principe de la subsidiarité dans le cadre de compromis faisant appel à de nouvelles solidarités (Lipietz, 2001).

Pour le développement économique, il existe également une nouvelle vision où l'État serait présent moins comme opérateur que comme stratège ouvert à la participation citoyenne, cherchant, entre autres, à habiliter les parties prenantes (Côté, Lévesque et Morneau, 2006; Lévesque, 2001a). La mondialisation et les technologies d'information et de communication ont entraîné une reconfiguration en profondeur des systèmes productifs et des modes de gouvernance (Boyer, 2002; Piore et Sabel, 1989). Contraintes ainsi à l'innovation technologique et sociale, les entreprises accordent ainsi plus d'attention aux facteurs non marchands ou extraéconomiques tels les phénomènes d'interactions, d'apprentissage et d'échange d'informations et de savoirs, sans oublier les infrastructures socio-institutionnelles que représentent par exemple les universités et les centres de recherche. Le poids des facteurs sociaux s'impose d'autant plus que l'économie devient une économie de service, une économie de plus en plus relationnelle (Gadrey, 1996). Ainsi, les entreprises les plus innovantes font désormais appel non seulement au marché, mais à diverses modalités de coordination qui reposent sur l'engagement des parties, tels les partenariats, les alliances stratégiques, les ententes à long terme, les associations, les réseaux (Hollingsworth et Boyer, 1997; Lévesque, 2001a). Dans cette visée, «le capital social doit être considéré comme un facteur d'intervention si les politiques publiques visent à stimuler l'innovation de façon efficace» (Landry, Amara et Lamari, 2001, p. 12). En somme, l'importance de l'État pour le développement économique ne disparaît pas, mais son rôle est transformé en profondeur alors que les partenaires du développement économique s'élargissent pour inclure la société civile.

Cette nouvelle vision de même que les transformations en cours laissent voir une redéfinition des contenus respectifs de l'économie et du social. Désormais et de manière tendancielle, l'économie ne peut plus être définie exclusivement en termes marchands puisqu'elle fait appel également au non-marchand et au non-monétaire, bref, c'est une économie plurielle. De la même façon, le social ne peut plus être défini exclusivement comme un coût puisqu'il peut aussi constituer un capital social, une source d'avantages comparatifs, un lieu d'investissement favorisant un retour élevé sur investissement. Paradoxalement, «au moment même où le capitalisme conquérant semble s'imposer dans le champ économique, la nécessité d'interventions sociales dont il prétend pouvoir se passer prend une ampleur jamais atteinte» (Draperi, 2000b, p. 7). Si tel est le cas, il serait alors possible de réaliser un nouveau cercle vertueux entre développement social et développement économique. Toutefois, ces transformations qui

font appel à la fois à l'État, au marché et à la société civile entraînent une plus grande complexité de telle sorte qu'elles soulèvent des défis qu'on ne saurait sous-estimer.

### 3. Les principaux défis de la gouvernance et du partenariat

Le nouveau paradigme de gouvernance, qui fait appel à un État-providence actif plutôt qu'à un État-providence résiduel, dans le développement social, et à un État facilitateur plutôt qu'au laisser-faire, dans le développement économique, semble s'imposer comme référence et vision, au moins pour ceux et celles qui veulent une modernisation de l'État dans une direction autre que celle du néolibéralisme (Côté, Lévesque et Morneau, 2006), mais cette vision prometteuse ne saurait se généraliser, sur le plan des pratiques, sans un cadre institutionnel approprié, ce qui suppose un nouveau compromis social, voire un nouveau contrat social (*new deal*), ce qui ne va pas de soi.

En effet, le nouveau compromis recherché apparaît manifestement plus difficile et plus complexe que l'ancien pour au moins deux raisons touchant d'abord les acteurs concernés, puis l'objet même du compromis. Dans le cas des acteurs, le compromis fordiste mettait en négociation principalement les syndicats et le patronat avec la médiation des administrations publiques, alors que le nouveau compromis suppose la participation non seulement des acteurs du monde du travail, mais aussi l'amélioration des conditions de vie, ce qui inclut une société civile de plus en plus fragmentée (Beck, 2001; Beauchemin, 2004). En ce qui concerne l'objet du compromis, les demandes à la base de l'ancien compromis avaient reçu, pour une bonne part, des réponses en termes monétaires, soit des augmentations de salaire ou encore des assurances pour la protection sociale, alors que le nouveau compromis porte sur le partage du pouvoir, un renouvellement et un élargissement de la démocratie, à partir, entre autres, de la démocratie participative, d'où d'ailleurs la question de la gouvernance et du partenariat, notamment pour les services sociaux d'intérêt général.

#### 3.1. Défis de la nouvelle gouvernance partagée

À la différence de la *corporate governance*, la problématique de la gouvernance appliquée à l'administration publique « peut donc se lire comme une recherche de modes d'action alternatifs pour l'intervention publique permettant la réalisation de l'intérêt général sans pour autant recourir à des instruments coercitifs de politique publique » (Enjolras, 2008b, p. 16),

d'où les termes d'État partenaire, d'État facilitateur et d'État subsidiaire qui favorise l'autonomie des acteurs/partenaires et qui utilise des incitatifs plutôt que la contrainte pour l'atteinte de l'intérêt général. Les pratiques émergentes, qui en relèvent, visent à redéfinir les relations entre l'État et la société de même que les modalités de l'intervention publique. La nouvelle gouvernance cherche donc à dépasser à la fois les limites de la hiérarchie et celle du marché en faisant appel à une pluralité d'acteurs publics et privés, y compris ceux relevant de la société civile dont la mobilisation se fait à partir de la réciprocité et de la solidarité. Si le marché avait remplacé la hiérarchie dans les années 1980, il le serait à son tour par le développement des réseaux et du partenariat, depuis le début des années 1990.

Le premier défi de la gouvernance partagée n'est autre que l'identification et la reconnaissance des parties prenantes pertinentes. Ainsi, les entreprises privées et l'État ne sont plus des acteurs aussi bien délimités qu'auparavant: d'une part, les entreprises sont non seulement hétérogènes en matière de propriété, d'activité et de taille, mais inscrites dans des filières et des réseaux différenciés et aux frontières souvent floues; d'autre part, l'État assume une grande diversité de fonctions (régaliennne, de régulateur, de producteur et d'opérateur) et se déploie à divers niveaux (local, régional, national et international). Toutefois, la difficulté monte d'un cran avec les acteurs relevant d'une société civile de plus en plus pluraliste et fragmentée, « une société des identités » où les divers biens communs et systèmes de valeurs sont loin de converger (Beauchemin, 2004). Ainsi, font partie de la société civile les collectivités locales, les communautés culturelles, les ONG, les associations volontaires, les syndicats, les organismes à caractère public, les médias de communication, les groupes sociaux tels les femmes, les jeunes, les personnes âgées, les personnes handicapées, les groupes d'orientation sexuelle différenciés, les personnes assistées, etc. Enfin, même à l'échelle d'une organisation donnée, l'identification des parties prenantes ne va pas de soi surtout lorsqu'on tient compte non seulement des « parties prenantes contractuelles » plus faciles à identifier, mais aussi des « parties prenantes diffuses » dont le nombre peut varier d'une société à l'autre (Descolonges et Saincy, 2004, p. 41). En somme, l'identification des parties prenantes pour le développement social comme pour le développement économique demeure une question politique dont les réponses résultent souvent de revendications et de luttes pour la reconnaissance. Dès lors, la nouvelle gouvernance est difficilement fonctionnelle sans démocratie représentative et sans État de droit capable aussi bien de laisser émerger les nouvelles demandes sociales, qui s'expriment souvent à partir de revendications, que de définir les principaux repères pour une régulation d'ensemble et une gouvernance partagée (même si ces points de repère devront être définis dans le cadre d'une coproduction mettant à contribution les parties prenantes).

Le deuxième défi provient de la diversité des logiques et des mécanismes de coordination que représentent l'État, le marché et la société civile dans la nouvelle gouvernance. Ce ménage à trois ne va pas de soi puisque le marché, la hiérarchie et la société civile font appel à des mécanismes différents, soit les prix pour la coordination des activités marchandes, le respect des règles et la coercition pour les hiérarchies publiques et privées, des valeurs morales (l'engagement volontaire, la réciprocité et la solidarité) pour la société civile, ce qui suppose la traduction et la délibération pour dégager un projet commun qui ne peut être défini une fois pour toutes (Piore, 2001; Callon, Lascoumes et Barthe, 2001). De plus, chacun de ces mécanismes doit relever des défis qui lui sont propres: le marché doit prévenir la défection (*exit*), la hiérarchie doit s'assurer non seulement de la rationalité des règles, mais aussi de la légitimité de ceux qui les définissent (*voice*), et les organisations relevant de la société civile doivent maintenir la solidarité et la loyauté (*loyalty*) (Hirschman, 1970; Boulding, 1970). Par conséquent, la mobilisation d'une organisation relevant de la société civile, et plus largement l'engagement citoyen dans une activité économique ou de service, ne peut se faire sur la base ni du seul calcul propre au marché ni en réponse aux seules directives émanant de la hiérarchie, d'où un problème de gouvernance résultant, entre autres, du fait que les logiques d'action et les valeurs morales ne sont pas les mêmes. En raison de cette diversité de logiques et de valeurs, il n'est pas possible d'arriver à une coordination d'ensemble, sans un espace commun pour échanger les informations recueillies par chacun et pour procéder au dialogue, au débat, à la délibération, voire à la négociation entre les parties.

Le troisième défi est celui de la définition de l'intérêt général pour des projets devant être réalisés par une pluralité d'acteurs. En plus des deux conceptions de l'intérêt général comme somme des intérêts particuliers que réaliserait la main invisible du marché et comme «raison d'État» définie par des représentants légitimement élus avec l'aide d'experts (la main visible), les organisations et composantes de la société civile introduisent la notion d'intérêt collectif qui peut représenter l'intérêt général de périmètres plus restreints de solidarité (Monnier et Thiry, 1997a). Pas plus que l'agrégation des intérêts individuels, l'agrégation des intérêts collectifs ne produit l'intérêt général puisque certains intérêts collectifs sont parfois irréconciliables et qu'ils peuvent dériver vers un corporatisme étroit (p. ex. un syndicat militant pour conserver des emplois dans une usine de produits militaires que veut faire fermer un groupe écologique). Alors comment concilier les intérêts individuels, les intérêts collectifs et l'intérêt général? La seule voie éventuellement satisfaisante pour toutes les parties semble être celle de la démocratie délibérative qui permet d'aller au-delà de la seule démocratie directe (participation des parties prenantes immédiatement ou directement présentes dans l'activité) et de la démocratie sociale (concertation des grands partenaires sociaux) (Lévesque, 2004a et 2003b).

La démocratie délibérative est transversale aussi bien à la démocratie représentative qu'à la démocratie directe. En effet, la démocratie directe et l'extension de la participation n'assurent pas nécessairement un accroissement de la qualité cognitive et morale des compétences décisionnelles des parties prenantes et des personnes ainsi mobilisées (Offe et Preub, 1997, p. 226). Pour éviter que ces décisions soient le produit d'intérêts myopes ou particularistes, il est nécessaire de développer le désir de promouvoir le bien commun et de mettre en place des instances intermédiaires qui permettront la circulation de l'information, de dialogue, la délibération et le débat. Ainsi, « par la délibération et la lutte des opinions se construisent des consensus temporaires, des définitions du bien commun qui ne sont pas présents au départ dans la société et sont littéralement le produit du débat démocratique » (Thériault, 1996, p. 146 *sq.*). Dans cette perspective, la légitimité du bien commun ainsi atteint ne vient pas de la découverte d'un bien qui préexisterait, mais d'un processus de formation d'une volonté générale résultant de la délibération. Il va de soi qu'il n'est pas possible d'arriver à une « démocratie délibérative habilitante » (*empowered deliberative democracy*) sans un contexte institutionnel favorable, tels les principes de subsidiarité, la reconnaissance des parties prenantes et une décentralisation de certains pouvoirs avec les moyens correspondants (Fung et Wright, 2001).

Enfin, la nouvelle gouvernance doit également relever les défis de l'évaluation et de l'imputabilité, défis qui découlent des précédents. À partir du moment où il ne suffit plus de s'en remettre au seul bilan comptable (activités marchandes) et aux seules directives des pouvoirs publics, l'évaluation devient une question dont la réponse suppose un accord entre les parties et une validation des critères (Bouchard, Bourque et Lévesque, 2001). Cette conception de l'évaluation permet de repenser la question de l'imputabilité que soulève également la subsidiarité. En effet, qu'en est-il de l'imputabilité lorsque ce ne sont pas les élus, mais les parties prenantes qui sont engagées sur la base du partenariat ou encore de l'engagement citoyen ? Dans la mesure où l'État définit ouvertement les orientations générales et les grands objectifs, l'imputabilité peut s'appliquer à d'autres qu'aux élus, mais selon des modalités tenant compte de la nature de l'engagement (imputabilité administrative, contractuelle, corporative ou civique) et de la diversité des situations (multiplicité des comptes, des contextes, des responsabilités et des interfaces). Il faut donc penser et même imaginer des formes d'imputabilité adaptées à la participation d'une multiplicité de parties prenantes, soit des formes d'imputabilité multiples et souples misant sur la réflexivité, la délibération et la transparence. Dans cette visée, l'imputabilité joue un rôle à la fois éthique, soit de repères pour les partenaires, et épistémique, soit de connaissances nécessaires à l'action commune (Juillet, Paquet et Scala, 2001). Si une telle forme d'imputabilité se révèle en principe supérieure à d'autres, elle n'en constitue pas moins un défi de taille puisqu'elle oblige de sortir des sentiers battus.

### 3.2. Défis du partenariat institutionnalisé

Le partenariat ne saurait être confondu avec la sous-traitance, notamment par le fait que le partenaire participe non seulement à la définition du travail à réaliser, mais aussi à la recherche d'objectifs communs, dans une relation se situant dans la durée, une relation qui se veut symétrique ou tout au moins favorable à l'autonomie de chacun et à la réciprocité des avantages. De ce point de vue, le partenariat, comme certains *joint ventures*, offre les avantages d'une fusion (*merger*) sans les désavantages. Ainsi, les partenaires peuvent tirer profit de la mise en commun des ressources ou des actifs des autres sans perdre leur identité et le contrôle de leurs propres ressources. Dans le partenariat, «*voice*» est préféré à «*exit*» de sorte que la négociation et la confiance tendent à prévaloir sur le conflit et le soupçon (Neuville, 1997, p. 301). Ces derniers ne disparaissent pas pour autant, mais «chacun cherche à insérer son projet individuel dans un programme plus vaste et ainsi optimiser sa mise» de sorte que «selon les circonstances, chaque partenaire apporte une contribution, accepte un sacrifice, propose un compromis» (Dommergues, 1988, p. 22). Tout cela suppose des arrangements plus ou moins formels qui permettront non seulement la coopération, mais aussi la résolution des conflits.

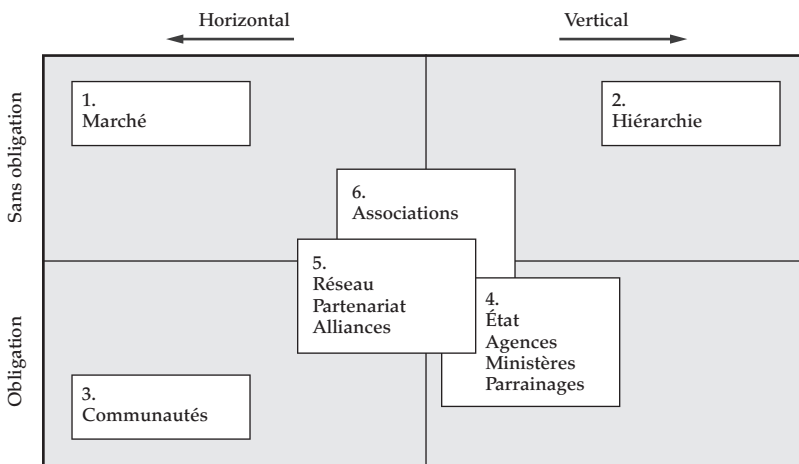
Comme le montre bien la figure 14.1, le partenariat est relativement complexe puisqu'il se situe à l'intersection de deux axes définissant les modalités de coordination, soit celui des relations horizontales (marché) et verticales (hiérarchie) et celui des échanges réalisés avec obligation (communauté) et sans obligation (marché). La concurrence n'est pas éliminée pour autant, mais elle fait en quelque sorte ménage avec des formes de coopération et d'engagement misant sur le long terme et sur la réciprocité, quitte à dépasser les engagements purement contractuels (Lévesque, 2001a). Le partenariat et le réseau, qui relèvent en partie du marché et en partie d'engagements, se distinguent l'un de l'autre dans la mesure où le premier, qui mise sur des ententes à long terme, est généralement plus institutionnalisé que le second. Enfin, l'engagement au cœur du partenariat est volontaire et plus limité que les obligations résultant de l'appartenance à une communauté (à travers des relations horizontales) et à l'État (à travers des relations verticales). En somme, «l'enjeu n'est pas de sélectionner un mécanisme indépendamment des autres, mais de les combiner selon la nature des objectifs poursuivis, les ressources et les caractéristiques des biens» (Hollingsworth et Boyer, 1997, p. 19).

Toutes les formes existantes d'organisations, soit publiques, associatives (et d'économie sociale) et même privées lucratives, peuvent produire et livrer des services d'intérêt général, mais elles ne sont pas toutes également appropriées et certaines d'entre elles exigent des conditions bien spécifiques pour y parvenir. Le marché est plus approprié pour les biens

privés et divisibles, mais généralement moins pour les biens publics que constituent l'éducation, la recherche fondamentale et les infrastructures, par exemple. De plus, si la privatisation et la dérégulation ont été réalisées assez facilement dans les services économiques d'intérêt général tels les aéroports, la situation est différente pour les services sociaux d'intérêt général tels l'éducation, les services sociaux et de santé. Pour ces derniers, la régulation et le financement étatiques en totalité ou en partie s'imposent comme allant de soi dans la plupart des pays développés (Adema et Ladaïque, 2005). Lorsqu'on y retrouve également des opérateurs privés et d'économie sociale, en plus des opérateurs publics, l'État a défini des mécanismes bien spécifiques pour que ces opérateurs répondent aux exigences de l'intérêt général, en créant par exemple les conditions pour un quasi-marché ou en favorisant l'émergence de partenaires compétents. En somme, dans les services d'intérêt général, l'État représente non seulement un mécanisme de coordination comme les autres, mais aussi une instance d'institutionnalisation qui sanctionne et régule les autres mécanismes de coordination, y compris le partenariat.

Figure 14.1.

### La diversité des mécanismes de coordination des activités



Source: Hollingsworth et Boyer (1997).

Il existe au moins trois thèses concernant l'interprétation des processus d'institutionnalisation de la participation, thèses qui conviennent également pour les partenariats institutionnalisés, notamment ceux incluant les initiatives de la société civile. La première thèse, qui manifeste beaucoup de scepticisme, insiste sur « les effets de légitimation des structures de pouvoir asymétrique » et « sur les collusions entre les élites et la cooptation



clientéliste qui le traverse, sur les distorsions que provoquent les inégalités sociales jusque dans les démarches participatives» (Bacqué *et al.*, 2006, p. 16). La seconde, qui se montre plutôt favorable, met de l'avant la dynamique positive de la participation «qui ferait émerger de nouveaux besoins, permettrait des transformations sociales positives et favoriserait au bout du compte un meilleur équilibre entre action publique étatique et action citoyenne» (Bacqué *et al.*, 2006, p. 16). La troisième, qui se veut intermédiaire aux deux précédentes, insiste sur l'ambivalence des processus qui doivent être pris au sérieux, mais qui ne donneraient souvent lieu qu'à des «aménagements à la marge» parce qu'évoluant dans des «cadres étriqués de structures politiques et administratives traditionnelles» (Bacqué *et al.*, 2006, p. 2).

Pour notre part, nous faisons l'hypothèse que les partenariats – tels qu'on peut les observer concrètement – peuvent s'approcher de l'un ou de l'autre de ces trois types. Dès lors, à moins d'adopter dès le départ une position normative, on ne saurait considérer *a priori* les partenariats comme des réussites ou des échecs. Il existe des conditions et des défis à relever pour qu'un projet mené en partenariat soit une réussite. La principale condition pour favoriser son succès, c'est l'existence d'un compromis social contribuant à l'émergence d'un État stratège ou partenarial. On devine facilement qu'un État minimal, qui encourage la privatisation et une gouvernance concurrentielle, ne favorise habituellement ni la coopération ni un partenariat équilibré, notamment lorsqu'il s'agit d'initiatives de la société civile ou encore l'économie sociale. De plus, même dans le cas d'un État stratège ouvert à la participation citoyenne, il existe d'autres conditions nécessaires et d'autres défis à relever, notamment pour les services sociaux d'intérêt général.

En effet, la prise en compte de l'intérêt général par une pluralité d'acteurs inscrits dans des relations partenariales représente un grand enjeu pour des services sociaux d'intérêt général. Les organisations publiques prennent en charge l'intérêt général sur la base de la mission que les élus leur assignent, mais elles réussissent moins bien lorsque les demandes sont hétérogènes (Enjolras, 2002b). De même, elles ont souvent des difficultés à révéler les nouveaux besoins qui émergent souvent à l'échelle locale. Par ailleurs, en raison de son mode de propriété et d'un contrôle démocratique par les membres, l'économie sociale réussit également à tenir compte des valeurs non monétaires, mais plus souvent dans le sens de l'intérêt collectif (celui de ses membres) que de l'intérêt général, bien que cela soit aussi possible, notamment dans le cas des associations orientées vers une tierce partie (Gui, 2000; Monnier et Thiry, 1997a). De plus, son enracinement dans les collectivités locales lui permet de révéler les nouvelles demandes et les nouveaux besoins sociaux, mais elle a besoin du soutien et de l'aide des pouvoirs publics puisque ses ressources sont forcément limitées. Enfin, la

grande flexibilité des opérateurs privés lucratifs est reconnue, mais compte tenu des échecs du marché dans ce domaine, la puissance publique doit prévoir des mécanismes institutionnels appropriés pour s'assurer de l'atteinte de l'intérêt général.

Selon le cadre institutionnel, les modalités de coordination entre les acteurs dans l'offre de services représentent des défis fortement contrastés. Dans la perspective néolibérale, la coordination devrait s'établir par la médiation de la concurrence ou de la mise en place d'un quasi-marché où les opérateurs répondront aux appels d'offres des pouvoirs publics ou encore en orientant le financement directement vers les demandeurs (*vouchers*), un opérateur privé ou d'économie sociale. Dans la perspective d'un État stratège ouvert à la participation citoyenne, le partenariat entre les pouvoirs publics, les entreprises d'économie sociale et même les entreprises privées représente une voie prometteuse, mais, dans les deux cas, seul un cadre institutionnel approprié facilitera le bon fonctionnement de la concurrence ou du partenariat. Autant la gouvernance concurrentielle dépend d'un État minimal pour s'élargir, autant la gouvernance partenariale suppose un État stratège ouvert à la participation citoyenne pour s'épanouir.

Dans les services sociaux d'intérêt général, le partenariat donnera toute sa mesure si les parties prenantes, au lieu d'être cantonnées exclusivement dans l'opérationnel, peuvent également participer à la définition des politiques et les programmes les concernant ou même les coconstruire, comme certaines l'ont déjà relevé (Mytelka et Smith, 2003; Laville, 2005b). Toutefois, de telles conditions semblent se présenter plus facilement pour des activités ou des services qui se situent à la marge des divers systèmes de services sociaux d'intérêt général, par exemple, l'éducation populaire, le logement social, l'insertion et l'employabilité, le développement économique communautaire, la formation professionnelle, la recherche scientifique. L'examen attentif de ces divers cas (à la marge du système en termes de ressources ou de sommes allouées) révèle qu'ils sont innovateurs et que leurs expérimentations les situent non pas à la marge, mais au cœur du nouveau paradigme en émergence (Lévesque, 2005c; Enjolras, 2008b; Lévesque et Thiry, 2008). À ce titre, ces expérimentations portées par des partenaires provenant du secteur public, du secteur de l'économie sociale et parfois du secteur privé fournissent des pistes qui pourraient éventuellement favoriser une transformation de l'ensemble des systèmes concernés.

En raison de la complexité que représente le partenariat institutionnalisé et des conditions institutionnelles nécessaires pour y arriver, tous les partenariats ne sont pas couronnés de succès. Dans bien des cas, il semble bien exister des écarts importants entre le discours et la pratique, même lorsque les conditions mentionnées précédemment sont apparemment

favorables. Certains partenariats prennent la forme du paternalisme ou du pater-nariat, ce sont de pseudo-partenariats (*phony partnership*) (Lamoureux, 1994; Bouchard, 1999), ce qui semble se produire fréquemment lorsque le poids économique ou politique d'un des partenaires est disproportionné par rapport à celui des autres, comme c'est le cas lorsque les institutions publiques et les grandes entreprises sont en partenariat avec des entreprises d'économie sociale. De même, lorsque les pouvoirs publics sont l'un des partenaires (et *a fortiori* si le partenariat a été initié par les élus), plusieurs ont observé alors des « partenariats contraints », des « partenariats minoritaires » ou encore des partenariats qui instrumentalisent la partie la plus faible en termes de pouvoirs et de ressources (Spear, 2008; Richez-Battesti, 2008; Petrella, 2008). Forts de la légitimité de leur mandat, les élus en profitent pour imposer leurs points de vue aux représentants de la société civile qu'ils considèrent comme peu représentatifs. Le même déséquilibre peut se produire dans des partenariats qui ont pour objectif de relever le défi de la concurrence, ce qui peut conduire à une dégénérescence du partenariat en sous-traitance. En somme, des partenariats égalitaires ou équilibrés représentent un grand défi qui peut être en partie relevé si la convention à l'origine du projet de partenariat contient des clauses pour rétablir l'équilibre en faveur du partenaire le plus faible et pour reconnaître les expertises et ressources réciproques. Ce faisant, « l'arithmétique du partenariat » pourrait devenir «  $1 + 1 = 3$  » (Dommergues, 1988, p. 16).

## Conclusion

De nouvelles formes de gouvernance et de partenariat sont apparues à la suite de la remise en cause du fordisme et du providentialisme et aux défaillances du couple État-marché pour relever les défis concernant aussi bien le développement social que le développement économique. L'ouverture des marchés et les possibilités d'intégration qu'offrent les nouvelles technologies de communication de même que la complexification des sociétés avancées à travers le pluralisme et la fragmentation sociale font en sorte que les gouvernances hiérarchiques, verticales et coercitives cèdent progressivement la place aux gouvernances misant sur l'horizontalité, l'incitation et la participation des parties prenantes. Comme la société civile forme désormais une sorte de ménage à trois avec l'État et le marché, il s'ensuit que les entités mobilisées pour les services d'intérêt général, notamment à travers le partenariat, posent la question d'une gouvernance partagée puisqu'elles obéissent à des logiques d'actions et des mécanismes de coordination très différents. Cette question est d'autant plus incontournable que, dans de nombreux domaines, le partenariat entre les organisations publiques et

l'économie sociale, sans oublier le secteur privé lucratif, s'impose également en raison des forces et faiblesses de chacune de ces entités, au regard de la complexité croissante des services sociaux d'intérêt général.

Dans cet article, nous avons insisté grandement sur les conditions institutionnelles pour que le partenariat et la gouvernance partagée puissent s'imposer, notamment quand l'économie sociale est partie prenante. Un État minimal tel que proposé par le néolibéralisme favorise une gouvernance plutôt concurrentielle que partagée et ne laisse que très peu d'espace pour un partenariat entre les organisations publiques et l'économie sociale, étant donné l'avantage qu'il attribue sans réserve à la concurrence et à l'entreprise privée. Par ailleurs, un État stratège ouvert à la participation citoyenne nous semble plus favorable pour la mise en place d'une gouvernance partagée et l'institutionnalisation de partenariats plus égalitaires, notamment dans les services d'intérêt général où les initiatives de la société civile peuvent être complémentaires à celles du secteur public. Comme une telle transformation de l'État ne semble avoir atteint son terme dans aucun pays et que le néolibéralisme constitue une vision prédominante, le partenariat institutionnalisé et la gouvernance partagée surgissent surtout dans des expérimentations, qui se situent le plus souvent à la périphérie des services sociaux d'intérêt général. En revanche, les innovations, qui y sont réalisées de même que les pistes expérimentées, fournissent à l'ensemble de ces services les inspirations les plus convaincantes pour des réformes différentes de celles mises de l'avant par le néolibéralisme. Dans la perspective de la diffusion d'un nouveau paradigme, leur influence dépasse manifestement les contours des expériences identifiées.

Enfin, même avec les meilleures conditions institutionnelles, une gouvernance partagée et un partenariat institutionnalisé ne sont jamais assurés de réussir. Des dérives vers de pseudo-partenariats, vers des partenariats contraints ou imposés sont toujours possibles d'autant plus qu'il existe également des conditions relevant de l'organisationnel pour qu'un partenariat puisse remplir ses promesses. Ainsi, un partenariat même institutionnalisé suppose constamment des investissements spécifiques, à commencer par ceux d'un fonctionnement qui s'approche de la démocratie participative et surtout de la démocratie délibérative. Ces conditions concernent, entre autres, une organisation respectueuse des expertises de chacun, des apprentissages pour la délibération, de la transparence et des mécanismes d'information nécessaires pour créer la confiance, des modalités souples d'évaluation et d'imputabilité, etc. En somme, le partenariat institutionnalisé et une gouvernance partagée ne vont pas de soi, même si, en principe, leur supériorité semble aller de soi, entre autres pour les services sociaux d'intérêt général.

# LA NOUVELLE VALEUR PUBLIQUE, UNE ALTERNATIVE À LA NOUVELLE GESTION PUBLIQUE<sup>1</sup> ?

**Benoît Lévesque**

La nouvelle gestion publique (*new public management*) a inspiré la plupart des réformes et des innovations dans l'administration publique au cours des trois dernières décennies (Osborne et Gaebler, 1993). Même si cette approche est de plus en plus remise en question et même amendée par ses principaux prometteurs, elle continue d'exercer une influence sur les réformes de l'administration publique et sur les innovations dans les services publics. Dans un premier temps, nous la caractériserons à grands traits tout en en faisant la critique. Dans un deuxième temps, nous présenterons une approche émergente de l'administration publique qui mise sur

---

1. Ce texte est paru dans la *Revue vie économique*, vol. 4, n° 2 (voir <<http://www.eve.coop/?r=17>>, consulté le 20 août 2013). Il reprend de manière plus synthétique les principaux éléments de: B. Lévesque (2013). « Social innovation in governance and public management systems: Toward a new paradigm? », dans F. Moulaert, D. MacCallum, A. Mehmood et A. Hamdouch (dir.), *The International Handbook on Social Innovation. Collective Action, Social Learning and Transdisciplinary Research*, Cheltenham et Northampton, Edward Elgar, p. 25-39.

une revalorisation de la valeur publique, la *public value theory* (Moore, 1995; Benington et Moore, 2011). En conclusion, nous nous interrogerons sur le potentiel de transformation de cette nouvelle approche de la gestion publique et des services publics.

## 1. La nouvelle gestion publique (*new public management*)

Le *new public management* (NPM) peut être considéré à la fois comme un ensemble d'idées nouvelles concernant le rôle du gouvernement et la modernisation de l'administration publique, et comme un ensemble de réformes et d'innovations dans le secteur et les services publics.

### 1.1. NPM, un ensemble relativement cohérent d'idées

Cette approche a donné lieu à diverses définitions inspirées par deux ensembles théoriques: la nouvelle économie institutionnelle (le *public choice*, le monétarisme et l'économie de l'offre) et un «managérialisme» formé d'un mélange de théories de la gestion, de psychologie de la motivation dans les affaires et de *pop mangement* (Hood, 1991). Ces deux ensembles partagent une même volonté d'introduire les modèles de l'entreprise privée et la concurrence dans le secteur public et de remettre en question les valeurs traditionnelles de l'administration publique au nom de l'efficacité, de la créativité et de la prise de risques. Si les deux grandes inspirations disciplinaires sont favorables aux innovations, il existe cependant des tensions entre elles. En effet, les économistes misent surtout sur la concurrence pour l'efficacité et sur les incitations financières pour le contrôle des managers, alors que les tenants du nouveau management sont plutôt favorables à l'autonomie des gestionnaires pour en faire des entrepreneurs innovateurs.

Inspiré par le modèle britannique, Christopher Hood (1991, p. 4-5) a été le premier à définir le NPM comme type idéal de la nouvelle gestion publique. De cette définition, nous retenons les éléments suivants:

- **des pratiques de management professionnel** dans le secteur public où les plus hauts gestionnaires jouissent d'un contrôle discrétionnaire et d'une grande liberté de gestion bien que soumis à des redditions de comptes conformément aux responsabilités qui leur ont été confiées par les élus (cela suppose une distinction claire entre le pilotage – *steering* – qu'assurent les élus politiques et la gestion – *rowing* – confiée aux hauts gestionnaires dans le cadre d'une délégation d'autorité);

- **des normes explicites et des mesures de la performance**, ce qui suppose une définition précise des cibles, des objectifs et des indicateurs de succès pour des évaluations quantitatives dans le cadre de la reddition de comptes (l'efficacité suppose une vue claire des objectifs);
- **l'accent sur le contrôle des résultats** (*output* et *outcome*) plutôt que sur les processus et le respect des règles : l'allocation des ressources et l'octroi de récompenses doivent être liés à la mesure de la performance;
- **l'orientation client et la préoccupation pour la qualité** tout en assurant une livraison de services publics plus semblable, adaptée, voire conviviale pour les usagers;
- **une désagrégation du secteur public** en unités opérationnelles facilement gérables, plus réduites et autonomes avec des budgets pour les produits et services à livrer, en vue d'une plus grande efficacité (ces unités peuvent être non seulement à l'intérieur du secteur public, mais aussi à l'extérieur – secteur privé et secteur sans but lucratif – selon divers arrangements : franchises, contrats, sous-traitance, etc.);
- **l'introduction d'une plus grande concurrence dans le secteur public**, soit entre les unités du secteur public, soit encore entre celles du secteur associatif et celles du secteur privé (mise en place d'appels d'offre, de contrats à long terme, etc.), la concurrence devant favoriser la réduction des coûts et une plus grande efficacité et efficacité;
- **l'introduction des méthodes et d'outils de gestion du privé** dans le secteur public pour plus de flexibilité et d'initiatives, notamment pour l'engagement et la rémunération du personnel, le passage d'une coordination hiérarchique à une coordination misant sur l'horizontalité;
- **l'accent sur la discipline et la parcimonie** dans l'utilisation des ressources, faire plus avec moins, résister aux demandes des syndicats, limiter les coûts en conformité avec ceux du privé pour un même service.

Cette définition, qui s'inspire de la trajectoire britannique, fournit des éléments qu'on retrouve dans plusieurs documents gouvernementaux de diverses sociétés, notamment dans les pays anglo-saxons. Les deux éléments les plus nouveaux, qui constituent un renversement de tendance, sont d'une part la séparation entre la fonction politique (*steering*) et la fonction opérationnelle (*rowing*), d'autre part, le modèle d'organisation « préconisant des administrations centrales réduites et des petites unités opérationnelles autonomes en charge des politiques publiques » (Bezes, 2009, p. 24). Les autres caractéristiques, tel l'accent sur les *outputs* et les résultats plutôt que sur les *inputs* et les processus ou encore sur les valeurs d'efficacité et d'efficacité plutôt que sur celles de l'universalisme et de

l'équité, existaient déjà dans le modèle antérieur, mais de manière marginale. Avec le NPM, ces divers éléments s'inscrivent au cœur d'une nouvelle vision de l'administration publique et des services publics.

Comme les idées à la base du NPM semblent s'être imposées dans tous les pays et sur tous les continents, on peut se demander comment cela a pu se produire aussi rapidement. Il faut d'abord reconnaître que le NPM est en harmonie avec le néolibéralisme et la libéralisation à la base de la mondialisation. Cependant si l'on s'en tient à la dynamique même de l'administration publique et des services publics, il faut identifier les coalitions et les alliances qui ont réuni à la fois des acteurs internes au gouvernement et des acteurs externes à ce dernier. À l'intérieur, on retrouve non seulement l'exécutif et le législatif de la sphère politique, mais aussi les très hauts fonctionnaires de la sphère administrative. Alors que ces derniers voyaient leur rôle réduit, les déficits des finances publiques, la réingénierie à laquelle les conviait le NPM leur offrait des défis qui sont apparus à plusieurs d'entre eux comme très stimulants, d'autant plus qu'ils avaient été formés à l'école du *public choice*. À l'extérieur de la sphère politique et de la sphère administrative, les idées du NPM sont portées par des firmes de comptables, des consultants en gestion, des intermédiaires financiers et les écoles de gestion ou d'administration publique. Enfin, le mouvement de réforme des gouvernements a été soutenu par la plupart des grandes institutions internationales telles que la Banque mondiale, le Fonds monétaire international, les Nations Unies (le Département des affaires économiques et sociales) et l'OCDE.

À l'échelle de la société, une partie de la classe moyenne s'est montrée sensible à l'amélioration des services et à une réduction des impôts, quitte à faire appel au marché pour y arriver. Pour des raisons différentes, d'autres citoyens engagés dans les nouveaux mouvements sociaux se sont également montrés favorables à des réformes susceptibles d'assurer une décentralisation des services publics et à une amélioration de leur qualité, d'autant plus que ces réformes laissaient entrevoir la participation des usagers (et donc une démocratisation). De même, les citoyens de certaines régions ont été favorables à l'idée d'une administration publique moins centralisée et plus proche des usagers. En somme, pour des raisons différentes, les limites de l'administration publique bureaucratique et centralisée se sont imposées à la fois à ceux favorables à la libéralisation de l'économie et à ceux qui étaient à la recherche d'une plus grande démocratisation des services publics. Sur ce dernier point de vue, plusieurs analyses ont montré que le providentialisme réalisait une exclusion des usagers dans la définition des services publics comparable à bien des égards à celle qu'on retrouvait dans le fordisme avec l'exclusion des travailleurs dans l'organisation du travail (Bélanger et Lévesque, 1991b).



## 1.2. NPM, un ensemble de réformes et d'innovations

Les réformes de l'État et la vague d'innovations en résultant se sont faites en deux temps, dans une direction moins favorable aux travailleurs et à l'extension de l'État-providence. Le premier, celui des années 1980, a été centré sur la libéralisation économique, la privatisation des sociétés d'État et la réduction des dépenses publiques, conformément aux visées du monétarisme et de l'économie de l'offre (Bezès, 2009, p. 23). Le second temps, celui des années 1990 et 2000, a été plutôt celui de la réforme administrative et de la modernisation de l'État pour rendre les services plus efficaces et plus responsables à l'égard des usagers, d'où un ensemble d'innovations touchant la livraison des services (Van de Walle et Hammerschmid, 2011, p. 3 et 6).

Il existe divers répertoires des innovations réalisées dans l'administration publique sous l'influence du NPM, comme ceux rapportés dans les nombreux dossiers soumis à des concours visant à récompenser les réussites de réformes, du point de vue des acteurs et des experts (Bernier, Hafsi et Deschamps, 2010). Il existe également des typologies mettant en lumière l'ampleur des innovations réalisées, soit les innovations incrémentales (p. ex. offrir un service à une clientèle plus large ou lui donner plus de choix pour un service existant), les innovations radicales (participation des usagers à l'élaboration d'une politique sociale) ou les innovations de transformation de l'administration publique (p. ex. création d'agences autonomes) (Mulgan et Albury, 2003). Ces innovations, aussi radicales puissent-elles avoir été, ne se situent pas nécessairement dans le sens du progrès social (tous en conviendront).

Pour notre part, nous trouvons utile de distinguer les innovations organisationnelles des innovations institutionnelles puisque cela permet de bien tenir compte des acteurs et des différents niveaux ou sphères où elles se produisent (Bélanger et Lévesque, 1991b). Ainsi, parmi les innovations organisationnelles dans les services publics, on retrouve les innovations concernant la flexibilité dans la gestion, les nouveaux modes d'organisation du travail, les modalités de recrutement des fonctionnaires et de promotion, les nouvelles modalités de responsabilisation, l'utilisation et le contrôle des budgets alloués, les nouveaux instruments concernant la gestion de la performance, les méthodes d'évaluation, les initiatives visant à donner plus de choix aux usagers, les chartes de citoyens ou d'usagers, les modalités de prestations de services. Parmi les innovations institutionnelles, nous pouvons regrouper entre autres tout ce qui relève du politique comme tel, soit la révision du champ des compétences de l'appareil d'État, le rôle réciproque des élus et des gestionnaires, les modalités de séparation entre le pilotage (*steering*) et l'exécution (*rowing*), la décentralisation ou délégation de services publics, la création d'entités administratives relativement autonomes telles que les agences, l'externalisation et la délégation de pouvoir, le partenariat et la privatisation (Bezès, 2009, p. 23-24).

