

L'ÉCONOMIE SOCIALE AU CANADA :

L'EXPERIENCE QUEBÉCOISE

par Benoît Lévesque et William A. Ninacs

Ce document a été produit dans le cadre du colloque « Stratégies locales pour l'emploi et l'économie sociale », présenté à Montréal les 18 et 19 juin 1997 par l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) et Développement des Ressources humaines Canada, et organisé par l'Institut de formation en développement économique communautaire (IFDÉC). Les opinions exprimées dans ce document n'engagent que les auteurs.

Conception et production :
Donald Turcotte *Communications*

Les Publications de l'IFDÉC
420, rue Saint-Paul Est
Montréal (Québec) H2Y 1H4
Téléphone : 514 281-2081
Télécopieur : 514 281-5010
Courrier électronique : idec@sim.qc.ca

© Les Publications de l'IFDÉC, 1997
Dépôt légal : 2^e trimestre 1997
Bibliothèque nationale du Québec
Bibliothèque nationale du Canada
ISBN : 2-9802208-4-1



INTRODUCTION

Dans la production de biens et de services comme dans les services collectifs, l'économie sociale occupe, au Québec, un espace suffisamment déterminant pour que certains évoquent l'idée d'un « modèle québécois ». Et cela, même si le vocable « économie sociale » n'était guère utilisé jusqu'à tout récemment, à l'exception de quelques universitaires s'inspirant d'écrits européens. De fait, d'autres termes, tels le développement économique communautaire (DÉC), se sont imposés au Québec comme ailleurs au Canada, pour rendre compte des innovations sociales dans le domaine économique (Ninacs, 1993). De ce point de vue, même si les entreprises de l'économie sociale constituent d'abord des initiatives locales ou plus

largement de la société civile, elles font habituellement appel aux divers programmes gouvernementaux concernant le développement local, la création d'emploi, l'employabilité ou encore les services à la communauté. Selon un échantillon de groupes communautaires offrant des services collectifs (et donc relevant de l'économie sociale), les programmes de développement de l'emploi (PDE) du ministère de l'Emploi et de l'Immigration du Canada et le Service de soutien aux organismes communautaires du ministère de la Santé et des Services sociaux¹ constituaient les deux sources gouvernementales les plus importantes de financement (Bissonnette, 1990). Les divers programmes des deux paliers de gouvernement permettent d'avancer l'hypothèse d'un nouveau compromis entre d'une part les gouvernements et d'autre part les groupes communautaires et collectivités locales : les premiers découvrent de nouvelles façons de soutenir le développement local et l'offre de services à la communauté (Conseil économique du Canada, 1990) alors que les seconds considèrent l'aide gouvernementale comme l'occasion d'une prise en main (*empowerment*) (Lévesque, 1984).

Dans cette visée, l'originalité de l'expérience québécoise repose en grande partie sur une dynamique sociale ouverte à la concertation et au partenariat. Deux événements récents ont d'ailleurs ramené le concept de l'économie sociale dans les débats publics aussi bien dans les médias que dans les organisations. Le premier, la Marche des femmes contre la pauvreté, organisée par les groupes de femmes en juin 1995, a déclenché un intérêt nouveau pour l'économie sociale comme élément de solution pour contrer le chômage et l'exclusion dont sont notamment victimes les femmes. Un Comité d'orientation et de concertation sur l'économie sociale, composé de représentantes d'organisations de femmes et de trois ministères du gouvernement du Québec (Emploi et Solidarité, Condition féminine et Sécurité du Revenu; Ressources naturelles et Développement des régions; Santé et Services sociaux), fut créé à la suite de cette marche avec le mandat de conseiller le gouvernement dans ses actions en matière d'économie sociale. En deuxième lieu, au Sommet sur l'économie et l'emploi convoqué par ce même gouvernement, à la fin mars 1996, pour établir un plan d'action face à la crise économique et sociale qui secoue le Québec, les groupes de femmes et le mouvement communautaire ont été invités à un tel événement pour la première fois. Dans le passé, de tels forums étaient réservés au patronat, aux syndicats et à la gent politique. Contre toute attente, les acteurs sociaux ont introduit une lueur d'espoir dans les débats pénibles sur la réduction du chômage et la création d'emploi en prônant l'harmonisation du développement économique et du développement social dans certains secteurs de l'économie. À l'issue du Sommet, un groupe de travail sur l'économie sociale a été mis sur pied afin de préparer des propositions concrètes pour la rencontre prévue pour

l'automne 1996. Suite à cette dernière rencontre, il a été décidé de créer un comité de suivi pour assister le Groupe de travail sur l'économie sociale, constituant, d'une certaine façon, un secrétariat provisoire de l'économie sociale.

Ces événements ont contribué à faire de l'économie sociale l'objet d'un large débat dans la société québécoise. À l'intérieur de ce débat, on retrouve des divergences de points de vue sur la définition de l'économie sociale et sur son rôle dans un contexte de compression des dépenses publiques. Ce texte veut faire découvrir cette réalité en ébullition et riche en enseignements en présentant une vue d'ensemble de l'économie sociale au Québec. Dans un premier temps, nous identifierons les principales définitions en usage et, par la suite, nous examinerons la spécificité de l'expérience québécoise d'économie sociale avant d'en approfondir les principaux enjeux.