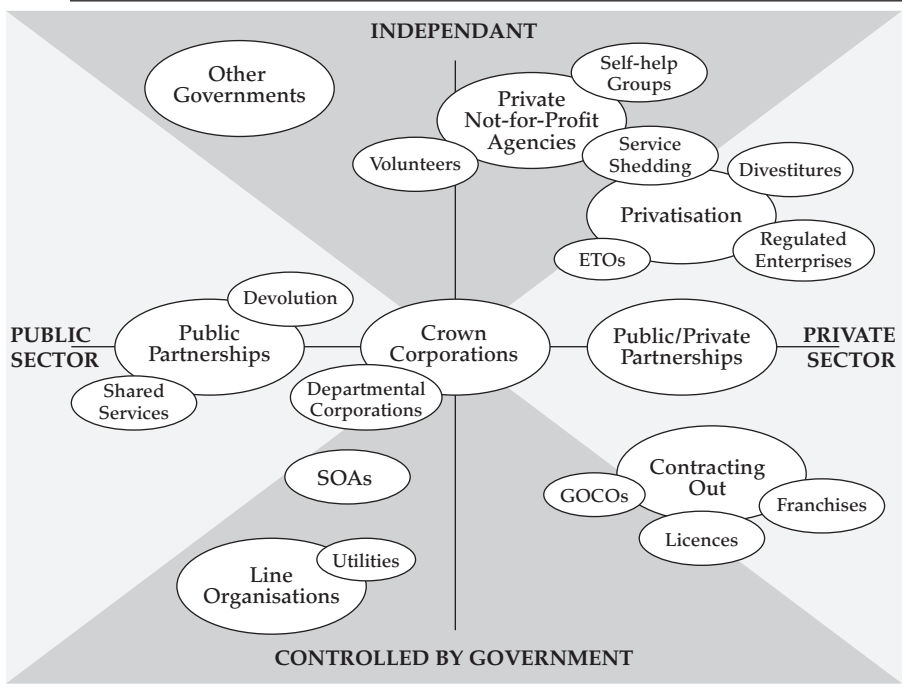
À défaut de ne pouvoir s'arrêter sur l'ensemble des innovations identifiées, deux catégories nous semblent très significatives, soit la création des agences autonomes relevant des innovations institutionnelles et les livraisons alternatives de service (*alternative delivery services*) relevant surtout des innovations organisationnelles. La création des agences répond à plusieurs objectifs, soit casser le bloc monolithique que représente la bureaucratie, assurer aux hauts gestionnaires plus d'autonomie en vue de favoriser l'innovation, créer des rapports plus étroits avec les usagers, améliorer l'efficacité des services et la reddition de comptes. Deux grands types d'agences ont été créés au Royaume-Uni (les *next steps agencies*), d'abord des *executive agencies*, situées à l'intérieur d'un ministère, et des agences de service séparées créées à partir d'une législation spécifique (*statutory service agencies*). Même si on retrouve des agences exécutives dans plusieurs pays, leur création fut la plus massive au Royaume-Uni puisque la réforme a touché 76 % de tous les fonctionnaires (*civil servants*) de ce pays (Borins, 2002, p. 9). En 1998, comme en 2002, le gouvernement travailliste renouvela son appui aux agences tout en apportant des modifications visant, entre autres, un meilleur contrôle politique (certains ont parlé de « de-agencification ») (Elston, 2011). En ce qui le concerne, le Canada a cessé en 1997 de créer de telles agences au profit d'agences séparées ou *statutory service agencies*. Ailleurs, comme en Australie, on retrouve plusieurs catégories d'agences, y compris une catégorie où les employés échappent aux règles régissant la fonction publique (Australian Government, 2011).

Comme la figure 15.1 le montre bien, la livraison des services peut être faite à partir de quatre grappes d'organismes relevant aussi bien du secteur public (comme c'est le cas des *Special Operating Agencies* – SOA – ou encore de la dévolution à d'autres paliers de gouvernement) que du secteur privé à travers des entités indépendantes (comme le sont les associations et les entreprises d'économie sociale, les entreprises reprises par les employés) et des organisations contrôlées par le gouvernement avec les licences, la sous-traitance (*contracting out*) et les *Government-Owned Contractors Operated* (GOCO). Les partenariats peuvent mettre en relation des organisations exclusivement publiques (agences publiques, par exemple) ou privées et publiques comme c'est le cas des partenariats publics-privés (PPP).

La diversité des institutions et des organismes créés principalement pour la livraison des services et la prise en charge de la chaîne de valeur dans leur production en liaison avec la mobilisation des parties prenantes (fournisseurs, usagers, communautés touchées) constitue une matrice d'innovation. Outre les innovations institutionnelles déjà mentionnées et les innovations organisationnelles autour de l'amélioration des services, la gouvernance apparaît au cœur de la livraison dite alternative des services

(Wilkins, 2011, p. 9) et, dans le meilleur des cas, elle se présente comme une gouvernance partagée (ce que la théorie de la valeur publique mettra entre autres de l'avant).

**Figure 15.1.**  
**Les diverses options de livraison de services**



Source: Wilkins (2011, p. 3).

## 2. Les limites du NPM et la théorie de la valeur publique comme alternative

Pour certains, l'approche du NPM relève du passé alors que d'autres n'hésitent pas à la déclarer morte (De Vries, 2010; Dunleavy *et al.*, 2006). Cependant, étant donné l'influence qu'elle a exercée, il nous semble important de bien en montrer les limites, surtout si l'on veut promouvoir une autre façon de renouveler l'administration publique et les services publics. Par la suite, nous examinerons la théorie de la valeur publique en liaison avec la gouvernance et les innovations collaboratives.

## 2.1. Limites des réformes et des innovations relevant du NPM

À défaut d'examiner les limites des diverses réformes et innovations relevant du NPM, nous nous arrêterons sur deux d'entre elles qui nous semblent avoir été les plus lourdes en termes de transformation, soit celles inspirées par la séparation de la fonction politique (*steering*) et de la fonction administrative (*rowing*) et celles visant la désintégration de la bureaucratie en faveur d'unités autonomes et spécialisées. Ces deux réformes, combinées avec les innovations qui y sont rattachées, ont donné lieu à une double fragmentation : verticale entre la sphère politique et la sphère administrative, et horizontale entre les diverses unités spécialisées relativement autonomes (Van de Walle et Hammerschmid, 2011, p. 11; Aucoin, 2002, p. 49). Ces fragmentations ont créé des problèmes sérieux de gouvernance qu'une coordination purement marchande ne pouvait qu'amplifier. D'une part, elles ont entraîné une perte de contrôle du politique vis-à-vis de la gestion stratégique des divers services posant ainsi des problèmes de régulation en raison entre autres de sa perte d'expertise. Ainsi, certains parlent d'État fantôme (*shadow State*) ou même d'État creux (*hollow State*) (Heinrich, Lynn et Milward, 2010; Greve, 2008; Milward et Provan, 2000). D'autre part, elles ont rendu plus difficile la coordination des unités spécialisées et autonomes pour des activités qui font appel à plusieurs politiques en même temps comme le réchauffement climatique, la pauvreté et l'exclusion sociale. La collaboration entre les divers ministères et services n'est d'ailleurs guère encouragée par les autres innovations que représentent les nouveaux systèmes de contrôle, l'évaluation et les incitatifs. À cela s'ajoutent d'autres conséquences négatives comme la duplication et le gaspillage.

Enfin, affirmer que l'administration publique doit établir une distinction tranchée entre le pilotage (dimension politique) et l'exécution (la gestion) risque d'induire en erreur et s'avère en fait erroné (Aucoin, 2002, p. 45). En effet, comment séparer complètement le **comment**, qui relève principalement de la gestion des organisations publiques, du **quoi**, défini dans le cadre de la délibération politique, si la prise en considération du **quoi** est indispensable pour l'évaluation de l'efficacité (Emery et Giauque, 2005, p. 95 et 100)? De plus, l'accent mis sur l'évaluation des résultats des services plutôt que sur les processus entraîne une « managérialisation » du politique, d'une part, et une politisation de l'administratif, d'autre part. Le fonctionnement des organisations publiques relève avant tout des responsables administratifs, mais en centrant leur évaluation sur les résultats et en fournissant le gros des informations dont disposeront les élus pour l'évaluation de l'efficacité de la politique, les dirigeants politiques en arrivent à revoir « l'orientation des politiques sur la base des détails opérationnels » (Emery et Giauque, 2005, p. 125). En l'absence d'indicateurs concernant les objectifs politiques, le pilotage est forcément handicapé d'autant plus que

la capacité politique du gouvernement a été réduite par l'externalisation des services (Aucoin, 2002, p. 44). Au lieu de contribuer à clarifier le rôle respectif du politique et de l'opérationnel, le NPM conduit ainsi à une confusion des rôles.

Pour toutes ces raisons et d'autres plus spécifiques à chacune des sociétés, on observe un début de renversement de tendance dans les pays qui ont été les premiers à s'engager dans le NPM, comme c'est le cas du Royaume-Uni et de la Nouvelle-Zélande. Avec le gouvernement Blair, les *next steps agencies* n'ont pas été abandonnées, mais elles ont été subordonnées clairement à leurs ministères (*Departments*), alors que certaines ont été fusionnées ou encore complètement intégrées au ministère dont elles relevaient (Pollitt, 2011, p. 12; Good et Carin, 2003, p. 17). De même, dans son rapport sur la Nouvelle-Zélande, Schick (1996) rappelle qu'un gouvernement démocratique doit être à la fois relié et séparé des organismes chargés de l'administration. Comme nous le verrons, d'autres approches que celles du NPM sont proposées pour de nouvelles formes de gouvernance et pour des innovations plus participatives.

## 2.2. À la recherche de solution de rechange au NPM

Devant les limites du NPM, plusieurs pays ont commencé à amender les réformes de modernisation s'en inspirant et à se tourner vers de nouvelles «avenues de pensée». Trois nouvelles avenues sont le plus souvent mentionnées: d'abord celle du nouvel État wéberien qui tente de revaloriser la légitimité de l'État en accordant plus d'attention à la valeur non économique et à la spécificité des problèmes sociaux; ensuite, les théories centrées sur les rapports entre l'État, le marché et la société civile (théories présentes entre autres dans les analyses de l'économie sociale et solidaire); enfin, la théorie de la gouvernance misant sur le pilotage à la fois vertical et horizontal dans une société dite de réseau (DeVries, 2010, p. 3). Ces théories se recourent à bien des égards comme on peut l'observer avec la théorie de la valeur publique qui laisse entrevoir une nouvelle gestion publique, la *new public value management* (Benington et Moore, 2011; Moore, 1995).

## 2.3. «Théorie» de la valeur publique

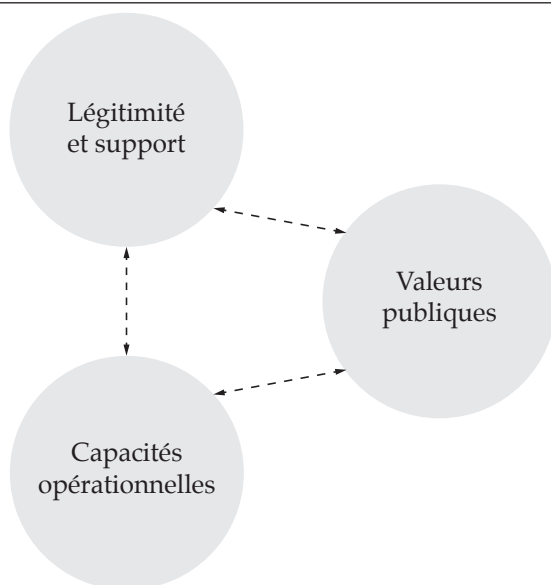
Le terme de théorie est sans doute trop fort pour désigner cette nouvelle avenue de pensée que constitue «la nouvelle valeur publique», bien qu'elle présente une approche susceptible de réunir la plupart des autres propositions. Mark H. Moore a été le principal promoteur de cette approche, à partir de ses recherches sur les gestionnaires des organisations publiques qu'il a réalisées à la Harvard Kennedy School of Government, recherches publiées en 1995 dans *Creating Public Value: Strategic Management in Government*. Bien

que se présentant comme une alternative au NPM, l'analyse demeure plus descriptive que théorique. L'ouvrage fournit cependant une vision nouvelle de la gestion et de la valeur publique expliquée à partir d'un triangle stratégique de la gestion des services publics. Certains chercheurs plutôt favorables au NPM reconnaissent que cette approche représente sa critique la plus élaborée et la plus sérieuse, mais qu'elle pose de grandes difficultés pour le modèle Westminster quant au rôle respectif des élus et des fonctionnaires (Rhodes et Wanna, 2011). Sur ce point, il faut souligner que des chercheurs britanniques se sont intéressés à l'approche de la nouvelle valeur publique. C'est le cas notamment de John Benington, professeur émérite à l'Institute of Governance and Public Management de la Warwick Business School, qui s'est associé à Mark H. Moore dans un ouvrage plus récent (Benington et Moore, 2011). De même, le BBC Trust a soutenu la publication d'un manifeste de la valeur publique écrit par Diane Coyle et Christopher Woolard (2010). Ces derniers examinent non seulement le cas des communications, mais aussi ceux des arts et des musées, de la santé et des gouvernements locaux. Il faut mentionner également les travaux réalisés par Coats et Passmore (2008) à The Work Foundation qui est rattachée à la Lancaster University.

Le triangle stratégique de la valeur publique, selon Benington et Moore (2011), s'appuie sur trois préoccupations qui doivent s'imposer aux dirigeants politiques et aux gestionnaires des services publics. En premier lieu, la **définition de la valeur publique**, soit concrètement la clarification des objectifs et des finalités des services qui doivent inclure la production de valeur non seulement pour les individus directement touchés, mais aussi pour les communautés concernées, ce qui suppose de faire le lien entre l'utilisateur et le citoyen et de faire appel à la délibération puisque la valeur publique est plurielle et qu'elle n'est jamais définie une fois pour toutes. Le gestionnaire public (*public servant*) joue un rôle important pour faire en sorte que cette préoccupation de la valeur publique soit effectivement prise en compte pour la production et la livraison des services publics. En deuxième lieu, la préoccupation pour la valeur publique ne peut se réaliser sans un **environnement autorisé et légitime** puisqu'il faut à la fois le support des autorités publiques et la construction d'une coalition des parties prenantes (usagers, communautés, secteur privé, secteur public, secteur associatif) aux intérêts diversifiés. En troisième lieu, la **capacité opérationnelle de construction** de biens et de services s'impose, ce qui renvoie à la faisabilité en matière de mobilisation des ressources opérationnelles (financières, personnelles, de compétences, technologiques) à l'intérieur et à l'extérieur des organisations nécessaires pour obtenir les résultats, y compris sur le plan de la valeur publique. À nouveau, la fonction publique joue un rôle important pour favoriser l'alignement de ces trois préoccupations dans la mise en œuvre des services publics.

Comme le laisse voir le triangle stratégique (figure 15.2), la nouvelle valeur publique est intimement liée à la mise en place d'une gouvernance collaborative en raison de l'importance des parties prenantes. De même, elle ne saurait s'imposer sans de nouvelles innovations sociales dans le domaine de l'administration publique et des services publics.

**Figure 15.2.**  
**Le triangle stratégique**



Source: Benington et Moore (2011, p. 5).

## 2.4. Gouvernance collaborative

Le NPM a laissé en héritage une multiplicité d'entités reliées plus ou moins étroitement à l'administration publique, y compris de nouvelles entités engagées dans la livraison des services publics. Sous cet angle, le modèle qui s'impose est désormais celui de la gouvernance intégrée ou collaborative (Paradeise *et al.*, 2007, p. 89; Bourque, 2008). À la suite du NPM, des initiatives de la société civile et des pressions du marché, l'État-providence est devenu un *welfare pluralism* ou un *welfare mix* où l'on retrouve une diversité d'acteurs relativement autonomes dans la livraison des services (Evers et Laville, 2004; Pestoff, 2009; Salamon, Sokolowski et Haddock, 2011). Selon des arrangements institutionnels relativement contrastés,

les gouvernements sont maintenant engagés dans des réseaux pour la réalisation d'activités relevant de l'intérêt général. D'où une diversité de nouvelles gouvernances comme en témoignent les appellations utilisées : gouvernance en réseau, gouvernance collaborative, gouvernance partagée, gouvernance intégrée, etc. Plusieurs de ces nouvelles gouvernances réaffirment le rôle de l'État pour plus de coopération et pour une meilleure coordination des activités (Van de Walle et Hammerschmid, 2011, p. 22).

À cet égard, l'approche de la nouvelle valeur publique présente un grand intérêt à la fois pour les praticiens et pour les universitaires (O'Flynn, 2007, p. 353). En réintroduisant la valeur publique et la délibération, cette approche rejoint les théories des économistes hétérodoxes qui ont montré, d'une part, que les préférences collectives ne sont pas données une fois pour toutes (Monnier et Thiry, 1997b) et, d'autre part, que les logiques d'action sont beaucoup plus diversifiées que la seule recherche de son intérêt, sans nier l'importance de cette dernière, y compris pour les fonctionnaires (Boltanski et Chiapello, 1999; Enjolras, 2008a). De plus, à la différence de la coordination hiérarchique et de la coordination par le marché, la coordination par les réseaux peut reposer à la fois sur l'horizontalité, comme dans le marché, et sur l'engagement, comme dans la coordination hiérarchique. Le réseau apparaît ainsi comme une forme de coordination spécifique, mais pour devenir un mode de gouvernance, il doit pouvoir « jouer un rôle de pilotage, de définition des orientations et d'influence sur le comportement ». Ce rôle ne pourra être pleinement assumé sans une identité *ad hoc* et une confiance mutuellement partagées (Parker, 2007, p. 4).

Les acteurs engagés dans les services publics dans le cadre d'une gouvernance collaborative ou partenariale peuvent non seulement participer à la coproduction d'un service (comme c'est le cas des parents engagés dans un comité d'école), mais aussi à la coélaboration ou coconstruction d'une politique publique à partir de la concertation avec les élus et les représentants de la haute administration publique (Jetté, 2008; Vaillancourt, 2009). De la part des gestionnaires et des administrateurs publics, cette forme de gouvernance suppose des apprentissages importants et des compétences de gestion de relations de long terme en raison de l'accent mis sur la délibération et la construction conjointe de la valeur publique (O'Flynn, 2007, p. 362). Il s'agit de défis dont l'importance ne saurait être sous-estimée. Comme l'affirment des promoteurs bien connus du NPM, l'approche de la valeur publique représente un « défi philosophique tel qu'on ne l'a pas vu depuis que les théories néolibérales et du "*public choice*" qui ont révolutionné la gestion publique dans les années 1980 » (Rhodes et Wanna, 2011, p. 417).



Le tableau 15.1 laisse voir comment le *public value management* (Moore, 1995) se distingue à la fois de l'approche traditionnelle (bureaucratie publique) et du NPM. Sur le plan des objectifs, l'approche de la valeur publique mise moins sur les règles pour atteindre l'intérêt général que sur la délibération et la prise en considération des processus. Dans cette perspective, la gouvernance est moins orientée exclusivement sur les résultats que sur les processus qui permettent de créer de la valeur publique. Par conséquent, les gestionnaires dans l'administration publique et dans les services publics sont appelés à jouer non seulement un rôle d'exécution, mais aussi de pilotage en liaison avec les mandats reçus, la conformité

**Tableau 15.1.**  
**Trois approches de la gestion publique**

	AP TRADITIONNELLE	NEW PUBLIC MANAGEMENT	PUBLIC VALUE MANAGEMENT
Objectifs principaux	Inputs politiques ; services gérés sous surveillance bureaucratique.	Assurer <b>le meilleur coût et l'intérêt</b> des consommateurs dans la gestion des inputs et des outputs (résultat).	<b>Créer de la valeur publique</b> qui permette de s'attaquer aux problèmes des citoyens : de la prestation de services au maintien du système.
Rôle des managers	Assurer le respect des règles et procédures appropriées.	Aider à définir et à atteindre les cibles convenues de performance.	Rôle actif dans le pilotage des réseaux de délibération et de maintien des capacités du système.
Définitions de l'intérêt public	Par <b>les politiciens ou les experts</b> , faible contribution du public.	<b>Agrégation des préférences individuelles</b> : réalisée par des politiciens (senior) et des gestionnaires à partir de preuves provenant des consommateurs.	Préférences individuelles et collectives produites à travers un <b>processus complexe d'interaction</b> qui implique la réflexion délibérative sur les inputs et les coûts d'opportunité ( <b>processus</b> ).
Ethos des services publics	Monopole du secteur et des organismes publics en la matière.	Sceptique quant à l'ethos du secteur public (inefficacité) ; <b>orientation-client</b> .	Aucun secteur a le monopole sur l'ethos de service ; relations à maintenir à travers <b>des valeurs partagées</b> .
Systèmes préférés de livraison des SP	Département hiérarchique ou profession autoréglée.	Secteur privé ou agence publique indépendante.	Des alternatives choisies de manière pragmatique et <b>approche réflexive pour les mécanismes d'intervention</b> .
Contribution à la démocratie	Offre la reddition de comptes par <b>le choix des leaders élus</b> .	Offre la <b>détermination des objectifs</b> : évaluations et laisser les gestionnaires établir les moyens.	Offre le dialogue : partie intégrante de tout ce qui est considéré, un <b>processus continu d'échange démocratique</b> est essentiel.

Source : Stoker (2006), notre traduction avec adaptation.

aux règles et l'atteinte des cibles prédéterminées ne sont pas négligées, mais soumises à la production de la valeur publique pour l'utilisateur et la collectivité, voire la société. De même, l'intérêt public ne saurait être défini exclusivement par des experts, ni résulter de la simple agrégation des intérêts individuels puisqu'il n'est jamais défini une fois pour toutes et que seule la délibération peut permettre de s'en approcher. *L'ethos* public renvoie ainsi au citoyen et pas seulement au contribuable, ni au seul client puisqu'il s'agit non seulement de répondre aux besoins des individus, mais aussi de leur communauté. Dans la mesure où la valeur publique est respectée, la livraison des services publics peut être assurée non seulement par des entités internes à l'appareil de l'État, mais aussi par des entités externes comme l'économie sociale et solidaire et même le secteur privé, mais dans tous les cas le marché ne peut être la gouvernance exclusive. Enfin, l'approche de la nouvelle valeur publique suppose que la démocratie représentative soit complétée par la démocratie participative et que la coordination fasse appel à une gouvernance collaborative ou partenariale (Côté et Lévesque, 2009). Cette approche ne saurait s'imposer sans une grande ouverture aux innovations sociales.

## 2.5. Innovations ouvertes et collaboratives

Dans la perspective du NPM, l'innovation est mise en œuvre et conduite par le gestionnaire-producteur. À cette fin, le NPM met de l'avant deux conditions: la première, le gestionnaire doit être suffisamment autonome pour devenir entrepreneur comme dans le privé; la seconde, l'organisation offrant des services doit être soumise à des pressions internes de l'évaluation-contrôle et à des pressions externes de la concurrence (Verhoest, Verschuere et Brouckaert, 2007, p. 470-471). Dans cette perspective, l'innovation semble bien relever de l'innovation fermée plutôt que de l'innovation ouverte (Chesbroug, 2003).

Dans l'approche de la nouvelle valeur publique, notamment avec la gouvernance collaborative, l'innovation fait appel aux usagers et autres parties prenantes et constitue de ce point de vue une innovation ouverte ou collaborative. Cette dernière peut être définie

comme orientée vers l'extérieur pour résoudre des problèmes dans le secteur public en mobilisant les ressources et la créativité des réseaux de citoyens et les réseaux des organisations privées et d'économie sociale afin d'amplifier ou d'améliorer la vitesse des innovations et ainsi l'ampleur et la qualité des résultats ou des solutions (Nambisan, 2008, p. 11; traduction libre).

Plus précisément, l'innovation dans la perspective de la valeur publique peut être spécifiée par: 1) des objectifs et des buts partagés qui renforcent le réseau tout en lui donnant une direction; 2) une vision du

monde et une conscience sociale partagées pour interpréter la dynamique de l'environnement externe d'une manière consistante; 3) la capacité de créer une connaissance sociale à travers les interactions et le dialogue parmi les membres du réseau; 4) une architecture de participation qui fournit les mécanismes de gouvernance pour la contribution des participants et une intégration qui permet que les bénéfices et les récompenses puissent retomber sur tous les membres (Nambisan, 2008, p. 6). Les innovations collaboratives sont sans doute mieux ajustées aux usagers et à leur communauté.

En somme, sans architecture de participation (gouvernance collaborative), les innovations sociales ne constituent pas nécessairement des améliorations tant du point de vue de l'organisation que des usagers. Comme on a pu le constater pour l'Angleterre, les innovations encouragées pour elles-mêmes dans un climat d'hyper-innovation peuvent être aussi dommageables que le manque d'innovation (Hartley, 2011, p. 173). Autrement dit, les innovations collaboratives et ouvertes arrimées à la gouvernance de réseau peuvent réduire les risques de diverses façons (Hartley, 2011, p. 181). En premier lieu, elles favorisent le partage d'information et de bonnes pratiques entre organisations contribuant à la réussite des expérimentations et à la réduction des échecs. En deuxième lieu, en centrant l'attention sur le processus et ses étapes de développement et en se préoccupant de la façon dont les services publics ont un impact aussi bien sur la sphère publique que sur ceux à qui ils sont offerts, les innovations collaboratives permettent non seulement de réduire les coûts, mais aussi de prévoir ce qui est faisable d'une étape à l'autre. En troisième lieu, elles sont bien adaptées à des services publics multidimensionnels qui ont plusieurs participants, soit des usagers, des citoyens, des gestionnaires et du personnel, des politiciens et leurs conseillers, les médias, les groupes d'intérêt et les lobbys. Enfin, dans la mesure où elles encouragent la délibération et même la coconstruction, les innovations collaboratives en liaison avec la gouvernance collaborative s'assurent non seulement d'un soutien plus large, mais aussi de meilleures conditions de réussite en raison des ressources tangibles et intangibles mobilisées, notamment pour la production des services relevant de l'État-providence (Von Hippel, 2005, p. 73).

## Conclusion

La vision mise de l'avant par le NPM représente une sorte de paradigme qui a donné une cohérence à un ensemble d'innovations dans l'administration publique et dans les services publics et qui en a favorisé la diffusion. Avec le temps, les réformes adoptées et les innovations qui se sont imposées

ont révélé leurs limites tant du point de vue de la gouvernance que de la perte relative de contrôle et d'expertise de l'État. Ainsi, de nouvelles avenues de pensée sont apparues à partir à la fois d'expérimentations et de retours réflexifs sur ces dernières. Même si aucune de ces nouvelles avenues de pensée n'est dominante pour le moment, elles inspirent déjà de nouvelles vagues d'innovation faisant appel à une revalorisation de la valeur publique, de la délibération et de la participation des usagers pour une gouvernance et des innovations collaboratives et ouvertes. Sous cet angle, l'approche de la nouvelle valeur publique peut être non seulement une source d'inspiration, mais aussi fournir de nouvelles pistes d'action pour ceux et celles qui sont engagés dans le développement d'une autre économie et d'une économie sociale et solidaire. Cela dit, il serait téméraire d'avancer que ces nouvelles avenues deviendront dominantes comme l'a été le NPM, cela supposerait des alliances conséquentes à la fois à l'intérieur comme à l'extérieur de l'État. Dans un contexte de crise, une nouvelle vision qui s'appuie sur des expérimentations réussies peut être un point de départ pour construire des coalitions et de nouvelles alliances.

Ainsi, même non prédominantes, les nouvelles avenues provoquent déjà des changements dans les services publics qui laissent entrevoir de nouveaux rapports entre l'État, le marché et la société civile (Lévesque, 2003c, 2005c). Bien que les trajectoires pour y arriver puissent être diverses, les transformations institutionnelles de l'administration publique peuvent se faire soit dans le sens d'une hybridation, où le nouveau et l'ancien se marient pour donner un *tertium quid*, soit par sédimentation, où le nouveau se superpose à l'ancien qui se maintient, réduisant ainsi son potentiel de transformation (Thelen, 2004). Nous serions tenté d'avancer que l'hybridation, où le nouveau et l'ancien donnent lieu à une administration publique renouvelée, pourrait prévaloir dans certaines sociétés alors que la sédimentation s'imposerait ailleurs, les deux processus pouvant être plus ou moins contrastés selon les pays. Nous ajouterions comme hypothèse que la reconfiguration du modèle québécois dans la perspective d'une continuité-rupture pourrait se faire sous la forme d'une hybridation (Klein *et al.*, 2013), à moins que la société québécoise ne devienne une société aussi polarisée que celle de nos voisins du Sud, les États-Unis.

Enfin, en dépit d'un certain mimétisme du NPM à l'égard du privé, il nous semble important de retenir que la trajectoire des innovations dans le secteur public révèle d'importantes spécificités. S'il existe une contrainte économique à l'innovation, le secteur public l'a subie souvent avec un certain décalage (p. ex. les déficits), mais surtout à partir d'autres contraintes qui relèvent de la sphère politique (p. ex. l'opinion publique). Ainsi, la diffusion des innovations dans les services publics n'est pas assurée principalement par le marché, mais par l'institutionnalisation, soit la reconnaissance par les pouvoirs publics et leur soutien à l'innovation.

Dans cette perspective également, les innovations radicales doivent être justifiées avant d'être adoptées, d'où le rôle sans doute plus déterminant qu'ailleurs d'un paradigme sociétal et d'un argumentaire leur donnant non seulement une direction, mais aussi une signification. De plus, si les innovations qui se diffusent dans le secteur privé sont considérées comme bonnes dans la mesure où elles dégagent des profits, il n'en est pas ainsi dans le secteur public où elles doivent en principe non seulement être profitables à l'organisation, mais aussi apporter des améliorations véritables et contribuer à la création de la valeur publique. Dans cette visée, l'administration publique ne peut pas procéder à des « destructions créatrices » comme si les conséquences négatives relevaient d'externalités qui ne la concernent pas, d'où l'importance de projets pilotes et d'innovations ouvertes, collaboratives et incrémentales. Les innovations de rupture sont possibles, mais elles doivent être précédées de débats à l'échelle de la société. Tout cela laisse entrevoir que les innovations dans l'administration publique et dans les services publics seraient beaucoup plus complexes du point de vue des processus et des finalités. Pour toutes ces raisons et d'autres, il nous semble que ceux qui ont fait de l'innovation un champ de spécialisation ne peuvent plus négliger le domaine de l'administration publique, surtout s'ils veulent contribuer à une théorie de l'innovation dont la validité s'étendrait au-delà du seul secteur privé.



# 16

## UN MONDE QUI SE DÉFAIT, UN MONDE À RECONSTRUIRE<sup>1</sup>

**Benoît Lévesque**

Les raisons d'être déprimé aujourd'hui sont nombreuses et sérieuses. Sans être exhaustif, mentionnons le fossé qui s'élargit entre les plus riches et les plus pauvres, y compris dans les pays de l'OCDE (OCDE, 2008), le réchauffement climatique et la dégradation de l'environnement combinée à l'épuisement des ressources naturelles, les politiques aveugles qui conduisent au désastre, sans oublier des pratiques politiques relevant d'une intégrité trop souvent douteuse, les réductions dans les services publics alors que la redistribution a été amendée en faveur des plus riches depuis trois décennies : réductions d'impôt, progressivité réduite, exemptions, avantages fiscaux et autres cadeaux fiscaux qui expliquent en partie la croissance de l'endettement public. À ces facteurs plus structurels, il faut ajouter la cupidité et l'arrogance d'une grande partie de l'élite financière, l'impuissance et souvent le silence des dirigeants politiques à l'égard des dérives financières, l'absence de vision des partis politiques dont les programmes ne suscitent guère d'enthousiasme, une société civile de plus en plus active et même imaginative, mais de plus en plus fragmentée et faiblement organisée.

---

1. Ce chapitre est la reprise d'un texte d'abord paru en 2011 dans la revue *L'action nationale* (vol. 101, n<sup>os</sup> 9-10, p. 157-184).

Comparativement à la déprime et au découragement, le mouvement des indignés à travers les « occupations », dans le sillage d'Occupy Wall Street, représente une réaction plus saine. En effet, la déprime conduit au découragement, au décrochage et souvent à l'indifférence, la pire des attitudes, alors que l'indignation constitue le premier pas d'un engagement civique. L'indignation ainsi partagée motive la résistance comme l'a très bien expliqué Stéphane Hessel (2010) dans un fascicule qui a connu une très large diffusion. De telles occupations sont des mini-espaces publics, sans doute très fragiles, où la parole circule très librement, parole portée par une conviction, celle de la nécessité de faire quelque chose pour un changement en profondeur. Même si de telles mobilisations « n'ont pas une pensée politique à leur disposition qui leur permette de les organiser et de les orienter » (Hessel et Morin, 2011, p. 7), elles mettent de l'avant des droits sociaux qui ont une forte légitimité au regard des intérêts des puissances de l'argent qui dominent maintenant le monde (Touraine, 2010, p. 106).

Pour nous inspirer davantage, nous ne disposons pas d'une grande théorie comparable à celle de Keynes (et de Beveridge) qui avait justifié sur le plan de l'économie politique l'arrimage du développement économique et du développement social comme réponse à la grande crise de 1929 et qui avait favorisé par le fait même l'adhésion des travailleurs (et même plus largement encore, celui d'autres acteurs sociaux) aux partis sociaux-démocrates. Les défis plus spécifiques à notre époque, notamment ceux de la mondialisation et du respect de la nature, suffisent à montrer que les solutions d'un passé même récent sont nettement insuffisantes. Toutefois, l'histoire nous enseigne que les grandes transformations ne se sont le plus souvent produites qu'à la suite de catastrophes ou encore d'une forte prise de conscience du caractère intolérable d'une situation donnée. À défaut d'une révolution que personne apparemment ne souhaite et qui ne semble pas souhaitable non plus, il faut s'en remettre à une transformation en profondeur qui, même si elle se déploie par étapes, doit avoir un commencement bien identifiable, pour marquer le départ. Cela suppose non seulement une large conscientisation des citoyens, mais aussi une alliance sociale qui propose un projet d'avenir, voire une utopie concrète et qui soit capable de mettre en œuvre rapidement des réalisations significatives pour solidifier sa base et convaincre les indécis. En somme, une transformation de cette ampleur ne peut faire l'économie du politique.

Dans cette perspective, notre contribution est plutôt modeste. Nous tenterons simplement de montrer, d'une part, qu'une grande transformation est indispensable, puisque nous sommes proches du point de rupture, et d'autre part, qu'elle n'est pas impensable, si l'on prend en considération la portée des réalisations existantes sans doute insuffisamment visibles. Dans un premier temps, nous caractériserons donc à grands traits la crise actuelle selon diverses dimensions révélant ainsi un monde qui se défait. Dans un



deuxième temps, nous montrerons qu'un Nouveau Monde est possible, comme le suggèrent aussi bien les nombreuses initiatives venant d'en bas, à l'échelle locale ou même nationale, que les réalisations venant d'en haut, notamment celles orientées vers une autre mondialisation.

## 1. Une crise multidimensionnelle : un monde qui se défait

La plupart des économistes hétérodoxes et des sociologues économiques s'entendent pour affirmer que la crise actuelle est financière, économique, sociale, politique et écologique et que toutes ces dimensions sont interdépendantes, emboîtées ou entremêlées. Autrement, cette crise multidimensionnelle ne saurait être résolue de manière durable sans la prise en charge de chacune de ces dimensions. Bien que le capital financier soit au cœur de la crise actuelle, son contrôle – par ailleurs indispensable pour éviter un désastre – ne saurait suffire pour s'orienter vers un développement soutenable. Ce dernier suppose aussi que la crise écologique et la crise sociale, qui « s'entremêlent et se codéterminent » (Laurent, 2011, p. 217), soient surmontées et que nous réalisions « un lent et coûteux réajustement des techniques, des localisations, des modes de vie, des systèmes de valeurs et de l'ordre géopolitique » (Boyer, 2011, p. 12). En somme, « la sortie de crise ne saurait être définie en termes purement économiques » puisqu'elle suppose « la construction d'un nouveau système d'acteurs » (Touraine, 2010, p. 137) et un contrat social qui permettrait la prise en charge des divers éléments à la base d'un modèle de développement durable.

Cela dit, il ne faut pas sous-estimer le rôle central du capital financier dans les déséquilibres économiques actuels, y compris pour l'endettement des ménages et des États. Ainsi, la mondialisation, notamment la délocalisation de la production des pays du Nord vers la Chine et d'autres pays du Sud, a été encouragée fortement par la recherche de rendements plus élevés. Cela entraînera des effets négatifs sur l'emploi et les salaires dans les pays du Nord, réduisant par le fait même la demande finale pour ces biens. Pour maintenir leur consommation, les ménages touchés négativement n'auront d'autres choix que de s'endetter, ce que favorisera le système financier avec l'appui des gouvernements qui décideront de réduire les ponctions fiscales pour soi-disant relancer l'emploi, ce qui aura pour effet d'endetter également les États. Cela s'est traduit aux États-Unis par la création d'une bulle immobilière et par la crise des *subprimes* (prêts à haut risque), alors qu'en Europe continentale, un filet social plus généreux et des dégrèvements fiscaux au profit des plus riches ont entraîné la crise de la dette souveraine. Cette montée de la finance et de la mondialisation

s'est faite avec l'accord et même le soutien des gouvernements qui ont adopté des réformes apparemment marginales, lorsque considérées une à une, mais significatives, lorsque considérées dans leur ensemble.

La crise actuelle est constituée non seulement d'une domination du capital financier sur la production, mais d'une séparation du monde financier et du monde de la production. Ainsi, avec la financiarisation des entreprises, la logique industrielle a été remplacée par la logique financière qui s'est orientée quasi exclusivement vers la valeur actionnariale. Ce faisant, l'entreprise est vue d'abord comme un portefeuille d'actifs, d'où son dépècement éventuel et sa délocalisation lorsque cela apparaît favorable aux actionnaires. Ceux qui avaient des liens plus forts avec l'entreprise, qu'il s'agisse des salariés et même des cadres, sont maintenant exclus et impuissants quant au devenir de cette dernière. Il en est ainsi des communautés dont la prospérité dépendait en grande partie de la présence de ces entreprises. La séparation de la finance de l'économie est d'autant plus lourde de conséquences que la première évolue dans le temps court, comme on peut l'observer à la Bourse, alors que la reconfiguration d'une économie nationale, par exemple, s'apprécie plutôt en termes de décennies.

Les pouvoirs publics sous la gouverne de partis de droite et même de gauche ont favorisé cette autonomisation de la finance en autorisant sa mobilité à l'échelle mondiale et sa libéralisation à l'échelle nationale. Maintenant, la finance est non seulement au cœur de l'économie qu'elle domine, mais aussi des gouvernements. Outre l'importance qu'elles accordent au lobbying, les élites financières et économiques sont aujourd'hui en lien direct avec les dirigeants politiques, les administrations publiques et académiques, tous supposément indépendants. Ainsi, les dirigeants politiques même les moins à droite, comme c'est le cas de Barak Obama, consultent en premier lieu les financiers pour leurs grandes décisions, supposant que ces derniers sont les mieux placés pour relancer la croissance et éventuellement l'emploi. Il n'est pas difficile de comprendre que les aides massives aux institutions financières sans grande contrepartie sociale peuvent trouver là leur explication, de même que l'introduction de projets de lois et de règlements qui leur sont favorables. Comme l'écrivent S. Blankenburg et J. G. Palma (2009, p. 537), «*the banks are inside the government*», d'où la résistance des gouvernements à procéder à des changements en profondeur. Pour François Chesnais, le tour de force le plus invraisemblable a été de transformer une grande partie des dettes des institutions financières en dettes des États que doivent maintenant rembourser les citoyens alors qu'une partie de leur épargne a disparu. Selon l'économiste français, un examen de la source de cette dette pourrait bien montrer qu'elle est en

grande partie illégitime (Chesnais, 2011, p. 23)<sup>2</sup>. En somme, aux États-Unis comme ailleurs, les intérêts de la société sont remplacés par ceux des financiers et des classes aisées « qui peuvent utiliser à leur profit les processus spéculatifs qui en dérivent » (Boyer, 2011, p. 215). Il est pertinent de rappeler ici que la spéculation est constituée principalement d'« opérations à la fois risquées, motivées par l'espoir d'une plus-value, et sèches, c'est-à-dire sans contrepartie directe dans la sphère réelle de l'économie » (Dominique Plihon, cité par Chesnais, 2011, p. 42 et *sq.*). Comment mieux expliquer que la finance (spéculative) et l'économie soient de plus en plus séparées ?

Depuis plus de deux décennies, les banques elles-mêmes se sont transformées en s'éloignant de l'intermédiation pour une finance de marché, renvoyant ainsi à des tiers les risques à travers la titrisation. Les innovations financières combinées aux nouvelles technologies de communication ont favorisé une hypertrophie de la finance. Ainsi, « une situation où les transactions afférentes au PIB mondial ne représentent que 1,6 % des transactions totales traduit un degré très élevé d'hypertrophie de la sphère financière par rapport à celle de l'économie réelle, là où la richesse est produite » (Chesnais, 2011, p. 45). Autres chiffres révélateurs de cette hypertrophie, les échanges mondiaux de marchandises et de services qui s'élèvent à 19 505 milliards de dollars représentent moins de 0,2 % des 1 015 000 milliards de dollars de transactions sur le marché des changes (Chesnais, 2011, p. 47). Lorsqu'on regarde les rendements escomptés et les rémunérations offertes aux dirigeants du monde de la finance, on se doit de conclure que les incitations à produire de la richesse sont pratiquement inexistantes pour ceux qui veulent s'enrichir. Laisse à lui-même sans véritable contrôle, le capital financier entraîne l'économie mondiale vers une catastrophe.