DEFINITIONS ET DIFFICULTES DE LEUR APPLICATION

Si l'économie sociale alimente au Québec un débat qui soulève beaucoup d'intérêt et de passion, c'est qu'elle constitue actuellement la porte d'entrée à des questions beaucoup plus fondamentales concernant aussi bien la reconfiguration du système de production que le refaçonnage de l'État-providence. Ainsi, la possibilité que la création d'emploi par les entreprises de l'économie sociale se solde par une substitution d'emplois relevant jusqu'ici du secteur public soulève de nombreuses objections de la part des syndicats même si ces derniers sont en principe favorables à ces initiatives pour y avoir participé. De plus, il arrive souvent que l'économie sociale ne désigne pas la même réalité pour tous les acteurs concernés. Sur le terrain, ces derniers s'inspirent, en partie ou en totalité, de quatre définitions tirées d'ouvrages européens : 1) une définition descriptive s'appuyant sur le statut juridique; 2) une définition formelle mettant l'accent sur les règles reliant une association et une entreprise à travers le double rapport de sociétariat et d'activité; 3) une définition normative élaborée à partir des valeurs spécifiant ce type d'entreprise; 4) une définition substantive caractérisant l'économie sociale comme économie plurielle et comme partie prenante d'un type original de régulation socio-économique.

Une définition descriptive

La définition popularisée par Henri Desroche (1984) s'appuie principalement sur le statut juridique définissant l'entreprise coopérative, la mutuelle et l'association sans but lucratif. Ces statuts légaux sont fondés sur le principe de la primauté de la personne sur le capital et se traduisent par un fonctionnement démocratique selon

l'axiome « une personne, un vote » et par une forme particulière de capitalisation qui n'offre aucun avantage individuel aussi bien sur le plan des décisions que sur celui de la redistribution des surplus. De plus, en cas de fermeture, aucun membre ne peut généralement s'approprier individuellement les réserves accumulées. Pour ces raisons, les entreprises coopératives, mutualistes et associatives constituent les composantes certaines de l'économie sociale. Par ailleurs, diverses entreprises relevant du secteur privé, du secteur public ou encore de l'économie mixte pourraient faire partie de l'économie sociale. Cependant, seule l'analyse des entreprises prises une à une permettrait de voir si elles partagent ou non certains traits de l'entreprise coopérative, mutualiste ou associative. Ainsi, par exemple, une entreprise capitaliste favorisant la participation des travailleurs à son capital-actions et à son conseil d'administration pourrait faire partie de l'économie sociale, si les règles permettant l'arbitrage entre la rentabilité maximale et des objectifs sociaux donnent lieu à des pratiques conséquentes.

Cette définition a l'avantage de permettre une évaluation rapide de l'ampleur de l'économie sociale dans une société donnée. Ainsi, en l'utilisant, il est possible de constater que l'économie sociale québécoise est constituée de deux grands ensembles d'entreprises et d'organisations — d'une part, des entreprises coopératives, d'autre part, des entreprises et organisations associatives — et de noter que ses composantes incertaines, telles celles intégrées au secteur public et au secteur syndical, sont souvent étroitement liées à ces deux ensembles. Cependant, les traits que l'on retrouve dans les statuts juridiques sont insuffisamment définis, notamment pour les associations. Ceci fait en sorte qu'au Québec, certains ne reconnaissent comme partie prenante de l'économie sociale que les entreprises et organisations produisant des biens et services, tandis que d'autres y incluent tous les organismes sans but lucratif en vertu de leur structure légale.

Une définition formelle

La définition élaborée principalement par Claude Vienney (1994) reprend l'idée de l'entreprise d'économie sociale comme combinaison d'un regroupement de personnes et d'une entreprise, unis à partir d'un rapport d'activités et de sociétariat. Ce type d'entreprise peut dès lors être caractérisé par au moins quatre règles : 1) l'une relative au groupement de personnes (membres) : le fonctionnement démocratique; 2) l'une relative aux rapports membres-entreprise : la détermination de l'activité de l'entreprise par les personnes; 3) l'une relative aux rapports entreprise-membres : la distribution des surplus; 4) l'une relative à l'entreprise : la propriété durablement collective des excédents réinvestis.

Cette définition précise que les acteurs de l'économie sociale sont généralement des personnes «relativement dominées» dont les activités ou le mode de vie sont perturbés, car les acteurs dominants tendent vers l'entreprise capitaliste et les acteurs complètement dominés ne disposent pas suffisamment de ressources financières et humaines pour lancer une entreprise. Cependant, si les acteurs traditionnels de l'économie sociale ont été dans le passé, par exemple, de petits producteurs agricoles et de modestes artisans, l'élévation du niveau de scolarité et du niveau de vie rend aujourd'hui un plus grand nombre de personnes aptes à lancer une entreprise collective comme jamais auparavant. De plus, le soutien de professionnels permet également de former un regroupement de personnes défavorisées à plus d'un titre.