De plus, le modèle de croissance des pays qui en sont maintenant le moteur, tels les pays les plus importants d'Asie, d'Amérique latine et même d'Afrique, est lui-même non soutenable. En 2011, ces pays contribuent davantage à la croissance que les pays membres de l'OCDE, d'où un « grand basculement » réalisé en quelques décennies en faveur de quatre modèles de croissance extravertie (Severino et Ray, 2011, p. 38-63). D'abord, la Chine, qui est devenue l'atelier du monde (*cargo export*), s'est donné un modèle axé sur les exportations de biens dont les avantages reposent sur de bas salaires et de faibles contraintes environnementales, combinées à une politique de change agressive et à une collaboration étroite de l'État et du secteur privé, alors que le marché intérieur est à la fois réprimé et protégé. De même, l'Inde, devenue le bureau du monde (*soft workers*),

---

2. L'économiste considère comme légitimes les dettes à l'égard des épargnants et éventuellement illégitimes les dettes provenant d'activités spéculatives que doivent rembourser les contribuables.

exporte vers les pays du Nord des services dans le domaine de l'informatique, de l'ingénierie et de la comptabilité en misant sur l'avantage des bas salaires. Ce pays est passé d'une économie reposant largement sur l'agriculture à une économie de service sans avoir connu une industrialisation massive. Les deux autres modèles reposent également sur une croissance extravertie, il s'agit de pays du Sud qui exportent leur main-d'œuvre (*walkshop*), tels les Philippines, dont une grande partie des salaires obtenus au Nord sont transférés dans le pays d'origine, ce qui représente, pour les dix pays misant le plus sur ce modèle, 20 % de leur population en termes d'effectifs transférés et un apport de revenus correspondant plus ou moins à 10 % de leur PIB. Pour plusieurs de ces pays, l'exportation de la main-d'œuvre représente apparemment une stratégie de développement. Enfin, certains pays, tels les pays du golfe Persique avec le pétrole, connaissent une croissance extravertie fondée sur l'exportation de matières premières (*serial renters*). Souhaitons que le Plan Nord de Jean Charest ne contribue pas à inscrire le Québec dans ce modèle de croissance extravertie.

Dans un premier temps, la croissance extravertie de ces divers pays a pu être considérée comme avantageuse pour toutes les parties. Elle représentait un progrès au Sud alors que dans les pays du Nord « leurs multinationales pouvaient produire à bas coût, et leurs citoyens acheter des marchandises et des services à des prix défiant toute concurrence » (Severino et Ray, 2011, p. 62). Maintenant, elle apparaît de plus en plus fragile puisque la demande des pays du Nord repose sur un endettement de moins en moins soutenable et, dans certains cas, dépendant des pays du Sud. Pour ces pays, elle engendre des inégalités de plus en plus marquées de même qu'une dégradation de l'environnement, sans oublier l'épuisement des ressources naturelles. Si la création d'un marché interne dans les pays du Sud peut constituer une solution, il apparaît en même temps qu'une généralisation du mode de vie occidentale n'est pas soutenable en raison de l'empreinte écologique qui en résulterait. De plus, les pays du Nord n'auraient plus d'intérêt de poursuivre leur importation de biens et de services si les pays du Sud y intégraient les coûts environnementaux et ceux du travail décent, sans oublier ceux du transport en croissance. Entre-temps, « cette dissociation des consommateurs du Nord de produits manufacturiers avec les producteurs du Sud profite à une partie des salariés du Nord qui accroissent ainsi leur pouvoir d'achat, mais au détriment d'une grande partie de la classe ouvrière d'hier aujourd'hui sans travail et à faible pouvoir d'achat » (Severino et Bray, 2011, p. 63). En somme, le modèle de croissance se révèle à terme insoutenable aussi bien au Nord qu'au Sud.

Comme nous venons de l'entrevoir sans doute trop rapidement, la crise actuelle est constituée de trois grandes séparations : séparation entre l'économie et la société, séparation entre l'économie et la finance et séparation au sein même de la finance entre des activités financières d'intermédiation

et une finance spéculative. Ces trois séparations auxquelles il faut ajouter la non-prise en charge des coûts environnementaux entraînent une destruction du monde qui était le nôtre jusqu'ici. Comme l'explique Alain Touraine, la crise actuelle n'est pas simplement la crise du capitalisme, mais une crise de la société capitaliste qui pourrait conduire à la disparition des acteurs sociaux au cœur de cette société, des conflits traditionnels qui surgissaient le plus souvent dans la production et dans les interventions de l'État, notamment la culture qui permettait à l'État d'intervenir, poussé « par les victimes de la gestion économique imposée par les dirigeants capitalistes » (Touraine, 2010, p. 40), mais comme l'affirme le sociologue français, une société capitaliste n'a jamais été complètement dominée par le capitalisme. Il faudrait ajouter que la production de biens et de services, et donc l'économie (au moins substantive dans le sens de Polanyi), n'a jamais été complètement capitaliste puisqu'une partie de celle-ci priorisait le service aux membres, comme dans les coopératives et les mutuelles, une autre partie relevait d'une économie non marchande, ce qui était le cas principalement du secteur public, et une troisième partie pouvait être considérée non monétaire, en raison, par exemple, de la contribution du bénévolat dans les associations. Enfin, l'économie capitaliste elle-même s'est toujours appuyée sur des contributions provenant des États, des collectivités, des associations et plus largement de l'entraide qui reposent principalement sur le non-marchand et le non-monétaire. Nous tenterons maintenant de voir comment un monde a déjà commencé à se reconstruire, à partir de quelques indices sans doute modestes, mais qui devraient être suffisants pour laisser voir qu'« un autre monde est possible ».

## 2. Un monde à reconstruire, des raisons d'espérer

La crise actuelle n'entraîne pas nécessairement un au-delà progressiste. Elle révèle sans doute le cul-de-sac où nous mènent le productivisme et la croissance comme principale finalité sociale, mais, loin de fournir spontanément les moyens de s'en sortir, elle a entraîné une réduction des ressources collectives, elle a affaibli les acteurs sociaux et l'État lui-même et elle a appauvri la majorité de la population, à commencer par les plus faibles. En revanche, cette crise a été perçue par plusieurs comme une invitation pressante à réaliser une grande transformation voire une révolution, d'où l'importance de bien profiter de l'opportunité qu'elle représente. Pour ne pas prendre ses désirs pour des réalités, il nous semble nécessaire d'identifier les initiatives et les efforts déployés au cours des dernières années pour repenser notre mode de production et de consommation, notre façon de penser la politique et plus largement encore nos rapports au monde et à la nature. Dans cette perspective, nous examinerons, sans doute

trop rapidement, comment la reconstruction semble s'amorcer, d'abord à partir d'en haut, avec la mouvance altermondialiste, puis à partir d'en bas, entre autres avec la myriade d'expérimentations et d'initiatives allant dans le sens d'un développement plus durable et d'une économie plus ancrée dans le territoire et plus solidaire. Notre contribution demeure d'autant plus modeste et partielle que nous ne visons qu'à suggérer la poursuite d'une recherche et d'une réflexion dans cette direction.

## **2.1. Reconstruire par en haut : vers une autre mondialisation ?**

À bien des égards, la mondialisation représente à la fois le pire et le meilleur (Morin, 2010, p. 13). Le pire puisqu'elle a favorisé la domination de la finance sur l'économie et la société, l'augmentation des inégalités entre les plus pauvres et les plus riches, l'extraversion de la croissance, au moins dans les pays du Sud, et l'impuissance des États nationaux. Le meilleur puisqu'elle a également favorisé de nouvelles formes de coopération internationale, une conscience plus nette de l'unité solidaire de l'humanité et d'une communauté de destin sur cette planète, et l'émergence de nouveaux acteurs et de nouveaux espaces de débat public. Il apparaît maintenant plus clairement que de nombreuses questions ne peuvent trouver réponse qu'en prenant en considération à cette échelle des questions telles que celles concernant l'environnement, la dégradation de la biosphère, la gestion de certains biens mondiaux et la mise en place de normes sociales touchant le travail décent, sans oublier la régulation des conflits entre entités nationales. En somme, nous devons à la fois « démondialiser » en « reterritorisant » certaines activités économiques (comme nous le verrons dans les initiatives venant d'en bas) et « remondialiser » (comme nous tenterons de suggérer maintenant) à travers une autre mondialisation ouverte sur une solidarité élargie à l'ensemble de l'humanité et orientée vers un développement durable et des échanges plus équitables entre le Nord et le Sud. Même si les forces dominantes de la globalisation sont encore celles des grandes entreprises capitalistes et des instances internationales telles la Banque mondiale (BM) et le Fonds monétaire international (FMI), la mouvance altermondialiste issue de la société civile représente un contrepoids et, de plus en plus, une force de proposition.

Le mouvement tiers-mondiste de lutte contre l'endettement et les ajustements structurels constitue sans doute l'ancêtre de la mouvance altermondialiste. Cette dernière s'affirme dans les années 1990 par sa présence dans les grandes conférences de l'ONU, à commencer par le Sommet de la terre de Rio en 1992, et par l'opposition aux politiques proposées par les grandes institutions internationales, à commencer avec la rencontre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) à Seattle de 1999, un tournant

où la force de mobilisation citoyenne s'est imposée aux yeux du monde. Les thématiques mises de l'avant se sont alors élargies pour inclure l'environnement, la démocratisation des instances internationales, la lutte contre les inégalités, une autre mondialisation (passage de l'antimondialisation à l'altermondialisme) et un autre modèle de développement.

Les Forums sociaux mondiaux, qui ont débuté en 2001 à Porto Alegre et qui se poursuivent régulièrement depuis, mettent bien en lumière certaines spécificités de la mouvance altermondialiste comme acteur social engagé dans une autre mondialisation et un autre développement. Comme tel, le Forum social mondial constitue un espace ouvert pour ceux et celles qui remettent en question la mondialisation et le capitalisme, un espace ouvert qui refuse de s'enfermer dans des recommandations bien arrêtées (Wallerstein, 2005). On se situe donc principalement sur le terrain de la société civile et de débats qui demeurent politiques. Après plus d'une décennie, l'expérience des Forums montre clairement que cette mouvance ne constitue pas un mouvement social comme on l'entend généralement. Nous sommes plutôt en présence d'un ensemble hétéroclite où l'on retrouve des participants provenant de divers mouvements sociaux (nouveaux et anciens), soit des groupes écologiques, des groupes de femmes, des groupes de jeunes, des organisations relevant de l'économie solidaire, mais aussi des syndicats, des organisations paysannes, des organisations coopératives et de l'économie sociale. Cette diversité représente à la fois une richesse et une alliance large, comme plusieurs le souhaitent sans y croire, mais elle soulève manifestement d'importants défis tant sur le plan du fonctionnement démocratique que de la cohérence quant aux perspectives d'avenir<sup>3</sup>.

Les thématiques principales, qui intéressent la mouvance altermondialiste, circonscrivent un espace de débat public qui correspond à ce qu'on pourrait appeler un nouveau paradigme, une nouvelle vision concernant le modèle de développement, le rapport à la nature et à l'environnement, la démocratie, la lutte contre les inégalités, le rôle de la finance, la place de l'économie dans la société, etc. Comme plusieurs l'ont relevé, «ce qui a manqué jusqu'ici c'est d'avoir une vue d'ensemble de la nouvelle société qui se forme» (Touraine, 2010, p. 113) et du Nouveau Monde qui serait possible. À cet égard, les thématiques traitées par les Forums sociaux mondiaux sont suffisamment larges pour permettre la confrontation des points de vue nécessaire à un renouvellement de la pensée. Ce travail se fait également dans d'autres organisations relevant de la mouvance altermondialiste telle l'Association pour la taxation des transactions pour l'aide aux citoyens (ATTAC) qui a été créée en 1998 et qui est présente maintenant dans 38 pays. Bien que plus centrée sur les méfaits de la globalisation

---

3. Pour un aperçu des défis, voir Favreau, Fréchette et Lachapelle (2010).

financière, et ayant donné lieu à l'occasion à des controverses, cette association internationale tente maintenant d'établir des liens avec des expérimentations et des initiatives de la société civile relevant du développement durable et même de l'économie sociale et solidaire.

Parmi les débats qui ont cours au sein de l'altermondialisme, on peut relever ceux opposant la croissance et la décroissance, l'anticapitalisme et la transformation du capitalisme, le réformisme et la révolution (pour certains). Il n'est pas question de reprendre ici ces débats, sinon pour mentionner que des compromis s'élaborent parfois à partir d'une meilleure compréhension des enjeux, parfois en acceptant de demeurer dans le doute tout en s'engageant dans des directions dont la portée n'est pas manifeste à court terme. De même, l'opposition de la croissance et de la décroissance est en partie désamorcée lorsqu'on pose la question: «que doit-on faire croître et que fait-on décroître?» (Lipietz, 2009, p. 118). Ainsi la décroissance de ce qui est toxique et de ce qui exige davantage d'énergie fossile peut s'imposer au moins en principe (Gadrey, 2010). De même, la croissance pour les biens et services qui repose sur une haute qualité énergétique (HQE) et une haute qualité sociale (HQS) apparaît désirable comme c'est le cas du transport en commun et de l'aménagement plus humain des grandes villes. Plus largement, «corriger la croissance économique par une mesure du bien-être ou de la qualité de vie permettrait de sortir du faux dilemme croissance/décroissance en instituant d'autres évaluations du développement de la société» (Perret, 2008, p. 173).

Les débats qui mettent de l'avant l'anticapitalisme, la sortie du capitalisme ou son dépassement peuvent se rejoindre dans la perspective d'un mode de développement qui fasse du développement social et individuel sa priorité et de l'économie un moyen tout en considérant l'intégrité écologique comme incontournable. Il va de soi qu'une telle hiérarchisation ou conjugaison de l'économique, du social et de l'environnement est impossible sans un approfondissement et un élargissement de la démocratie. Quant à savoir si cette grande transformation peut se réaliser dans le cadre du capitalisme (sans doute transformé), on peut en douter, mais «la question doit demeurer ouverte» (Perret, 2008, p. 179). Comme Alain Lipietz (2009, p. 83) le propose, «il ne faut pas attendre d'avoir renversé le capitalisme pour entreprendre de sauver la planète» et, nous ajoutons, pour s'orienter vers un développement plus soutenable et plus équitable. Dans cette perspective, «la réduction des inégalités est absolument décisive pour que tous accèdent à des modes de vie soutenables et désirables» (Gadrey, 2010, p. 18). Comme on l'entrevoit, le débat et la référence à des pratiques conséquentes donnent à l'idée d'un autre modèle de développement une existence et une conviction de plus en plus partagée par ceux qui recherchent une alternative à la globalisation néolibérale. Cette vision plus ou moins intégrée constitue également la base d'une espérance.



Cette vision du développement remet en question la façon dont la croissance dans les divers États et dans les organismes internationaux est mesurée. En 1990, le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) a mis au point l'indice de développement humain (IDH) avec l'aide de deux économistes originaires des pays du Sud, l'économiste indien Amartya Sen et l'économiste pakistanais Mahbub ul Haq. Cet indice prend en considération l'espérance de vie, le niveau d'éducation et le niveau de vie. Un indice dérivé de l'IDH rend compte des disparités entre les hommes et les femmes (Gender-Related Development Index). En 2011, l'OCDE a proposé un indice du mieux vivre dont les indicateurs sont le logement, l'emploi, la santé, la satisfaction à l'égard de l'existence, la sécurité, le lien social, le bien-être, l'environnement (qualité de l'air dans les villes), l'équilibre famille-emploi, les revenus et la gouvernance<sup>4</sup>. Même si cet indice du mieux-vivre repose sur onze critères plutôt que trois avec l'IDH, ces derniers demeurent trop dépendants du PIB par habitant. Cependant, ce nouvel indice, comme celui du PNUD, a le mérite de contribuer au débat sur la mesure de la richesse et de montrer les limites du PIB pour en mesurer la croissance.

Dans la mesure où le paradigme d'un autre modèle de développement réussit à s'imposer au sein de la société civile et à l'échelle du monde, une autre façon de concevoir la richesse et sa mesure s'imposera. Il sera également plus facile de voir comment être plus équitable non seulement entre le Nord et le Sud, mais aussi au sein de chacune des sociétés nationales. La reconstruction d'une autre économie suppose aussi un autre imaginaire, ce qui ne saurait s'imposer sans une nouvelle compréhension des rapports entre l'économie, la société et la nature. Sur ce point, il faudrait poursuivre la recherche et la réflexion pour voir comment les très nombreuses ONG et leurs regroupements évoluant à l'échelle internationale contribuent non seulement à l'approfondissement et à la diffusion de cette compréhension, mais également à des pratiques et des réalisations conséquentes. De même, dans la plupart des grandes organisations internationales, il existe aussi des « niches » tels le programme LEED (Local Economic and Employment Development) de l'OCDE et le Programme des Nations Unies pour l'environnement (PNUE) où des chercheurs, des acteurs et des hommes politiques non seulement mènent de telles réflexions, mais aussi soutiennent à l'occasion des initiatives de la société civile et l'élaboration de politiques qui vont dans le sens d'un autre modèle de développement. Il y a là non seulement des brèches dans le système, qui peuvent s'élargir en période de crise, mais aussi des motifs d'espérance qui viennent d'en haut et parfois de là où l'on ne s'y attend pas.

---

4. Pour plus de détails sur l'indice, voir le site suivant: <<http://www.oecdbetterlifeindex.org/>>, consulté le 19 août 2013.

## 2.2. Reconstruire par en bas : l'exemple de l'économie sociale et solidaire

À l'occasion de la crise financière, Joseph Stiglitz (2009, p. 356) relevait qu'on n'accorde pas suffisamment d'attention à cette autre économie que représentent les entreprises relevant de l'économie sociale et de l'économie publique. Ces entreprises évoluent parfois dans le cadre du marché, mais elles ne s'en remettent pas à la soi-disant autorégulation des marchés ni à la recherche irraisonnée du rendement maximal puisqu'elles ne sont pas administrées par des actionnaires et que leur finalité est le service à leurs membres. En même temps, ces entreprises non capitalistes sont généralement reconnues pour la qualité de leurs services et pour leur résilience devant les grandes turbulences que représentent les grandes crises. Autrement dit, elles ne sont pas des entreprises capitalistes pour lesquelles le pouvoir est confié aux seuls actionnaires et la recherche du profit maximal, la principale préoccupation. L'économiste américain, Prix Nobel, qui a été entre autres l'un des conseillers économiques du président Clinton et vice-président sénior et économiste-chef à la Banque mondiale, concluait que ce qui fonctionne le mieux aux États-Unis, c'est ce que nous appelons l'économie sociale, soit des coopératives et des organisations sans but lucratif que l'on retrouve par exemple dans l'éducation et le logement social. En conséquence, il ajoutait que nous devrions accorder plus d'attention à cette autre économie.

Un autre américain, Lester M. Salamon (2010), qui a mené de nombreuses études sur les associations sans but lucratif et le travail bénévole aux États-Unis et dans le monde, a bien montré leur poids en termes d'emplois et d'activités économiques. La part de l'emploi de ces associations est de 5,6 % de la main-d'œuvre pour les 42 pays qu'il a étudiés, mais elle atteint 15,9 % en Hollande, 12,3 % au Canada, 11 % au Royaume-Uni, 9,6 % en Suède, 9,2 % aux États-Unis et 8 % au Japon. Leur poids économique est toutefois un peu moins important, soit de 7,3 % pour le Canada (6 % si l'on exclut le travail bénévole). Les revenus de ces associations proviennent à 50 % de revenus générés par leur activité, à 36 % du gouvernement et à 14 % de la philanthropie.

Ces associations se retrouvent dans un très grand nombre d'activités relevant pour la plupart de l'intérêt général, soit dans les hôpitaux, les universités, les organisations professionnelles, les centres de soins, les services de garde, les organisations de développement communautaire, les cliniques médicales, les groupes environnementaux, les agences de conseil aux familles, les groupes d'entraide, les associations sportives, les groupes religieux, les centres de formation professionnelle, les organisations de défense de droits, les associations communautaires, l'aide alimentaire, les centres d'accueil pour les sans domicile fixe, etc. Enfin, dans une

autre étude, Lester M. Salamon (Salamon, Sokolowski et Haddock, 2011) a montré l'importance du seul bénévolat dont le nombre de travailleurs représente à l'échelle du monde environ un milliard de personnes, qui, si on les réunissait dans un pays, se classerait second après la Chine en termes de population (données de 2005) et constituerait la septième économie du monde avec un PIB de 1 348 milliards de dollars.

En ce qui concerne le Québec, les associations ont connu une croissance considérable, passant de 5 302 en 1956 à 23 330 en 1976 (Levasseur, 1990, p. 156) pour atteindre 57 070<sup>5</sup> en 2011. En 2003, les associations sans but lucratif représentaient 29 % de celles existant au Canada. En excluant les hôpitaux, les universités et les collèges qui font plutôt partie du secteur public, les associations sans but lucratif avaient des revenus atteignant 17 milliards de dollars, des effectifs de salariés s'élevant à 324 000 et un effectif de bénévoles de 4,4 millions (Imagine Canada, 2004). Les revenus de ces associations proviennent à 49 % du gouvernement, à 36 % de revenus générés et à 15 % de dons et d'autres sources. Les chiffres concernant les coopératives et les mutuelles sont plus facilement disponibles, mais sont néanmoins indispensables pour rendre compte de l'importance de l'économie sociale et solidaire au Québec. À l'exception de certaines coopératives évoluant dans le secteur des services d'intérêt général, les revenus des coopératives proviennent principalement de la vente de biens et de services. En 2008, on comptait 3 300 coopératives et 39 mutuelles pour un chiffre d'affaires de 22 milliards de dollars (dont 9 milliards dans le non-financier) avec des effectifs salariés de 88 000 (dont 45 000 dans le non-financier), sans oublier 22 000 dirigeants bénévoles (Noreau, 2011).

L'économie sociale et solidaire à travers ses diverses composantes que sont les coopératives, les mutuelles, les associations, les fonds de travailleurs et certaines fondations (dont Centraide) réussit dans divers domaines à faire le lien entre l'économie et la société en donnant la priorité à la finalité de services et en s'appuyant pour ce faire sur une gouvernance démocratique où le pouvoir n'est pas donné aux actionnaires. De même, dans le cas où il y a distribution de surplus pour les coopératives, ceux-ci sont distribués à la réserve (fonds propre), à la communauté et aux membres. Les décisions concernant le surplus et les orientations stratégiques ne peuvent faire l'économie d'un fonctionnement démocratique qu'assure un statut juridique bien connu. C'est sans doute ce qui manque aux entreprises capitalistes qui s'engagent dans la responsabilité sociale. Bien que cette dernière suppose également la participation des parties prenantes à

---

5. Ce chiffre représente le nombre d'associations personnifiées selon le Registraire des entreprises de Revenu Québec. Voir le site Registraire des entreprises (REQ) pour connaître les conditions d'immatriculation en vigueur : <[http://www.registreentreprises.gouv.qc.ca/fr/a\\_propos/registre/obligation\\_immat.aspx](http://www.registreentreprises.gouv.qc.ca/fr/a_propos/registre/obligation_immat.aspx)>, consulté le 19 août 2013.

l'opération de triple reddition de comptes (économique, social et environnemental), aucune loi ne les oblige à une telle opération, à l'exception des entreprises publiques qui doivent le faire en vertu d'une loi les concernant.

L'économie sociale au Québec est constituée non seulement d'entreprises, mais de divers regroupements sectoriels, régionaux et nationaux qui tissent ainsi une sorte de toile relativement serrée. Au départ, ces entreprises se diffusent le plus souvent à partir de l'essaimage selon le modèle de la talle de fraises. Chacune entité conserve généralement son ancrage local et son autonomie, mais elle est reliée aux autres dans un même secteur ou dans un même territoire pour former une sorte de mouvement. Dans cette perspective, la participation des bénévoles comme dirigeants favorise la mise en place de mini-espaces publics. Lorsqu'une entreprise se donne une finalité sociale (une finalité autre que le profit maximal), elle doit donner un contenu précis à cette finalité. Comme cette dernière peut signifier aussi bien la création d'emplois que celle de services à la communauté, il faut la préciser et au besoin en débattre. D'où la nécessité d'instances de décision démocratique pour y arriver. Enfin, l'économie sociale a émergé le plus souvent par grappes dans des contextes historiques et sociaux bien définis.

Ainsi, les grandes crises du capitalisme depuis le milieu du XIX<sup>e</sup> siècle ont presque toujours donné lieu à un nouveau cycle d'économie sociale et solidaire (voir le chapitre 8 du présent ouvrage). À cet égard, la crise actuelle présente des aspects relativement spécifiques, soit son caractère multidimensionnel (comme nous l'avons montré dans la première partie), mais également le fait qu'elle résulte de crises contemporaines qui n'ont pas été complètement résolues, la crise culturelle de la fin des années 1960, la crise économique des années 1980 et 1990. Le premier cycle, celui des années 1960, répond à la crise des valeurs du travail, de la production et de la consommation de masse. Les innovations font alors appel à l'auto-gestion et à la démocratisation des rapports de travail et de consommation où prédominent les aspirations et des projets dits alternatifs. Ces innovations sociales sont portées par de nouveaux mouvements sociaux qui commencent à être diversifiés (culturels, antinucléaires, féministes, écologiques, etc.) même si le mouvement ouvrier est alors prédominant. Beaucoup des expérimentations de cette époque, qui misaient sur le volontarisme et le communautarisme, ont été incapables de relever les défis de l'institutionnalisation et du marché. Certaines se sont maintenues jusqu'à aujourd'hui passant bien souvent d'une vision de société alternative à celle d'entreprise alternative. Ce qu'il convient de retenir, c'est que plusieurs valeurs postmatérialistes alors mises de l'avant (épanouissement des individus, convivialité, autonomie, créativité, qualité de vie) demeurent encore actuelles, d'autant plus que les changements escomptés ne se sont pas produits en raison justement de la crise économique qui s'impose par la suite.

La crise des années 1980 et 1990 a été celle de la crise non pas du travail, mais de l'emploi et de l'État-providence qui sera de plus en plus incapable de répondre aux nouvelles demandes sociales pour des raisons entre autres financières. Les expérimentations et les initiatives qui surgissent alors cherchent d'abord à répondre à des besoins selon un certain pragmatisme et une valorisation de l'entrepreneuriat collectif, mais elles sont également portées par des aspirations de démocratie participative de la part non seulement des travailleurs, mais de plus en plus des usagers, notamment dans les services aux personnes, d'où un compromis avec l'État pour une institutionnalisation. Parmi les filières d'activités les plus importantes, relevons celles du développement local (gouvernance participative, fonds de développement, centres de service, guichet unique), de l'insertion et de la formation professionnelle, des services de proximité (services de garde, aide domestique), de la finance solidaire, avec des fonds dédiés à l'économie sociale, et de la finance responsable, avec des fonds orientés vers la création d'emploi et d'entreprise, notamment les fonds de travailleurs et leurs filiales. C'est d'ailleurs au cours de cette période que l'économie sociale sera reconnue avec la création du Chantier de l'économie sociale en 1996 et la revitalisation du Conseil québécois de la coopération (CCQ) qui deviendra par la suite le Conseil québécois de la coopération et de la mutualité (CQCM).

Aujourd'hui, ce cycle a atteint sa maturité, soit une certaine pérennité et une irréversibilité. Il continue d'être important d'autant plus que certains réseaux comme celui des services de garde avec les CPE et celui de l'aide à domicile ne sont pas encore complètement terminés. Enfin, ce qui est le plus déterminant pour l'avenir a sans doute été la mise en place d'un système québécois d'innovation sociale qui fournit à ces entreprises non seulement du financement, mais aussi des services plus adaptés sous l'angle de la formation de la main-d'œuvre, des services aux entreprises et de la recherche en partenariat avec les universités, par exemple. À cela s'ajoute des regroupements régionaux concernant aussi bien l'économie sociale, à travers des pôles régionaux en liaison avec les Chantiers d'économie sociale, que des coopératives, avec les coopératives régionales de développement en liaison avec le CQCM, sans oublier la revitalisation des milieux ruraux, avec Solidarité rurale et ses agents de développement rural, et enfin l'ouverture des communautés autochtones à l'économie sociale (les coopératives étaient fortement présentes chez les Inuits depuis longtemps).

Depuis 2000, et surtout avec la crise actuelle, un nouveau cycle semble en voie d'émergence, cycle comprenant deux grands volets: un premier qui tente de répondre aux urgences et un second qui essaie de contribuer plus directement à l'importante transformation qu'exigent les grands défis identifiés précédemment. Pour répondre aux urgences, relevons des initiatives devant les besoins élémentaires non satisfaits (p. ex. logement

et alimentation), le besoin de reconversion professionnelle et économique, l'endettement des ménages, les activités et les territoires orphelins négligés par la finance parce qu'insuffisamment rentables. Pour la transition vers une grande transformation, relevons la production de services basés sur la proximité et l'immatérialité, tels que la culture et le loisir, les services liés à des droits sociaux (santé, éducation, mobilité, justice, etc.), les transports (notamment dans les milieux ruraux), la finance solidaire et socialement responsable, le commerce équitable, l'économie immatérielle reposant sur les compétences et le savoir, les *commons* naturels (eau et air) et artificiels (patrimoine, culture), les productions artisanales et du terroir, les énergies renouvelables, et plus largement une croissance fondée sur la qualité et la faible consommation d'énergie, y compris celles provenant des sources renouvelables.

Ce nouveau cycle d'innovation sociale au sein de l'économie sociale, que l'on peut observer sur l'ensemble du territoire du Québec, existe également dans des petites entreprises artisanales soucieuses de qualité et en lien direct avec leurs clientèles, dans des domaines de plus en plus nombreux tels les microbrasseries, les chocolateries artisanales, les boulangeries et les pâtisseries de quartiers, la production des fromages fins et la restauration, notamment celle soucieuse d'une alimentation plus saine. Plus largement, mentionnons certaines entreprises qui se sont engagées sérieusement dans des démarches de responsabilités sociales et qui s'ouvrent aux parties prenantes pour leur audit selon la triple reddition de comptes (sociale, économique et environnementale). En somme, si la crise actuelle, avec notamment la financiarisation, entraîne une séparation de l'économie et de la société, nous avons ici de nombreux exemples où les passerelles entre l'économie et la société ont été posées à partir justement de ce qui relève d'une démocratisation de l'économie, un domaine où l'économie sociale a été jusqu'ici plus systématique que toutes les autres formes d'entreprises. Si ces initiatives plus récentes de même que celles plus anciennes participent à la reconstruction de l'économie à partir d'en bas et à un ancrage dans le territoire, elles apparaissent par ailleurs de plus en plus en phase avec un modèle de développement susceptible de répondre aux grands défis que soulève la crise actuelle et également en convergence avec les grandes thématiques soulevées dans les Forums sociaux mondiaux, ce qui expliquerait d'ailleurs leur rencontre.

## Conclusion

La crise actuelle laisse bien voir comment la croissance tirée par la finance qui a marqué les deux dernières décennies nous a conduits à un cul-de-sac, voire au bord de la catastrophe. Il est paradoxal que cette même finance

arrive encore aujourd'hui à dominer les pouvoirs publics et à mettre en tutelle quelques États européens comme elle l'avait fait à l'époque des ajustements structurels pour des pays du Sud en difficulté. Pourtant, cette même crise a révélé clairement que la mondialisation n'entraînait pas nécessairement la convergence des trajectoires nationales selon le modèle néolibéral anglo-saxon. La diversité des trajectoires nationales apparaît plus clairement avec les réponses nationales relativement contrastées à la crise, ce qui ne facilite pas une concertation pourtant nécessaire entre ces États. Cette crise a également conduit à un déclassement du modèle anglo-saxon dont les États-Unis et le Royaume-Uni représentaient le meilleur accomplissement. Cependant, même affaibli, l'échelon des gouvernements nationaux apparaît maintenant incontournable puisque c'est à cette échelle que s'expriment principalement les demandes et les luttes sociales, c'est à cette échelle également que les biens publics nécessaires au développement d'une société et de son économie sont reconnus, favorisés et préservés. Comme l'écrit Robert Boyer (2011, p. 213), « c'est dans ce contexte qu'il faut interpréter les stratégies du retour à l'État-nation, espace sur lequel peut être mieux assurée la légitimité politique. La tâche des gouvernements sera alors de réduire l'écart entre espaces économiques et politiques ».

Par ailleurs, la déprime qui atteint de plus en plus de citoyens de même que l'indignation manifestée à l'égard de la globalisation financière proviennent en grande partie de l'impuissance des pouvoirs publics, notamment l'incapacité des partis politiques de gauche à se donner un programme politique qui permettrait d'entrevoir comment une transformation du modèle de développement pourrait s'opérer. N'est-ce pas ce qui explique que ce sont vers les chefs les plus populistes, y compris au sein de la gauche, et vers les partis conservateurs à tendance néolibérale que se tournent les citoyens lorsqu'ils se présentent aux urnes? On conviendra qu'un parti politique même de masse ne peut pas à lui seul redéfinir un nouveau paradigme, une nouvelle vision du développement qui permettrait peut-être de faire de la politique autrement. La libéralisation et la globalisation financière ont détruit les instruments qui permettaient aux États de réguler l'économie et d'harmoniser le développement économique et social comme le faisait la social-démocratie dans le passé. Il n'existe plus de grande théorie ni de coffre à outils prêts à être utilisés. Un paradigme sociétal se construit à une autre échelle qui est celle des mouvements sociaux et plus largement de la société civile sans doute en interaction étroite avec l'État.

Dans cette perspective, nous avons centré notre attention sur la mouvance altermondialiste, qui représente une sorte de contrepoids au discours dominant, et sur l'économie sociale et solidaire, qui a connu un renouvellement significatif depuis plus de deux décennies. Cela dit, il

s'agit de deux ensembles plus ou moins hétéroclites dont le poids économique et politique ne se compare pas à ceux qui ont l'oreille des plus hauts dirigeants politiques à l'échelle des pays et du monde. Toutefois, ces mouvements expriment bien les défis paradoxaux du développement d'aujourd'hui, soit ceux de mondialiser et de « démondialiser », d'assurer à la fois la croissance et la décroissance dans la perspective d'un développement durable où l'économie devient un moyen pour le développement social et individuel et où l'intégrité écologique est posée comme incontournable. Ce modèle de développement suppose également de nouvelles solidarités entre le Nord et le Sud et entre les générations présentes et à venir. Il suppose aussi une démocratisation de l'économie puisque ce développement soulève plusieurs défis dont celui du rapport de l'économie et du social pour être équitable, celui du rapport de l'économie et de l'environnement pour être viable et celui du social et de l'environnement pour être vivable. La résolution de ces défis suppose la participation des parties prenantes à l'entreprise, y compris la communauté environnante. Il suppose également des politiques publiques correspondantes.

En somme, alors que la grande finance tente par tous les moyens de contourner les pouvoirs publics et l'expression de la démocratie, les expériences que nous avons examinées trop rapidement font l'hypothèse inverse, soit celle d'affirmer le rôle incontournable de l'État dans la régulation et la nécessité d'investir dans l'expression démocratique. Si ces seuls paramètres sont insuffisants pour renouveler les programmes des partis politiques, ils présentent un premier cadrage qui pourrait permettre de penser une social-démocratie renouvelée reposant sur une diversité de mouvements sociaux avec une grande ouverture sur la société civile, une social-démocratie soucieuse d'harmoniser non seulement le développement social et le développement économique, mais aussi de faire de l'intégrité écologique un objectif incontournable et donc de remettre en question la croissance tout en donnant la priorité à l'emploi (ce qui n'est pas contradictoire puisque la qualité est intensive en emploi). Cette vision, qui commence à prendre forme quant à notre avenir collectif, et les efforts tentés pour reconstruire à partir d'en haut et à partir d'en bas ne fournissent-ils pas quelques raisons d'espérer un avenir meilleur, à commencer par l'ici et le maintenant ?





# ÉPILOGUE

**Jean-Marc Fontan et Juan-Luis Klein**

Ce livre a voulu dégager les marches de la conceptualisation scientifique de l'innovation sociale au Québec à travers des textes écrits par Benoît Lévesque seul ou avec ses principaux collaborateurs. Ces textes nous donnent à voir les étapes d'un cycle d'innovations sociales. Les expérimentations sociales mises en œuvre dans les années 1960 et 1970 dans le sillon de la Révolution tranquille au sein de la société civile, tant dans les quartiers des principales villes que du monde rural, ont participé à la construction de réponses à la crise des années 1980, réponses qui, formulées par les mouvements sociaux, diffusées et adaptées par diverses organisations, ont percolé dans l'environnement institutionnel contribuant ainsi à la mise en œuvre d'un système d'innovation sociale. Ce cycle semble cependant être arrivé à terme dans les années 2000. Plusieurs réactions et phénomènes en témoignent. À titre indicatif, le mouvement étudiant du printemps 2012, les larges consensus concernant l'arrêt de l'exploitation irréfléchie des ressources naturelles, les actions de la pauvreté et l'exclusion, l'adhésion de nombreuses organisations au mouvement altermondialiste, autant que la collusion entre le politique et le monde des affaires, les réorientations des instances publiques à la faveur d'intérêts privés, l'amplification de la précarité de l'emploi, signalent la nécessité de relancer un nouveau cycle dans la perspective d'un modèle axé davantage sur la solidarité et l'équité. Le dernier chapitre du présent livre, intitulé «Un monde qui se défait, un monde à reconstruire», fait état de ce plafonnement du cycle

d'innovation, mais aussi des ouvertures potentielles s'offrant à lui, à travers l'identification des composantes d'un processus de « déconstruction » et de « reconstruction sociétale » actuellement à l'œuvre.

Ce travail de conceptualisation de l'innovation sociale, et sa mise en pratique en collaboration avec des acteurs sociaux, a façonné une communauté de chercheurs, ceux rattachés au CRISES. La contribution de ces chercheurs à la réflexion sur l'innovation sociale, réflexion touchant plusieurs secteurs de la dynamique sociale à partir d'un point de vue québécois, a permis le développement d'une école de pensée distincte par l'importance qu'elle accorde à l'innovation sociale dans les processus de transformation socioéconomique et sociopolitique prenant place aux échelles locale, régionale, nationale et internationale. Cette contribution a pris forme à travers une position épistémologique et une stratégie relationnelle basées sur l'interrelation entre des chercheurs du monde académique et des organisations clés de la société civile, dont ceux de l'économie sociale, de l'action communautaire, du monde de la coopération et du syndicalisme, interrelation qui éclaire de façon spécifique plusieurs facettes du modèle québécois, notamment en ce qui concerne la coconstruction de politiques publiques, les transformations prenant place dans le secteur de la production, les expériences de développement territorial et les nouvelles formes organisationnelles expérimentées dans les entreprises collectives.

Sur le plan épistémologique, cet engagement avec des acteurs de terrain a constitué un apport important et une marque de distinction par rapport à la recherche académique classique. Les collaborations et le processus de coconstruction de nouvelles connaissances ont permis d'aller plus loin dans la production d'une analyse critique afin d'identifier des éléments clés pour sortir du marasme dans lequel nous plonge la dérive civilisationnelle capitaliste de la modernité avancée.

Les textes présentés dans ce livre montrent l'importance d'être en avance sur la capacité adaptative et expansionniste du modèle civilisationnel dominant. S'il est une leçon qui se dégage des travaux présentés, elle relève de la nécessité d'œuvrer de façon telle que les innovations porteuses de changement qualitatif puissent faire en sorte que les sorties de crise soient moins un moment propice à la recomposition et à la revitalisation de l'hégémonie en place que l'occasion d'emprunter des sentiers culturels et institutionnels alternatifs par rapport à cette hégémonie. Bref, nous devons travailler pour que ces innovations puissent nous rapprocher – et non nous éloigner – de ce modèle plus solidaire et équitable auquel nous aspirons. Cette reconstruction peut certes emprunter la voie de l'ajustement. C'est ce que donne à penser l'analyse des grappes d'innovation que les chercheurs du CRISES ont pu observer, étudier et caractériser au fil

des trente dernières années. Si subversivité il y avait dans ces innovations sociales, elle a peiné à s'instituer, dirait Benoît Lévesque. Lorsqu'elle l'a fait, c'est au prix d'une perte du mordant que ces innovations représentaient.

En indiquant qu'il importe de travailler à reconstruire le monde, Benoît Lévesque énonce clairement le besoin de penser et d'instituer un nouveau cadrage sociétal: une nouvelle *épistémè*, dirait Foucault. Quels seraient alors les ingrédients de cette nouvelle *épistémè*, pouvons-nous nous demander? Certes, le plus important tiendrait à l'importance de faire consensus autour de cette urgence. Concrètement, générer un consensus nous amènerait à «penser et à faire autrement la science». Il s'agirait de «donner – redonner» à cette dernière une dimension éthique et politique qui prendrait des teintes à la fois objective et subjective. Il faudrait aussi penser la science comme un lieu démocratique de coconstruction de savoirs. En faire un espace commun d'interprétation du monde et une scène pour susciter des débats autour de questions et d'enjeux à utilité et portée sociales. Il s'agit donc, pour le monde universitaire, d'accepter d'agir sur l'agir, par la coconstruction critique de nouvelles connaissances.

Un deuxième élément tiendrait au besoin de refonder les prémices théoriques de l'analyse de l'innovation sociale et son inscription dans la transformation sociale. Une théorie forte sur le processus d'institutionnalisation permettrait d'éclairer les mécanismes qui jouent en faveur ou en défaveur des innovations mises de l'avant par des acteurs ou des groupes sociaux. Dès lors, une théorie sur la transformation sociétale est nécessaire. Cela permettrait de voir la portée réelle d'une innovation. Ceci nous permettrait de mieux comprendre pourquoi une innovation sociale percole ou pas le cadre institutionnel ainsi que ses effets positifs et négatifs, à court et à long terme, au sein des secteurs où elle prend place, sur d'autres secteurs ou sur l'ensemble de la société.

Refonder les prémices théoriques nous demandera collectivement de prendre toute la mesure de la dimension structurelle du fonctionnement des sociétés. Sur ce point, les travaux de Thorstein Veblen (1857-1929) peuvent être une source d'inspiration. Ils reposent sur l'intuition qu'il est approprié de combiner les dimensions psychologique, culturelle, structurelle et critique pour penser, suivre et interpréter de façon novatrice et pertinente l'évolution historique des sociétés humaines.

Aux dimensions susmentionnées, il importe d'ajouter la dimension éthique. Reconstruire pour faire pire n'est pas l'objectif visé par l'appel de Benoît Lévesque à «reconstruire le monde» dans le dernier chapitre de cet ouvrage. Au contraire, il s'agit de reconstruire pour mettre de côté les grands maux de l'ordre civilisationnel actuel.

Dans les écrits critiques sur le développement actuel des sociétés humaines, les grands maux qui caractérisent cet ordre civilisationnel prennent différentes formes. Il y est question de lutter contre la pauvreté et l'exclusion ou encore d'éradiquer la persistance historique des grandes inégalités sociales. Il y est mentionné la dimension relationnelle discriminante symbolisée par des rapports sociaux, des rapports à autrui, qui sont construits sur des modalités dégradantes de différenciation sociale: le racisme, le sexisme, l'homophobie... Il y est rappelé l'utilisation de formes colonisatrices de pouvoir afin d'aliéner, de discriminer, de diminuer des personnes, des pensées, des comportements, des organisations, des territoires et même des institutions. Il y est enfin soulevé l'importance de nouer un rapport équitable avec la nature.

La dimension éthique, visant l'éveil de l'humanité à une nouvelle grandeur, serait à concevoir autour d'un ensemble d'éléments tels: la reconnaissance de la valeur écologique, l'adoption d'une morale de la solidarité, le respect de l'altérité différenciée, l'adoption d'une facture organisationnelle démocratique et la préséance du local sur les autres échelles territoriales comme espace premier d'exercice de la gouvernance. En d'autres mots, il s'agit d'entrer dans la capacité de se gouverner et non d'être gouverné; de se «subsistancier» et non de travailler pour un autrui généralisé par et dans le corps d'une société privatisée; de coopérer et non de se concurrencer.

L'édification d'une nouvelle matrice sociétale sera facilitée par la plasticité qui caractérise la technologie organisationnelle que constitue «la culture humaine» (en tant que vecteur d'organisation des communautés humaines). La culture, comme totalité des composantes sises au sein de communautés en relation avec leurs environnements humains et naturels, représente un médium facilitant pour libérer les imaginaires passés, présents et futurs. Il s'agit de le faire autour de propositions subversives et novatrices en vue de penser de nouveaux sentiers de développement.

Dans cette perspective, le texte de Benoît Lévesque qui clôt le présent ouvrage nous invite à effectuer un saut qualitatif. Ce dernier porterait moins sur les éléments théoriques à mobiliser et plus sur le type de futur à anticiper.

- Quel type de société désirons-nous?
- Quels sacrifices sommes-nous prêts à faire pour nous doter collectivement des conditions nécessaires au développement d'un vivre et d'un être ensemble qui soit écologique, solidaire, respectueux des différences et moralement acceptable?

Bien qu'essentielles, et en apparence évidentes, les réponses à ces questions ne sont pas faciles. La page n'est pas écrite d'avance, mais elle n'est pas complètement blanche pour autant. Une écriture transparait en filigrane, celle construite par l'Histoire qui regorge de propositions, celles des bons et des mauvais choix, des bonnes ou des mauvaises décisions comme autant de balises potentielles pour la voie à construire. À cette Histoire à prendre en compte, il importe d'ajouter les novations à venir qui seront à tester au fil de leur formulation. Le paradoxe du filtre social est à prendre en considération. Prenons l'exemple des solutions énergétiques à portée écologique. La critique actuelle sur le pullulement des parcs éoliens et la pollution patrimoniale qu'ils engendrent n'était pas à l'ordre du jour des *think tanks* environnementalistes de la fin des années 1980! Nous ne pensions pas aux effets non attendus de ces nouvelles technologies. Penser l'avenir nous demandera d'être plus attentifs à ces effets.

Pour concrétiser cette «futurité», il importera plus que jamais de mobiliser non seulement les savoirs expérientiels, professionnels et scientifiques, mais aussi les producteurs de ces savoirs eux-mêmes.

Penser de nouvelles formes organisationnelles et institutionnelles est un enjeu incontournable. Au même titre que le sera l'identification du contenu éthique du sociétal anticipé. Touraine utilisait l'idée du négociable/non-négociable pour aborder cette question, donc d'un plancher et d'un plafond en deçà et au-delà desquels nous ne pourrions nous aventurer. À cette idée de négociabilité, nous ajoutons la nécessité de tenir compte des contradictions inhérentes à certains choix sociaux. Il est difficile de vouloir aller sur la Lune sans cannibaliser les ressources naturelles de la Terre. Il est impossible d'être inclusif lorsqu'on nie le droit au travail pour tous. Penser en matière de contradictions à dénouer représente une autre façon de nous doter collectivement de garde-fous afin d'éviter ou de pressentir les dérapages sociétaux.

De l'appel lancé par Benoît Lévesque et des quelques idées avancées dans cet épilogue, il se dégage un programme de recherche-intervention qui suppose que nous nous considérions comme des chercheurs-acteurs. Certes, il s'agit d'un statut hybride et donc d'une présence mitoyenne dans deux mondes. S'il en est ainsi, cela tient au fait que la fonction critique exige qu'objectivité et subjectivité puissent constamment s'exprimer tant dans la pensée que dans l'action afin que la subversivité au totalitarisme ou à la domination puisse toujours être au rendez-vous et se présente comme une caractéristique fondamentale de la pensée critique.





## BIBLIOGRAPHIE

- Association coopérative d'économie familiale de Montréal – ACEF de Montréal (1968). «Qu'est-ce que l'ACEF de Montréal?», dans P. Hamel, J.-F. Léonard et R. Mayer (dir.), *Les mobilisations populaires urbaines*, Montréal, Nouvelle Optique, p. 39-43.
- Adema, W. et M. Ladaïque (2005). *Net Social Expenditure, 2005 Edition. More Comprehensive Measures of Social Support*, document de travail sur les affaires sociales, l'emploi et les migrations n° 29, Paris, OCDE.
- Aglietta, M. (1987). «Les métamorphoses de la société salariale», *Interventions économiques*, n° 17, p. 169-184.
- Aglietta, M. (1976). *Régulation et crises du capitalisme. L'expérience des États-Unis*, Paris, Calmann-Lévy.
- Aglietta, M. et A. Brender (1984). *Les métamorphoses de la société salariale*, Paris, Calmann-Lévy.
- Aglietta, M. et A. Orléan (1998). *La monnaie souveraine*, Paris, Odile Jacob.
- Aglietta, M. et S. Rigot (2009). *Crise et rénovation de la finance*, Paris, Odile Jacob.
- Aktouf, O. (1990). «Leadership interpellable et gestion mobilisatrice», *Gestion, revue internationale de gestion*, vol. 15, n° 4, p. 37-44.
- Aktouf, O., R. Bédard et A. Chanlat (1992). «Management, éthique catholique et esprit du capitalisme: l'exemple québécois», *Sociologie du travail*, vol. 1, n° 92, p. 83-99.
- Allaire, L. (2010). «Les centres de la petite enfance au Québec. Un modèle en péril?», *Nouvelles CSQ*, hiver, p. 29-32.
- Alsène, É. (1990). «Les impacts de la technologie sur les organisations», *Sociologie du travail*, vol. 3, n° 90, p. 321-337.
- Alter, N. (dir.) (2002). *Les logiques de l'innovation. Approche pluridisciplinaire*, Paris, La Découverte.
- Alter, N. (2000). *L'innovation ordinaire*, Paris, Presses universitaires de France.
- Amable, B. (2003). «Systèmes d'innovation», dans P. Mustar et H. Penan (dir.), *Encyclopédie de l'innovation*, Paris, Economica, p. 367-382.

- Amable, B., R. Barre et R. Boyer (1997). *Les nouveaux systèmes d'innovation à l'ère de la globalisation*, Paris, Economica.
- Amendola, M. et J.-L. Gaffard (1988). *La dynamique économique de l'innovation*, Paris, Economica.
- Amin, S. (1973). *L'échange inégal et la loi de la valeur*, Paris, Anthropos.
- Amin, S. (1970). *L'accumulation à l'échelle mondiale*, Paris, Anthropos.
- Andion, C., M. Serva et B. Lévesque (2006). «O debate sobre a economia plural e sua contribuição para o estudo das dinâmicas de desenvolvimento territorial sustentável», *Eisforia* (numéro spécial: *Desenvolvimento territorial sustentável: Conceitos, experiências e desafios teoricometodológicos*), vol. 4, décembre, p. 199-221.
- Angers, F.-A. (1972). *La coopération: de la réalité à la théorie économique. Tome I. Le monde vivant de la coopération*, Montréal, Fides.
- Anheier, H. K. et A. Ben-Ner (dir.) (2000). *Advances in Theories of the Nonprofit Sector*, New York, Kluwer/Plenum.
- Archibald, C. (1983). *Un Québec corporatiste? Corporatisme et néocorporatisme: du passage d'une idéologie corporatiste sociale à une idéologie politique. Le Québec de 1930 à nos jours*, Hull, Éditions Asticou.
- Archibald, C., C. Galipeau et G. Paquet (1990). «Entreprises, gouvernements et société civile: une approche coévolutive», *Gestion, revue internationale de gestion*, vol. 15, n° 4, p. 56-61.
- Association québécoise des CPE – AQCPPE (2011). *Le réseau des centres de la petite enfance et des bureaux coordonnateurs: un puissant levier économique et social pour le Québec*, Montréal, consultations prébudgétaires Budget 2011-2012, mémoire présenté au ministre des Finances du Québec, février.
- Association québécoise des CPE – AQCPPE (2010). *Étude du projet de loi 126*, mémoire de l'Association québécoise des Centres de la petite enfance présenté à la Commission des relations avec les citoyens dans le cadre de l'étude du Projet de loi n° 126, Montréal, 16 novembre, <<http://www.aqcpe.com/representation-politique/avis-memoires.html>>, consulté le 5 mai 2011.
- Assoumou-Ndong, F.-X. et J.-P. Girard (1998). *L'expérience des «New Generation Cooperatives»: la transformation, la commercialisation des produits agroalimentaires et les nouvelles pratiques des entreprises coopératives agricoles aux États-Unis*, Montréal, Cahiers de la Chaire de coopération Guy-Bernier, n° 097.
- Attali, J. (2008). *La crise, et après?*, Paris, Fayard.
- Attali, J. (1982). «Préface», dans M. Aglietta et A. Orléan (dir.), *La violence de la monnaie*, Paris, Presses universitaires de France.
- Aucoin, P. (2002). «Beyond the new in public management reform in Canada: Catching the new wave?», dans C. Dunn (dir.), *The Handbook of Canadian Public Administration*, Oxford, Oxford University Press, p. 37-52.
- Australian Government (2011). *Australian Public Service Agencies (APS)*, Australian Public Service Commission, <<http://www.apsc.gov.au/apsprofile/agencies.htm>>, consulté le 12 décembre 2011.
- Aydalot, P. (dir.) (1986). *Milieus innovateurs en Europe*, Paris, Groupe de recherche européen sur les milieux innovateurs – GREMI.
- Bacqué, M.-H., M. Blanc, P. Hamel et Y. Sintomer (dir.) (2006). «Présentation: ville, action citoyenne et débat public», *Espaces et sociétés*, n° 123, p. 7-19.
- Bagaoui, R. (1994). *Taylorisme, culture d'entreprise et compromis patronal-syndical au Québec: analyse historique et le cas Shermag*, thèse de doctorat, Montréal, Département de sociologie, Université du Québec à Montréal.



- Bagnasco, A. (1977). *Tre Italie, la problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Bologne, Il Mulino.
- Bagnasco, A. et C. Trigilia (1993). *La construction sociale du marché: le défi de la troisième Italie*, Cachan, École normale supérieure de Cachan.
- Baribeau, C. (1981). «Coopération et autogestion au Québec», *Revue du CIRIEC*, Québec, vol. 13, n<sup>os</sup> 1-2, p. 101-116.
- Baslé, M. et al. (dir.) (1988). *Histoire des pensées économiques*, 2 t., Paris, Sirey.
- Beauchamp, C. (1991). «La coopération et le syndicalisme agricole au Québec face à l'accord de libre-échange Canada/États-Unis: vers une explication des tensions récurrentes entre les deux organismes», *Coopératives et développement*, vol. 23, n<sup>o</sup> 1, p. 83-96.
- Beauchamp, C. (1988). *Agropur. Cinquante ans de rêves et de réalisations depuis la Société coopérative agricole du canton de Granby, 1938-1988*, Montréal, Boréal.
- Beauchamp, M. et B. Lévesque (1993). «La modernisation sociale du Mouvement Desjardins: le discours des dirigeants», *Coopératives et développement*, vol. 24, n<sup>o</sup> 2, p. 119-124.
- Beauchemin, J. (2004). *La société des identités. Éthique et politique dans le monde contemporain*, Montréal, Athéna Éditions.
- Becattini, G. (1990). «The Marshallian District as a socio-economic notion», dans F. Pyke, G. Becattini et W. Senbengerber (dir.), *Industrial Districts as Inter-Firms Co-operation in Italy*, Genève, International Institute for Labour Studies, p. 37-51.
- Becattini, G. (1989). *Some Thoughts on the Marshallian Industrial Districts as a Socio-Economic Notion*, rapport de conférence, Florence, mars.
- Beck, U. (2001 [1986]). *La société du risque. Sur la voie d'une autre modernité*, Paris, Aubier.
- Becker, G. S. (1976). *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Bélanger, J.-P. (1995). *Les organismes communautaires du réseau, un secteur de l'économie sociale à consolider et à développer*, Québec, document de travail (1<sup>re</sup> version).
- Bélanger, P. R. (1988). «Les nouveaux mouvements sociaux à l'aube des années 1990», *Nouvelles pratiques sociales*, vol. 1, n<sup>o</sup> 1, p. 101-114.
- Bélanger, P. R., J. L. Boucher et B. Lévesque (1994). «L'économie solidaire au Québec: la question du modèle de développement», dans J.-L. Laville (dir.), *L'économie solidaire, une perspective internationale*, Paris, Desclée de Brouwer.
- Bélanger, P. R. et J.-P. Deslauriers (1990). «Mouvements sociaux et renouvellement de la démocratie», *Nouvelles pratiques sociales*, vol. 3, n<sup>o</sup> 1, p. 21-28.
- Bélanger, P. R., M. Grant et B. Lévesque (dir.) (1994). *La modernisation sociale des entreprises*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal.
- Bélanger, P. R. et M. Huard (1994). «Vers une démocratisation de l'entreprise: le cas de GM Boisbriand», dans P. R. Bélanger, M. Grant et B. Lévesque (dir.), *La modernisation sociale des entreprises*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal, p. 145-172.
- Bélanger, P. R., P.-A. Lapointe et B. Lévesque (2004). «Les nouvelles formes d'organisation du travail et les blocages institutionnels dans les entreprises», dans G. Murray et al. (dir.), *L'organisation de la production et du travail: vers un nouveau modèle?*, Québec, Les Presses de l'Université de Laval, p. 155-190.
- Bélanger, P. R. et B. Lévesque (2001). *Le modèle québécois: corporatisme ou démocratie sociale?*, Cahiers du CRISES n<sup>o</sup> 0111, Montréal, CRISES.

- Bélanger, P. R. et B. Lévesque (1995). «La modernité par les particularismes. Le modèle québécois de développement économique», dans J.-P. Dupuis (dir.), *Le modèle québécois de développement économique*, Québec, Presses Inter Universitaires, p. 115-131.
- Bélanger, P. R. et B. Lévesque (1994). «Modernisation sociale des entreprises: diversité des configurations et modèle québécois», dans P. R. Bélanger, M. Grant et B. Lévesque (dir.), *La modernisation sociale des entreprises*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal.
- Bélanger, P. R. et B. Lévesque (1992a). «Amérique du Nord: la participation contre la représentation?», *Travail*, n° 24, p. 71-90.
- Bélanger, P. R. et B. Lévesque (1992b). «Éléments théoriques pour une sociologie de l'entreprise», *Cahiers de recherche sociologique*, n°s 18-19, p. 55-92.
- Bélanger, P. R. et B. Lévesque (1992c). «Le mouvement populaire et communautaire: de la revendication au partenariat», dans G. Daigle et G. Rocher (dir.), *Le Québec en jeu. Comprendre les grands défis*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal.
- Bélanger, P. R. et B. Lévesque (1991a). «Amérique du Nord: la participation contre la représentation? Les relations patronales-syndicales en Amérique du Nord: éclatement d'un modèle ou recomposition? Quelques expériences au Canada, aux États-Unis et au Québec», *Revue Travail*, n° 24, 1991-1992, p. 71-90.
- Bélanger, P. R. et B. Lévesque (1991b). «La théorie de la régulation, du rapport salarial au rapport de consommation. Un point de vue sociologique», *Cahiers de recherche sociologique*, n° 17, automne, p. 17-52.
- Bélanger, P. R. et B. Lévesque (1990). «Le système de santé et de services sociaux au Québec: crise des relations de travail et du mode de consommation», *Sociologie du travail*, n° 2, p. 231-244.
- Bélanger, P. R. et B. Lévesque (1988). «Une forme mouvementée de gestion du social: les CLSC», *Revue internationale d'action communautaire*, vol. 19, n° 59, p. 49-64.
- Bélanger, P. R. et B. Lévesque (1987). «Le mouvement social au Québec: continuité et rupture (1960-1985)», dans P. R. Bélanger, B. Lévesque, R. Mathieu et F. Midy (dir.), *Animation et culture en mouvement. Fin ou début d'une époque?*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 253-266.
- Bélanger, P. R. et B. Lévesque (1986). *La bureaucratie contre la participation. Le CLSC de Berthier*, Montréal, Département de sociologie, Université du Québec à Montréal.
- Bélanger, P. R., B. Lévesque et M. Plamondon (1987). *Flexibilité du travail et demande sociale dans les CLSC*, Québec, Les Publications du Québec.
- Bélanger, Y. et P. Fournier (1987). *L'entreprise québécoise. Développement historique et dynamique contemporaine*, Montréal, HMH.
- Bellandi, M. (1989). «The industrial district in Marshall», dans E. Goodman et J. Bamford (dir.), *Small Firms and Industrial District in Italy*, New York, Routledge, p. 136-152.
- Bellemare, G. et L. Briand (2004). *Définition structurationniste des innovations et transformations sociales*, Cahiers du CRISES n° ET0414, Montréal, CRISES.
- Ben-Ner, A. (2002). «The shifting boundaries of the mixed economy and the future of the nonprofit sector», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 73, n° 1, p. 5-40.
- Ben-Ner, A. et T. Van Hoomissen (1991). «Nonprofit organizations in the mixed economy: A demand and supply analysis», *Annals of Public and Cooperative Economics/Les Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 62, n° 4, p. 519-550.

- Benington, J. et M. H. Moore (dir.) (2011). *Public Value. Theory and Practice*, New York, Palgrave Macmillan.
- Benko, G. (2007). «Territoires et sciences sociales», dans X. Itçaina, J. Palard et S. Ségas (dir.), *Régimes territoriaux et développement économique*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, p. 105-112.
- Benko, G. (dir.) (1990). *La dynamique spatiale de l'économie contemporaine*, Paris, Éditions de l'Espace européen.
- Benko, G. et A. Lipietz (2000). «Géographie socioéconomique ou économie géographique», dans G. Benko et A. Lipietz (dir.), *La richesse des régions: la nouvelle géographie socioéconomique*, Paris, Presses universitaires de France.
- Benko, G. et A. Lipietz (dir.) (1992). *Les régions qui gagnent, districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, Presses universitaires de France.
- Berger, J. (1990). «Market and State in advanced capitalist societies», dans A. Martinelli et N. J. Smelser (dir.), *Economy and Society: Overviews in Economic Sociology*, Londres, Sage Publications, p. 103-132.
- Bernier, C. (1984). «Nouvelles technologies: requalification ou déqualification du travail? Bilan critique des études», *Interventions économiques*, n<sup>os</sup> 12-13, p. 137-152.
- Bernier, F. et C. Saucier (1994). «Papier Cascade Cabano: modernisation des rapports de travail et développement local», P. R. Bélanger, M. Grant et B. Lévesque (dir.), *La modernisation sociale des entreprises*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal.
- Bernier, G. (1985). «Repenser l'entente patronale-syndicale», allocution présentée au déjeuner-causerie de la Chambre de commerce de Montréal, 23 octobre.
- Bernier, L. (2001). *Gouvernance et management public: éléments pour une recherche comparée*, Congrès de l'Association canadienne de science politique, Université Laval.
- Bernier, L., M. J. Bouchard et B. Lévesque (2003). «Attending to the general interest: New mechanisms for mediating between individual interest, collective interest and general interest in Québec», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 74, n<sup>o</sup> 3, p. 321-347.
- Bernier, L., M. J. Bouchard et B. Lévesque (2002). «La prise en compte de l'intérêt général au Québec. Nouvelle articulation entre l'intérêt individuel, collectif et général», dans B. Enjolras et M.-L. von Bergmann-Winberg (dir.), *Économie plurielle et régulation socioéconomique/Plural Economy and Socio-Economic Regulation*, Liège, CIRIEC-International, p. 47-72.
- Bernier, L., T. Hafsi et C. Deschamps (2011). *Innovation in the Sector Public. A Look at the Innovation Awards of the Institute of Public Administration of Canada Applications and Winners*, cahiers de recherche CERGO (ENAP) n<sup>o</sup> 2011-01.
- Bernoux, P. (1985). *Sociologie des organisations*, Paris, Seuil.
- Besucco, N. et al. (2003). *La relation de service, un nouveau modèle de travail en tension*, Paris, rapport pour le ministère de la Recherche, Action concertée incitative-travail, Centre IRIS.
- Bezes, P. (2009). *Réinventer l'État. Les réformes de l'administration française*, Paris, Presses universitaires de France.
- Bezes, P. (2005). «Le modèle de l'État stratège: genèse d'une forme organisationnelle dans l'administration française», *Sociologie du travail*, vol. 47, n<sup>o</sup> 4, p. 431-450.
- Bhérier, H. et A. Joyal (1987). *L'entreprise alternative. Mirages et réalités*, Montréal, Éditions Albert Saint-Martin.

- Biard, J. (1990). « Quelle modernisation ? », *La pensée*, n° 276, juillet-août, p. 43-49.
- Billaudot, B. (2009). *La crise de 2008: l'emboîtement de trois crises*, note de travail, n° 5, Grenoble, Laboratoire d'économie de la production et de l'intégration internationale, <<http://hal.archives-ouvertes.fr/docs/00/40/66/39/PDF/PUB09017.pdf>>, consulté le 20 août 2013.
- Billette, A. et M. Carrier (1991). « Régulation sociale et PME: le cas de la région de Saint-Georges de Beauce », dans P. R. Bélanger et B. Lévesque (dir.), *La modernisation sociale des entreprises*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal, p. 241-256.
- Billette, A., M. Carrier et J. Saglio (1991). *Structuration sociale d'un système industriel de PME: le cas de la région de St-Georges de Beauce*, rapport de recherche non publié, Québec, Université Laval.
- Bissonnette, J.-G. (1990). « Le secteur bénévole et communautaire. Faits et tendances », dans *Rapport du Comité d'analyse et des tendances sociales. Ali tournant des années 1990*, Montréal, Centraide, p. 61-67.
- Björkman, H. (2004). « Service innovation. A collaborative approach », dans N. Adler, A. B. Shani et A. Styhre (dir.), *Collaborative Research in Organization. Foundations for Learning Change, and Theoretical Development*, Thousand Oaks, Sage Publications, p. 265-284.
- Blais, R. A. et J.-M. Toulouse (1992). *Entrepreneurship technologique*, Montréal, Publications Transcontinental.
- Blanchard, M. (1986). *Organisations populaires et transformation sociale*, Rimouski, Cahiers du GRIDEQ, n° 18.
- Blanchette, L. (1981). *Programme des initiatives locales (PIL). Réduction ou maintien des inégalités régionales*, mémoire pour un certificat de 2<sup>e</sup> cycle en développement régional Rimouski, Rimouski, Université du Québec à Rimouski.
- Blankenburg, S. et J. G. Palma (2009). « Introduction: The global financial crisis », *Cambridge Journal of Economics*, n° 33, p. 531-538.
- Blondel, D. (2002). « Le rôle des scientifiques dans le processus d'innovation », dans N. Alter (dir.), *Les logiques de l'innovation. Approche pluridisciplinaire*, Paris, La Découverte, p. 131-154.
- Blondin, M. (1968). « Vie urbaine et animation sociale », *Recherches sociographiques*, vol. 9, n°s 1-2, janvier-août, p. 111-119.
- Bois, H. C. (1944). « Les coopératives agricoles », dans E. Minville (dir.), *L'agriculture. Étude préparée avec la collaboration de l'Institut agricole d'Oka*, Montréal, Fides et HEC, p. 393-410.
- Boismenu, G. (1987). « Keynésianisme et niveau provincial de l'État canadien », dans G. Boismenu et G. Dostaler (dir.), *La théorie générale et le keynésianisme*, Montréal, ACFAS, p. 109-130.
- Boismenu, G. et G. Dostaler (dir.) (1987). *La théorie générale et le keynésianisme*, Montréal, ACFAS.
- Boivin, R. (1988). *Histoire de la Clinique des citoyens de Saint-Jacques (1968-1988). Des comités de citoyens au CLSC du Plateau Mont-Royal*, Montréal, VLB éditeur.
- Boltanski, L. et E. Chiapello (1999). *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard.
- Boltanski, L. et L. Thévenot (1991). *De la justification. Les économies de la grandeur*, Paris, Gallimard.
- Borins, S. (2002). « Transforming of the public sector: Canada in comparative perspective », dans C. Dunn (dir.), *The Handbook of Canadian Public Administration*, Oxford, Oxford University Press, p. 3-17.

- Borzaga, C. et J. Defourny (dir.) (2001). *The Emergence of Social Enterprise*, Londres et New York, Routledge.
- Bouchard, C. (avec la contribution du Groupe de travail sur l'innovation sociale – GTIS) (1999). *Contribution à une politique de l'immatériel. Recherche en sciences humaines et sociales et innovations sociales*, Montréal, Conseil québécois de la recherche sociale, Groupe de travail sur l'innovation sociale.
- Bouchard, C. et al. (1991). *Un Québec fou de ses enfants, rapport du groupe de travail pour les jeunes*, Québec, Gouvernement du Québec, ministère de la Santé et des Services sociaux.
- Bouchard, J.-M. (1999). « Famille et savoirs à partager: des intentions à l'action », *Apprentissage et socialisation*, vol. 19, n° 2, p. 47-58.
- Bouchard, M. J. (dir.) (2010). *The Worth of the Social Economy. An International Perspective*, Bruxelles, PIE Peter Lang.
- Bouchard, M. J. (dir.) (2009). *Portrait statistique de l'économie sociale de la région de Montréal*, Montréal, CRÉ économie sociale et Chaire de recherche du Canada en économie sociale (UQAM).
- Bouchard, M. J. (2007). « Les défis de l'innovation sociale en économie sociale », dans J.-L. Klein et D. Harrisson (dir.), *Innovations sociales et transformations sociales*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 121-138.
- Bouchard, M. J. (2006). « De l'expérimentation à l'institutionnalisation positive, l'innovation sociale dans le logement communautaire au Québec », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, numéro thématique sur l'innovation sociale, vol. 77, n° 2, p. 139-165.
- Bouchard, M. J. (2005a). « Introduction: nouvelles formes de régulation et de coordination dans la gouvernance des entreprises collectives », dans M. J. Bouchard (dir.), *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, vol. 76, n° 4, p. 581-584.
- Bouchard, M. J. (2005b). « La gouvernance, une vieille et une nouvelle réalité pour l'économie sociale », *Économie et solidarités*, vol. 35, n°s 1-2, p. 16-25.
- Bouchard, M. J. (1997). « Les coopératives de la troisième vague: une réponse à la crise? L'innovation sociale dans les secteurs coopératifs de l'habitat et du travail », *Économie et solidarités*, vol. 28, n° 2, p. 141-148.
- Bouchard, M. J. (1994). *Évolution de la logique d'action coopérative dans le secteur du logement locatif au Québec*, thèse de doctorat en sociologie, Paris/Marseille, École des Hautes Études en sciences sociales / Centre pluridisciplinaire de la Vieille Charité.
- Bouchard, M. J. (1991a). « Le logement coopératif », *Relations*, n° 575, p. 272-274.
- Bouchard, M. J. (1991b). *Le logement populaire au Québec entre l'État et le secteur coopératif*, Montréal, Cahiers du Centre de gestion des coopératives (École des HEC), n° 91-96.
- Bouchard M. J., G. L. Bourque et B. Lévesque (2001). « L'évaluation de l'économie sociale dans la perspective des nouvelles formes de régulation socioéconomique de l'intérêt général », *Cahiers de recherche sociologique*, n° 35, p. 31-53.
- Bouchard, M. J. et M. Gagnon (1998). *L'habilitation (empowerment) dans les organisations coopératives. Cinq cas de gestion de coopératives d'habitation*, Cahier n° 1998-099, Montréal, Chaire de coopération Guy-Bernier.
- Bouchard, M. J., B. Lévesque et J. St-Pierre (2008). « Modèle québécois de développement et gouvernance. Entre le partenariat et la concurrence? », dans B. Enjolras (dir.), *Gouvernance et intérêt général dans les services sociaux et de santé*, Bruxelles, PIE Peter Lang, p. 39-64.

- Boucher, J. L. (1994). *Transformation du discours de la CSN sur la modernisation sociale des entreprises (1970-1992)*, thèse de doctorat en sociologie, Montréal, Université du Québec à Montréal.
- Boucher, J. L. (1992). « Les syndicats: de la lutte pour la reconnaissance à la concertation conflictuelle », dans G. Daigle (dir.), *Le Québec en jeu. Comprendre les grands défis*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal, p. 107-136.
- Boucher, P.-A. et J.-L. Martel (1982). *Tricofil tel que vécu!*, Montréal, École des Hautes Études commerciales.
- Bouchiki, H. (1998). « Living with and building on complexity: A constructivist perspective on organizations », *Organization*, vol. 5, n° 2, p. 217-232.
- Boudreault, P. W. (1986). *Luttes régionales et société postindustrielle. Dix ans d'actions sociopolitiques au Saguenay*, Chicoutimi, Sagamie/Québec.
- Bouissou, J.-M. et G. Faure (dir.) (1984). *Japon. Le consensus: mythe et réalités*, Paris, Economica.
- Boulding, K. E. (1970). *Economics as a Science*, New York, McGraw-Hill.
- Bourque, D. (2008). *Concertation et partenariat. Entre levier et piège du développement des communautés*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- Bourque, G. L. (2000). *Le modèle québécois de développement: de l'émergence au renouvellement*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- Boutillier, S. et al. (dir.) (2002). « L'économie sociale. Laboratoire d'innovations », *Cahiers d'économie de l'innovation*, vol. 15, n° 1.
- Boyer, R. (2011). *Les financiers détruiront-ils le capitalisme?*, Paris, Economica.
- Boyer, R. (2004). *Une théorie du capitalisme est-elle possible?*, Paris, Odile Jacob.
- Boyer, R. (2002). *La croissance, début du siècle. De l'octet au gène*, Paris, Albin Michel.
- Boyer, R. (1992a). « Les alternatives au fordisme des années 1980 au XXI<sup>e</sup> siècle », dans G. Benko et A. Lipietz (dir.), *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, Presses universitaires de France, p. 189-223.
- Boyer, R. (1992b). « Histoire des techniques et sciences sociales », *Cahiers de recherche sociologique*, n° 17, p. 54-80.
- Boyer, R. (1990). *The Capital Labor Relation in OECD Countries: From Fordist Golden Age to Contrasted National Trajectories*, Paris, CEPREMAP, n° 9020.
- Boyer, R. (1989a). « Économie et histoire: vers de nouvelles alliances? », *Annales, Économies, Sociétés, Civilisations*, vol. 44, n° 6, p. 1397-1477.
- Boyer, R. (1989b). *New Directions in Management Practices and Work Organization. General Principles and National Trajectories*, Paris, CEPREMAP.
- Boyer, R. (1989c). « Les théories de la régulation: Paris, Barcelone, New York, Réflexions autour du colloque international sur les théories de la régulation », *Revue de synthèse*, n° 2, avril-juin, p. 277-292.
- Boyer, R. (1987). *Réflexions sur la crise actuelle*, Paris, CEPREMAP.
- Boyer, R. (1986a). *La théorie de la régulation: une analyse critique*, Paris, Agalma/La Découverte.
- Boyer, R. (1986b). « Avant-propos à l'édition française », dans S. Bowles, D. Gordon et Th. Weisskopf (dir.), *L'économie du gaspillage*, Paris, La Découverte.
- Boyer, R. (dir.) (1986c). *La flexibilité du travail en Europe*, Paris, La Découverte.
- Boyer, R. (dir.) (1986d). *Capitalismes, fin de siècle*, Paris, Presses universitaires de France.

- Boyer, R. (1980). « Rapport salarial et analyses en termes de régulation. Une mise en rapport avec les théories de la segmentation du marché du travail », *Économie appliquée*, t. XXXIII.
- Boyer, R. (1979). « La crise actuelle: une mise au point en perspective historique », *Critique de l'économie politique*, n<sup>os</sup> 7-8.
- Braczyk, H.-J., P. Cooke et M. Heidenreich (dir.) (1998). *Regional Innovation Systems. The Role of Governances in a Globalized World*, Londres et New York, Routledge.
- Brandesen, T. (2004). *Quasi-Market Governance. An Anatomy of Innovation*, Utrecht, Lemma Publishers.
- Breton, G. et J. Jenson (1991). « After free trade and Meech Lake: Quoi de neuf? », *Studies in Political Economy*, vol. 34, p. 199-218.
- Breton, G. et C. Levasseur (1990). « État, rapport salarial et compromis institutionnalisés », dans G. Boismenu et D. Drache (dir.), *Politique et régulation. Modèle de développement et trajectoire canadienne*, Montréal, Méridien.
- Brödner, P. (1990). *The Shape of Future Technology. The Anthropocentric Alternative*, Berlin, Springer-Verlag.
- Brousseau, A. (1992). *Place et contribution des organismes communautaires en santé mentale*, mémoire de maîtrise, Montréal, Université du Québec à Montréal.
- Brunelle, D. (1978). *La désillusion tranquille*, Montréal, HMH.
- Brusco, S. (1994). « La leçon des districts et la nouvelle politique industrielle des régions », dans A. Bagnasco et C. F. Sabel (dir.), *PME et développement économique en Europe*, Paris, La Découverte, p. 69-86.
- Brusco, S. (1982). « The Emilian model: Productive decentralization and social integration », *Cambridge Journal of Economics*, n<sup>o</sup> 6, p. 167-184.
- Bruyn, S. T. (1977). *The Social Economy*, New York, Wiley.
- Buci-Glucksmann, C. (dir.) (1983). *La gauche, le pouvoir et le socialisme*, Paris, Presses universitaires de France.
- Burawoy, M. (1979). *Manufacturing Consent: Changes in the Labor Process under Monopoly Capitalism*, Chicago, University of Chicago Press.
- Caillé, A. (2005). *Dé-penser l'économique. Contre le fatalisme*, Paris, La Découverte.
- Caillé, A. (1997). « Don, association et solidarité », *Revue internationale de l'économie sociale*, n<sup>o</sup> 265, p. 49-57.
- Caillé, A. (1989). *Critique de la raison utilitaire*, Paris, La Découverte.
- Caillouette, J. (2006). « L'empowerment des communautés dans la régulation dans la régulation régionale et locale des services offerts aux personnes ayant des incapacités », dans Y. Comeau et al. (dir.), *Emploi, économie sociale, développement local*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 45-53.
- Callon, C. et B. Latour (1981). « Unscrewing the big Leviathan: How actors macro-structure reality and how sociologist help them to do so », dans K. Knor-Cetina et A.V. Cicourel (dir.), *Toward an Integration of Micro- and Macro-Sociologies*, Boston, Londres et Henley, Routledge & Kegan Paul, p. 277-303.
- Callon, M. (2003). « Laboratoires, réseaux et collectifs de recherche », dans P. Mustar et H. Penan (dir.), *Encyclopédie de l'innovation*, Paris, Economica, p. 693-722.
- Callon, M. (1986). « Éléments pour une sociologie de la traduction. La domestication des coquilles Saint-Jacques et des marins-pêcheurs dans la baie de Saint-Brieuc », *L'année sociologique*, n<sup>o</sup> 36, p. 169-208.

- Callon, M., P. Larédo et V. Rabeharisoa (1997). «Que signifie innover dans les services. Une triple rupture avec le modèle de l'innovation industrielle», *La recherche*, n° 295, février, p. 34-36.
- Callon, M., P. Lascoumes et Y. Barthe (2001). *Agir dans un monde incertain. Essai sur la démocratie technique*, Paris, Seuil.
- Callon, M. et J. Law (1989). «La protohistoire d'un laboratoire ou le difficile mariage de la science et de la technologie», dans M. Callon et al. (dir.), *Innovation et ressources locales*, Paris, Presses universitaires de France, p. 1-34.
- Carlson, W. B. (1992). *Innovation as Social Process*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Carrier, R. (1979a). *Théories et pratiques coopératives nouvelles. Le cas du JAL (St-Juste, Auclair, Lejeune)*, mémoire de maîtrise, Montréal, Université de Montréal.
- Carrier, R. (1979b). «La coopérative du JAL: des rapports nouveaux entre la population et les travailleurs», *Possibles*, vol. 3, n° 3-4, p. 225-247.
- Castels, M. (1972). *La question urbaine*, Paris, Maspéro.
- Castel, R. (1995). *Les métamorphoses de la question sociale. Une chronique du salariat*, Paris, Fayard.
- Centrale de l'enseignement du Québec – CEQ (1975). *Condition féminine. Analyse de la problématique des garderies du Québec*, Montréal, Comité Laure-Gaudreault, mai.
- Centrale des syndicats du Québec – CSQ (2003). *Le projet de loi n° 8: un projet anti-constitutionnel, injuste et discriminatoire*, mémoire présenté à la Commission des affaires sociales lors des consultations particulières et auditions publiques sur le projet n° 8, Loi modifiant la Loi sur les centres de la petite enfance et autres services de garde à l'enfance, Montréal, CSQ.
- Chambon, J.-L., A. David et J.-M. Devevey (1982). *Les innovations sociales*, Paris, Presses universitaires de France, coll. «Que sais-je?».
- Chaniel, P. (2003). «Les trésors perdus du socialisme associationniste français», *Hermès*, n° 36, p. 45-54.
- Chanlat, A. et R. Bédard (1990). *L'originalité et la fragilité d'un mode de gestion à la québécoise*, Montréal, Cahiers de recherche (Centre d'études en administration internationale).
- Chanlat, A., A. Bolduc et D. Larouche (dir.) (1984). *Gestion et culture d'entreprise. Le cheminement d'Hydro-Québec*, Montréal, Québec / Amérique.
- Chanlat, J.-F. (1991). *L'analyse des organisations: un regard sur la production de langue française contemporaine (1950-1990)*, Montréal, École des HEC, cahiers de recherche n° 91-09.
- Chanlat, J.-F. (1990). *L'individu dans l'organisation: les dimensions oubliées*, Québec et Paris, Les Presses de l'Université Laval et ESKA.
- Chanlat, J.-F. (1989). «L'analyse sociologique des organisations: un regard sur la production anglo-saxonne contemporaine (1970-1988)», *Sociologie du travail*, n° 3, p. 381-400.
- Chantier de l'économie et de l'emploi (1996). *Osons la solidarité! Rapport du Groupe de travail sur l'économie sociale*, Québec, Sommet sur l'économie et l'emploi, <[http://www.chantier.qc.ca/userImgs/documents/CLevesque/sitechantierdocuments/osonslasolidarite\\_1996.pdf](http://www.chantier.qc.ca/userImgs/documents/CLevesque/sitechantierdocuments/osonslasolidarite_1996.pdf)>, consulté le 20 août 2013.
- Chesbroug, H. (2003). *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*, New Haven, Harvard Business Review Press.
- Chesnais, F. (2011). *Les dettes illégitimes. Quand les banques font main basse sur les politiques*, Paris, Raisons d'agir Éditions.