De par ses règles, l'économie sociale conteste la concurrence comme mécanisme exclusif de régulation — sans toutefois remettre en cause le marché comme tel —, mais elle ne saurait être confondue avec l'économie informelle ou avec la déréglementation. Les activités qu'elle réorganise sont, au départ, des activités nécessaires mais délaissées aussi bien par les entrepreneurs capitalistes que par l'État. De façon générale, les domaines nécessitant un capital financier considérable sont exclus de même que ceux contrôlés par la grande entreprise ou ayant des barrières importantes à l'entrée. Le champ des services aux personnes, dans la mesure où la demande peut être solvabilisée, offre ainsi des marchés potentiels intéressants, une considération qui laisse certes entrevoir que l'économie sociale pourrait réaliser une privatisation en douceur de certains services publics. Dans cette visée, il est opportun de bien distinguer la vieille économie sociale, qui évolue dans des secteurs fortement concurrentiels, de la nouvelle économie sociale où le groupement de personnes a tendance à jouer un rôle plus déterminant pour la viabilité de l'entreprise.

Une définition normative

Cette définition, mise au point par Jacques Defourny (1991) pour le Conseil wallon de l'économie sociale, présente l'économie sociale comme un ensemble d'activités économiques de type associatif fondées sur les valeurs de solidarité, d'autonomie et de citoyenneté se retrouvant dans les principes suivants : a) la finalité de service aux membres ou à la collectivité plutôt que de profit; b) une autonomie de gestion (pour la distinguer du secteur public); c) un processus de décision démocratique; d) la primauté des personnes et du travail sur le capital dans la redistribution des surplus. Au Québec, ses grandes lignes ont été adoptées par le Groupe de travail sur l'économie sociale (1996), qui a ajouté un cinquième fondement : la mise en

opération autour des principes de la participation, de la prise en charge et de la responsabilité individuelle et collective.

Cette définition permet de bien identifier les valeurs susceptibles de mobiliser les personnes engagées dans le développement de l'économie sociale. Elle met de l'avant que l'économie sociale n'est pas d'abord une question de statut juridique mais plutôt de pratiques relevant de la démocratisation de l'économie et de l'*empowerment* des individus défavorisés et des collectivités en difficulté (Favreau et Lévesque, 1996; Favreau et Ninacs, 1993). En revanche, son utilisation pour réaliser un inventaire pose de sérieuses difficultés. Comment distinguer la vraie coopérative de la fausse, la vraie mutuelle de la fausse, la véritable entreprise d'économie sociale de la fausse? Le problème est d'autant plus aigu que les valeurs prêtent souvent à controverse et qu'une même valeur, telle la démocratie, peut se matérialiser dans une grande variété de formes. S'il est possible d'établir un consensus sur les valeurs permanentes voire éternelles de l'économie sociales que seraient l'égalité, l'équité et la solidarité, il n'est pas vraiment possible d'en déduire un tel accord sur les règles et les pratiques (Lévesque et Côté, 1995).

Une définition substantive

Cette définition, élaborée principalement par Jean-Louis Laville (1992) pour rendre compte de la nouvelle économie sociale dans le domaine des services collectifs, comprend trois éléments : a) la genèse de la nouvelle économie sociale qu'il appelle économie solidaire; b) les formes de ses activités économiques; c) son rôle comme composante d'un système de régulation socio-économique. Au départ, l'entreprise d'économie sociale émerge sous l'impulsion réciproitaire qui donne forme à un groupement de personnes où se retrouvent des usagers potentiels et des professionnels (employés éventuels) qui construisent ensemble la demande et l'offre de services. Cette opération où prédomine la réciprocité est cruciale, car elle permet de transformer des besoins individuels en besoins collectifs à travers la discussion et l'échange. Les assemblées de cuisine et les cercles d'étude deviennent des dispositifs d'incubation d'entreprises produisant des biens et des services. Cette phase de prédémarrage procure à l'initiative d'économie sociale une capacité de détecter les nouveaux besoins et d'y répondre en mobilisant des ressources que ni l'entreprise capitaliste, ni le service public ne saurait attirer : il ne faut surtout pas l'escamoter. Les programmes gouvernementaux fortement standardisés ont tendance à ne pas tenir suffisamment compte de cette dimension.

En deuxième lieu, l'entreprise d'économie solidaire fait simultanément appel au marché et à la redistribution assurée principalement par l'État, notamment lorsqu'elle évolue dans le

domaine des services de proximité. Elle se caractérise ainsi par une hybridation bien spécifique d'activités économiques de natures diverses : marchandes (autofinancement par les ventes), non marchandes mais monétaires (financement public, dons d'églises et d'associations) et non monétaires (bénévolat des membres et d'autres personnes). L'économie sociale, prise sous cet angle, rejoint la définition substantive que Polanyi (1957) donnait de l'économie. Elle laisse voir également que le financement provenant de l'État ne constitue qu'une partie des ressources financières mobilisées par les entreprises d'économie sociale.