- Chesnais, F. (2003). «Rapport de propriété et formes de captation du cognitif au bénéfice du capitalisme financier», dans C. Vercellone (dir.), *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel?*, Paris, La Dispute, p. 167-179.
- Chèvrefils, A. (1978). *Le rôle des animateurs sociaux*, Montréal, Éditions Albert Saint-Martin.
- CIRIEC-Canada (1998). *Appel pour une économie sociale et solidaire*, Montréal, CIRIEC-Canada, <[http://www.ciriec.uqam.ca/pdf/appel\\_economie\\_solidaire.pdf](http://www.ciriec.uqam.ca/pdf/appel_economie_solidaire.pdf)>, consulté le 8 juillet 2013.
- CIRIEC-International (B. Enjolras, dir.) (2008). *Gouvernance et intérêt général dans les services sociaux et de santé*, Bruxelles, PIE Peter Lang.
- Cloutier, J. (2003). *Qu'est-ce que l'innovation sociale?*, Cahiers du CRISES n° ET0314, Montréal, CRISES.
- Cloutier, R. (1985). «La garderie québécoise: analyse des facteurs d'inadaptation», *Revue québécoise de psychologie*, vol. 6, n° 2, p. 3-15.
- Coats, D. et E. Passmore (2008). *Public Value: The Next Steps in Public Service Reform*, Londres, The Work Foundation.
- Codina, R. (2011). «Première convention collective pour les 15 000 responsables de service d'aide en milieu familial (RSG)», *La vie rurale*, 13 avril, <<http://www.la-vie-rurale.ca/contenu/25275>>, consulté le 16 juillet 2013.
- Cohendet, P. (2003). «Innovation et théorie de la firme», dans P. Mustar et H. Penan (dir.), *Encyclopédie de l'innovation*, Paris, Economica, p. 383-403.
- Coleman, J. S. (1990). «Social capital», dans J. S. Coleman, *Foundations of Social Theory*, Cambridge et Londres, The Belknap Press of Harvard University Press.
- Coleman, J. S. (1988). «Social capital in the creation of human capital», *American Journal of Sociology*, vol. 94, p. S95-S120.
- Colletis, G., P. Gianfaldoni et N. Richez-Battesti (2005). «Économie sociale et solidaire, territoires et proximité», *Revue internationale de l'économie sociale (RECMA)*, n° 226, p. 8-25.
- Colletis, G. et al. (1999). «Construction territoriale et dynamique économique», *Sciences de la société*, n° 48, p. 25-47.
- Collin, J.-P. et J. Godbout (1975). *Les organisations populaires en milieu urbain: contre-pouvoir ou nouvelle pratique professionnelle*, Montréal, Institut national de recherche scientifique – Université du Québec.
- Comeau, Y. (1996). *Grille de collection et de catégorisation des données pour l'étude d'activités de l'économie sociale*, Cahiers du CRISES n° ET9605, Montréal, CRISES.
- Comeau, Y. et B. Lévesque (1993). «Workers' financial participation in the property of enterprises in Québec», *Economic and Industrial Democracy*, vol. 14, n° 2, p. 233-250.
- Comeau, Y. et B. Lévesque (1992). *La participation des travailleurs à la propriété des entreprises au Québec*, Cahiers du CRISES n° ET9204, Montréal, CRISES.
- Comeau, Y. et al. (2007). «Axe 2 – Conditions de vie», dans J.-L. Klein et D. Harrisson (dir.), *Innovation sociale. Émergence et effets sur la transformation des sociétés*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 361-376.
- Comeau, Y. et al. (2006). «Les transformations de l'organisation communautaire en CLSC (1988-2004). Quelques conclusions d'une recherche», *Interaction communautaire*, n° 73, p. 18-21.
- Comeau, Y. et al. (2001). *Emploi, économie sociale, développement local*, Québec, Presses de l'Université du Québec.

- Comité d'action politique de Saint-Jacques (1971). « Pour l'organisation politique des travailleurs québécois », dans P. Hamel, J.-F. Léonard et R. Mayer (dir.), *Les mobilisations populaires urbaines*, Montréal, Nouvelle Optique, p. 45-52.
- Comité de la santé mentale du Québec (1987). *Pour un partenariat élargi*, Québec, ministère de la Santé et des Services sociaux.
- Commission d'enquête sur les services de santé et les services sociaux (1988). *Rapport de la Commission d'enquête sur les services de santé et les services sociaux*, Québec, Les Publications du Québec.
- Conceição, M., V. Heitor et B.-A. Lundwall (dir.) (2003). *Innovation, Competence Building and Social Cohesion in Europe. Towards a Learning Society*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing.
- Concertation interrégionale des garderies du Québec – CIRGQ (1988a). *Document préliminaire pour la rédaction du mémoire sur l'Énoncé de politique sur les services de garde à l'enfance qui sera présenté à la Commission parlementaire des affaires sociales en février 1989* (rédaction Claudette Pitre-Robin et al.), Montréal, Concertation interrégionale des garderies du Québec.
- Concertation interrégionale des garderies du Québec – CIRGQ (1988b). *Un meilleur équilibre : à l'encontre de l'équité*, Montréal, Concertation interrégionale des garderies du Québec.
- Confédération des syndicats nationaux – CSN (2010a). *Mémoire CSN sur la loi 126, mémoire sur le projet de loi n° 126, Loi resserrant l'encadrement des services de garde éducatifs à l'enfance présentée à la Commission des relations avec les citoyens*, Montréal, CSN, novembre.
- Confédération des syndicats nationaux – CSN (2010b). *Des services de garde de qualité. Un droit pour chaque enfant. Plateforme sur les services de garde éducatifs à l'enfance*, Montréal, CSN.
- Confédération des syndicats nationaux – CSN (1994). *Les services de garde au Québec à un point tournant*, Montréal, Comité CSN sur les garderies, Conseil fédéral, 14 et 15 décembre.
- Confédération des syndicats nationaux – CSN (1980). *Syndicalisation des garderies*, Montréal, CSN.
- Confédération des syndicats nationaux – CSN (1979). *Mémoire de la CSN concernant l'avant-projet de loi sur les services de garde à l'enfance*, Montréal, CSN.
- Confédération des syndicats nationaux – CSN, Centrale de l'enseignement du Québec – CEQ, Fédération des travailleurs du Québec – FTQ (1979). *Dossier garderies : pour un réseau universel et gratuit*, Montréal, septembre.
- Conseil de développement social (1966). *Opération : rénovation sociale*, Montréal, Conseil de développement social.
- Conseil de développement social et Montreal Council of Social Agencies (1970). *Des centres de jour éducatifs pour les enfants de Montréal : inventaire des besoins et solutions*, Montréal, Conseil de développement social et Montreal Council of Social Agencies.
- Conseil de la science et de la technologie – CST (2001). *Innovation et développement durable : l'économie de demain*, Québec, gouvernement du Québec.
- Conseil de la science et de la technologie – CST (2000). *Innovation sociale et innovation technologique. L'apport de la recherche en sciences sociales et humaines*, Québec, gouvernement du Québec.
- Conseil des affaires sociales (1990). *Agir ensemble. Rapport sur le développement*, Boucherville, Gaëtan Morin éditeur.

- Conseil des affaires sociales (1989). *Deux Québec dans un. Rapport sur le développement social et démographique*, Boucherville, Gaëtan Morin éditeur.
- Cooke, P. (1998). « Introduction. Origins of the concept », dans H.-J. Braczyk, P. Cooke et M. Heidenreich (dir.), *Regional Innovation Systems. The Role of Governances in a Globalized World*, New York, Routledge, p. 3-25.
- Coriat, B. (1991). *Penser à l'envers. Travail et organisation dans l'entreprise japonaise*, Paris, Christian Bourgois.
- Coriat, B. (1990). *L'atelier et le robot*, Paris, Christian Bourgois.
- Coriat, B. (1979). *L'atelier et le chronomètre*, Paris, Christian Bourgois.
- Coriat, B. et O. Weinstein (2002). « Organizations, firms and institutions in the generation of innovation », *Research Policy*, vol. 31, n° 2, p. 273-290.
- Corporation communautaire des Bois-Francs (1986). *Le bottin communautaire du Québec*, Victoriaville, Corporation communautaire des Bois-Francs.
- Corsani, A. (2003). « Le capitalisme cognitif: les impasses de l'économie politique », dans C. Vercellone (dir.), *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel?*, Paris, La Dispute, p. 55-76.
- Côté, C. et Y. Harnois (1978). *L'animation sociale au Québec: sources, apports et limites*, Montréal, Éditions Albert Saint-Martin.
- Côté, L. et B. Lévesque (2009). « L'État stratège, la citoyenneté active, la démocratie plurielle et la gouvernance partagée », dans L. Côté, B. Lévesque et G. Morneau (dir.), *État stratège et participation citoyenne*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 11-70.
- Côté, L., B. Lévesque et G. Morneau (2007). « L'évolution du modèle québécois de gouvernance. Le point de vue des acteurs », *Politique et Sociétés*, vol. 26, n° 1, p. 3-26.
- Côté, L., B. Lévesque et G. Morneau (2006). *Pour un État stratège et ouvert à la participation citoyenne au Québec*, texte d'orientation pour un Colloque organisé par l'Observatoire de l'administration publique en collaboration avec CIRIEC Canada, hiver.
- Courlet, C. (2007). « Développement économique et territoire: Quels rapports? », dans J. Lapèze (dir.), *Apport de l'approche territoriale à l'économie du développement*, Paris, L'Harmattan, p. 29-52.
- Courlet C. et B. Pecqueur (1992). « Les systèmes industriels localisés en France: un nouveau modèle de développement », dans G. Benko et A. Lipietz (dir.), *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, Presses universitaires de France, p. 81-102.
- Courlet, C. et B. Soulage (dir.) (1994). *Industrie, territoires et politiques publiques*, Paris, L'Harmattan.
- Coyle, D. et C. Woolard (2010). *Public Value in Practice: Restoring the Ethos of Public Service*, Londres, BBC Trust.
- Cros, F. (2002). « L'innovation en éducation et en formation: topiques et enjeux », dans N. Alter (dir.), *Les logiques de l'innovation. Approche pluridisciplinaire*, Paris, La Découverte, p. 213-240.
- Crouch, C. et W. Streeck (dir.) (1996). *Les capitalismes en Europe*, Paris, La Découverte.
- Crozier, M. (1989). *L'entreprise à l'écoute. Apprendre le management postindustriel*, Paris, InterÉditions.
- Crozier, M. (1987). *État modeste, État moderne*, Paris, Fayard.
- Crozier, M. (1964). *Le phénomène bureaucratique*, Paris, Seuil.

- Crozier, M. et E. Friedberg (1977). *L'acteur et le système*, Paris, Seuil.
- Cuggia, G. (1989). *Cascades: Le triomphe du respect*, Montréal, Québec/Amérique.
- D'Amours, M. (2006). *L'économie sociale au Québec, Cadre théorique, histoire, réalités et défis*, Montréal, ARUC en économie sociale et Éditions Saint-Martin.
- D'Iribarne, A. (1987). « Innovation technique et innovation sociale : les enjeux de la compétitivité économique », *Économie et humanisme*, n° 294, mars-avril, p. 66-79.
- D'Iribarne, P. (1989). *La logique de l'honneur. Gestion des entreprises et traditions nationales*, Paris, Seuil.
- Dacheux, É. (2003). « Un nouveau regard sur l'espace public et la crise démocratique », *Hermès*, n° 36, p. 195-204.
- Dacheux, É. et J.-L. Laville (2004). « Penser les interactions entre le politique et l'économique », *Hermès*, n° 36, p. 9-17.
- Dacheux, É. et J.-L. Laville (dir.) (2003). « Économie solidaire et démocratie », *Hermès*, n° 36, Paris, CNRS.
- Dandurand, L. (2004). « Et si on parlait d'innovation sociale... Recherches Innovations des sciences sociales, humaines, des arts et des lettres qui changent le monde », *La revue du FQRSC*, vol. 1, p. 3-6.
- De Maillard, J. (2000). « Le partenariat en représentation : contribution à l'analyse des nouvelles politiques sociales territorialisées », *Politiques et management public*, vol. 18, n° 3, p. 21-41.
- De Vries, J. (2010). « Is new public management really dead? », *OECD Journal on Budgeting*, n° 1, p. 1-5.
- Deblock, C. et D. Éthier (1992). *Mondialisation et régionalisation*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- Defourny, J. (2005). « Économie sociale », dans J.-L. Laville et A.-D. Cattini (dir.), *Dictionnaire de l'autre économie*, Paris, Desclée de Brouwer, p. 233-241.
- Defourny, J. (2004). « L'entreprise sociale dans l'Europe élargie : concept et réalité », texte présenté à la Conférence européenne en économie sociale, Cracovie, octobre.
- Defourny, J. (1994). « Coopérative de travail : une recherche foisonnante et novatrice. Une interview de Jacques Defourny. Propos recueillis par Éric Bidet », *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, n° 253-254, p. 23-35.
- Defourny, J. (1991). « L'émergence du secteur d'économie sociale en Wallonie », *Coopératives et développement*, vol. 23, n° 1, p. 151-175.
- Defourny, J. et P. Develtere (1999). « Origine et contours de l'économie sociale au Nord et au Sud », dans J. Defourny, P. Develtere et B. Fonteneau (dir.), *L'économie sociale au Nord et au Sud*, Bruxelles, De Boeck Université, p. 25-58.
- Defourny, J., L. Favreau et J.-L. Laville (dir.) (1998). *Insertion et nouvelle économie sociale. Un bilan international*, Paris, Desclée de Brouwer.
- Defourny, J. et J.-L. Monzon Campos (dir.) (1992). *Économie sociale, entre économie capitaliste et économie publique / The Third Sector, Cooperative, Mutual and Nonprofit Organizations*, Bruxelles, De Boeck-Wemael.
- Defourny, J., M. Simon et S. Adam (2002). *Les coopératives en Belgique: un mouvement d'avenir?*, Bruxelles, Éditions Luc Pire.
- Deloncourt, P. (1993). *Ouvrir son capital et garder le pouvoir. Le partenariat financier*, Paris, Dunod.
- Delorme, R. et C. André (1983). *L'État et l'économie. Un essai d'explication de l'évolution des dépenses publiques en France, 1870-1980*, Paris, Seuil.

- Delors, J. (2004). «The European Union and the Third Sector», dans A. Evers et J.-L. Laville (dir.), *The Third Sector in Europe. Globalization and Welfare*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing, p. 206-215.
- Demoustier, D. (2001). *L'économie sociale et solidaire. S'associer pour entreprendre autrement*, Paris, Syros.
- Demoustier, D. (2000). «Les organisations d'économie sociale, acteur de la régulation socioéconomique», *Revue internationale de l'économie sociale*, n<sup>os</sup> 275-276, p. 137-148.
- Dertouzos, M., R. Lester et R. Solow (1990). *Made in America. Pour une reprise de l'initiative industrielle: le rapport-choc du MIT*, Paris, InterEditions.
- Descent, O. et al. (1989). *Classes sociales et mouvements sociaux au Québec et au Canada*, Montréal, Éditions Albert Saint-Martin.
- Deschênes, G. (1983). «Jerome-Adolphe Chicoyne (1844-1910)», *Coopératives et développement*, vol. 15, n<sup>o</sup> 2, p. 153-166; vol. 16, n<sup>o</sup> 1, p. 159-168 et n<sup>o</sup> 2, p. 95-108.
- Deschênes, G. (1982). «Le premier siècle du mouvement coopératif», *Revue du CIRIEC*, vol. XIII, n<sup>os</sup> 1-2, p. 15-22.
- Deschênes, G. (1980). «Le mouvement coopératif québécois: guide bibliographique», *Revue du CIRIEC*, vol. 11, n<sup>os</sup> 1-2, p. 2-13.
- Deschênes, G. (1976). «Associations coopératives et institutions similaires au XIX<sup>e</sup> siècle», *Revue d'histoire d'Amérique française*, vol. 29, n<sup>o</sup> 4, p. 539-554.
- Descolongs, M. et B. Saincy (2004). *Les entreprises seront-elles un jour responsables?*, Paris, La Dispute.
- Deslauriers, J.-P. et al. (1985). *Les générations de groupes populaires de Sherbrooke (1970-1984)*, Sherbrooke, Université de Sherbrooke.
- Desroche, H. (1983). *Pour un traité d'économie sociale*, Paris, CIEM.
- Desroche, H. (1982). *Charles Gide (1847-1932). Trois étapes d'une créativité*, Paris, CIEM.
- Desroche, H. (1979). «Intervention», dans *Économie sociale. Débat européen*, Paris, CIEM.
- Desroche, H. (1976). *Le projet coopératif. Son utopie et sa pratique; son appareil et ses réseaux*, Paris, Éditions Ouvrières.
- Désy, M. et al. (1979). *La conjoncture au Québec au début des années 1980*, Rimouski, Librairie socialiste de l'Est-du-Québec.
- DiMaggio, J. P. et W. W. Powell (1983). «The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields», *American Sociological Review*, vol. 48, n<sup>o</sup> 2, p. 147-160.
- Dinel, Y. et Y. Bellavance (1990). *PDE... quand tu nous tiens!, Les impacts du financement PDE sur les groupes populaires et communautaires*, Montréal, Table des OVEP de Montréal.
- Dionne, H. (1987). «Les sociétés d'aménagement des ressources et la difficile gestion collective», *Coopératives et développement*, vol. 19, n<sup>o</sup> 1, p. 83-93.
- Dionne, H. (1983). *Aménagement intégré des ressources et luttes en milieu rural*, Rimouski, Université du Québec à Rimouski, GRIDEQ, Cahier n<sup>o</sup> 11.
- Dionne, H. et J.-L. Klein (1982). «L'aménagement intégré des ressources: une alternative à la marginalité rurale», *Intervention économique pour une alternative sociale*, n<sup>o</sup> 8, p. 85-90.
- Dockès, P. (2003). «Métacapitalisme et transformations de l'ordre productif», dans C. Vercellone (dir.), *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel?*, Paris, La Dispute, p. 139-166.

- Dockès, P. (1996). *La société n'est pas un pique-nique. Léon Walras et l'économie sociale*, Paris, Economica.
- Dommergues, P. (dir.) (1988). *La société du partenariat. Économie-territoire et revitalisation régionale aux États-Unis et en France*, Paris, Afnor-Anthropos.
- Donzelot, J. (1984). *L'invention du social, essai sur le déclin des passions politiques*, Paris, Fayard.
- Doré, M. (2009). «Nouvelle gauche européenne: "Next Left"», *Délibération publique*, 28 décembre, <<http://www.chantiersocialdemocratie.org/spip.php?article31>>, consulté le 22 juillet 2013.
- Dosi, G. (1991). «Perspective on evolutionary theory», *Science and Public Policy*, vol. 18, n° 6, p. 353-369.
- Dosi, G. (1984). *Technical Change and Industrial Transformation*, New York, Macmillan.
- Dosi, G. (1982). «Technological paradigms and technological trajectories: A suggested interpretation of the determinants and directions of technological change», *Research Policy*, vol. 11, n° 3, p. 147-162.
- Dosi, G., K. Pavitt et L. Soete (1990). *The Economics of Technical Change and International Trade*, New York, New York University Press.
- Dosi, G. et al. (dir.) (1988). *Technical Change and Economic Theory*, Londres, Pinter Publishers.
- Dostaler, G. (dir.) (1982). *La crise économique et sa gestion*, Montréal, Boréal.
- Drapeau, M. et J.-G. Gagnon (1982). *Défaire la défaite! Histoire des luttes des paroisses du Bas du Fleuve*, Rimouski, CÉREQ.
- Draperi, J.-F. (2007). *Comprendre l'économie sociale, fondements et enjeux*, Paris, Dunod.
- Draperi, J.-F. (2000a). «L'économie sociale face à un siècle de pratiques coopératives», *Revue internationale de l'économie sociale*, n°s 275-276, p. 124-135.
- Draperi, J.-F. (2000b). «De nouvelles relations entre l'économie et la société», *Revue internationale de l'économie sociale*, n°s 275-276, p. 7-10.
- Du Tertre, C. (2002). «Services, relation de service et économie immatérielle», dans F. Hubault (dir.), *La relation de service, opportunités et questions nouvelles pour l'ergonomie*, Toulouse, Octarès, p. 225-235.
- Dubé, M. (2009). *Le travail des sociétés*, Paris, Seuil.
- Dumais, S. et R. Côté (1989). *Enquête sur les conditions de salaire et les conditions de travail des travailleuses et travailleurs au sein des groupes populaires*, Montréal, Services aux collectivités de l'Université du Québec à Montréal et le Centre de formation populaire.
- Dunford, M. (1992). «Trajectoires industrielles et relations sociales dans les régions de nouvelle croissance économique», dans G. Benko et A. Lipietz (dir.), *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, Presses universitaires de France, p. 227-264.
- Dunleavy, P., H. Margetts, S. Bastow et J. Tinkler (2006). «New public management is dead. Long live digital-era governance», *Journal of Public Administration Research and Theory*, vol. 16, n° 3, p. 466-494.
- Dupuis, J.-P. (1998). «Le rôle des acteurs locaux et régionaux dans la construction du modèle québécois de développement économique», dans M.-U. Proulx (dir.), *Territoire et développement économique*, Paris et Montréal, L'Harmattan, p. 129-153.
- Dupuy, Y., J.-P. Gilly et Y. Lung (2007). «De l'analyse sectorielle à l'analyse territoriale: pour une approche mésoéconomique», dans X. Itçaina, J. Palard et S. Ségas (dir.), *Régimes territoriaux et développement économique*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, p. 113-146.

- Edquist, C. et L. Hommen (1999). « Systems of innovation : Theory and policy for the demand side », *Technology in Society*, n° 21, p. 63-79.
- Edwards, P.K. (1992). « La recherche comparative en relations industrielles : l'apport de la tradition ethnographique », *Relations industrielles*, vol. 47, n° 3, p. 411-436.
- Elam, M. (1990). « Puzzling out the post-fordist debate: Technology, markets and institutions », *Economic and Industrial Democracy*, vol. 11, p. 9-37.
- Elston, T. (2011). « Developments in UK executive agencies: Re-examining the disaggregation-reaggregation thesis », <<http://egpa-conference2011.org/documents/PSG6/Elston.pdf>>, consulté le 12 novembre 2011.
- Eme, B. (2005). « Gouvernance territoriale et mouvements d'économie sociale et solidaire », *Revue internationale de l'économie sociale*, n° 296, p. 42-55.
- Eme, B. et J.-L. Laville. (2006). « Économie solidaire », dans J.-L. Laville et A.D. Cattani (dir.), *Dictionnaire de l'autre économie*, Paris, Gallimard, p. 303-312.
- Eme, B. et J.-L. Laville (dir.) (1994). *Cohésion sociale et emploi*, Paris, Desclée de Brouwer.
- Eme, B. et al. (dir.) (1996). *Société civile, État et économie plurielle*, Montréal, Hull et Paris, Université du Québec et CNRS.
- Emery, Y. et D. Giaque (2005). *Paradoxes de la gestion publique*, Paris, L'Harmattan.
- Enjolras, B. (2008a). « Régime de gouvernance et intérêt général », dans B. Enjolras (dir.), *Gouvernance et intérêt général dans les services sociaux et de santé*, Bruxelles, PIE Peter Lang, p. 23-38.
- Enjolras, B. (dir.) (2008b). *Gouvernance et intérêt général dans les services sociaux et de santé*, Bruxelles, PIE Peter Lang.
- Enjolras, B. (2005). « Économie sociale et solidaire et régime de gouvernance », *Revue internationale de l'économie sociale*, n° 296, p. 54-69.
- Enjolras, B. (2002a). « Introduction », dans B. Enjolras et M.-L. von Bergmann-Winberg (dir.), *Plural Economy and Socioeconomic Regulation / Économie plurielle et régulation socioéconomique*, Liège, CIRIEC international, p. 9-16.
- Enjolras, B. (2002b). « Beyond economics: Social change and general interest », dans B. Enjolras et M.-L. von Bergmann-Winberg (dir.), *Plural Economy and Socio-economic Regulation / Économie plurielle et régulation socioéconomique*, Liège, CIRIEC international, p. 27-46.
- Enjolras, B. (1995). *Le marché providence*, Paris, Desclée de Brouwer.
- Enjolras, B. (1994). « Vers une théorie socioéconomique de l'association: l'apport de la théorie des conventions », *Revue des études coopératives, associatives et mutualistes (RECMA)*, n° 48, p. 93-106.
- Enjolras, B. et M.-L. von Bergmann-Winberg (dir.) (2002). *Plural Economy and Socio-Economic Regulation / Économie plurielle et régulation socioéconomique*, Liège, CIRIEC International.
- Erbes-Séguin, S. (1988). *Le travail dans la société. Bilan de la sociologie du travail*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble.
- Esping-Andersen, G. (1999). *Les trois mondes de l'État-providence. Essai sur le capitalisme moderne*, Paris, Presses universitaires de France.
- Esping-Andersen, G. et al. (dir.) (2002). *Why We Need a New Welfare State*, Oxford, Oxford University Press.
- Evers, A. (1995). « Part of the welfare mix: The Third Sector as an intermediate area in voluntas », *International Journal of Voluntary and Non-Profit Organisations*, vol. 2, n° 6, p. 159-182.

- Evers, A. et J.-L. Laville (dir.) (2004). *The Third Sector in Europe*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing.
- EZOP-Québec (1981). *Une ville à vendre*, Montréal, Éditions Albert Saint-Martin.
- Fagerberg, J. (2003). « Innovation: A guide to literature, Oslo, Centre for technology, innovation and culture », article présenté à l'atelier *The Many Guides of Innovation: What We Have Learnt and Where We Are Heading*, Ottawa, 23-24 octobre 2002, Statistique Canada, Oxford Handbook of Innovation.
- Faucher, P. (1999). « Comprendre l'innovation: une approche institutionnelle du changement technologique », dans P. Faucher (dir.), *Grands projets et innovations technologiques au Canada*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal, p. 25-55.
- Fauquet, G. (1935). *Le secteur coopératif: essai sur la place de l'homme dans les institutions coopératives et de celles-ci dans l'économie*, Bruxelles, Propagateurs de la coopération.
- Favereau, O. (1994). « Règles, organisation et apprentissage collectif: un paradigme non standard pour trois théories hétérodoxes », dans A. Orléan (dir.), *Analyse économique des conventions*, Paris, Presses universitaires de France, p. 113-138.
- Favreau, L. (2008). *Entreprises collectives. Les enjeux sociopolitiques et territoriaux de la coopération et de l'économie sociale*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- Favreau, L. (1989). *Mouvement populaire et intervention communautaire de 1960 à nos jours*, Montréal, CFP – Les Éditions du Fleuve.
- Favreau, L. (1983). « Le FRAP en 1970: ébranler le cœur du Québec », *Vie ouvrière*, n° 179, mai-juin, p. 25-31.
- Favreau, L., L. Fréchette et R. Lachapelle (2010). *Les défis d'une mondialisation solidaire*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- Favreau, L. et B. Lévesque (1996). *Développement économique communautaire. Économie sociale et intervention*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- Favreau, L. et Y. Vaillancourt (2001). « Le modèle québécois d'économie sociale et solidaire », *Revue internationale d'économie sociale (RECMA)*, n° 281, p. 69-83.
- Fecteau, J.-M. (1992). « État et associationnisme au XIX<sup>e</sup> siècle québécois: éléments pour une problématique des rapports État/société dans la transition au capitalisme », dans A. Greer et I. Radford (dir.), *Colonial Leviathan*, Toronto, Toronto University Press, p. 135-162.
- Fecteau, J.-M. (1989). *Association et autonomie populaire: l'émergence de l'idéal coopératif et l'État au Québec, 1850-1914*, Montréal, Chaire de coopération Guy-Bernier, cahier n° 003.
- Fédération des femmes du Québec (1989). *Mémoire préparé pour la consultation générale afin d'étudier le document intitulé: Pour un meilleur équilibre*, Montréal, 18 février.
- Ferrary, M. (2001). « Pour une théorie de l'échange dans les réseaux sociaux. Un essai sur le don dans les réseaux industriels de la Silicon Valley », *Cahiers internationaux de sociologie*, vol. 2, n° 111, p. 261-290.
- Ferraton, C. (2007). *Associations et coopératives. Une autre histoire économique*, Ramonville-Saint-Agne, Éditions Érès.
- Fischer, A. (1994). *Industrie et espace géographique*, Paris, Masson.
- Fontan, J.-M. (2007). « Innovation et changement social », dans J.-L. Klein et D. Harrisson (dir.), *L'innovation sociale. Émergence et effets sur la transformation des sociétés*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 405-412.
- Fontan, J.-M. (1998). « Innovation sociale et société civile québécoise », *Possibles*, vol. 22, nos 3-4, p. 116-135.



- Fontan, J.-M. (1991). *Les corporations de développement économique communautaire montréalaises. Du développement économique communautaire au développement local de l'économie*, thèse de doctorat, Montréal, Université de Montréal.
- Fontan, J.-M. (1989). « Les corporations de développement économique communautaire : une des avenues du mouvement social dans l'économie », *Coopératives et développement*, vol. 21, n° 2, p. 51-68.
- Fontan, J.-M. et J.-L. Klein (2004). « La mobilisation du capital socioterritorial : le cas du technopôle Angus », *Lien social et politiques*, n° 52, p. 139-149.
- Fontan, J.-M., J.-L. Klein et B. Lévesque (2003). *Reconversion économique et développement territorial: le rôle de la société civile*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- Fontan, J.-M., J.-L. Klein et D.-G. Tremblay (2008). « Social innovation at the territorial level: From path dependency to path building », dans P. Drewe, J.-L. Klein et E. Hulsbergen (dir.), *The Challenge of Social Innovation in Urban Revitalization*, Amsterdam, Techne Press, p. 17-27.
- Fontan, J.-M., J.-L. Klein, et D.-G. Tremblay (2005). *Innovation socioterritoriale et reconversion économique: le cas de Montréal*, Paris, L'Harmattan.
- Foray, D. (2004). « L'économie fondée sur le savoir », *Cahiers français*, n° 323 (Croissance et innovation), novembre-décembre, p. 65-69.
- Fortin, A. (1985). *Le Rézo. Essai sur les coopératives d'alimentation au Québec*, Québec, Institut québécois de recherche sur la culture.
- Fortin, S. (2008). « Quebec's family and child care policy: Any lessons for Ontario? », présentation au IRRP Seminar *After the Election: Which Direction for Child Care Policy?*, 9 décembre.
- Forum pour l'emploi (1990). *Les Actes du Forum pour l'emploi*, Montréal.
- Fourcade, C. (1993). « Gouvernement territorial et district industriel: l'exemple de Montpellier », *Revue internationale P.M.E.*, vol. 6, n° 1, p. 101-121.
- Freeman, C. (1991). « Innovation, change of techno-economics paradigm and biological analogies in economics », *Revue économique*, vol. 42, n° 2, p. 211-232.
- Freeman, C. (1987). *Technology Policy and Economic Performance. Lessons from Japan*, Londres, Pinter Publishers.
- Freeman, C. et C. Perez (1988). « Structural crises of adjustment, business cycles and investment behaviour », dans G. Dosi et al. (dir.), *Technical Change and Economic Theory*, Londres, Pinter Publishers, p. 38-66.
- Friedberg, E. (1993). *Le pouvoir et la règle*, Paris, Seuil.
- Fukuyama, F. (1992). *The End of History and the Last Man*, New York, Free Press.
- Fung, A. et E. O. Wright (2001). « Deepening democracy: Innovations in empowered participatory governance », *Politics and Society*, vol. 29, n° 2, p. 5-41.
- Gadrey, J. (2010). *Adieu la croissance. Bien vivre dans un monde solidaire*, Paris, Les petits matins.
- Gadrey, J. (2001). « Régime de croissance, régime de productivité: peut-on penser les régulations postfordistes avec des concepts fordistes? », *La lettre de la régulation*, n° 39, p. 1-4.
- Gadrey, J. (1996). *Services: la productivité en question*, Paris, Desclée de Brouwer.
- Gadrey, J. (1992). *L'économie des services*, Paris, La Découverte.
- Gadrey, J. (1990). « Rapports sociaux de service: une autre régulation », *Revue économique*, n° 1, p. 193-213.

- Gadrey, J., F. Jany-Catrice et T. Ribault (1999). *France, Japon, États-Unis: l'emploi en détail. Essai de socioéconomie comparative*, Paris, Presses universitaires de France.
- Gagnon, A. G. (1985). *Développement régional, État et groupes populaires*, Hull, Asticou.
- Gagnon, A. G. (dir.) (1981). *Les Opérations dignité: naissance d'un mouvement social dans l'Est-du-Québec*, Ottawa, Université Carleton.
- Gagnon, C. (2005). «Développement durable et viable: enjeux sociaux et scientifiques», dans D. Lafontaine et B. Jean (dir.), *Territoires et fonctions. Tome 1. Des politiques aux théories: les modèles de développement régional et de gouvernance en débats*, Rimouski, Éditions du GRIDEQ et Éditions du CRDT, p. 199-215.
- Gagnon, C. (1991). *Dynamique sociospatiale, enjeux territoriaux et redéploiement de l'industrie de l'aluminium au Saguenay-Lac-Saint-Jean, à l'aube des années 1990*, thèse de doctorat à la Faculté d'aménagement, Montréal, Université de Montréal.
- Gagnon, C. et E. Arth. (2007). «Les acteurs de l'Agenda XXI<sup>e</sup> siècle local et leurs principaux rôles. Identifier les acteurs selon les temps de la démarche», dans C. Gagnon (dir.), *Guide québécois pour des Agendas XXI<sup>e</sup> siècle locaux: applications territoriales de développement durable viable*, <<http://www4.uqo.ca/observer/DevLocal/Initiatives/Dynamiques/guideAgenda21.htm>>, consulté le 5 octobre 2013.
- Gagnon G. (2005). «Demain l'autogestion?», *Possibles*, vol. 29, n° 2, p. 13-27.
- Gagnon, G. (1989). «Dualisme, partage du travail et autogestion», dans B. Lévesque, A. Joyal et O. Chouinard (dir.), *L'autre économie, une économie alternative*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 155-162.
- Gagnon, G. et M. Rioux (1988). *À propos d'autogestion et d'émancipation*, Québec, Institut québécois de recherche sur la culture.
- Gardin, L. (2004). *Les initiatives solidaires. La réciprocité face au marché et à l'État*, Paris, Érès.
- Garofoli, G. (1992). «Les systèmes de petites entreprises: un cas paradigmatique de développement endogène», dans G. Benko et A. Lipietz (dir.), *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, Presses universitaires de France, p. 57-80.
- Garofoli, G. (1983). *Industrializzazione diffusa in Lombardia: Sviluppo territoriale e sistemi produttivi locali*, Milan, Franco Angeli.
- Garofoli, G. (1981). «Lo sviluppo delle aree periferiche nell'economia italiana degli anni settanta», *L'industria*, vol. 2, n° 3, juillet-septembre, p. 391-404.
- Gauchet, M. (1988). «Changement de paradigme en sciences sociales?», *Le Débat*, n° 50, mai-août, p. 165-170.
- Gendron, C. (2007). «Économie de l'environnement, économie écologique et sociologie économique de l'environnement: la nécessaire prise en compte des dimensions socialement construites du système économique et de la crise écologique», dans C. Gendron et J.-G. Vaillancourt (dir.), *Environnement et sciences sociales. Les défis de l'interdisciplinarité*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, p. 63-96.
- Gendron, C. (2005). «Le Québec à l'ère du développement durable», *Options politiques/Policy Options*, juillet-août, p. 20-25.
- Geshuny, J. (1983). *Social Innovation and Division of Labour*, Londres, Oxford University Press.
- Gibbons, M. et al. (1994). *The New Production of Knowledge. The Dynamics of Science and Research in Contemporary Societies*, Londres, Sage Publications.
- Giddens, A. (1998a). «Las contradicciones del Estado de Bienestar y Política generativa y bienestar positivo», dans A. Giddens, *Mas allá de la izquierda y la derecha*, Madrid, Cátedra, p. 139-155.

- Giddens, A. (1998b). *The Third Way. The Renewal of Social Democracy*, Cambridge, Polity Press.
- Giddens, A. (1984). *The Constitution of Society*, Londres, Polity Press.
- Gill, L. (1989). *Les limites du partenariat. Les expériences social-démocrates de gestion économique en Suède, en Allemagne, en Autriche et en Norvège*, Montréal, Boréal.
- Gille, C. (1978). *Histoire des techniques*, Paris, Gallimard.
- Gilly, J.-P. (1987). « Innovation et territoire : pour une approche mésoéconomique des technopoles », *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° 5, p. 785-794.
- Gilly, J.-P. et B. Pecqueur (1995). « La dimension locale de la régulation », dans R. Boyer et Y. Saillard (dir.), *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*, Paris, La Découverte, p. 304-312.
- Girard, C. (2010). « Les responsables de service de garde en milieu familial », *Nouvelles CSQ*, Hiver, p. 33-34.
- Giroux, N. et M.-C. Malo (1988). « Quand l'État s'approprie le projet coopératif : réflexions sur le cas des coopératives de consommation au Québec », *Coopératives et développement*, vol. 20, n° 1, p. 79-90.
- Gislain, J.-J. et C. Deblock, (1989). « L'économie sociale en perspective : émergence et dérive d'un projet de société », dans B. Lévesque, A. Joyal, O. Chouinard (dir.), *L'autre économie, une alternative ?*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 55-87.
- Gislain, J.-J. et P. Steiner (1995). *La sociologie économique, 1890-1920*, Paris, Presses universitaires de France.
- Godbout, J. T. (2000). *Le don, la dette et l'identité. Homo donator vs homo oeconomicus*, Montréal, Boréal.
- Godbout, J. T. (en collaboration avec A. Caillé) (1992). *L'esprit du don*, Paris, La Découverte.
- Godbout, J. T. et N.V. Martin (1974). *L'implantation des centres locaux de services communautaires et les organismes communautaires autonomes*, Montréal, INRS-Urbanisation, Université du Québec.
- Good, D. A. et B. Carin (2003) « Alternative service delivery », document de travail préparé dans le cadre du projet de la CEPRA Sector and Regional Specifics of Reformation of Budgetary Institutions, Ottawa, AUCC.
- Gorz, A. (1980). *Adieux au prolétariat*, Paris, Galilée.
- Gouvernement du Québec (2001). *Savoir changer le monde. Politique québécoise de la science et de l'innovation*, Québec, ministère de la Recherche, de la Science et de la Technologie.
- Gouvernement du Québec (1989). *Politique en santé mentale*, Québec, Les Publications du Québec.
- Gouvernement du Québec (1982). *Le virage technologique. Bâtir le Québec – Phase 2*, Québec, Développement économique.
- Gow, J. I. (1986). *Histoire de l'administration publique québécoise, 1867-1970*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal.
- Granou, A. (1977). « Crise et reproduction des rapports sociaux : éléments de méthode », dans X. Greffe et J. L. Reiffers (dir.), *L'Occident en désarroi, rupture d'un système économique*, Paris, Dunod.
- Granovetter, M. (1994a). « Business groups », dans N. J. Smelser et R. Swedberg (dir.), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton et New York, Princeton University Press et Russell Sage Foundation, p. 453-475.

- Granovetter, M. (1994b) «Les institutions économiques comme construction sociale : un cadre d'analyse», dans A. Orléan (dir.), *Analyse économique des conventions*, Paris, Presses universitaires de France, p. 79-94.
- Granovetter, M. (1992). «Problems of explanation in economic sociology», dans N. Nohria et R. G. Eccles (dir.), *Networks and Organizations: Structure, Form and Action*, Boston, Harvard Business School Press.
- Granovetter, M. (1991). «The social construction of economic institutions», dans A. Etzioni et P. R. Lawrence (dir.), *Socio-Economics. Toward a New Synthesis*, New York, M.E. Sharpe, p. 75-84.
- Granovetter, M. (1985). «Economic action and social structure: The problem of embeddedness», *American Journal of Sociology*, vol. 91, n° 3, p. 481-510.
- Granovetter, M. (1973). «The strength of weak ties», *American Journal of Sociology*, vol. 78, n° 6, p. 1360-1380.
- Grant, M. (1990). *Les relations de travail dans les caisses populaires: affrontement ou coopération?*, Montréal, Chaire de coopération Guy-Bernier.
- Grant, M., P. R. Bélanger et B. Lévesque. (1997). *Nouvelles formes d'organisation du travail. Études de cas et analyses comparatives*, Paris et Montréal, L'Harmattan.
- Grant, M. et J. Lebeau (1994). «Système des relations industrielles et environnement: un cadre conceptuel pour l'analyse des stratégies», dans P. R. Bélanger, M. Grant, B. Lévesque (dir.), *La modernisation sociale des entreprises*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal, p. 77-93.
- Grant, M. et J. Lebeau (1993). *Le renouvellement des relations de production et du travail: une étude de cas, celui de Bestar inc.*, Cahiers du CRISES n° ET9302, Montréal, CRISES.
- Grant, M. et J. Lebeau (1991). *Éléments de problématique pour l'analyse des stratégies syndicales et patronales*, rapport de recherche, Montréal, CRISES.
- Gravel, A. R., G. Bellemare et L. Briand (2007). *Les Centres de la petite enfance. Un mode de gestion féministe en transformation*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- Grefse, X. (2002). *Le développement local*, Paris, Éditions de l'Aube – DATAR.
- Gregersen, B. (1992). «The public sector as pacer in national systems of innovation», dans B.-A. Lundvall (dir.), *National System of Innovation. Toward a Theory of Innovation and Interactive Learning*, Londres et New York, p. 129-145.
- Greve, C. (2008). *Contracting for Public Services*, Abingdon, Routledge.
- Guay, A. et N. Marceau (2005). «Réponse aux détracteurs du "modèle québécois". Le Québec n'est pas le cancre économique qu'on dit. Les écarts avec le Canada s'effacent progressivement depuis 25 ans», *L'annuaire du Québec 2005*, Montréal, Institut du Nouveau Monde, p. 3-17, <[http://archives.inm.qc.ca/pdf/annuaire\\_2005\\_009.pdf](http://archives.inm.qc.ca/pdf/annuaire_2005_009.pdf)>, consulté le 2 août 2013.
- Guellec, D. (1999). *Économie de l'innovation*, Paris, La Découverte.
- Guerrin, B. (1990). «La théorie économique: mythes et réalité», *Revue du MAUSS*, n° 9, p. 125-147.
- Gueslin, A. (1998). *L'invention de l'économie sociale. Idées, pratiques et imaginaires coopératifs et mutualistes dans la France du XIX<sup>e</sup> siècle*, Paris, Economica.
- Gui, B. (2000). «Beyond transactions: On the interpersonal dimension of economic reality», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 71, n° 2, p. 139-169.
- Guillemard, A.-M. (1986). «État et politique sociale. Le cas de la politique française de la vieillesse», communication présentée au colloque international *L'État contemporain au cœur de la Société?*, Montréal, 16-18 juin.
- Gumuchian, H. et B. Pecqueur (dir.) (2007). *La ressource territoriale*, Paris, Anthropos.

- Habermas, J. (1991). *De l'éthique de la discussion. Que signifie le terme « Diskursethik » ?*, Paris, Cerf.
- Habermas, J. (1978). *Raison et légitimité*, Paris, Payot.
- Hafsi, T. et C. Demers (1989). *Le changement radical dans les organisations complexes: le cas d'Hydro-Québec*, Boucherville, Gaëtan Morin éditeur.
- Hafsi, T. et H. Thomas (2005). « Strategic management and change in high dependency environments: The case of philanthropic organizations », *Voluntas*, vol. 16, n° 4, p. 329-351.
- Hall, M. H. et al. (2004). *Force vitale de la collectivité: faits saillants de l'Enquête nationale auprès des organismes à but non lucratif et bénévoles*, Ottawa, Statistique Canada.
- Hall, P. et D. Soskice (2001). *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford, Oxford University Press.
- Hamel, J. (1990). « L'économie francophone au Québec à la lumière de la théorie sociologique de la transition », *Sociologie et Sociétés*, vol. XXII, n° 1, p. 163-168.
- Hamel, P. (1991). *Action collective et démocratie locale: les mouvements urbains montréalais*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal.
- Hansmann, H. (1980). « The role of non-profit enterprise », *Yale Law Journal*, vol. 89, n° 5, p. 835-901.
- Harribej, J.-M. et D. Plihon (2009). « Une grande transformation s'impose », *Alternatives économiques*, hors-série n° 38, p. 151-154.
- Harrison, D. (2008). « Social innovation: An institutionalized process », dans P. Drewe, J.-L. Klein et E. Hulsbergen (dir.), *The Challenge of Social Innovation in Urban Revitalization*, Amsterdam, Techne Press, p. 51-62.
- Hartley, J. (2011). « Public value through innovation and improvement », dans J. Benington et M. H. Moore (dir.), *Public Value. Theory and Practice*, New York, Palgrave Macmillan, p. 171-184.
- Hartley, J. (2005). « Innovation in governance and public service: Past and present », *Public Money and Management*, vol. 25, n° 1, p. 27-34.
- Harvey, F. (1980). « Les chevaliers du travail, les États-Unis et la société québécoise, 1882-1902 », dans F. Harvey (dir.), *Le mouvement ouvrier au Québec*, Montréal, Boréal Express, p. 69-130.
- Heckscher, C. (1988). *The New Unionism: Employee Involvement in the Changing Corporation*, New York, Basic Books.
- Heinrich, C. J., L. E. Lynn et H. B. Milward (2010). « A State of agents? Sharpening the debate and evidence over the extent and impact of the transformation of governance », *Journal of Public Administration Research and Theory*, vol. 20, n° 1, p. 3-19.
- Helly, D. (2000). « La nouvelle citoyenneté active et responsable », dans Y. Boisvert, J. Hamel et M. Molgat (dir.), *Vivre la citoyenneté*, Montréal, Liber, p. 119-131.
- Héraud, J.-A. (2003). « Région et innovation », dans P. Mustar et H. Penan (dir.), *Encyclopédie de l'innovation*, Paris, Economica, p. 645-663.
- Herzberg, F. (1976). *Management Choice: To Be Efficient and to Be Human*, Chicago, Irwin, Dow Jones.
- Hessel, S. (2010). *Indignez-vous*, Montpellier, Indigène Éditions.
- Hessel, S. et E. Morin (2011). *Le chemin de l'espérance*, Paris, Fayard.
- Hirschman, A. O. (1970). *Exit, Voice and Loyalty*, Cambridge, Harvard University Press.
- Hodgson, G. M. (1988). *Economics and Institutions. A Manifesto for a Modern Institutional Economics*, Philadelphie, University of Pennsylvania Press.

- Hodgson, G. M., W. J. Samuels et M. R. Tool (1994). *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics*, 2 t., Cheltenham, Edward Elgar Publishing.
- Hollingsworth, R. J. (2000). «Doing institutional analysis: Implications for the study of innovations», *Review of International Political Economy*, vol. 7, n° 4, p. 595-644.
- Hollingsworth, R. J. et R. Boyer (dir.) (1997). *Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Hollingsworth, R. J., P. C. Schmitter et W. Streeck (dir.) (1994). *Governing Capitalist Economies. The Embeddedness of Institutions*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Hood, C. (1991). «A public management for all seasons?», *Public Administration*, vol. 69, n° 1, p. 3-19.
- Horn, F. (2003). «Nouveaux standards et logiciels libres, un espace d'innovation à but non lucratif», dans P. Mustar et H. Penan (dir.), *Encyclopédie de l'innovation*, Paris, Economica, p. 555-578.
- Huard, M. (1990). *Crise du rapport salarial fordiste dans l'industrie automobile nord-américaine: une étude de cas: General Motors de Boisbriand*, mémoire de maîtrise en sociologie, Montréal, Université du Québec à Montréal.
- Hyden, G. (1998). «Building civil society at the turn of the millennium», dans J. Burbidge (dir.), *Beyond Prince and Merchant. Citizen Participation and the Rise of Civil Society*, New York, Pact Publications, p. 17-46.
- Illich, I. (1975). *Némésis médicale*, Paris, Seuil.
- Illich, I. (1971). *Une société sans école*, Paris, Seuil.
- Imagine Canada (2004). *Le secteur sans but lucratif et bénévole au Québec. Enquête nationale des organismes à but lucratif et volontaire* (réalisée par Statistique Canada), Toronto, Imagine Canada (tiré à part).
- Inhertveen, K. (1999). «Can gender equality be institutionalized? The role of launching values in institutional innovation», *International Sociology*, vol. 14, n° 4, p. 403-422.
- Institut de la statistique du Québec (C. Drouin, coordonnateur) (2004). *Enquête québécoise sur la qualité des services de garde éducatifs. Partie 1: les centres de la petite enfance. Partie 2: la qualité des garderies*, Québec, Institut de la statistique du Québec.
- Itçaina, X. et J. Palard (2007). «Introduction: culture, territoire, systèmes productifs», dans X. Itçaina, J. Palard et S. Ségas (dir.), *Régimes territoriaux et développement économique*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, p. 11-24.
- Itçaina, X., J. Palard et S. Ségas (dir.) (2007). *Régimes territoriaux et développement économique*, Rennes, Presses universitaires de Rennes.
- Jain, H. C. (1992). «Canada», dans G. Széll (dir.), *Concise Encyclopaedia of Participation and Co-management*, New York et Berlin, Walter de Gruyter, p. 88-98.
- James, E. (1983). «How nonprofits grow: A model», *Journal of Policy Analysis and Management*, vol. 2, n° 3, p. 350-365.
- Japel, C., R. E. Tremblay et S. Côté (2005). *La qualité ça compte! Résultat de l'Étude longitudinale du développement des enfants du Québec concernant la qualité des services de garde*, Montréal, Choix IRPP, vol. 11, n° 4.
- Jarniou, P. (1981). *L'entreprise comme système politique*, Paris, Presses universitaires de France.
- Jean, B. (1982). *L'agriculture périphérique dans l'Est-du-Québec*, thèse de doctorat, Paris, EHESS.

- Jean, B. (1977). *Les idéologies éducatives agricoles (1860-1890) et l'origine de l'agronomie québécoise*, mémoire de maîtrise en sociologie, Québec, Université Laval.
- Jenson, J. (2004). *Canada's New Social Risks: Direction for a New Social Architecture*, Ottawa, Canadian Policy Research Networks (CPRN/RCRPP).
- Jenson, J. (1989). « Different but not exceptional: Canada's permeable Fordism », *Canadian Review of Sociology and Anthropology/Revue canadienne de sociologie et d'anthropologie*, vol. 26, n° 1, p. 69-94.
- Jetté, C. (2008). *Les organismes communautaires et la transformation de l'État-providence*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- Jetté, C. (2005). *Le programme de soutien aux organismes communautaires du ministère de la Santé et des Services sociaux: une forme institutionnelle structurante du modèle québécois de développement social (1971-2001)*, thèse de doctorat en sociologie, Montréal, Université du Québec à Montréal.
- Jetté, C. et al. (2000). *Économie sociale et transformation de l'État-providence dans le domaine de la santé et du bien-être. Une recension des écrits (1990-2000)*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- Jetté, C. et al. (1999). *Économie sociale et transformation de l'État-providence dans le domaine de la santé et du bien-être. Recension des écrits*, Montréal, CRISES-LAREPPS.
- Jetté, C. et al. (1998). *Évaluation du logement social avec support communautaire à la Fédération des OSBL d'habitation de Montréal (FOHM)*, Montréal, LAREPPS-UQAM.
- Johnson, B. (1992) « Institutional learning », dans B.-A. Lundvall (dir.), *National System of Innovation. Toward a Theory of Innovation and Interactive Learning*, Londres et New York, Anthem Press, p. 23-44.
- Jorde, T. M. et D. J. Teece (1989). « Competition and cooperation: Striking the right balance », *California Management Review*, vol. 31, n° 3, p. 25-37.
- Joyal, A. et R. Léger (dir.) (1989). *Alternatives d'ici et d'ailleurs*, Montréal, Les Éditions du Fleuve.
- Juillet, L., G. Paquet et F. Scala (2001). *Gouvernance collaborative, imputabilités douces et contrats moraux: un cadre d'analyse*, Ottawa, Université d'Ottawa.
- Julien, P.A. (1994). « L'entreprise partagée: contraintes et avantages », *Gestion*, décembre, p. 48-58.
- Julien, P.-A. (1992). « Les nouvelles technologies dans les PME manufacturières québécoises », *Gestion, revue internationale de gestion*, vol. 17, n° 4, p. 29-38.
- Julien, P.-A. et al. (2003). *L'entreprise-réseau. Dix ans d'expérience de la Chaire Bombardier produits récréatifs*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- Kern, H. et M. Schumann (1989). *La fin de la division du travail? La rationalisation dans la production industrielle*, Paris, Éditions de la Maison des sciences de l'homme.
- Kesterman, J.-P. (en collab. avec G. Boisclair et J.-M. Kirouac) (1984). *Histoire du syndicalisme au Québec, UCC-UPA, 1924-1984*, Montréal, Boréal Express.
- Klein, J.-L. (1992). « Le partenariat: vers une planification flexible du développement local? », *Canadian Journal of Regional Research/Revue canadienne de science régionale*, vol. 15, n° 3, p. 491-505.
- Klein, J.-L. (1989a). « Développement régional et espace local: vers une régulation territorialisée », *Revue internationale d'action communautaire*, vol. 22, n° 62, p. 117-128.
- Klein, J.-L. (1989b). « Autonomie et dépendance des mouvements sociaux dans la régulation postkeynésienne », dans B. Lévesque, A. Joyal et O. Chouinard (dir.), *L'autre économie, une économie alternative?*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 297-307.

- Klein, J.-L. et J.-M. Fontan (dir.) (2004). « Innovation sociale et territoire », *Géographie, économie, société*, vol. 6, n° 2.
- Klein, J.-L., J.-M. Fontan et D.-G. Tremblay (2009). « Social entrepreneurs, local initiatives and social economy: Foundations for a socially innovative strategy to fight against poverty and exclusion », *Canadian Journal of Regional Research/Revue canadienne de science régionale*, vol. 32, n° 1, p. 22-42.
- Klein, J.-L. et C. Gagnon (1989). *Le social apprivoisé: le mouvement associatif, l'État et le développement local*, Hull, Asticou.
- Klein, J.-L. et D. Harrisson (dir.) (2007). *L'innovation sociale. Émergence et effets sur la transformation des sociétés*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- Klein, J.-L. et al. (2013). « The Québec model: A social innovation system founded on cooperation and consensus building », dans F. Moulaert et al. (dir.), *The International Handbook on Social Innovation. Collective Action, Social Learning and Transdisciplinary Research*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing, p. 371-383.
- Klein, J.-L. et al. (2010). *Les conditions de réussite des initiatives locales de lutte contre la pauvreté et l'exclusion qui mobilisent des ressources de l'économie sociale*, Cahiers du CRISES n° ET1002, Montréal, CRISES.
- Klein, J.-L. et al. (2009). *L'innovation sociale au Québec: un système d'innovation fondé sur la concertation*, Cahiers du CRISES n° ET0907, Montréal, CRISES.
- Kline, J. et N. Rosenberg (1986). « An overview of innovation », dans R. Landau et N. Rosenberg (dir.), *The Positive Sum Strategy. Harnessing Technology for Economic Growth*, Washington, D.C., National Academy Press, p. 275-305.
- Kochan, T. A., H. C. Katz et R. McKersie (1986). *The Transformation of American Industrial Relations*, New York, Basic Books.
- Kourchid, O. (1992). *L'autre modèle californien. Contribution à une sociologie comparative de la condition salariale (France-États-Unis)*, Paris, Méridiens Klincksieck.
- Lalonde-Graton, M. (2002). *Des salles d'asile aux centres de la petite enfance. La petite histoire des services de garde au Québec*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- Lamarre, K. (1991). *50 ans d'avenir! L'histoire du Conseil de la coopération du Québec (1939-1989)*, Québec, Conseil supérieur de la coopération.
- Lamoureux, H. (1992). « Les effets pervers de la réforme de la santé », *Le Devoir*, 17 juin, p. B-8.
- Lamoureux, J. (1994). *Le partenariat à l'épreuve*, Montréal, Éditions St-Martin.
- Landry, R., N. Amara et M. Lamari (2001). « Capital social, innovation et politiques publiques », ISUMA, *Canadian Journal of Policy Research/Revue canadienne de recherche sur les politiques*, vol. 2, n° 1, p. 63-71.
- Landry, R., M. Lamari et R. Nimijean (1999). *Stimuler l'innovation par le développement de milieux créateurs: un examen des politiques et pratiques émergentes*, Réseaux du Québec pour la promotion des systèmes d'innovation (RQSI), rapport de veille présenté à l'Observatoire de développement économique du Canada, DÉC, Montréal.
- Lapointe, P.-A. (1994). « Nouveaux modes de gestion dans les alumineries du Québec: le discours et les pratiques », dans P. R. Bélanger, M. Grant et B. Lévesque (dir.), *La modernisation sociale des entreprises*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal.
- Lapointe, P.-A. (1993a). *L'usine de Laterrière: un dépassement du fordisme*, Cahiers du CRISES n° ET9307, Montréal, CRISES.



- Lapointe, P.-A. (avec la collab. P. R. Bélanger et B. Lévesque) (1993b). *Grille de collecte de données pour une monographie d'usine*, Cahiers du CRISES n° ET9303, Montréal, CRISES.
- Lapointe, P.-A. (1991). *Le rapport salarial: l'automatisation et la crise dans la production de l'aluminium: étude comparative Québec, Canada, États-Unis, France*, thèse de doctorat en sociologie, Montréal, Département de sociologie, Université du Québec à Montréal.
- Lapointe, P.-A. et al. (2003). «Nouveaux modèles de travail dans le secteur manufacturier au Québec», *Recherches sociographiques*, vol. XLIV, n° 2, p. 313-347.
- Larocque, P. (1991). «Dévitalisation rurale et créativité sociale: la Coalition Urgence rurale dans l'Est-du-Québec», dans J. Chevalier et al. (dir.), *De la Loire au Saint-Laurent. Des régions rurales face aux recompositions socioterritoriales*, Rimouski, Chicoutimi, GRIDEC, GRIR, URA915, p. 125-134.
- Latour, B. (1995). *La science en action*, Paris, Gallimard.
- Laurent, E. (2011). *Social-écologie. Contre l'écolo-scepticisme et l'écolo-fatalisme!*, Paris, Flammarion.
- Laville, J.-L. (2005a). «Solidarité et développement durable», dans J.-P. Maréchal et B. Quenault (dir.), *Le développement durable. Une perspective pour le XXI<sup>e</sup> siècle*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, p. 319-340.
- Laville, J.-L. (2005b). *Sociologie des services. Entre marché et solidarité*, Ramonville-Saint-Agne, Érès.
- Laville, J.-L. (2004). «Démocratie et économie: éléments pour une approche sociologique», *Économie solidaire et démocratie*, n° 36, p. 185-193.
- Laville, J.-L. (1997). «L'association, une liberté propre à la démocratie», dans J.-L. Laville et R. Sainsaulieu (dir.), *Sociologie de l'association. Des organisations à l'épreuve du changement social*, Paris, Desclée de Brouwer, p. 35-73.
- Laville, J.-L. (dir.) (1994a). «Économie et solidarité: esquisse d'une problématique», dans J.-L. Laville (dir.), *L'économie solidaire. Une perspective internationale*, Paris, Desclée de Brouwer, p. 13-94.
- Laville, J.-L. (dir.) (1994b). *L'économie solidaire. Une perspective internationale*, Paris, Desclée de Brouwer.
- Laville, J.-L. (1992a). *La participation dans les entreprises en Europe*, Paris, Vuibert.
- Laville, J.-L. (1992b). *Économie et démocratie. Contribution à une approche sociologique de l'économie*, thèse de doctorat, Paris, Institut d'études politiques de Paris.
- Laville, J.-L. (1990). *Participation et modernisation dans les entreprises*, Paris, CRIDA.
- Laville, J.-L., B. Lévesque et M. Mendell (2007). «The social economy: Diverse approaches and practices in Europe and Canada», dans A. Noya et É. Clarence (dir.), *The Social Economy. Building Inclusive Economies*, Paris, OECD, p. 155-188.
- Laville, J.-L. et R. Sainsaulieu (1997). *Sociologie de l'association: des organisations à l'épreuve du changement social*, Paris, Desclée de Brouwer.
- Le Bas, C. (2004). «L'innovation dans la théorie économique», *Croissance et innovation, Cahiers français*, n° 323, novembre-décembre, p. 36-41.
- Le Galès, P. (dir.) (2006). «Gouvernement et gouvernance des territoires», *Problèmes politiques et sociaux*, Paris, La Documentation française, n° 922.
- Le Grand, J. et W. Bartlett (1993). *Quasi-Markets and Social Policy*, Londres, Macmillan Press.
- Lebeau, A. et C. Viens (1991). «L'exercice du partenariat: une analyse exploratoire à travers le développement d'un service d'intervention de crise dans le territoire du Haut-Richelieu», *Santé mentale au Québec*, vol. XVI, n° 1, p. 121-138.

- Leborgne, D. et A. Lipietz (1991). «Restructuration économique et territoire», *Espaces et sociétés*, n<sup>os</sup> 66-67, p. 39-68.
- Leborgne D. et A. Lipietz (1989). *Deux stratégies sociales dans la production des nouveaux espaces économiques*, Paris, CEPREMAP, n<sup>o</sup> 8911.
- Leborgne, D. et A. Lipietz (1988). «L'après-fordisme et son espace», *Les Temps modernes*, n<sup>o</sup> 501, avril, p. 75-114.
- Leclerc, M. (dir.) (1990). *Les enjeux économiques et politiques de l'innovation*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- Leclerc, Y. et C. Béland (dir.) (2003). *La voie citoyenne. Pour renouveler le modèle québécois*, Montréal, Éditions Plurimedia.
- Lecomte, Y. (1991). «Quelques réflexions en marge du congrès d'orientation du Regroupement des ressources alternatives en santé mentale du Québec (RRASMQ)», *Santé mentale au Québec*, vol. XVI, n<sup>o</sup> 1, p. 7-15.
- Leduc-Browne, P. et P. Landry (1995). *The Third Sector and Employment*, document de travail, Ottawa, Canadian Centre for Policy Alternatives.
- Lefebvre, Y. et F. Coudari (1991). «L'entreprise: de l'autonomie à l'entreprise institutionnelle», *Santé mentale au Québec*, vol. XVI, n<sup>o</sup> 2, p. 289-314.
- Legendre, C. (1991). «Technologie, politique de gestion et dynamique des rapports sociaux organisationnels dans trois papetières au Québec», *Sociologie et sociétés*, vol. XXIII, n<sup>o</sup> 2, p. 199-215.
- Lemieux, D. et M. Comeau (2002). *Le mouvement familial au Québec, 1960-1990. Une politique et des services pour les familles*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- Lépine, B. (2000). «Les centres de la petite enfance Un vaste chantier économique», *Bulletin*, vol. 21, n<sup>o</sup> 1, RCPEM, copie de travail.
- Létourneau, F. (1944). «La politique agricole», dans E. Minville (dir.), *L'agriculture*, Montréal, Fides et École HEC, p. 347-392.
- Levasseur, R. (en collab. avec R. Boulanger) (1990). «La dynamique des associations au Québec. Démographie et morphologie: 1942-1981», dans M.-M.-T. Brault et L. Saintjean (dir.), *Entraide et associations*, Québec, Institut québécois de recherche sur la culture, p. 153-180.
- Lévesque, B. (2011). «La reconnaissance de l'économie sociale au Québec. Un long processus qui n'arrive à maturité qu'au tournant du siècle», dans M. J. Bouchard (dir.), *L'économie sociale, vecteur d'innovation. L'expérience du Québec*, Québec, Presses de l'Université du Québec, coll. «Innovation sociale», p. 21-61.
- Lévesque, B. (2009a). «Les relations internationales de l'économie sociale au Québec sur plus d'un siècle et demi (1840-2008)», *Globe. Revue internationale d'études québécoises*, vol. 12, n<sup>o</sup> 1, p. 1-28.
- Lévesque, B. (2009b). «Québec», *Alternatives économiques*, n<sup>o</sup> 38 bis, p. 148-152.
- Lévesque, B. (2009c). *Le CIRIEC-Canada, 1996-2006. Quarante ans de partenariat en recherche sur les entreprises publiques et d'économie sociale*, Montréal, CIRIEC-Canada et Éditions Saint-Martin.
- Lévesque, B. (2007a). «L'innovation dans le développement économique et le développement social», J.-L. Klein et D. Harrisson (dir.), *L'innovation sociale. Émergence et effets sur la transformation des sociétés*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 43-70.
- Lévesque, B. (2007b). *Un siècle et demi d'économie sociale au Québec: plusieurs configurations en présence (1850-2007)*, Cahiers du CRISES n<sup>o</sup> RT0703, Montréal, CRISES.

- Lévesque, B. (2007c). « Développement local au Québec, 20 ans d'expérimentation et d'institutionnalisation », dans X. Itçaina, J. Palard et S. Ségas (dir.), *Régimes territoriaux et développement économique*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, p. 31-47.
- Lévesque, B. (2006). « Le potentiel d'innovation et de transformation de l'économie sociale: quelques éléments de problématique », *Économie et solidarités*, vol. 37, n° 2, p. 13-48.
- Lévesque, B. (2005a). « Le modèle québécois et le développement régional et local: vers le néolibéralisme et la fin du modèle québécois? », dans D. Lafontaine et B. Jean (dir.), *Territoires et fonctions. Tome 1: des politiques aux théories: les modèles de développement régional et de gouvernance en débats*, Rimouski, GRIDEQ et CRDT, p. 15-44.
- Lévesque, B. (en collab. avec F. Lajeunesse-Crevier) (2005b). *Innovations et transformations sociales dans le développement économique et le développement social: approches théoriques et politiques publiques*, Cahiers du CRISES n° ET0507, Montréal, CRISES.
- Lévesque, B. (2005c). « Un nouveau paradigme de gouvernance: la relation autorité publique-marché-société civile pour la cohésion sociale », dans Conseil de l'Europe (dir.), *Les choix solidaires dans le marché: un apport vital à la cohésion sociale*, Strasbourg, Édition du Conseil de l'Europe, coll. «Tendances de la cohésion sociale», n° 14, p. 29-66.
- Lévesque, B. (2004a). « Les enjeux du développement et de la démocratie dans les pays du Nord: l'expérience du Québec », dans A. Salam Fall, L. Favreau et G. Larose (dir.), *Le Sud...et le Nord dans la mondialisation. Quelles alternatives?*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 97-132.
- Lévesque, B. (2004b). « Les entreprises d'économie sociale, plus porteuses d'innovations sociales que les autres? », dans FQRSC (dir.), *Le développement social au rythme de l'innovation*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 51-72.
- Lévesque, B. (2003a). « Vers un modèle québécois de seconde génération? », dans M. Venne (dir.), *Justice, démocratie et prospérité. L'avenir du modèle québécois*, Montréal, Québec / Amérique, p. 49-69.
- Lévesque, B. (2003b). « Mondialisation, démocratie plurielle et économie sociale et solidaire », *Économie et solidarités*, hors série, p. 103-121.
- Lévesque, B. (2003c). « Fonction de base et nouveau rôle des pouvoirs publics: vers un nouveau paradigme de l'État », *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 74, n° 4, p. 489-513.
- Lévesque, B. (2002). *Entrepreneurship collectif et économie sociale: entreprendre autrement*, Cahiers de l'ARUC n° I-02-2002, Montréal, ARUC.
- Lévesque, B. (2001a). « Le partenariat: une tendance lourde de la nouvelle gouvernance à l'ère de la mondialisation. Enjeux et défis pour les entreprises publiques et d'économie sociale », *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 72, n° 3, p. 323-338.
- Lévesque, B. (2001b). *Économie sociale et solidaire dans un contexte de mondialisation: pour une économie plurielle*, Montréal, Cahiers du CRISES n° ET0115 et ARUC en Économie sociale.
- Lévesque, B. (2001c). *Le modèle québécois: Un horizon théorique pour la recherche, une porte d'entrée pour un projet de société?*, Cahiers du CRISES n° ET0105, Montréal, CRISES.
- Lévesque, B. (1997a). *Démocratisation de l'économie et économie sociale: un scénario radical pour de nouveaux partages*, Cahiers du CRISES n° ET9705, Montréal, CRISES.

- Lévesque, B. (1997b). «Démocratisation de l'économie et économie sociale», dans G. Laflamme et al. (dir.), *La crise de l'emploi. De nouveaux partages s'imposent*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, p. 87-123.
- Lévesque, B. (1994). «Québec: des expériences à l'institutionnalisation», dans B. Eme et J.-L. Laville (dir.), *Cohésion sociale et emploi*, Paris, Desclée de Brouwer, p. 229-245.
- Lévesque, B. (1993). *Le district industriel: une notion à découvrir, une réalité à consolider. Notes de lecture pour un court exposé*, Montréal, Université du Québec à Montréal.
- Lévesque, B. (1992). *Les coopératives de travailleurs-actionnaires, des ESOPs à la québécoise?*, Montréal, Chaire de coopération Guy-Bernier.
- Lévesque, B. (1991). «Coopération et syndicalisme. Le cas des relations de travail dans les Caisses populaires Desjardins», *Relations industrielles*, vol. 46, n° 1, p. 13-45.
- Lévesque, B. (1989). «Les coopératives au Québec, un secteur stratégique à la recherche d'un projet pour l'an 2000», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 60, n° 2, p. 181-215.
- Lévesque, B. (1984). «Le mouvement populaire au Québec: de la formule syndicale à la formule coopérative», *Coopératives et développement*, vol. 16, n° 2, p. 43-66.
- Lévesque, B. (1981). «Coopératives et socialisme au Québec», *Interventions critiques en économie politique*, n° 6, p. 193-210.
- Lévesque, B. (dir.) (1979). *Animation sociale, entreprises communautaires et coopératives*, Montréal, Coopératives Albert Saint-Martin.
- Lévesque, B., G. L. Bourque et É. Forgues (2001). *La nouvelle sociologie économique, Originalité et diversité des approches*, Paris, Desclée de Brouwer.
- Lévesque, B., A. Joyal et O. Chouinard (dir.) (1989). *L'autre économie, une économie alternative*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- Lévesque, B. et L. Mager (1991). «Vers un nouveau contrat social? Éléments de problématique pour l'étude du régional et du local», dans C. Gagnon et J.-L. Klein (dir.), *Les partenaires du développement face au défi du local*, Chicoutimi, GRIR, UQAC, p. 19-68.
- Lévesque, B. et M.-C. Malo (1992). «L'économie sociale au Québec: une notion méconnue, une réalité économique importante», dans J. Defourny et J. L. Monzon Campos (dir.), *Économie sociale. Entre économie capitaliste et économie publique/The Third Sector. Cooperative, Mutual and Nonprofit Organizations*, Bruxelles, De Boeck-Université, p. 385-446.
- Lévesque, B., M.-C. Malo et J.-P. Girard (1999). «L'ancienne et la nouvelle économie sociale», dans J. Defourny, P. Develtere et B. Fonteneau (dir.), *L'économie sociale au Nord et au Sud*, Bruxelles, De Boeck Université, p. 195-216.
- Lévesque, B., M.-C. Malo et B. Thiry (dir.) (2001). «Économie sociale et économie publique: nouvelles formes de coopération à l'ère de la mondialisation», *Annals of Public and Cooperative Economics/Annales de l'économie publique sociale et coopérative*, vol. 72, n° 3, p. 311-321.
- Lévesque, B. et M. Mendell (2005). «The social economy: Diverse approaches and practices», *Journal of Rural Cooperation*, vol. 33, n° 1, p. 21-45.
- Lévesque, B. et M. Mendell (2004). *L'économie sociale: diversité des approches et des pratiques. Proposition pour la nouvelle ARUC en économie sociale/The Social Economy: Diverse Approaches and Practices. Proposal for a New CURA on the Social Economy*, document de travail.

- Lévesque, B. et M. Mendell (1999). « L'économie sociale au Québec. Éléments théoriques et empiriques pour un débat et pour la recherche », *Lien social et politiques*, n° 41, p. 105-118.
- Lévesque, B. et M. Mendell (1998). « Les fonds régionaux et locaux de développement au Québec: des institutions financières relevant principalement de l'économie sociale », dans M. U. Proulx (dir.), *Territoires et développement économique*, Paris, L'Harmattan, p. 233-269.
- Lévesque, B. et W. A. Ninacs (2000). « The social economy in Canada: The Quebec experience », dans E. Shragge et J.-M. Fontan (dir.), *Social Economy. International Debates and Perspectives*, Montréal, Black Rose Books, p. 112-129.
- Lévesque, B. et W. A. Ninacs (1997). *L'économie sociale au Canada: l'expérience québécoise*, document de réflexion pour le colloque *Stratégies locales pour l'emploi et l'économie sociale* organisé par l'OCDE, Montréal, IFDEC, 18 et 19 juin.
- Lévesque, B. et M. Petitclerc (2008). « L'économie sociale au Québec à travers les crises structurelles et les grandes transformations, 1850-2008 », *Économie et solidarités*, vol. 39 n° 2, p. 14-37.
- Lévesque, B. et B. Thiry (2008). « Gouvernance et partenariat, deux vecteurs de la reconfiguration des nouveaux régimes de gouvernance des services sociaux et de santé », dans CIRIEC (B. Enjolras, dir.), *Gouvernance et intérêt général dans les services sociaux et de santé*, Bruxelles, PIE Peter Lang, p. 227-261.
- Lévesque, B. et Y. Vaillancourt (1998). *Les services de proximité au Québec: de l'expérimentation à l'institutionnalisation*, Cahiers du CRISES n° ET9812, Montréal, CRISES.
- Lévesque, B. et al. (2001). *Le Fonds de solidarité FTQ, un cas exemplaire de gouvernance*, Montréal, Fonds de solidarité.
- Lévesque, B. et al. (2000). *Le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ). Nouvelle gouvernance et capital de développement*, Montréal, CRISES.
- Lévesque, B. et al. (1996). *Systèmes locaux de production: réflexion-synthèse sur les nouvelles modalités de développement régional/local*, cahiers du CRISES n° ET9601, Montréal, CRISES.
- Lévesque, B. et al. (1985). *Profil socioéconomique des coopératives de travail au Québec*, Montréal, Université du Québec à Montréal – Comité provincial des coopératives de production, de travail et précoopératives.
- Lévesque, D. (1982). « L'expérience coopérative québécoise: émergence, essor, diffusion du mouvement coopératif québécois », *Revue du CIRIEC*, vol. 14, n° 2, p. 161-211.
- Lichnerowicz, A., F. Perroux et G. Gadoffre (1977). *L'idée de régulation dans les sciences*, Paris, Maloine-Doin.
- Likert, R. (1967). *The Human Organization: Its Management and Value*, New York, McGraw-Hill.
- Lipietz, A. (2009). *Face à la crise: l'urgence écologiste*, Paris, Eyrolles.
- Lipietz, A. (2001). *Pour le tiers secteur. L'économie sociale et solidaire: pourquoi et comment?*, Paris, La Découverte.
- Lipietz, A. (1993). *Vert espérance. L'avenir de l'écologie politique*, Paris, La Découverte.
- Lipietz, A. (1990). « Après-fordisme et démocratie », *Les Temps modernes*, n° 524, mars, p. 97-121.
- Lipietz, A. (1989). *Choisir l'audace. Une alternative pour le XXI<sup>e</sup> siècle*, Paris, La Découverte.

- Lipietz, A. (1988). *La trame, la chaîne et la régulation: un outil pour les sciences sociales*, Paris, CEPREMAP, n° 8816.
- Lipietz, A. (1987). «La régulation: les mots et les choses», *Revue économique*, vol. 38, n° 5, p. 1049-1060.
- Lipietz, A. (1984). *Accumulation, crises et sorties de crise: quelques réflexions méthodologiques autour de la notion de régulation*, Paris, CEPREMAP, n° 8409.
- Lipietz, A. (1979). *Crise et inflation, pourquoi?*, Paris, François Maspero.
- Lipset, S. M. (1986). *Unions in Transition: Entering the Second Century*, San Francisco, Institute for Contemporary Studies.
- List, F. (1841). *Das Nationale System der Politischen Ökonomie (Système national d'économie politique)*, Stuttgart, J.G. Cotta'sche Verlag.
- Lodge, G. et R. Walton (1989). «The American corporation and its new relationships», *California Management Review*, vol. 31, n° 3, p. 9-24.
- Longhi, C. et M. Quéré (1991) «Les microsystemes productifs», dans R. Arena *et al.* (dir.), *Traité d'économie industrielle*, Paris, Economica, p. 356-372.
- Lorino, P. (1991). «Pour une démocratie vraiment participative. Être citoyen dans l'entreprise», *Le Monde diplomatique*, septembre, p. 24.
- Lorino, P. (1989). *L'économiste et le manager*, Paris, La Découverte.
- Lundvall, B.-A. (dir.) (1992). *National System of Innovation. Toward a Theory of Innovation and Interactive Learning*, Londres, Pinter Publishers.
- Lundvall, B.-A. (1988). «Innovation as an interactive process: From user-producer interaction to national system of innovation», dans G. Dosi *et al.* (dir.), *Technical Change and Economic Theory*, Londres, Pinter Publisher, p. 319-369.
- Lundvall, B.-A. (1985). *Product Innovation and User-Producer Interaction*, Aalborg, Aalborg University Press.
- Lundvall, B.-A. et J. L. Christensen (2003). «Broadening the analysis of innovation systems. Competition, organisational change and employment dynamics in the Danish system», dans P. Conceição, M.V. Heitor et B.-A. Lundvall (dir.), *Innovation, Competence Building and Social Cohesion in Europe. Towards a Learning Society*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing, p. 144-179.
- Maheu, L. et H. Beauchemin (1985). «Les sociologies de la technologie: des trouvailles certaines et de nombreux problèmes», dans P. Bernard et É. Cloutier (dir.), *Sciences sociales et transformations technologiques*, Québec, Conseil de la science et de la technologie, p. 83-131.
- Maillat, D. *et al.* (1993). *Réseaux d'innovation et milieux innovateurs: un pari pour le développement régional*, Neuchâtel, Éditions EDES.
- Malo, M.-C. et M. Vézina (2004). «Gouvernance et gestion de l'entreprise collective d'usagers: stratégies de création de valeur et configurations organisationnelles», *Économie et solidarités*, vol. 35, n°s 1-2, p. 100-120.
- Manoia, J.-Y., C. Vienney et D. Rault (1992). «Les institutions de l'économie sociale en France. Identifications et mesures statistiques», dans J. Defourny et J. L. Monzon Campos (dir.), *Économie sociale. Entre économie capitaliste et économie publique/The Third Sector. Cooperative, Mutual and Nonprofit Organizations*, Bruxelles, CIRIEC et de Boeck Université, p. 57-102.
- Marcus, G. E. et M. J. Fisher (1986). *Anthropology as Cultural Critique*, Chicago, University of Chicago Press.
- Marshall, T. H. (1965). *Citizenship and Social Development*, Garden City, Anchor Book.
- Martel, J.-L. (1988). *L'évolution du mouvement coopératif québécois, 1975-1985*, Montréal, Centre de gestion des coopératives, Cahier n° 88-10.

- Martel, J.-L. (1987). « L'organisation coopérative et les projets de restauration des années 1930 au Québec », *Coopératives et développement*, vol. 18, n° 2, p. 15-38.
- Martel, J.-L. (avec la collab. de D. Lévesque) (1986). « Émergence du mouvement coopératif agricole au Québec: d'un mouvement populaire à une politique de développement », *Revue du CIRIEC*, vol. 18, n° 1, p. 13-39.
- Martinelli, A. et N. J. Smelser (1990). *Economy and Society: Overviews in Economic Sociology*, Thousand Oaks, Sage Publications.
- Mathé, J.C. et A. Rivet (1992). *Les doctrines stratégiques d'entreprise*, Paris, Éditions d'Organisation.
- Mattéi, B. (1985). « Alternatives québécoises », *Autogestions*, n°s 21-22, p. 510.
- Matzner, E. et W. Streeck (1991). *Beyond Keynesianism. The Socio-Economics of Production and Full Employment*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing.
- Mayo, E. W. (1949). *The Social Problems of an Industrial Civilisation*, Londres, Routledge & Kegan Paul.
- McGraw, D. (1978). *Le développement des groupes populaires à Montréal (1963-1973)*, Montréal, Éditions Albert Saint-Martin.
- McRobie, G. (1981). *Small is Possible*, Londres, Abacus.
- Meadows, D. H. et al. (1982). *Halte à la croissance?*, Paris, Fayard.
- Meillassoux, C. (1980). *Femmes, greniers et capitaux*, Paris, François Maspero.
- Melucci, A. (1989a). *Nomads of the Present. Social Movements and Individual Needs in Contemporary Society*, Londres, Hutchinson Radius.
- Melucci, A. (1989b). « Mouvements sociaux: mouvements postpolitiques », *Revue internationale d'action communautaire*, vol. 10, n° 50, automne, p. 13-30.
- Ménard, C. (1990). *L'économie des organisations*, Paris, La Découverte.
- Mendell, M. (2002). « The social economy in Quebec: Discourse and strategies », dans E. Macdonald et A. Bakan (dir.), *Critical Political Studies: Debates and Dialogues for the Left*, Londres, James Currey Press, p. 319-343.
- Mendell, M. (1994). « New social partnerships: Crisis management or a new social contract? », dans V. Amittalai et H. Lustiger-Thaler (dir.), *Urban Lives, Fragmentation and Resistance*, Toronto, McLelland Stewart, p. 71-92.
- Mendell, M. et L. Evoy (1997). « Democratizing capital: Alternative investment strategies », dans E. Shrage (dir.), *Community Economic Development. In Search of Empowerment*, Montréal, Black Rose Books, p. 110-130.
- Merritt, R. L. et A. J. Merritt (dir.) (1985). *Innovation in the Public Sector*, Beverly Hills, Sage Publications.
- Merton, R. K. (1973). « The normative structure of science », dans R. K. Merton et N. W. Storer (dir.), *The Sociology of Science: Theoretical and Empirical Investigations*, Chicago, University of Chicago Press, p. 267-278.
- Messier, M. (1991). *Intervention étatique et restructuration de l'industrie des services de télécommunications au Canada*, mémoire de maîtrise en sociologie, Montréal, Université du Québec à Montréal.
- Messine, P. (1987). *Les Saturniens. Quand les patrons réinventent la société*, Paris, La Découverte.
- Milward, H. B. et K. G. Provan (2000). « Governing the hollow State », *Journal of Public Administration Research and Theory*, vol. 10, n° 2, p. 359-379.