Finalement, sur le plan de la régulation socio-économique, avec la crise du keynésianisme et du providentialisme, la nouvelle économie sociale est amenée à jouer un rôle influent dans les champs à forte intensité de main-d'œuvre, tels les services personnels, pour deux raisons : 1) sa capacité à réunir au sein de l'entreprise les diverses formes de l'activité économique et à impliquer divers acteurs, dont les usagers et les professionnels dans les services collectifs, à travers un élargissement de la démocratie; 2) sa revalorisation des activités relevant de la réciprocité (non monétaires et non marchandes) en les reconnaissant comme activités économiques de plein droit.

L'EXPERIENCE QUEBÉCOISE DE L'ÉCONOMIE SOCIALE

Le « modèle québécois de développement »

La remarquable et actuelle cohabitation des définitions précédentes dans la sphère de l'économie sociale au Québec a été rendue possible, dans une grande mesure, par le type de développement caractérisant la société québécoise depuis la fin du XIX^e siècle et par la montée d'un nationalisme économique non partisan, en ce sens qu'il a été porté par des partis politiques québécois d'orientation aussi bien fédéraliste que souverainiste, sans doute différemment. Si les grandes entreprises dans le domaine des ressources naturelles et dans le secteur manufacturier étaient sous le contrôle du capital étranger et canadien anglais, les québécois francophones ne contrôlaient que des entreprises familiales dans l'industrie et dans l'agriculture (Hamel et Forgues, 1995). La coopération et le corporatisme dans les années 1920-1930 sont alors apparus comme un moyen de renforcer la présence des francophones dans cette économie, faisant ainsi du Québec une société relativement traditionnelle et différente au plan économique. Conformément à la doctrine sociale de l'Église catholique et à l'idéologie corporatiste de l'époque, ce modèle fondé sur la coopération était à la fois anti-étatiste et anti-socialiste. Avec les années, cette stratégie a donné lieu à la formation d'imposantes

coopératives dans les domaines de l'agriculture, de l'épargne et du crédit.

Cependant, à la fin des années 1950, cette formule inspirée par le corporatisme et le catholicisme social a été remise en cause au profit d'une intervention de l'État jugée nécessaire pour réaliser une modernisation en profondeur de la société québécoise et de son économie. Aux grandes coopératives, la « Révolution tranquille » a ajouté des sociétés d'État dans des secteurs considérés stratégiques pour le développement économique autocentré dont, à titre d'exemples, la sidérurgie, l'exploration minière, le financement des entreprises, l'électricité, la forêt, les industries culturelles et la gestion des régimes de retraite. Il en a résulté une structure économique complexe, composée aujourd'hui d'un réseau entrelacé d'institutions coopératives, étatiques et privées. Par rapport aux autres provinces canadiennes, le Québec présente la plus grande concentration d'entreprises coopératives et de sociétés d'État. Les initiatives du gouvernement fédéral dans le domaine du développement régional et des politiques industrielles ont également grandement contribué à cette modernisation, notamment en ce qui concerne les infrastructures et la modernisation des industries manufacturières. Ces diverses initiatives ont permis l'émergence non seulement d'une myriade de petites entreprises mais également de quelques très grandes entreprises, telles Bombardier dans le domaine du transport, Cascades dans les pâtes et papiers et Quebecor dans les médias.

Si certains avancent l'idée d'un Québec Inc (Fraser, 1987) et même d'un « modèle québécois de développement » (Dupuis, 1995), c'est principalement en raison d'une tradition de concertation relativement unique en Amérique du Nord, bien qu'elle existe également dans le capitalisme rhénan (Albert, 1991). Ainsi, dans les années 1960, le projet de modernisation de l'économie et de la société était porté à la fois par le patronat et les syndicats qui se sont adressés aussi bien au gouvernement québécois qu'au gouvernement fédéral, notamment pour le développement régional (p. ex. l'expérience du Bureau de l'Aménagement de l'Est du Québec). Après une phase de radicalisation du mouvement syndical dans les années 1970, alors que l'affrontement a pris le dessus sur la concertation, une tendance volontariste favorable à la concertation s'est imposée à nouveau au début des années 1980 avec l'inauguration des sommets économiques réunissant tous les partenaires sociaux pour trouver des solutions à la crise économique. Cette concertation s'est également manifestée par la création du Forum pour l'emploi en 1989, une initiative non gouvernementale, qui regroupe des leaders du patronat, des syndicats et du secteur socio-communautaire dans le but d'assurer une meilleure collaboration des partenaires dans le domaine de l'emploi (Payette, 1992). Le dernier Sommet sur l'économie et l'emploi se situe donc dans une tradition de concertation tripartite (État, syndicats

et patronat, le mouvement coopératif inclus) lancée il y a plus de trente ans et à laquelle s'ajoutent désormais les groupes de femmes et d'autres mouvements communautaires. Pour des raisons relevant vraisemblablement du caractère distinct de la société québécoise, la concertation entre les divers acteurs sociaux identifiés va plus loin et semble plus facile que dans les autres provinces du Canada².