- Mingione, E. (1989). « Diffusion des activités informelles et transformations socioéconomiques actuelles: le cas de l'Italie », dans B. Lévesque, A. Joyal et O. Chouinard (dir.), *L'autre économie, une économie alternative ?*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 109-128.
- Ministère de l'Emploi, de la Solidarité et de la Famille (2003). *Scénarios de développement et de financement pour assurer la pérennité, l'accessibilité et la qualité des services de garde à l'enfance*, consultation 2003, Québec, gouvernement du Québec.
- Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie (1991). *Coopératives du Québec: données statistiques 1989*, Québec, ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie.
- Ministère de la Famille et des Aînés – MFA (2010). *Rapport annuel 2009-2010*, Québec, ministère de la Famille et des Aînés.
- Ministère délégué à la Condition féminine (1988). *Énoncé de politique sur les services de garde à l'enfance pour un meilleur équilibre*, Québec, Les Publications du Québec.
- Ministère du Conseil exécutif, Secrétariat à la condition féminine (1988). *Énoncé de politique sur les services de garde à l'enfance. Pour un meilleur équilibre*, document d'orientation, Québec, ministre déléguée à la Condition féminine, gouvernement du Québec.
- Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation – MDEIE (2007). *Coopératives du Québec. Données statistiques*, Québec, MDEIE.
- Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation – MDEIE et Conseil québécois de la coopération et de la mutualité – CQCM (2006). *Entente de partenariat 2007-2008 à 2009-2010 entre le ministre du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation et le Conseil québécois de la coopération et de la mutualité relativement au développement des coopératives*, Québec, décembre, MDIEI et CQCM.
- Mintzberg, H. (1982). *Structure et dynamique des organisations*, Montréal, Agence d'Arc.
- Monnier, L. et B. Thiry (1997a). « Architecture et dynamique de l'intérêt général », dans L. Monnier et B. Thiry (dir.), *Mutations structurelles et intérêt général. Vers quels nouveaux paradigmes pour l'économie publique, sociale et coopérative*, Bruxelles, De Boeck-Université, p. 11-30.
- Monnier, L. et B. Thiry (dir.) (1997b). *Mutations structurelles et intérêt général. Vers quels nouveaux paradigmes pour l'économie publique, sociale et coopérative ?*, Bruxelles, De Boeck.
- Montagne, S. (2000). « Retraite complémentaire et marchés financiers aux États-Unis », *L'année de la régulation*, Paris, La Découverte, vol. 4, p. 13-45.
- Monzon Campos, J. L. et J. Barea (1991). *Libro blanco de la economica social en Espana*, Madrid, Centro de Publicaciones, Ministerio de Trabajo.
- Monzon Campos, J. L. et R. Chaves (2007). *L'économie sociale dans l'Union européenne*, Bruxelles, Commission européenne: comité économique et social (CESE), n° CESE/COMMo5/2005.
- Moore, M. H. (1995). *Creating Public Value: Strategic Management in Government*, Cambridge, Harvard University Press.
- Moquay, P. (2005). « L'État territorialisé ou l'arroseur arrosé: les ambiguïtés de l'État face aux recompositions territoriales en France », dans L. Bherer et al. (dir.), *Le gouvernement des territoires au Québec et en France*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, p. 85-118.
- Morin, E. (2010). *Ma gauche*, Paris, François Bourin.



- Mouffe, C. (1983). «Socialisme, démocratie et nouveaux mouvements sociaux», dans C. Buci-Glucksmann (dir.), *La gauche, le pouvoir et le socialisme*, Paris, Presses universitaires de France, p. 147-156.
- Moulier Boutang, Y. (2003). «Capitalisme cognitif et nouvelles formes de codification du rapport salarial», dans C. Vercellone (dir.), *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel ?*, Paris, La Dispute, p. 305-320.
- Moussel, M. (2007). «Du global au local», *Alternatives économiques*, hors-série pratique, n° 29, p. 135-137.
- Mulgan, G. et D. Albury (2003). *Innovation in the Public Sector*, Londres, Strategy Unit, Cabinet Office.
- Murray, G. et al. (dir.) (2004). *L'organisation de la production et du travail: vers un nouveau modèle ?*, Québec, Les Presses de l'Université de Laval.
- Mytelka, L. K. et K. Smith (2003). «Interactions between policy learning and innovation theory», dans P. Conceição, M. V. Heitor et B.-A. Lundwall (dir.), *Innovation, Competence Building and Social Cohesion in Europe. Toward a Learning Society*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing, p. 24-44.
- Naisbitt, J. (1984). *Megatrends. Ten New Directions Transforming Our Lives*, New York, Warner Books.
- Nambisan, S. (2008). *Transforming Government Through Collaborative Innovation*, Washington, IBM Center for the Business of Government.
- Negri, A. (1978). *La classe ouvrière contre l'État*, Paris, Galilée.
- Nelson, R. R. (1993a). «Technological innovation: The role of non-profit organization», dans D. C. Hammack et D. R. Young (dir.), *Non-Profit Organization in a Market Economy*, San Francisco, Jossey Bass, p. 363-377.
- Nelson, R. R. (dir.) (1993b). *National Innovation Systems: A Comparative Analysis*, Oxford, Oxford University Press.
- Nelson, R. R. et S. G. Winter (1982). *National Systems of Innovation: A Comparative Study*, Oxford, Oxford University Press.
- Neuville, J.-P. (1997). «La stratégie de la confiance. Le partenariat industriel observé depuis le fournisseur», *Sociologie du travail*, n° 2, p. 297-319.
- Ninacs, W. A. (1991). «L'organisation communautaire en milieu semi-urbain semi-rural», dans L. Doucet et L. Favreau (dir.), *Théorie et pratiques en organisation communautaire*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 257-272.
- Niosi, J. (1994). *New Technology Policy and Social Innovations in the Firm*, Londres, Pinter.
- Noël, A. (1996). «Vers un nouvel État providence? Enjeux démocratiques», *Politique et sociétés*, vol. 15, n° 30, p. 3-28.
- Noël, A. (1990). «Action collective, politique partisane et relations industrielles», dans G. Boismenu et D. Drache (dir.), *Politique et régulation. Modèle de développement et trajectoire canadienne*, Montréal, Méridien.
- Noël, A. (1987). «L'après-guerre au Canada: politiques keynésiennes ou nouvelles formes de régulation?», dans G. Boismenu et G. Dostaler (dir.), *La théorie générale et le keynésianisme*, Montréal, ACFAS, p. 91-107.
- Noreau, J. (2011). «Coopératisme et économie sociale. Le milieu coopératif et mutualiste, une force indéniable de l'économie sociale», *Perspective, Revue d'analyse économique*, vol. 21, automne, p. 5-10.
- Noreau, P. (2003). «L'innovation sociale et le droit. Est-ce bien compatible?», dans FQRSC (dir.), *Le développement social au rythme de l'innovation*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 73-108.

- Nyssens, M. (dir.) (2006). *Social Enterprise*, Londres, Routledge.
- O'Flynn, J. (2007). «From new public management to public value: Paradigmatic change and managerial implications», *The Australian Journal of Public Administration*, vol. 66, p. 353-366.
- O'Sullivan, M. (2000). «Le socialisme des fonds de pension, ou plus ça change: financement des retraites et *corporate governance* aux États-Unis», *L'année de la régulation*, Paris, La Découverte, vol. 4, p. 46-87.
- Offe, C. (1997). *Les démocraties modernes à l'épreuve*, Paris, L'Harmattan.
- Offe, C. (1985a). «New social movements: Challenging the boundaries of institutional politics», *Social Research*, vol. 52, n° 4, p. 817-868.
- Offe, C. (1985b). *Disorganized Capitalism. Contemporary Transformations of Work and Politics*, Oxford, Polity Press.
- Offe, C. (1985c). «Le travail comme catégorie de la sociologie», *Les Temps modernes*, n° 466, p. 2058-2094.
- Offe, C. et U. Preub (1997). «Les institutions démocratiques peuvent-elles faire un usage efficace des ressources morales?», dans C. Offe (dir.), *Les démocraties modernes à l'épreuve*, Montréal et Paris, L'Harmattan, p. 199-231.
- Organisation de commerce et de développement économiques – OCDE (2008). *Croissance et inégalités – Distribution des revenus et pauvreté dans les pays de l'OCDE*, Paris, OCDE.
- Organisation de commerce et de développement économiques – OCDE (1994). *The OECD Job Strategy. Pushing Ahead With Strategy*, Paris, OCDE.
- Organisation de coopération et de développement économiques – OCDE (1988). *Nouvelles technologies, une stratégie socioéconomique pour les années 1990. Rapport d'un groupe d'experts sur les aspects sociaux des nouvelles technologies*, Paris, OCDE.
- Orléan, A. (1999). *Le pouvoir de la finance*, Paris, Odile Jacob.
- Osborne, D. et T. Gaebler (1993). *Reinventing Government: How the Entrepreneurial Spirit is Transforming the Public Sector*, New York, Penguin.
- Osborne, S. (1994). «Naming the beast: Defining and clarifying service innovations in social policy», *Human Relations*, vol. 51, n° 9, p. 1133-1154.
- Ostrom, E. (2005). *Understanding Institutional Diversity*, Princeton, Princeton University Press.
- Pahl, R. E. et J. Laite (1982). *Bibliographies on Local Labour Markets and Informal Economy*, Londres, Social and Economic Council.
- Paquet, G. (1999). *Oublier la Révolution tranquille. Pour une nouvelle socialité*, Montréal, Liber.
- Paquet, G. et J. Roy (1990). «Vers des mésosystèmes d'innovation et de gouvernance en Europe et en Amérique du Nord», dans D.-G. Tremblay (dir.), *Innovation, technologie et qualifications*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 37-59.
- Paradeise, C. et al. (2009). «Reform policies and change processes in Europe», dans J. Huisman (dir.), *International Perspectives on the Governance of Higher Education: Alternative Frameworks for Coordination*, New York, Taylor and Francis Books US, p. 88-106.
- Parenteau, R. (1997). «Le Mouvement Desjardins dans le système financier québécois: une institution différente?», dans B. Lévesque (dir.), *Desjardins. Une entreprise et un mouvement?*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 35-44.
- Parisé, R. (1976). *Georges-Henri Lévesque. Père de la renaissance québécoise*, Montréal, Alain Stanké.

- Parker, M. et J. Slaughter (1988). *Choosing Sides: Unions and the Team Concept*, Détroit, South End Press (Labor Notes Books).
- Parker, R. L. (2007). «Networked governance or just networks? Local governance of the knowledge economy in Limerich (Ireland) and Karlskrona (Sweden)», *Political Studies*, vol. 55, n° 1, p. 113-132.
- Parlier, B. (2004). *Social Protection Reforms in Europe: Strategies for a New Social Model*, rapport de recherche du CPRN n° F37.
- Parsons, T. E. (1971). *The System of Modern Societies*, Upper Saddle River, Prentice Hall.
- Pasquero, J. (2005). «La responsabilité sociale de l'entreprise comme objet des sciences de gestion: le concept et sa portée», dans M.-F. Turcotte et A. Salmon (dir.), *Responsabilité sociale et environnementale de l'entreprise*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 112-143.
- Paulré, B. (2003). «Postface», dans C. Vercellone (dir.), *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel?*, Paris, La Dispute, p. 329-343.
- Pavitt, K. (1984). «Patterns of technical change: Towards a taxonomy and a theory», *Research Policy*, vol. 13, n° 6, p. 343-374.
- Payette, M. (1992). «Le Forum pour l'emploi: histoire et perspectives», *Interventions économiques pour une alternative sociale*, n° 24, p. 99-118.
- Pecqueur, B. (2007). «Le tournant territorial de la globalisation», dans X. Itçaina, J. Palard et S. Ségas (dir.), *Régimes territoriaux et développement économique*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, p. 261-277.
- Pecqueur, B. (2000). *Le développement local pour une économie des territoires*, Paris, Syros.
- Pecqueur, B. (1987) «Tissu économique local et systèmes industriels résiliants», *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° 3, p. 369-378.
- Péladeau, N., C. Mercier et L. Couture (1991). «Les centres de crise et les services en santé mentale: l'expérience du sud-ouest de Montréal», *Santé mentale au Québec*, vol. XVI, n° 2, p. 267-288.
- Pelchat, M. (1989). *Réflexion sur le financement des groupes populaires*, Montréal, Montréal Centraide.
- Perret, B. (2008). *Le capitalisme est-il durable*, Paris, Carnets nord.
- Perret, B. et G. Roustang (1993). *L'économie contre la société. Affronter la crise de l'intégration sociale et culturelle*, Paris, Seuil.
- Perri 6 (1993). «Innovation by non-profit organizations: Policy and research issues», *Non-Profit Management and Leadership*, vol. 3 n° 4, p. 397-414.
- Perrin, J.-C. (1992). «Pour une révision de la science régionale. L'approche par les milieux», *Revue canadienne des sciences régionales*, vol. xv, n° 2, p. 155-197.
- Perrin, J.-C. (1983). «Contribution à la théorie de la planification décentralisée», dans B. Planque (dir.), *Le développement décentralisé*, Paris, Litec.
- Perroux, F. (1986). «Note sur la notion de pôle de croissance», dans D. Savoie et A. Raynauld (dir.), *Essais sur le développement régional*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal, p. 27-37.
- Pestoff, V. (2009). «Towards a paradigm of democratic participation: Citizen participation and coproduction of personal social services in Sweden», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 80, n° 2, p. 197-224.
- Pestoff, V. (1998). *Beyond the Market and State: Social Enterprises and Civil Democracy in a Welfare Society*, Aldershot, Ashgate.

- Petit, P. et L. Soete (2003). « Progrès technique et nouveaux dualismes », dans C. Vercellone (dir.), *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel ?*, Paris, La Dispute, p. 91-120.
- Petitclerc, M. (2007). « *Nous protégeons l'infortune* ». *Les origines populaires de l'économie sociale au Québec*, Montréal, VLB Éditeur.
- Petitclerc, M. (2004). *Une forme d'entraide populaire : histoire des sociétés québécoises de secours mutuels au XIX<sup>e</sup> siècle*, thèse de doctorat en histoire, Montréal, Université du Québec à Montréal.
- Petitclerc, M. (2003). *Rapport sur les innovations sociales et les transformations sociales*, Cahiers du CRISES n° ET0313, Montréal, CRISES.
- Petitclerc, M. (2002). « La "riante bannière de la démocratie" : les sociétés de secours mutuels québécoises au XX<sup>e</sup> siècle », *Revue assurances*, vol. 70, n° 1, p. 73-92.
- Petrella, F. (2008). « Organisations non lucratives et partenariat. Avantages et risques dans le cas des services de développement local en Belgique », dans CIRIEC (B. Enjolras, dir.), *Gouvernance et intérêt général dans les services sociaux et de santé*, Bruxelles, PIE Peter Lang, p. 107-128.
- Piffault, J. (1996). *Les coopérants. Le rêve inachevé d'un leadership démocratique*, Québec, Presses de l'Université du Québec et Presses HEC.
- Pinch, T. J. et W. Bijker (dir.) (1987). *The Social Construction of Technological Systems*, Cambridge, MIT Press.
- Pinson, G. (2006). « Interactions et délibérations : vertus des nouvelles formes d'action », *Problèmes politiques et sociaux*, n° 922, p. 85-87.
- Piore, M. J. (2001). « The emergent role of social intermediaries in the new economy », *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 72, n° 3, p. 224-238.
- Piore, M. J. et C. Sabel (1989). *Les chemins de la prospérité. De la production de masse à la spécialisation souple*, Paris, Hachette.
- Piotte, J.-M. (1998). *Du combat au partenariat*, Québec, Nota bene.
- Pitre-Robin, C. (2006). « Rêver, construire, détruire », *Enfance majuscule*, n° 91, p. 1-3, <<http://www.rcpem.com/lectures/rever.pdf>>, consulté le 16 juillet 2013.
- Poirier, R. (1986). *Qui a volé la rue Principale ?*, Montréal, Éditions Départ.
- Polanyi, K. (1983 [1944]). *La grande transformation. Aux origines économiques de notre temps*, Paris, Gallimard.
- Polanyi, K. (1957). « The economy as instituted process », dans K. Polanyi, C. Arensberg et H. Pearson (dir.), *Trade and Market in the Early Empires*, New York, The Free Press, p. 243-270.
- Pollitt, C. (2011). « 30 years of public management reforms: Has there been a pattern? », a background paper for the World Bank consultation exercise, <<http://blogs.worldbank.org/governance/30-years-of-public-management-reforms-has-there-been-a-pattern>>, consulté le 24 septembre 2013.
- Porter, M. E. (1985). *The Competitive Advantage of Nations*, New York, The Free Press.
- Poulin, P. (1994). *Histoire du Mouvement Desjardins. Tome 2 : la percée des caisses populaires*, Montréal, Québec / Amérique.
- Poulin, P. (1990). *Histoire du Mouvement Desjardins. Tome 1 : Desjardins et la naissance des caisses populaires*, Montréal, Québec / Amérique.
- Powell, W. W. et R. Steinberg (dir.) (2006). *The Nonprofit Sector. A Research Handbook*, 2<sup>e</sup> éd., New Haven, Yale University Press.
- Proulx, M.-U. (2003). *L'économie des territoires au Québec. Aménagement, gestion, développement*, Québec, Presses de l'Université du Québec.

- Proulx, M.-U. (1995). *Réseaux d'information et dynamique locale*, Chicoutimi, GRIR.
- Proulx, M.-U. (1994). *Milieus innovateurs: la composante information stratégique*, Colloque de la Fondation de l'entrepreneurship du Québec.
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*, New York, Simon & Schuster.
- Putnam, R. D. (1996). «Bowling alone: America's declining social capital», *Journal of Democracy*, vol. 6, n° 1, p. 65-78.
- Putnam, R. D. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, Princeton University Press.
- Quéré, M. (1990). «Technopoles françaises et parcs technologiques allemands», *Annales de la recherche urbaine*, n° 46, p. 21-30.
- Rabeharisoa, V. (2003). «Mobilisation de la recherche par les associations de malades», dans P. Mustar et H. Penan (dir.), *Encyclopédie de l'innovation*, Paris, Economica, p. 597-612.
- Reich, R. B. (1991). *The Work of Nations: Preparing Ourselves for 21st Century Capitalism*, New York, A.H. Knopf.
- Reich, R. B. (1990). «Who is us?», *Harvard Business Review*, janvier-février, p. 53-64.
- Renaud, G. (1984). *À l'ombre du rationalisme. La société québécoise, de sa dépendance à sa quotidienneté*, Montréal, Éditions Albert Saint-Martin.
- Renaud, G. (1978). *L'éclatement de la profession en service social*, Montréal, Éditions Albert Saint-Martin.
- Reynaud, J.-D. (1989). *Les règles du jeu. L'action collective et la régulation sociale*, Paris, Armand Colin.
- Rhodes, R. A. W. et J. Wanna (2011). «The limits to public value, or rescuing responsible government form the platonic guardians», *The Australian Journal of Public Administration*, vol. 66, n° 4, p. 406-421.
- Riboud, A. (1987). *Modernisation, mode d'emploi. Rapport au premier ministre*, Paris, Christian Bourgois.
- Richez-Battesti, N. (2008). «Gouvernance hybride et services d'intérêt général en France», dans CIRIEC (B. Enjolras, dir.), *Gouvernance et intérêt général dans les services sociaux et de santé*, Bruxelles, PIE Peter Lang, p. 129-146.
- Rioux, A. (1989). «L'État et la coopération», *Coopératives et développement*, vol. 20, n° 2, p. 171-182.
- Rioux, M. (1982). «Remarques sur les pratiques émancipatoires dans les sociétés industrielles en crise», dans J.-P. Dupuis et al. (dir.), *Les pratiques émancipatoires en milieu populaire*, Québec, Institut québécois de recherche sur la culture, p. 45-78.
- Rivard, J. (1992). *Le transfert de technologie par les petites et les moyennes entreprises manufacturières canadiennes*, thèse de doctorat en sociologie, Montréal, Université du Québec à Montréal.
- Robbins, L. (1935). *The Nature and Significance of Economic Science*, Londres, Allen and Unwin.
- Rock, C. (1991). «Workplace democracy in the United States», dans D. D. Wisman (dir.), *Worker Empowerment. The Struggle for Workplace Democracy*, New York, The Bootstrap Press, p. 37-58.
- Rock, C. et M. Klinedinst (1992). «In search of the "social economy" in the United States: A proposal», dans J. Defourny et C. Monzon Campos (dir.), *Économie sociale. Entre économie capitaliste et économie publique/The Third Sector. Cooperatives, Mutuals and Nonprofit Organizations*, Bruxelles, De Broeck Université, p. 319-384.

- Rodrigues, M. J. (2003). «Preface», dans P. Conceição, M.V. Heitor et B.-A. Lundwall (dir.), *Innovation, Competence Building and Social Cohesion in Europe. Toward a Learning Society*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing, p. XVII-XXIV.
- Roobeck, A. J. (1987). «The crisis in Fordism and the rise of a new technological paradigm», *Futures*, avril, p. 129-154.
- Rosanvallon, P. (1998). *La nouvelle question sociale. Repenser l'État-providence*, Paris, Seuil.
- Rosell, S. A. (1999). *Renewing Governance. Governing by Learning in the Information Age*, Oxford, Oxford University Press.
- Rosenberg, N. (2001). «Keynote address: Challenges to the social science in the new millennium», dans OCDE (dir.), *Social Sciences and Innovation. Information Society*, Paris, OCDE, p. 7-24.
- Rosenberg, N. (1982). *Inside the Black Box: Technology and Economics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Roszak, T. (1969). *The Making of a Counter Culture*, New York, Anchor.
- Rousseau, Y. (1995). *Du comptoir au réseau financier. L'expérience historique du Mouvement Desjardins dans la région du centre du Québec: 1909-1970*, Montréal, Boréal.
- Ruffieux, B. (1991). «Microsystème d'innovation et formes spatiales de développement industriel», dans R. Arena et al. (dir.), *Traité d'économie industrielle*, Paris, Economica, p. 373-382.
- Saglio, J. (1989). *La construction sociale des marchés*, Lyon, Groupe lyonnais de sociologie industrielle, CNRS, Université Lyon 2.
- Saint-Martin, D. (2004). *Coordinating Interdependence: Governance and Social Policy Redesign in Britain, The European Union and Canada*, rapport de recherche F41 du CPNR, Ottawa, Canadian Policy Research Networks.
- Saint-Pierre, D. (1997). *La mutualité incendie au Québec depuis 1835*, Québec, Promutuel.
- Sainteny, G. (2005). «La responsabilité sociétale des entreprises: demande de la société ou exigence du marché», dans M.-C. Smouts (dir.), *Le développement durable. Les termes du débat*, Paris, Armand Colin, p. 187-202.
- Salais, R. et M. Storper (1993). *Les mondes de production. Enquête sur l'identité économique de la France*, Paris, Éditions de l'École des Hautes Études en sciences sociales.
- Salamon, L. M. (2010). «Putting the civil society on the economic map of the world», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 81, n° 2, p. 167-210.
- Salamon, L. M. (1990). «The nonprofit sector and government. The American experience in theory and practice», dans H. K. Amheier et W. Seibel (dir.), *The Third Sector. Comparative Studies of Nonprofit Organization*, Berlin et New York, Walter de Gruyter, p. 210-240.
- Salamon, L.M. et H. K. Anheier (1998). «Social origins of the civil society: Explaining the nonprofit sector cross-nationally», *Voluntas*, vol. 9, n° 3, p. 213-248.
- Salamon, L. M. et H. K. Anheier (1997). *Defining the Non-profit Sector: A Cross-National Analysis*, Manchester, Manchester University Press.
- Salamon, L. M., W. S. Sokolowski et M. A. Haddock (2011). «Measuring the economic value of volunteer work globally: Concepts, estimates, and a roadmap to the future», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 82, n° 3, p. 217-252.
- Salazar, M. et A. Holbrood (2003). «A debate on innovation surveys», texte présenté à la conférence en l'honneur de Keith Pavitt, *What we know about innovation?*, SPRU, University of Sussex, 12-15 novembre.

- Salomon, J.-J. (1990). «Les politiques de la science et de la technologie: d'un paradigme à l'autre», dans M. Leclerc (dir.), *Les enjeux économiques et politiques de l'innovation*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 45-59.
- Santé mentale au Québec (dir.) (1989). «Dossiers: Le vieillissement et La recherche psychosociale et ses enjeux», *Santé mentale au Québec*, vol. XIV, n° 1.
- Sauviat, C. et J.-M. Pernot (2000). «Fonds de pension et épargne salariale aux États-Unis: les limites du pouvoir syndical», dans Association Recherche et régulation (dir.), *L'année de la régulation*, Paris, La Découverte, vol. 4, p. 89-116.
- Saxenian, A. L. (1994). *Regional Advantage. Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Cambridge, Harvard University Press.
- Schick, A. (1996). *The Spirit of Reform: Managing the New Zealand State Sector in a Time of Change*, rapport préparé pour le State Services Commission and The Treasury, Wellington, New Zealand SSC/Treasury.
- Schmitter, P. C. (1992). «Interest systems and the consolidation of democracies», dans A. G. Marks (dir.), *Reexamining Democracy*, Londres, Sage Publications, p. 156-181.
- Schumacher, E. F. (1979). *Small is beautiful: une société à la mesure de l'homme*, Paris, Fayard.
- Schumpeter, J. A. (1991 [1946]). *The Economics and Sociology of Capitalism*, Princeton, Princeton University.
- Schumpeter, J. A. (1984). *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Paris, Payot.
- Schumpeter, J. A. (1954). *History of Economic Analysis*, Oxford, Oxford University Press.
- Schumpeter, J. A. (1939). *Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, New York, McGraw-Hill.
- Schumpeter, J.-A. (1935). *Théorie de l'évolution économique*, Paris, Dalloz.
- Schumpeter, J.-A. (1932). *Entwicklung*, <<http://www.schumpeter.info>>, consulté le 17 juillet 2013.
- Schumpeter, J.-A. (1912). *The Theory of Economic Development*, Leipzig, Duncker and Humblot.
- Secrétariat des conférences socioéconomiques du Québec (1980). *L'entreprise coopérative dans le développement économique. État de la question*, document de réflexion déposé à la Conférence sur l'entreprise coopérative dans le développement économique, Montréal, 4-7 février.
- Ségas, S. (2005). «Le développement comme ressource politique: conflit autour des pays», dans L. Bherer et al. (dir.), *Jeux d'échelle et transformation de l'État. Le gouvernement des territoires au Québec et en France*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, p. 338-362.
- Selznick, P. (1957). *Leadership in Administration*, New York, Harper and Row.
- Semlinger, K. (1994). «La coopération des petites entreprises entre elles: une association public-privé dans le Bade-Wurtemberg», dans A. Bagnasco et C. F. Sabel (dir.), *PME et développement économique en Europe*, Paris, La Découverte, p. 21-41.
- Sen, A. (2000). *Development as Freedom*, New York, Alfred A. Knoff Publishers.
- Serfati, C. (2003). «Le capital financier au cœur des rapports de production contemporains», dans C. Vercellone (dir.), *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel?*, Paris, La Dispute, p. 181-206.
- Severino, J.-M. et O. Ray (2011). *Le grand basculement. La question sociale à l'échelle mondiale*, Paris, Odile Jacob.

- Shiray, M. (1983). *L'économie cachée: bibliographie française élargie*, Paris, Centre international de recherche sur l'environnement et le développement.
- Shragge, E. (dir.) (1997). *Community Economic Development. In Search of Empowerment*, Montréal, Black Rose Books.
- Shragge, E. et J.-M. Fontan (dir.) (2000). *Social Economy: International Debates and Perspectives*, Montréal, Black Rose.
- Simard, J.-J. (1979). *La longue marche des technocrates*, Montréal, Éditions Albert Saint-Martin.
- Simonde de Sismondi, J. C. L. (1819). *Nouveaux principes d'économie politique, ou de la richesse dans ses rapports avec la population*, Paris, Delaunay.
- Slaughter, J. (1988). «Le concept d'équipe dans l'industrie automobile américaine: les implications pour les travailleurs-unis de l'automobile», dans J. Desmarais (dir.), *Syndicalisme et société. Rapports nouveaux?*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 59-74.
- Smouts, M.-C. (2005). «Le développement durable: valeurs et pratiques», dans M.-C. Smouts (dir.), *Le développement durable. Les termes du débat*, Paris, Armand Colin, p. 1-16.
- Société Radio-Canada (1997). «Des places à 5 \$», *Téléjournal*, 27 janvier. Personnes ressources: Bernard Derome et Louis Beaudoin.
- Société Radio-Canada (1974). «Les parents critiquent le plan Bacon», archives de la SRC, 21 mai, <<http://archives.radio-canada.ca/societe/famille/clips/11669/>>, consulté le 16 juillet 2013.
- Spear, R. (2008). «Cogouvernance collective. Partenariats stratégiques locaux au Royaume-Uni», dans CIRIEC (B. Enjolras, dir.), *Gouvernance et intérêt général dans les services sociaux et de santé*, Bruxelles, PIE Peter Lang, p. 81-106.
- Spear, R. et É. Bidet (2005). «Social enterprise for work integration in 12 European countries: A descriptive analysis», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 76, n° 2, p. 195-231.
- St-Arnaud, S. et P. Bernard (2003). «Convergence ou résilience? Une analyse de classification hiérarchique des régimes providentiels des pays avancés», *Sociologie et sociétés*, vol. 35, n° 1, p. 65-94.
- Stigler, G. (1975). *The Citizen and the State: Essays on Regulation*, Chicago, University Chicago Press.
- Stiglitz, J. (2009). «Moving beyond market fundamentalism to a more balanced economy», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 80, n° 3, p. 345-360.
- Stiglitz, J. (1998). *Towards a New Paradigm for Development: Strategies, Policies and Processes*, Genève, conférence à l'UNCTAD, 19 octobre, <<http://siteresources.worldbank.org/NEWS/Resources/prebisch98.pdf>>, consulté le 9 juillet 2013.
- Stoker, G. (2006). «Public value management: A new narrative for networked governance?», *The American Review of Public Administration*, vol. 36, n° 1, p. 41-56.
- Strange, S. (1996). «L'avenir du capitalisme mondial. La diversité peut-elle persister indéfiniment?», dans C. Crouch et W. Streeck (dir.), *Les capitalismes en Europe*, Paris, La Découverte, p. 246-271.
- Streeck, W. (1992). *Social Institutions and Economic Performance, Studies of Industrial Relations in Advanced Capitalist Economies*, Londres, Sage Publications.
- Streeck, W. et P. C. Schmitter (dir.) (1985). *Private Interest Government: Beyond Market and State*, Londres, Sage Publications.



- Struyven, L. et G. Steurs (2003). « An international comparison. Towards a quasi-market in reintegration services: First assessment of the Dutch experience », *Australian Journal of Labour Economics*, vol. 6, n° 2, p. 331-355.
- Sutton, L. (2007). *Guide de la recherche partenariale, le modèle de l'ARUC-ÉS et du RQRP-ÉS*, Montréal, Alliance de recherche universités communautés en économie sociale.
- Swedberg, R. (1994). *Une histoire de la sociologie économique*, Paris, Desclée de Brouwer.
- Swedberg, R. (dir.) (1991). *Joseph A. Schumpeter. The Economics and Sociology of Capitalism*, Princeton, Princeton University Press.
- Swedberg, R. (1987). *Economic Sociology: Past and Present*, Thousand Oaks, Sage Publications.
- Swyngedouw, E. (1987). « Social innovation, production organization and spatial development: The case of Japanese style manufacturing », *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° 3, p. 487-509.
- Tallard, M., B. Thérêt et D. Uri (dir.) (2000). *Innovations institutionnelles et territoires*, Paris, L'Harmattan.
- Tessier, R. (dir.) (1989). *Pour un paradigme écologique*, Montréal, HMH.
- Thake, S. et S. Zadek (1996). *Practical People Noble Causes. How to Support Community-Based Social Entrepreneurs*, Londres, New Economics Foundation.
- Thelen, K. (2004). *How Institutions Evolve: The Political Economy of Skills in Germany, Britain, the United States and Japan*, New York, Cambridge University Press.
- Thérêt, B. (2000). « Institution et institutionnalisme, vers une convergence des conceptions de l'institution ? », dans M. Tallard, B. Thérêt et D. Uri (dir.), *Innovations institutionnelles et territoire*, Paris, L'Harmattan, p. 25-68.
- Thériault, J.-Y. (2004). « L'avenir de la social-démocratie », dans M. Venne (dir.), *L'annuaire du Québec 2004*, Montréal, Fides, p. 631-640.
- Thériault, J.-Y. (1996). « De la critique de l'État-providence à la reviviscence de la société civile: le point de vue démocratique », dans S. Paquerot (dir.), *L'État aux orties ?*, Montréal, Les Éditions Écosociété, p. 141-150.
- Thériault, J.-Y. (1995). *L'identité à l'épreuve de la modernité*, Moncton, Les Éditions de l'Acadie.
- Thévenot, L. (1994). « Nouvelles figures du compromis », dans B. Eme et J.-L. Laville (dir.), *Cohésion sociale et emploi*, Paris, Desclée de Brouwer, p. 247-255.
- Thuderoz, C. (1997). « L'usine et le petit pot. Pour une sociologie de l'innovation industrielle », *Sociologie du travail*, n° 3, p. 347-369.
- Thurow, L. C. (1992). *Head to Head: The Coming Economic Battle among Japan, Europe, and America*, New York, William Morrow.
- Tixier, P.-É. (1992). *Mutation ou déclin du syndicalisme ? Le cas de la CFDT*, Paris, Presses universitaires de France.
- Touffut, J.-P. (dir.) (2002). *Institutions et innovation. De la recherche aux systèmes sociaux d'innovations*, Paris, Albin Michel.
- Touraine, A. (2010). *Après la crise*, Paris, Seuil.
- Touraine, A. (2005). *Un nouveau paradigme. Pour comprendre le monde d'aujourd'hui*, Paris, Fayard.
- Touraine, A. (1992). *Critique de la modernité*, Paris, Fayard.
- Touraine, A. (1990). « L'entreprise défend les frontières de la société », *Projet*, n° 221.
- Touraine, A. (1984a). *Le retour de l'acteur*, Paris, Seuil.

- Touraine, A. (1984b). «Le modèle japonais», dans Centre d'étude sur la société et l'économie du Japon (dir.), *Le Japon, le consensus: mythe et réalités*, Paris, Economica.
- Touraine, A. (1980). *L'après-socialisme*, Paris, Bernard Grasset.
- Touraine, A. (1978). *La voix et le regard*, Paris, Seuil.
- Touraine, A. (1973). *Production de la société*, Paris, Pion.
- Touraine, A. (1969). *La société postindustrielle*, Paris, Denoël.
- Touraine, A. (1968). *Le mouvement de mai ou le communisme utopique*, Paris, Seuil.
- Tremblay, D.-G., J.-L. Klein et J.-M. Fontan (2009). *Initiatives locales et développement socioterritorial*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- Tremblay, H. (1987). *Les ressources communautaires: problématiques et enjeux*, Québec, ministère de la Santé et des Services sociaux.
- Trépanier, P. (1987). «Les influences leplaysiennes françaises», *Journal of Canadian Studies/Revue d'études canadiennes*, vol. 22, n° 1, p. 60-82.
- Trépanier, P. (1986). «La Société canadienne d'économie sociale de Montréal (1888-1911): ses membres, ses critiques et sa survie», *Histoire sociale/Social History*, vol. 19, n° 38, p. 299-322.
- Triglia, C. (1986). «Small-firm development and political subcultures in Italy», *European Sociological Review*, vol. 2, n° 3, p. 161-175.
- Turbide, P. (2010). Émission *Enquête* de Radio-Canada, 7 octobre, <<http://www.radio-canada.ca/nouvelles/societe/2010/10/06/003-garderies-illegales-inspecteur.shtml>>, consulté le 5 mai 2011.
- Turcotte, D. (en collab. avec C. Marquis) (1991). *Le monde des médias et des communications au Québec. Répertoire descriptif*, Québec, Québec dans le monde.
- Ughetto, P. (2004). «Le service public face à son destinataire: qualité du service et organisation», *Économie et solidarités*, vol. 34, n° 2, p. 118-131.
- Ughetto, P. (2000). «Compte rendu de France, Japon, États-Unis: l'emploi en détail. Essai de socioéconomie comparative, de J. Gadrey, F. Jany-Catrice et T. Ribault (Paris, Presses universitaires de France, 1999)», *L'année de la régulation*, vol. 4, p. 348-359.
- United Nations Development Program (1997). *Human Development Report 1997*, Oxford, Oxford University Press.
- Vaillancourt, Y. (2009). «Social economy in the coconstruction of public policy», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 80, n° 2, p. 275-313.
- Vaillancourt, Y. (2002). «Le modèle québécois de politiques sociales et ses interfaces avec l'union sociale canadienne», *Enjeux publics/Policy Matters*, vol. 3, n° 2.
- Vaillancourt, Y. (avec la collab. de C. Jetté) (1997). *Vers un nouveau partage des responsabilités dans les services sociaux et de santé. Rôles de l'État, du marché, de l'économie sociale et du secteur informel*, Montréal, cahiers du LAREPPS, n° 97-05.
- Vaillancourt, Y., F. Aubry et C. Jetté (dir.) (2003). *L'économie sociale dans les services à domicile*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- Vaillancourt, Y. et L. Favreau (2001). «Le modèle québécois d'économie sociale et solidaire», *Revue internationale d'économie sociale*, n° 281, p. 69-83.
- Vaillancourt, Y. et C. Jetté (dir.) (2009). *Les arrangements institutionnels entre l'État québécois et les entreprises d'économie sociale en aide domestique. Une analyse sociopolitique de l'économie sociale dans les services de soutien à domicile*, Montréal, Éditions vie économiques.
- Vaillancourt, Y. et J.-L. Laville (1998). «Les rapports entre associations et État: un enjeu politique», *Revue du MAUSS semestrielle*, n° 11, 1<sup>er</sup> semestre, p. 119-135.

- Van de Walle, S. et G. Hammerschmid (2011). *Coordinating for Cohesion in the Public Sector of the Future*, COCOPS Working Paper n° 1.
- Vanek, J. (1991). « Du capitalisme à la démocratie économique et coopérative : analyse et stratégie », dans G. Pelletier (dir.), *Le coopératisme : parasite ou propulseur ?*, Sherbrooke, IREBUS, p. 219-248.
- Veltz, P. (1996). *Mondialisation, villes et territoire. L'économie d'archipel*, Paris, Presses universitaires de France.
- Veltz, P. (1986). « Informatisation des industries manufacturières et intellectualisation de la production », *Sociologie du travail*, n° 18, vol. 4, p. 65-84.
- Vercellone, C. (dir.) (2003). *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel ?*, Paris, La Dispute.
- Verhoest, K., B. Verschuere et G. Brouckaert (2007). « Pressure legitimacy and innovative behavior by public organizations », *Governance: An International Journal Policy, Administration, and Institutions*, vol. 20, n° 3, p. 469-497.
- Vézina, M. (2003). « Les grandes coopératives et leur institutionnalisation », *Économie et solidarités*, vol. 34, n° 2, p. 20-26.
- Vienney, C. (1994). *L'économie sociale*, Paris, La Découverte.
- Vienney, C. (1986). *Les activités, les acteurs et les règles des organisations de l'économie sociale*, Paris, Université de Paris 1.
- Vienney, C. (1980). *Socioéconomie des organisations coopératives*, 2 t., Paris, CIEM.
- Von Hippel, E. (2005). « Democratizing innovation: The evolving phenomenon of user innovation », *Journal für Betriebswirtschaft*, vol. 55, n° 1, p. 63-78.
- Waaub, J.-P. (1991). « Croissance économique et développement durable: vers un nouveau paradigme du développement », dans J. A. Prades, J.-G. Vaillancourt et R. Tessier (dir.), *Environnement et développement. Questions éthiques et problèmes sociopolitiques*, Montréal, Fides, p. 47-72.
- Wallerstein, E. (2005). « Le Forum social mondial à la croisée des chemins », *Revue du MAUSS semestrielle*, n° 26, p. 33-40.
- Walras, L. (1896). *Études d'économie sociale. Théorie de la répartition de la richesse sociale*, Lausanne et Paris, F. Rouge et F. Pichon.
- Warnotte, G. (dir.) (1985). *Innovation sociale et entreprise. Bilan d'expériences, analyse des enjeux*, Namur, Presses universitaires de Namur.
- Weber, M. (1965). *Essais sur la science*, Paris, Plon.
- Weisbrod, B. A. (1977). *The Voluntary Nonprofit Sector*, Lexington, Lexington Books.
- White, D. et C. Mercier (1989). « Ressources alternatives et structures intermédiaires dans le contexte québécois », *Santé mentale au Québec*, vol. XIV, n° 1, p. 69-80.
- White, D. et al. (1992). « Les pratiques de concertation en santé mentale: trois modèles », *Nouvelles pratiques sociales*, vol. 5, n° 1, p. 77-93.
- Wiewiorka, M. (1987). « L'intérieur et l'extérieur », dans S. Juan (dir.), *Organisation et management en question(s)*, Paris, L'Harmattan, p. 114-155.
- Wilkins, J. (2011). « Alternative service delivery revised », Discussion paper, n° 10, Londres, Commonwealth Secretariat, <<http://publications.thecommonwealth.org/alternative-service-delivery-revisited-870-p.aspx>>, consulté le 2 décembre 2011.
- Williams, C. (2003). « Nouvelles tendances dans le financement du secteur à but non lucratif aux États-Unis: la transformation du capital privé – paroles en l'air ou réalité », dans OCDE (dir.), *Le secteur à but non lucratif dans une économie en mutation*, Paris, OCDE, p. 121-156.