La participation des groupes communautaires repose sur une maturité et une cohésion qui se sont bâties à partir du milieu des années 1960. À l'époque, de nombreuses initiatives d'animation sociale en milieu rural et de développement communautaire en milieu urbain ont vu le jour (Côté et Harnois, 1978; Lesemann et Thiénot, 1972; Lévesque, 1979); aujourd'hui, elles seraient identifiées comme faisant partie de l'économie sociale. Dans la décennie suivante, les politiques sociales québécoises en liaison avec, entre autres, les programmes de développement de l'emploi du ministère de l'Emploi et de l'Immigration du Canada ont favorisé la création de groupes communautaires de services dans des champs associés aux conditions de vie alors que les divers programmes de création d'emplois du gouvernement fédéral tels les Projets d'initiatives locales (PIL) ont permis la multiplication d'initiatives locales relativement convergentes (Bélanger et Lévesque, 1992). Au cours des années 1980, de nouvelles organisations dans les quartiers défavorisés de Montréal et dans des régions semi-rurales ont revivifié la flamme du développement communautaire et ont permis l'émergence de nouvelles initiatives communautaires à caractère économique (Gareau, 1990; Ninacs, 1991). Plus récemment, les milliers d'organisations communautaires au Québec se sont dotées de nouvelles structures de concertation intersectorielle afin d'augmenter leur capacité d'action, qu'il s'agisse des Corporations de développement économique communautaire (CDÉC) à Montréal ou encore des Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC), dont le financement provient principalement du Bureau fédéral de développement régional du Québec (BFDR-Q) (Proulx, 1994). Depuis fort longtemps, des groupes communautaires québécois œuvrent auprès des populations marginalisées et défavorisées dans le but de développer leur autonomie d'action. Il n'est donc pas surprenant que plusieurs leaders de l'économie sociale au Québec émanent de cette mouvance, transportant avec eux une expérience d'engagement et d'innovation pour compenser les rares ressources financières et matérielles.

L'expérience québécoise d'économie sociale

En raison de la faiblesse des structures capitalistes des entrepreneurs francophones québécois et, plus positivement, en raison d'un climat social de concertation et d'engagement communautaire,

les entreprises collectives (coopératives et étatiques) se sont développées au Québec plus que partout ailleurs au Canada. Les entreprises coopératives sont maintenant présentes dans à peu près tous les domaines, malgré une concentration des plus grandes d'entre elles dans les secteurs du financement, de l'agriculture et des ressources naturelles. 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 au maintien de l'autonomie de ces entreprises et organisations; 3) l'importance de regroupements sectoriels et d'une gouvernance locale du type des CDÉC et des SADC; 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.

Nous ne reviendrons pas sur la reconnaissance de l'économie sociale par les divers acteurs sociaux puisque nous avons déjà fortement insisté sur cette dimension. Indiquons cependant que le potentiel de création d'emploi de ces entreprises s'appuie également sur le développement impressionnant de certaines entreprises de l'ancienne économie sociale. De ce point de vue, la réussite du Mouvement Desjardins dans le domaine coopératif de l'épargne et du crédit constitue une source d'inspiration et une force de légitimation. Avec 5 millions de membres, alors que la population totale du Québec se situe autour de 7 millions, et avec des actifs dépassant en 1996 les 82,9 milliards de dollars (canadiens), le Mouvement Desjardins est la plus importante entreprise du secteur financier au Québec (Lévesque et Malo, 1992). À partir de ses 1 300 caisses populaires locales et de ses 18 600 dirigeants bénévoles, le Mouvement Desjardins est présent dans les quartiers des grandes villes et dans la plupart des collectivités locales, tandis que les caisses d'économie sont situées principalement dans les milieux de travail. De plus, à partir du milieu des années 1980, les syndicats se sont impliqués directement dans la création d'emplois et dans le développement local. Avec le soutien du gouvernement fédéral et du gouvernement provincial, les deux plus grandes centrales syndicales au Québec ont mis sur pied des fonds d'investissement dans les

entreprises de sorte qu'elles favorisent entre autres le développement local et l'économie sociale³.

Dans certains secteurs, notamment celui des coopératives d'habitation, celui des coopératives de travail et des garderies sans but lucratif, la stratégie de développement mise de l'avant a donné des résultats que plusieurs considèrent comme exemplaires. Cette stratégie reposait d'abord sur la reconnaissance de la spécificité de l'entreprise d'économie sociale, soit la combinaison d'une association de personnes et d'une entreprise. En conséquence, elle a fait une place importante à l'investissement financier et humain nécessaire pour la phase de pré-démarrage et de démarrage. Pour que l'association émerge et que le projet d'entreprise prenne forme, il faut un parrainage ou encore un soutien technique qui complète l'aide financière pouvant être accordée par les deux paliers de gouvernements selon leur juridiction spécifique. Cette conjonction de l'aide financière gouvernementale et de ressources techniques, en l'occurrence les Groupes de ressources techniques (GRT), a fait que les coopératives d'habitation que l'on retrouve partout au Canada se sont multipliées en quelques années alors que les coopératives de travail sont en grande partie concentrées principalement au Québec, en raison d'un soutien plus prononcé de la part du Québec pour ce type d'entreprises (Quarter, 1989; Fédération québécoise des coopératives de travail, 1996).

Dans le cas des garderies populaires comme de celui des coopératives d'habitation et de travail, des regroupements sectoriels jouent un rôle relativement déterminant pour définir les conditions de développement spécifiques au secteur. Il existe également des regroupements intersectoriels. Ainsi, une caractéristique de la nouvelle économie sociale est son enracinement local, notamment l'existence d'une gouvernance locale assurant une coordination intersectorielle et un maillage des expériences à l'échelle locale et d'un territoire (Favreau et Lévesque, 1996). Cette dimension est d'autant plus importante qu'un développement économique communautaire, comme d'ailleurs tout développement local, ne saurait se réduire à un agrégat de petites entreprises. La gouvernance locale favorise une synergie entre les expériences et permet l'élaboration d'un plan local de développement, ce qui suppose un certain nombre de choix. Ce faisant, elle permet de concentrer les actions, de façon continue et simultanée, sur les objectifs sociaux et économiques (Lévesque, Klein et Fontan, 1996). Enfin, elle fournit aux milieux locaux une façon d'être représentés auprès des pouvoirs publics à l'extérieur, tout en assurant un support aux initiatives locales de développement et aux entreprises d'économie sociale.

À travers le programme d'aide aux collectivités (PADC) créé en 1986, le gouvernement fédéral a favorisé la mise en place de Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC) pour soutenir le

développement des collectivités canadiennes les moins favorisées. Au Québec, 55 SADC ont ainsi été mises sur pied. Elles exercent de manière variable une fonction de gouvernance locale, d'autant plus décisive qu'elles réunissent les principaux intervenants et leaders de ces collectivités et qu'elles peuvent s'appuyer sur un fonds d'investissement d'environ deux millions de dollars (canadiens) par collectivité, fonds alimenté par le BFDR-Q. Dans les grandes villes, les Corporations de développement économique communautaire (CDEC) jouent un rôle similaire bien que les groupes communautaires soient les premiers responsables de leur création. À l'heure actuelle, la douzaine de CDÉC qu'on retrouve à Montréal regroupent des représentants des syndicats, des entreprises et des groupes communautaires. Leur financement est assuré par les trois paliers de gouvernement. De même, dans différentes municipalités régionales de comté (MRC), une trentaine de Corporations de développement communautaire (CDC) jouent un rôle similaire, quoique plus centré sur le développement social que sur le développement économique. Avec la nouvelle vague de l'économie sociale, ces instances sont en quelque sorte interpellées par les Comités régionaux d'économie sociale (CRES) et par les Coopératives de développement régional (CDR), qui tentent d'établir une synergie entre les diverses composantes de l'économie sociale à l'échelle d'un territoire. En somme, c'est moins la gouvernance locale comme telle qui constitue une spécificité de l'expérience québécoise que l'importante mobilisation de ressources que suscite cette gouvernance.

Autre caractéristique de la configuration québécoise de l'économie sociale, le refus d'un développement dual au profit d'une économie sociale qui se veut partie prenante de l'ensemble de la dynamique sociale et économique. Autrement dit, pour les promoteurs de l'économie sociale au Québec, cette dernière ne doit pas être synonyme d'« économie de misère », tant au point de vue des conditions de travail que de la qualité des produits et services offerts. Aussi, pour les emplois créés par ce secteur, deux paramètres qui semblent faire consensus ont été identifiés : en premier lieu, la création d'emplois dans le secteur de l'économie sociale ne doit pas résulter d'une simple substitution d'emplois provenant du secteur public; en deuxième lieu, le salaire horaire des travailleurs et travailleuses de l'économie sociale doit être décent, soit un salaire minimum de 8,50 \$. De même, les services offerts dans le cas des services publics doivent être de même qualité quel que soit le pouvoir d'achat des usagers, comme c'est le cas dans les garderies populaires. Enfin, l'économie sociale québécoise se veut intégrée à l'ensemble de la dynamique sociale et économique à travers des partenariats qui permettent le transfert des innovations d'un secteur à l'autre.

ENJEUX ET DEFIS

De l'économie sociale en général

Ces exemples tirés de l'expérience québécoise illustrent bien la capacité de l'économie sociale de répondre à des besoins sociaux tout en tenant compte des impératifs économiques. L'expérience québécoise semble arriver à le faire par l'élargissement de la sphère du marché en misant sur des nouveaux gisements d'emplois à partir de besoins souvent modestes, voire non solvables, mais nécessaires. Elle le fait en s'appuyant sur une mixité d'activités économiques marchandes (ventes de biens et de services), non marchandes (aide des gouvernements) et non monétaires (bénévolat), d'où la connotation d'une économie « plurielle » (Roustang *et al.*, 1996). Or, le passage à une telle économie comporte certains risques et une publication récente de l'OCDE en identifie trois (Sauvage, 1996) :

- celui de la tendance « réductionniste » du mode développement des pays industrialisés, qui tolère l'expérimentation pendant un certain temps mais qui cherche à l'intégrer trop rapidement à l'un ou l'autre des deux modèles dominants, les plus viables, vers le secteur privé conventionnel et les autres vers le secteur public alors que le partenariat pourrait être plus avantageux;
- celui de la « ghettoïsation », qui fait de l'économie sociale un simple bassin de *cheap labour*, de privatisation à rabais des services publics ou, à l'inverse, qui limiterait ses entreprises aux seuls marchés d'« utilité collective », les institutionnalisant ainsi comme outils de gestion de l'exclusion et de la pauvreté plutôt que comme une porte de sortie;
- celui de l'élargissement sans limite de la dimension marchande, qui comporterait le danger de la marchandisation de toutes les facettes de l'existence humaine avec, comme corollaires, la réduction de la notion de bien commun et la redéfinition des opérations de l'État et d'entraide personnelle en simples transactions commerciales, reléguant ainsi la citoyenneté à des activités mercantiles de consommation de services publics.