- Williamson, O. E. (1994). *The Economic Analysis of Institutions and Organizations*, Paris, OCDE.
- Williamson, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, The Free Press.
- Williamson, O. E. (1981). «The economics of organization: The transaction cost approach», *American Journal of Sociology*, vol. 87, n° 3, p. 548-577.
- Winch, C. (1998). «Listian political economy: Social capitalism conceptualized?», *New Political Economy*, vol. 3, n° 2, p. 301-316.
- Woodward, J. (1958). *Management and Technology. Problems and Progress in Technology*, vol. 3, Londres, H. M. Stationery Office (HMSO).
- Young, D. R. (2003). «Nouvelles tendances du secteur à but non lucratif aux États-Unis: vers une intégration dans les marchés», dans OCDE (dir.), *Le secteur à but non lucratif dans une économie en mutation*, Paris, OCDE, p. 67-86.
- Zald, M. N. (2004). «Making change. Why does the social sector need social movements?», *Social Innovation*, vol. 2, n° 1, p. 25-34.
- Zarifian, P. (1983). «La culture syndicale face à la nécessité de propositions industrielles», *Critique de l'économie politique*, nos 23-24, avril-septembre, p. 263-284.
- Zelizer, V. (1994). *The Social Meaning of Money, Pin Money, Paychecks, Poor Relief & Other Currencies*, New York, Basic Books.
- Zelizer, V. (1989). «The social meaning of money: Special monies», *American Journal of Sociology*, vol. 95, n° 2, p. 342-377.
- Zimmermann, H. (1999). «Innovation in nonprofit organizations», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 70, n° 4, p. 589-619.
- Zimmermann, J.-B. (2005). «Entreprises et territoires: entre nomadisme et ancrage territorial», *La Revue de l'IRES*, vol. 47, n° 1, p. 21-35.



## NOTICES BIOGRAPHIQUES

- **Paul R. Bélanger** est professeur associé au Département de sociologie de l'Université du Québec à Montréal (UQAM). Ses principaux centres d'intérêt se regroupent autour de deux grands pôles: la sociologie du travail et des mouvements sociaux. Il a été cofondateur du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES) en 1986 et, par la suite, a contribué à sa gestion comme directeur adjoint jusqu'en 2000. Il a été directeur du Département de sociologie de 1992 à 1996.
- **Marie J. Bouchard** est professeure titulaire au Département d'organisation et ressources humaines de l'Université du Québec à Montréal. Elle est titulaire de la Chaire de recherche du Canada en économie sociale et membre du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES). Elle a codirigé le Chantier d'activités partenariales, Habitat communautaire de l'Alliance de recherche universités-communautés (ARUC) en économie sociale.
- **Gilles L. Bourque** détient un doctorat en sociologie économique de l'Université du Québec à Montréal (UQAM). Il a été économiste au Fondaction (CSN) et coordonnateur général des Éditions vie économique (EVE). Il est l'auteur du livre *Le modèle québécois de développement: de l'émergence au développement* (2000). Il a codirigé le comité d'action politique finance de l'ARUC en économie sociale.

- **Jean-Marc Fontan** est professeur titulaire au Département de sociologie de l'Université du Québec à Montréal. Il est responsable de l'axe innovation et territoire du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES). Il est chercheur au CRISES et directeur de l'Incubateur universitaire *Paroles d'ExcluEs* (IUPE).
- **Denis Harrisson** est professeur titulaire au Département d'organisation et ressources humaines de l'École des sciences de la gestion à l'Université du Québec à Montréal. De 2003 à 2009, il a dirigé le Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES). Depuis juin 2013, il occupe le poste de vice-recteur à l'enseignement et à la recherche de l'Université du Québec en Outaouais.
- **Juan-Luis Klein** est professeur titulaire au Département de géographie de l'Université du Québec à Montréal. Depuis 2009, il est directeur du Centre de recherche d'innovations sociales (CRISES). De plus, il est responsable de la collection «Géographie contemporaine» aux Presses de l'Université du Québec.
- **François Lajeunesse-Crevier** a réalisé diverses recherches sur le capital de risque, les parcs scientifiques et les innovations, dans le cadre du Centre de recherche d'innovations sociales (CRISES). Par la suite, il a travaillé dans divers organismes de développement économique axé sur le soutien à l'innovation en Estrie et au Saguenay-Lac-Saint-Jean. Il est, depuis 2010, directeur adjoint chez Défi Innovation Estrie, un organisme d'intermédiation qui cherche à accélérer l'innovation dans les entreprises manufacturières.
- **Benoît Lévesque** est professeur émérite à l'Université du Québec à Montréal et professeur associé à l'École nationale d'administration publique. Il a été cofondateur du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES) et de l'ARUC en économie sociale, organismes qu'il a dirigés jusqu'en 2003. Il a été président du CIRIEC-Canada de 1996 à 2002 et président du Conseil scientifique du CIRIEC international de 2002 à 2010. Depuis 2008, il est codirecteur de la collection «Économie sociale et économie publique» aux éditions PIE Peter Lang (Bruxelles).
- **Marguerite Mendell** est professeure à l'Université Concordia. Elle est directrice de l'École d'administration des affaires publiques et communautaires et directrice de l'Institut Karl-Polanyi de l'Université Concordia. Elle est membre du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES). Elle a codirigé le Chantier d'activités partenariales finance de l'ARUC en économie sociale.

- **Martin Petitclerc** est professeur au Département d'histoire de l'Université du Québec à Montréal (UQAM). Il dirige le Centre d'histoire des régulations sociales (CHRS) et est membre régulier du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES). Avec Benoît Lévesque, il travaille entre autres à une histoire de l'économie sociale au Québec. Il est l'auteur de l'ouvrage *Nous protégeons l'infortune: les origines populaires de l'économie sociale au Québec* (2007).







# INDEX ONOMASTIQUE

## A

ACEF de Montréal (Association  
coopérative d'économie familiale de  
Montréal) 52  
Adam, S. 206  
Adema, W. 346  
Aglietta, M. 14-16, 18-20, 23, 35, 41, 78,  
128, 134, 194, 213, 226, 228, 233, 260,  
261, 335  
Aktouf, O. 76, 86, 93, 96, 97, 136  
Albury, D. 355  
Allaire, L. 269-271, 274  
Alsène, E. 85, 99  
Alter, N. 131, 220, 255, 256  
Althusser, L. 15  
Amable, B. 156, 222-224, 226, 228  
Amara, N. 160, 340  
Amendola, M. 221  
Amin, S. 20  
Andion, C. 252  
André, C. 36, 41, 79, 143  
Angers, F. A. 192  
Anheier, H. K. 138, 234  
AQCPE (Association québécoise des  
CPE) 272, 274, 275, 290-294  
Archibald, C. 156, 168, 179  
Arth, E. 264  
Assoumou-Ndong, F.-X. 206  
Attali, J. 19, 213  
Aubry, F. 213, 310

Aucoin, P. 358  
Australian Government 356  
Aydalot, P. 108-110

## B

Bacon, L. 280  
Bacqué, M.-H. 347  
Bagaoui, R. 25, 84, 96  
Bagnasco, A. 103  
Barea, J. 140, 175  
Baribeau, C. 206  
Barre, R. 156  
Barthe, Y. 220, 343  
Bartlett, W. 239  
Baslé, M. 172  
Beauchamp, C. 205  
Beauchamp, M. 96  
Beauchemin, H. 99  
Beauchemin, J. 341, 342  
Becattini, G. 103, 104, 106  
Becker, G. S. 337  
Bédard, R. 76, 86, 93, 97, 136  
Béland, C. 234  
Bélanger, J.-P. 177  
Bélanger, P. R. 2, 6, 13, 25, 32, 33, 36, 45-  
47, 51, 55, 58, 75-77, 81, 84, 93, 94, 127,  
130, 134, 141, 143, 145, 155, 179, 180,  
194, 207, 220, 221, 226, 232, 241, 262,  
307, 308, 354, 355  
Bélanger, Y. 93  
Bellandi, M. 103

- Bellavance, Y. 61  
 Bellemare, G. 131, 287, 296  
 Ben-Ner, A. 138  
 Benington, J. 352, 359-361  
 Benko, G. 79, 109, 111, 246-248  
 Berger, J. 16  
 Berman, H. 54  
 Bernard, P. 238  
 Bernier, C. 90  
 Bernier, F. 96  
 Bernier, G. 96  
 Bernier, L. 135, 136, 249, 305, 355  
 Bernoux, P. 194  
 Beveridge, W. 230, 237, 335, 370  
 Bezes, P. 334, 353, 355  
 Bhérier, H. 53  
 Biard, J. 76  
 Bidet, E. 138  
 Bijker, W. 219  
 Billaudot, B. 213  
 Billette, A. 97, 109, 111  
 Bissonnette, J.-G. 59, 60  
 Björkman, H. 223  
 Blais, R. A. 75  
 Blanchard, M. 53, 58  
 Blanchette, L. 279  
 Blankenburg, S. 372  
 Blondel, D. 218, 225  
 Blondin, M. 48, 49  
 Bois, H. C. 59, 65, 197  
 Boismenu, G. 16  
 Boivin, R. 49, 52, 54  
 Bolduc, A. 79, 93  
 Boltanski, L. 128, 158, 160, 194, 231, 232, 257, 336, 362  
 Borins, S. 356  
 Borzaga C. 138  
 Bouchard, C. 132, 287  
 Bouchard, J.-M. 154, 349  
 Bouchard, M. J. 7, 59, 125, 135, 143, 147, 151, 177, 206, 210, 233, 249, 305, 309, 344  
 Boucher, J. L. 98, 133, 143, 158, 180  
 Boucher, P.-A. 232  
 Bouchiki, H. 147  
 Boudreault, P. W. 53  
 Bouissou, J.-M. 86  
 Boulding, K. E. 246, 343  
 Bourdieu, P. 16  
 Bourque, D. 361  
 Bourque, G. L. 9, 13, 130, 134, 135, 144, 154, 155, 158, 179, 194, 220, 251, 255, 260, 317, 344  
 Boyer, R. 14-16, 18, 20-27, 35, 37-39, 43, 44, 75, 77, 86, 128, 129, 134, 156, 161, 194, 195, 223, 224, 226-229, 233, 260, 261, 305, 340, 345, 346, 371, 373, 385  
 Braczyk, H.-J. 222  
 Brandsen, T. 239  
 Braudel, F. 16  
 Brender, A. 15, 20, 23, 35, 233  
 Breton, G. 19, 30, 40  
 Briand, L. 131, 287, 296  
 Brödner, P. 77  
 Brouckaert, G. 364  
 Brousseau, A. 69  
 Brunelle, D. 306  
 Brusco, S. 103, 105  
 Bruyn, S. T. 162, 174  
 Buci-Glucksmann, C. 28  
 Burawoy, M. 80
- ## C
- Caillé, A. 43, 255, 256  
 Caillouette, J. 131  
 Callon, M. 220, 227, 230, 343  
 Carin, B. 359  
 Carlson, W. B. 220  
 Carrier, M. 97, 109, 111  
 Carrier, R. 56  
 Castel, R. 128, 174, 337  
 Castels, M. 48  
 CEQ (Centrale de l'enseignement du Québec) 277-280, 283, 285  
 Chambon, J.-L. 231  
 Chaniel, P. 143  
 Chanlat, A. 76, 79, 86, 93, 97, 136  
 Chanlat, J.-F. 24, 93  
 Chantier de l'économie et de l'emploi 183, 286  
 Chaves, R. 140  
 Chesbroug, H. 364  
 Chesnais, F. 227, 372, 373  
 Chèvrefils, A. 49  
 Chiapello, E. 128, 194, 225, 231, 232, 362  
 Chicoyne, J. A. 199  
 Chouinard, O. 44, 232  
 Christensen, J. L. 223  
 CIRIEC-Canada (Centre interdisciplinaire de recherche et d'information sur les entreprises collectives) 3, 133, 137, 142, 147, 187, 208  
 CIRIEC-International (Centre interdisciplinaire de recherche et

- d'information sur les entreprises collectives) 3, 139, 144, 249  
 Cloutier, J. 194  
 Cloutier, R. 281, 287  
 Coats, D. 360  
 Codina, R. 275  
 Cohendet, P. 221  
 Coleman, J. S. 136, 173  
 Colletis, G. 247, 248, 250  
 Collin, J.-P. 53, 59  
 Comeau, M. 277, 282  
 Comeau, Y. 91, 92, 131, 133, 150, 164, 232, 233, 264, 306  
 Comité de la santé mentale du Québec 62  
 Comte, A. 43  
 Conceição, M. 230  
 Conseil de développement social 50, 277  
 Conseil des affaires sociales 58  
 Cooke, P. 222, 259  
 Coriat, B. 22, 24, 25, 82, 90, 155, 221  
 Corsani, A. 227  
 Côté, C. 49  
 Côté, L. 144, 249, 305, 334, 340, 341, 364  
 Côté, R. 61, 62  
 Côté, S. 268  
 Coudari, F. 69  
 Courlet C. 108-111, 247  
 Couture, L. 70  
 Coyle, D. 360  
 CQCM (Conseil québécois coopération et mutualité) 147, 166, 210, 211, 383  
 Cros, F. 131, 132  
 Crouch, C. 129  
 Crozier, M. 13, 23, 37, 39, 40, 85, 86, 157  
 CSN (Confédération des syndicats nationaux) 52, 98, 146, 180, 185, 209, 274, 275, 278, 280-286, 291, 292, 294, 307, 308  
 CSQ (Centrale des syndicats du Québec) 274, 275, 291, 292, 294  
 CST (Conseil de la science et de la technologie) 154  
 Cuggia, G. 96
- D**
- D'Iribarne, A. 221  
 D'Iribarne, P. 155  
 Dacheux, E. 141, 234, 239, 241, 339  
 Dandurand, L. 219  
 David, A. 231
- De Maillard, J. 249  
 De Vries, J. 357, 359  
 Deblock, C. 79, 143, 172, 173  
 Defourny, J. 137-139, 176, 177, 182, 193, 206, 233-236, 251  
 Deloncourt, P. 136  
 Delorme, R. 36, 41, 79, 143  
 Delors, J. 232  
 Demers, C. 93  
 Demoustier, D. 138, 154, 163, 192, 193, 230, 234, 251  
 Dertouzos, M. 100  
 Descent, O. 46  
 Deschamps, C. 355  
 Deschênes, G. 179, 192, 196, 197, 199, 204  
 Descolonges, M. 342  
 Desjardins, A. 179, 199, 200  
 Deslauriers, J.-P. 36, 53  
 Desroche, H. 137, 139, 172-174, 240, 251  
 Désy, M. 46, 158, 279  
 Develtere, P. 234  
 Devevey, J.-M. 231  
 DiMaggio, J. P. 294  
 Dinél, Y. 61  
 Dionne, H. 51, 57  
 Dockès, P. 172, 225  
 Dommergues, P. 79, 345, 349  
 Donzelot, J. 128  
 Doré, M. 145  
 Dosi, G. 79, 221, 222, 259, 260  
 Drapeau, M. 56  
 Draperi, J.-F. 138, 161, 252, 340  
 Du Tertre, C. 227  
 Dubet, M. 129  
 Duby, G. 16  
 Dumais, S. 61, 62  
 Dunford, M. 112  
 Dunleavy, P. 357  
 Dunoyer, C. 172  
 Dupuis, J.-P. 179  
 Dupuy, Y. 247  
 Durkheim, E. 173
- E**
- Edison, T. 255  
 Edquist, C. 229  
 Edwards, P. K. 76  
 Elam, M. 37, 81  
 Elston, T. 356  
 Eme, B. 138, 139, 141, 144, 150, 175, 253  
 Emery, Y. 358

Engels, F. 173  
 Enjolras, B. 134, 139, 141, 176, 238, 241,  
 249, 257, 333, 341, 347, 348, 362  
 Erbes-Séguin, S. 80  
 Esping-Andersen, G. 235-237  
 Éthier, D. 79  
 Evers, A. 141, 232, 234-236, 238, 241, 252,  
 311, 361  
 Evoy, L. 186  
 EZOP-Québec 50, 53

## F

Fagerberg, J. 218  
 Faucher, P. 219  
 Fauquet, G. 251  
 Faure, G. 86  
 Favereau, O. 128, 255  
 Favreau, L. 46, 47, 52, 55, 58, 59, 61, 62,  
 65, 144, 166, 177, 209, 211, 232, 233,  
 241, 264, 268, 306, 307, 377  
 Fecteau, J.-M. 48, 196, 199  
 Fédération des femmes du Québec  
 181, 278, 280, 284, 287, 292  
 Ferland, M. 46  
 Ferrary, M. 255, 256  
 Ferraton, C. 252  
 Fischer, A. 120  
 Fisher, M. J. 81  
 Fontan, J.-M. 1, 7, 8, 46, 60, 62, 65, 67, 68,  
 101, 126, 131, 143, 177, 230, 233, 246,  
 249, 303, 305, 306, 308, 311, 387  
 Foray, D. 221  
 Ford, H. 22, 225  
 Forgues, E. 130, 135, 144, 154, 194, 220,  
 251, 255, 260  
 Fortin, A. 207  
 Fortin, S. 268  
 Fourcade, C. 116  
 Fourier, C. 173  
 Fournier, P. 93  
 Fréchette, L. 377  
 Freeman, C. 75, 79, 156, 222, 223, 229,  
 259, 260  
 Freire, P. 133  
 Friedberg, E. 39, 85, 86, 128, 157  
 FTQ (Fédération des travailleurs du  
 Québec) 98, 146, 180, 185, 209, 278,  
 280, 283, 292, 307, 308  
 Fukuyama, F. 217  
 Fung, A. 234, 239, 344

## G

Gadoffre, G. 16  
 Gadrey, J. 128, 160, 227, 340, 378  
 Gaebler, T. 351  
 Gaffard, J.-L. 221  
 Gagnon, A. G. 48, 49  
 Gagnon, C. 34, 53, 83, 264  
 Gagnon, G. 46, 47, 51, 57, 58, 150, 264  
 Gagnon, J.-G. 56  
 Gagnon, M. 177  
 Gagnon-Tremblay, M. 283  
 Galipeau, C. 156  
 Gardin, L. 138  
 Garofoli, G. 103, 109  
 Gauchet, M. 15, 37  
 Gendron, C. 262, 264  
 Geshuny, J. 227  
 Gianfaldoni, P. 248, 250  
 Giauque, D. 358  
 Gibbons, M. 219  
 Giddens, A. 16, 157, 237, 338, 339  
 Gide, C. 172  
 Gill, L. 155  
 Gille, C. 219, 221  
 Gilly, J.-P. 112, 129, 246, 247  
 Gindrich, N. 336  
 Girard, C. 275  
 Girard, J.-P. 206, 232, 241  
 Giroux, N. 207  
 Gislain, J.-J. 143, 172, 173, 251  
 Godbout, J. T. 52, 53, 59, 255, 256  
 Good, D. A. 359  
 Gorz, A. 47, 82  
 Gouvernement du Québec 60, 64, 99,  
 137, 154, 182, 183, 268, 269, 276, 289,  
 297  
 Gow, J. I. 179  
 Granou, A. 35  
 Granovetter, M. 81, 107, 140, 157, 174,  
 254, 255  
 Grant, M. 28, 75, 84, 85, 96, 155, 180, 307  
 Gravel, A. R. 287, 296  
 Greffe, X. 234  
 Gregersen, B. 230  
 Greve, C. 358  
 Guay, A. 318-320  
 Guellec, D. 221  
 Guerrien, B. 44  
 Gueslin, A. 162, 173, 194, 235  
 Gui, B. 347  
 Guillemard, A.-M. 33  
 Gumuchian, H. 247

**H**

Habermas, J. 127, 239  
 Haddock, M. A. 361, 381  
 Hafsi, T. 93, 132, 355  
 Hall, M. H. 145  
 Hall, P. 224  
 Hamel, J. 93, 97, 201  
 Hamel, P. 45-47, 52, 57, 63  
 Hammerschmid, G. 355, 358, 362  
 Hansmann, H. 138, 273  
 Harnois, Y. 49, 64  
 Harris, M. 336  
 Harrison, D. 8, 303, 305  
 Hartley, J.  
 Harvey, F. 196  
 Heckscher, C. 34, 79  
 Heidenreich, M. 222  
 Heinrich, C. J. 358  
 Heitor, V. 230  
 Helly, D. 240  
 Héraud, J.-A. 222  
 Herzberg, F. 83  
 Hessel, S. 370  
 Hirschman, A. O. 246, 253, 343  
 Hodgson, G. M. 258  
 Holbrood, A. 230  
 Hommen, L. 229  
 Hood, C. 352  
 Horn, F.  
 Huard, M. 25, 84, 94  
 Hyden, G. 174

**I**

Illich, I. 232, 336  
 Imagine Canada 381  
 Inhertveen, K. 236  
 Institut de la statistique du Québec  
 273, 291  
 Itçaina, X. 248, 249

**J**

Jain, H. C. 92  
 Jalbert, L. 13  
 James, E. 138  
 Japel, C. 268  
 Jarniou, P. 80  
 Jaurès, J. 173  
 Jean, B. 50, 197  
 Jenson, J. 30, 38, 40, 236, 238, 338  
 Jetté, C. 133, 148, 150, 177, 213, 233, 236,  
 239, 241, 301, 310, 362

Johnson, B. 223, 228  
 Jorde, T. M. 82  
 Joyal, A. 44, 46, 53, 232  
 Juillet, L. 344  
 Julien, P.-A. 75, 98, 106, 221

**K**

Katz, H. C. 85, 95  
 Kern, H. 77, 85, 87, 91, 100  
 Kesterman, J.-P. 197, 200, 202  
 Keynes, J. M. 16, 335, 370  
 Klein, J.-L. 1, 7, 8, 51, 53, 56, 101, 126,  
 132, 230, 246, 249, 303, 305, 306, 308,  
 311, 366, 387  
 Kline, J. 218  
 Klinedinst, M. 193  
 Kochan, T. A. 85, 95  
 Kourchid, O. 90

**L**

Labelle, M. 13  
 Lachapelle, R. 377  
 Ladaïque, M. 346  
 Laite, J. 44  
 Lalonde-Graton, M. 277, 279-281, 283,  
 288, 289  
 Lamari, M. 160, 221, 340  
 Lamarre, K. 203  
 Lamoureux, H. 64  
 Lamoureux, J. 349  
 Lanctôt, M. 196  
 Landry, P. 177  
 Landry, R. 160, 221, 340  
 Lapointe, P.-A. 84, 85, 93, 100, 133, 221,  
 226  
 Larédo, P. 227  
 Larocque, P. 63  
 Larouche, D. 79, 93  
 Lascoumes, P. 220, 343  
 Latour, B. 220  
 Laurent, E. 176, 371  
 Laville, J.-L. 35, 72, 85, 128, 138, 139, 141,  
 144, 164, 165, 174-177, 208, 210, 227,  
 232-236, 238, 239, 241, 251, 252, 264,  
 268, 279, 299, 311, 336-339, 348, 361  
 Law, J. 220  
 Le Bas, C. 131  
 Le Grand, J. 239  
 Le Play, F. 173, 199  
 Lebeau, A. 69  
 Lebeau, J. 28, 84  
 Leborgne, D. 23, 30, 82, 86, 109, 111

- Leclerc, M. 99  
 Leclerc, Y. 234  
 Lecomte, Y. 64, 69  
 Leduc-Browne, P. 177  
 Lefebvre, Y. 69  
 Legendre, C. 100  
 Léger, R. 46  
 Lemieux, D. 277, 282  
 Lépine, A. 196  
 Lépine, B. 286  
 Leroux, I. 247  
 Lester, R. 100, 380, 381  
 Létourneau, F. 197  
 Lévasseur, C. 19, 30  
 Lévasseur, R. 206, 381  
 Lévesque, B. 1, 2, 6, 9, 13, 25, 32-34, 44-47, 51-53, 55, 58, 63, 75-77, 81, 84, 91, 93, 96, 101, 103, 125, 127, 129-131, 133-135, 137, 140-147, 149, 151, 153-156, 158, 161, 163, 165, 166, 171, 177-180, 182, 185, 191, 193, 194, 203, 206, 208, 209, 217, 220, 221, 226, 230, 232-234, 237, 240, 241, 245, 249, 251, 252, 255, 259, 260, 262, 264, 267, 268, 303, 305-309, 317, 333-335, 337, 339-341, 343-345, 348, 351, 354, 355, 364, 366, 369, 387, 389-391  
 Lévesque, D. 192  
 Lévesque, G.-H. 202, 203  
 Lichnerowicz, A. 16  
 Likert, R. 83  
 Lipietz, A. 13-16, 18, 19, 22, 23, 27, 29, 30, 36-38, 40-42, 78-80, 82, 86, 109, 111, 128, 129, 143, 194, 246, 260, 264, 330, 340, 378  
 Lipset, S. M. 97  
 List, F. 172  
 Lodge, G. 82  
 Longhi, C. 114, 115, 118  
 Lorino, P. 23, 33  
 Lundvall, B.-A. 222, 223, 228-230, 259  
 Lung, Y. 247  
 Lynn, L. E. 358
- M**
- Maheu, L. 46, 99  
 Maillat, D. 108  
 Malo, M.-C. 93, 137, 148, 180, 192, 207, 208, 232, 241, 310  
 Manoa, J.Y. 192  
 Marceau, N. 318-320  
 Marcus, G. E. 81  
 Marois, P. 286  
 Marshall, A. 102, 103, 133  
 Marshall, T. H. 335  
 Martel, J.-L. 179, 197, 205, 232  
 Martin, N.V. 52  
 Martinelli, A. 43  
 Marx, K. 19, 38, 40, 131, 173, 218  
 Mathé, J. C. 85  
 Mattéi, B. 53  
 Matzner, E. 260  
 Mauss, M. 173, 256  
 Mayo, E. W. 83  
 MCE (ministère du Conseil exécutif) 147, 283, 284  
 McGraw, D. 49, 50, 52  
 McKersie, R. 85, 95  
 McRobie, G. 79  
 MDEIE (ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation) 145, 210  
 Meadows, D. H. 232  
 Meillassoux, C. 20  
 Melucci, A. 31, 32, 128, 139, 194, 231  
 Ménard, C. 23, 24, 80  
 Mendell, M. 7, 125, 163, 165, 171, 177, 180, 181, 185, 186, 209, 233, 240, 241, 251, 264  
 Mercier, C. 63, 69, 70  
 Merritt, A. J. 230  
 Merritt, R. L. 230  
 Messier, M. 34  
 Messine, P. 25, 28, 58, 76  
 Milward, H. B. 358  
 Mingione, E. 28  
 Ministère délégué à la Condition féminine 59  
 Mintzberg, H. 84, 157  
 Mistral, J. 15  
 Monnier, L. 239, 249, 333, 337, 343, 347, 362  
 Montagne, S. 228  
 Monzon Campos, J.-L. 138, 140, 175, 177, 236  
 Moore, M. H. 352, 359, 360, 361, 363  
 Moquay, P. 247  
 More, T. 173  
 Morin, E. 370, 376  
 Morneau, G. 249, 305, 334, 340, 341  
 Mouffe, C. 28  
 Moulrier Boutang, Y. 227  
 Mulgan, G. 355  
 Murray, G. 221  
 Mytelka, L. K. 223, 348

**N**

Naisbitt, J. 83  
 Nambisan, S. 364  
 Neamtan, N. 209  
 Negri, A. 19  
 Nelson, R. R. 222, 230, 259, 260  
 Neuville, J.-P. 345  
 Nimijean, M. 221  
 Ninacs, W.A. 65, 149, 151, 166, 268  
 Niosi, J. 222  
 Noël, A. 16, 18, 29, 186, 237, 339  
 Noreau, J. 381  
 Noreau, P. 234  
 Nyssens, M. 138

**O**

OCDE (Organisation de coopération et de développement économique) 75, 113, 117, 139, 149, 154, 354, 369, 373, 379  
 Offe, C. 31, 78, 127, 128, 231, 344  
 Ominami, C. 15  
 Orléan, A. 226, 228  
 Osborne, D. 351  
 Osborne, S. 218, 235, 239  
 Ostrom, E. 273  
 Owen, R. 173

**P-Q**

Pahl, R. E. 44  
 Palard, J. 248  
 Palma, J. G. 372  
 Paquet, G. 156, 168, 338, 344  
 Paradeise, C. 361  
 Parenteau, R. 205  
 Paré, R. 202, 204  
 Parisé, R. 203  
 Parker, M. 95  
 Parker, R. L. 362  
 Parlier, B. 236-338  
 Parsons, T. E. 128  
 Pasquero, J. 265  
 Passmore, E. 360  
 Pavitt, K. 79, 222  
 Payette, M. 181  
 Pecqueur, B. 108, 110, 129, 246-248, 264  
 Péladeau, N. 70  
 Pelchat, M. 60  
 Perez, C. 75, 79  
 Pernot, J.-M. 228  
 Perret, B. 138, 213, 378

Perri 6 239  
 Perrin, J.-C. 108, 120  
 Perroux, F. 16, 304  
 Pestoff, V. 238, 241, 252, 361  
 Petit, P. 225  
 Petitclerc, M. 8, 143, 191, 193, 194, 196, 199, 203, 235, 299  
 Petrella, F. 349  
 Piffault, J. 205, 207  
 Pinch, T. J. 219  
 Pinson, G.  
 Piore, M. J. 16, 25, 34, 77, 87, 103, 106, 259, 260, 340, 343  
 Piotte, J.-M. 155  
 Pitre-Robin, C. 290  
 Plamondon, M. 33, 81, 308  
 Plihon, D. 213, 373  
 Poirier, R. 53  
 Polanyi, K. 18, 44, 137, 140, 141, 144, 161, 162, 173, 175, 176, 241, 246, 251, 253, 254, 375  
 Pollitt, C. 359  
 Porter, M. E. 79, 121, 129, 160, 221  
 Poulin, P.  
 Powell, W. W. 193, 294  
 Preub, U. 344  
 Proudhon, P.-J. 173  
 Proulx, M.-U. 103, 120, 253  
 Provan, K. G. 358  
 Putnam, R. D. 136, 173, 337  
 Quéré, M. 114, 115, 118

**R**

Rabeharisoa, V. 227, 230  
 Rault, D. 192  
 Ray, O. 373, 374  
 Reich, R. B. 90, 100  
 Renaud, G. 47, 49  
 Reynaud, J.-D. 13  
 Rhodes, R. A. W. 360, 362  
 Riboud, A. 26, 155  
 Ricardo, D. 130  
 Richez-Battesti, N. 248, 250, 349  
 Rigot, S. 213  
 Rioux, A. 206  
 Rioux, M. 46, 47  
 Rivard, J. 75  
 Rivet, A. 85  
 Robbins, L. 251  
 Robitaille, J. 273  
 Rock, C. 92, 193  
 Roobeck, A. J. 77

Rosanvallon, P. 237, 338  
 Rosell, S. A. 221  
 Rosenberg, N. 218, 221  
 Roszak, T. 78  
 Rousseau, Y. 200  
 Roustang, G. 138  
 Roy, J. 156, 168  
 Ruffieux, B. 112, 113, 116, 117

## S

Sabel, C. 16, 25, 34, 77, 87, 103, 106, 259, 260, 340  
 Saglio, J. 108, 111  
 Saincy, B. 342  
 Saint-Martin, D. 338  
 Saint-Pierre, D. 197  
 Saint-Simon, (duc de) 173  
 Saintry, G. 265  
 Salais, R. 110, 128, 157, 255, 258  
 Salamon, L. M. 138, 234, 361, 380, 381  
 Salazar, M. 230  
 Salomon, J.-J. 99, 219, 229  
 Samuels, W. J. 258  
 Saucier, C. 96  
 Sauviat, C. 228  
 Scala, F. 344  
 Schick, A. 359  
 Schmitter, P. C. 260  
 Schumacher, E. F. 232  
 Schumann, M. 100  
 Schumpeter, J. A. 2, 75, 129, 131, 140, 156, 163, 172, 193, 218, 259, 310  
 Secrétariat à la condition féminine 283, 285  
 Ségas, S. 248-250  
 Selznick, P. 24  
 Semlinger, K. 103  
 Sen, A. 337, 379  
 Serfati, C. 226, 228  
 Serva, M. 252  
 Severino, J.-M. 373, 374  
 Shiray, M. 44  
 Shragge, E. 143, 177  
 Simard, J.-J. 47  
 Simon, M. 206  
 Simonde de Sismondi, J. C. L. 172  
 Slaughter, J. 82, 95  
 Smelser, N. J. 43  
 Smith, A.  
 Smith, K. 130, 218, 223, 348  
 Smouts, M.-C. 265  
 Société Radio Canada 280, 288

Soete, L. 79, 225  
 Sokolowski, W. S. 361, 381  
 Solow, R. 100  
 Soulage, B. 108-111  
 Spear, R. 138, 349  
 St-Arnaud, S. 238  
 St-Pierre, J. 147, 309  
 Steinberg, R. 193  
 Steiner, P. 173, 251  
 Steurs, G. 239  
 Stigler, G. 337  
 Stiglitz, J. 173, 380  
 Stoker, G. 363  
 Storper, M. 110, 128, 157, 255, 258  
 Strange, S. 129  
 Streeck, W. 77, 92, 103, 108, 129, 260  
 Struyven, L. 239  
 Sutton, L. 133  
 Swedberg, R. 43, 173, 219, 250  
 Swyngedouw, E. 223

## T

Tallard, M. 157  
 Taylor, F. 23, 93  
 Teece, D. J. 82  
 Tessier, R. 78, 86  
 Thake, S. 156, 163  
 Thatcher, M. 336  
 Thelen, K. 366  
 Théret, B. 157  
 Thériault, J.-Y. 236, 336, 344  
 Thévenot, L. 128, 144, 176, 194, 255, 257  
 Thiry, B. 239, 249, 310, 333, 337, 343, 347, 348, 362  
 Thomas, H. 132, 173  
 Thuderoz, C. 221  
 Thurow, L. C. 90, 100  
 Tixier, P.-É. 91  
 Tool, M. R. 258  
 Touffut, J.-P. 218, 224  
 Toulouse, J.-M. 75  
 Touraine, A. 16, 22-24, 31, 36, 37, 78-80, 128-130, 139, 160, 194, 231, 233, 370, 371, 375, 377, 391  
 Tremblay, D.-G. 126, 305, 306, 308, 311  
 Tremblay, H. 60  
 Tremblay, R. E. 268  
 Trépanier, P. 199  
 Trigilia, C. 103  
 Turbide, P. 272  
 Turcotte, D. 59



## U

- Ughetto, P. 227  
 Ul Haq, M. 379  
 United Nations Development Program  
 186  
 Uri, D. 157

## V

- Vaillancourt, Y. 46, 128, 143, 144, 158,  
 165, 166, 177, 180, 182, 185, 213, 233,  
 236, 237, 239, 268, 301, 306, 310, 339,  
 362  
 Van de Walle, S. 355, 358, 362  
 Van Hoomissen, T. 138  
 Vanek, J. 193  
 Veltz, P. 99, 227, 248, 249  
 Venne, M. 290  
 Vercellone, C. 226  
 Verhoest, K. 364  
 Verschuere, B. 364  
 Vézina, M. 148  
 Vienney, C. 56, 137, 139, 140, 143, 154,  
 173, 175, 192, 240, 252  
 Viens, C. 69  
 Von Bergmann-Winberg, M.-L. 238  
 Von Hippel, E. 365

## W

- Waaub, J.-P. 40  
 Wallerstein, E. 377  
 Walras, L. 172  
 Walton, R. 82  
 Wanna, J. 360, 362  
 Warnotte, G. 221  
 Weber, M. 82, 87, 173, 303  
 Weinstein, O. 221  
 Weisbrod, B. A. 138  
 White, D. 63, 69, 70  
 Wiewiorka, M. 78, 79  
 Wilkins, J. 357  
 Williams, C. 236  
 Williamson, O. E. 81, 134, 254, 258  
 Winch, C. 172  
 Winter, S. G. 222, 259, 260  
 Woodward, J. 84  
 Woolard, C. 360  
 Wright, E. O. 234, 239, 344

## Y-Z

- Young, D. R. 236  
 Zadek, S. 156, 163  
 Zald, M. N. 143  
 Zarifian, P. 42, 78  
 Zelizer, V. 255  
 Zimmermann, H. 235  
 Zimmermann, J.-B. 247, 248



COLLECTION  
**INNOVATION SOCIALE**

Dirigée par Jean-Marc Fontan

**Pour une nouvelle mondialisation**

Le défi d'innover

*Sous la direction de Juan-Luis Klein et Matthieu Roy*

2013, ISBN 978-2-7605-3622-7, 414 pages

**Le rôle de l'université dans le développement local**

Expériences brésiliennes et québécoises

*Sous la direction de Gaëtan Tremblay et Paulo Freire Vieira*

2012, ISBN 978-2-7605-3316-5, 272 pages

**Initiatives locales et lutte contre la pauvreté et l'exclusion**

*Sous la direction de Juan-Luis Klein et Christine Champagne*

2011, ISBN 978-2-7605-3121-5, 352 pages

**L'économie sociale, vecteur d'innovation**

L'expérience du Québec

*Sous la direction de Marie J. Bouchard*

2011, ISBN 978-2-7605-3060-7, 276 pages

**Innovation sociale et territoire**

Convergences théoriques et pratiques

*Sous la direction de Guy Bellemare et Juan-Luis Klein*

2011, ISBN 978-2-7605-2705-8, 212 pages

**L'innovation sociale**

Émergence et effets sur la transformation des sociétés

*Sous la direction de Juan-Luis Klein et Denis Harrisson*

2007, ISBN 978-2-7605-1374-7, 482 pages





Il y a 30 ans, l'innovation n'était évoquée qu'au regard du concept d'innovation technologique, s'inscrivant dans une vision du monde qui privilégiait la croissance économique. Or la crise du mode de régulation fordiste, au début des années 1980, est venue ébranler ce modèle. Des organisations et des groupes ont expérimenté d'autres façons de produire de la richesse, et des chercheurs se sont intéressés à ces réajustements sociaux et aux nouvelles pratiques qui en ont découlé. C'est dans cet esprit que Benoît Lévesque et divers collaborateurs proches des milieux sociaux ont construit l'approche québécoise de l'innovation sociale, qui aujourd'hui fait école.

Ce sont les différentes marches de cette trajectoire intellectuelle qui sont exposées dans ce livre, de l'émergence des innovations sociales jusqu'aux limites des transformations provoquées par celles-ci. Sont d'abord présentées les bases conceptuelles de l'innovation sociale, puis la façon dont celle-ci s'érige en acteur majeur de la transformation du modèle québécois. Des analyses plus circonscrites montrent l'utilité de cette approche qui intègre le social et l'économique, sans tomber dans une vision idéalisée. Enfin, l'ouvrage ouvre la voie au renouvellement de la réflexion sur l'innovation sociale, soulignant le besoin d'amorcer une nouvelle vague d'innovations pour contrer la crise actuelle qui affecte l'ensemble du système capitaliste.

- BENOÎT LÉVESQUE est professeur émérite au Département de sociologie de l'Université du Québec à Montréal et professeur associé à l'École nationale d'administration publique (ENAP). Il est membre régulier du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES).
- JEAN-MARC FONTAN est professeur au Département de sociologie de l'Université du Québec à Montréal et chercheur au CRISES.
- JUAN-LUIS KLEIN, Ph. D., est professeur titulaire au Département de géographie de l'Université du Québec à Montréal et directeur du CRISES.

■ Ont collaboré à cet ouvrage

Paul R. Bélanger  
Marie J. Bouchard  
Gilles L. Bourque  
Jean-Marc Fontan  
Denis Harrison

Juan-Luis Klein  
François Lajeunesse-Crevier  
Benoît Lévesque  
Marguerite Mendell  
Martin Petitclerc