Bien que ces menaces soient présentes dans tous les pays industrialisés, l'expérience de l'économie sociale québécoise confirme leur justesse. Ainsi, l'institutionnalisation en bonne et due forme de l'expérimentation communautaire dans le secteur de la santé et des services sociaux, qui s'est manifestée par les cliniques médicales populaires des années 1970, est un exemple de l'étatisation d'initiatives de la société civile et des pertes qui s'en suivent (Lévesque, 1995). Dans un même ordre d'idées, on peut trouver des exemples de la « privatisation » des services de proximité à but non

lucratif dans le domaine de la récupération et le recyclage des déchets. Dans certaines localités, l'innovation a été prise en main par un éboueur privé une fois que la rentabilité a été atteinte au préalable par l'organisme communautaire de départ. Or, cette viabilité repose habituellement sur un système de cueillette sélective à domicile qui s'avère inévitablement le résultat d'efforts préalables — et souvent de longue haleine — d'action communautaire pour assurer la participation du milieu. La privatisation peut entraîner le tarissement de la mobilisation populaire à la base de cette activité, sans laquelle elle risque de devenir non rentable.

De plus, dans ce même domaine, des partenariats entre le secteur privé et celui de l'éducation ont permis la création d'entreprises d'insertion axées sur la formation de jeunes ayant un cheminement scolaire difficile ou de jeunes prestataires d'aide sociale (Beauchemin, 1994). Le Centre de formation en entreprise et récupération (CFER) de Victoriaville, par exemple, sous l'égide de la commission scolaire locale, entretient des liens étroits avec de nombreux partenaires industriels du secteur privé et ouvre de nouveaux marchés, tels celui de la peinture recyclée, tout en formant annuellement environ 150 jeunes qui se trouvent un emploi dans une proportion de 80 % (Bordeleau et Valadou, 1995). Cette réussite repose sur un mélange d'activités commerciales marchandes et éducatives non marchandes qui ne pourraient pas se réaliser les uns sans les autres. Étatiser ou privatiser complètement une telle initiative de l'économie sociale modifie substantiellement l'innovation en l'appauvrissant tant du point de vue de la démocratie que des ressources mobilisées.

De l'expérience québécoise d'économie sociale en particulier

L'expérience québécoise d'économie sociale comprend aussi des enjeux qui lui sont propres sur les plans de la reconnaissance de l'État, du financement, de la place des femmes, de la gouvernance locale, et des relations entre les anciennes et les nouvelles initiatives de l'économie sociale.

La reconnaissance de l'État est un enjeu capital qui comporte à la fois des opportunités et des dangers. Ainsi, comme l'État canadien l'a fait implicitement à travers entre autres le développement local et la création d'emploi, l'État québécois a raison de reconnaître explicitement l'économie sociale pour sa capacité de création d'emploi. En effet, une entreprise de l'économie sociale accepte souvent une rentabilité moindre qu'une entreprise privée, car elle peut mobiliser des fonds publics et des ressources humaines bénévoles pour compenser ses insuffisances. Ce faisant, elle embauchera ou maintiendra des emplois là où une entreprise capitaliste ne pourrait le faire. De plus, elle aura tendance à jouer un rôle d'insertion par

l'économique pour les personnes défavorisées sur le plan de l'employabilité. L'apport de l'économie sociale sur le plan de la réduction du chômage et de l'appauvrissement peut donc s'avérer très élevé mais il faut bien voir que les acteurs directement impliqués dans ces entreprises ont également d'autres objectifs, tels celui de la prise en main de leur propre développement. Si elle se limite au seul secteur des services collectifs, la reconnaissance de l'État peut dissimuler une volonté de réduire les coûts de ces services par le biais de coopératives d'aide à domicile, de centres de la petite enfance et d'autres entreprises communautaires similaires. Pourtant, l'expérience de l'économie sociale québécoise dans d'autres domaines est probante sur le plan du développement économique en général et de la création d'emploi en particulier. Le Groupe de travail sur l'économie sociale a donc raison d'insister sur son potentiel dans une variété d'autres domaines, tels la culture, l'habitation, les nouvelles technologies, la transformation des ressources naturelles et la protection de l'environnement (Groupe de travail sur l'économie sociale, 1996).

De plus, si la reconnaissance de l'État des initiatives de l'économie sociale n'est que d'ordre contractuel portant sur la seule livraison de biens et services, la relation entre lui et les entreprises communautaires et coopératives risque de se réduire à une simple transaction commerciale de sous-traitance, au lieu de s'inscrire dans une perspective plus large de développement, à travers la consolidation de solidarité conjointe envers les populations requérant des services et les personnes sans emploi désireuses d'en trouver. Dans cette perspective, le développement de l'économie sociale doit s'inscrire dans une visée de maintien et de renforcement de la démocratie et de la citoyenneté des acteurs directement impliqués. Le soutien de l'État est également un enjeu déterminant pour l'économie sociale, tant pour le démarrage de nouvelles entreprises que pour la consolidation et le développement de celles qui existent déjà. De ce point de vue, l'entreprise de l'économie sociale se distingue de l'entreprise privée conventionnelle par son besoin d'une période de prédémarrage plus longue pour organiser les personnes concernées et pour façonner ses activités en fonction des besoins ciblés et des ressources disponibles. Les programmes de création d'emplois et d'aide à l'offre de services publics risquent d'escamoter cette phase préliminaire de médiation de l'offre et de la demande où le processus est parfois aussi important que le résultat immédiat à cause des liens de solidarité et d'entraide qu'il développe.

De même, la généralisation par l'État d'une expérience pilote telle celle des Carrefours jeunesse-emploi (un organisme qui offrait dans la région de l'Outaouais une diversité de programmes de prévention du décrochage scolaire, de développement de l'employabilité et de création d'entreprises) risque de reproduire les défauts des

programmes dits « mur à mur ». Cette forme d'institutionnalisation, tout comme une réglementation étroite des champs d'activités, des clientèles ou des types de personnes à embaucher, risque de saper les entreprises de l'économie sociale de leur flexibilité et de leur originalité. De fait, les responsables des entreprises d'insertion et communautaires recevant un financement public critiquent sévèrement le fait que le financement s'inscrit généralement dans une logique de programme plutôt que de soutien au projet, ce qui se traduit par un manque de souplesse de la part des autorités publiques et une absence d'autonomie locale (Valadou, 1996). La multiplication d'initiatives privées spontanées de financement un peu partout au Québec, qui allient systématiquement soutien financier et appui au créateur, témoigne d'un manque d'inadéquation de l'offre financière et de la nécessité d'adapter les programmes publics en conséquence (Lebossé, 1997).

Le financement des entreprises d'économie sociale constitue un enjeu d'autant plus important que la situation évolue rapidement comme en témoigne la création des nombreux fonds de développement dont certains visent explicitement les entreprises d'économie sociale (Lévesque, Mendell et Kemenade, 1997). Au début des années 1990, « la plus importante et la plus généralisée (source de financement provenant du gouvernement fédéral) était sans contredit (celle) 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). La situation actuelle est caractérisée par une diversité de sources de financement : autofinancement par le marché, aide gouvernementale, fonds de développement, implication des membres et du milieu, etc. Si les programmes visant le développement de l'employabilité (ceux de la Direction des Ressources humaines Canada ou du ministère de l'Emploi et de la Solidarité du Québec) sont très utilisés par les entreprises d'économie sociale, les promoteurs de ces entreprises indiquent que l'arrimage n'est pas toujours facile. En effet, les programmes de développement de l'employabilité visent principalement la formation et l'insertion des individus alors que les entreprises d'économie sociale ont des visées d'organisation et de développement communauté qui prennent sens dans la continuité et le long terme.

La place des femmes dans l'économie sociale constitue un autre enjeu capital. Actuellement, les femmes sont peu nombreuses dans les entreprises de l'économie sociale conventionnelle, à l'exception des caisses populaires, où elles se retrouvent généralement comme exécutantes. Elles sont toutefois très présentes dans la nouvelle économie sociale, où les emplois sont plutôt concentrés dans le champ des services. Certes, le type d'emplois créés dans de telles entreprises soulève des craintes justifiées car, dans plusieurs

expériences québécoises, les salaires et les avantages sociaux s'avèrent plutôt modestes, comme en témoignent les services de garde (D'Amours, 1996). Les femmes exigent donc que les emplois créés soient à la fois durables et de qualité (Comité d'orientation et de concertation sur l'économie sociale, 1996). Il existe un danger que les entreprises de l'économie sociale deviennent des ghettos féminins d'emplois mal payés et précaires. De même, dans les structures de soutien à l'économie sociale, il existe une certaine polarisation. D'une part, les Comités régionaux d'économie sociale — des structures de soutien ne regroupant actuellement que des femmes — ont tendance à concevoir l'économie sociale comme une sphère d'initiatives de service et d'entraide, c'est-à-dire d'activités non marchandes et sans but lucratif. D'autre part, les Coopératives de développement régional ont tendance à restreindre leur assistance aux seules coopératives manufacturières ou commerciales. L'arrimage de ces deux visions constitue donc un enjeu important.

Jusqu'à un certain point, c'est sur le plan du développement du capital social que l'économie sociale trouve sa raison d'être. Le capital social représente l'ensemble des redevances sociales mutuelles que les individus et les organisations développent dans leurs échanges non marchands et non monétaires (Coleman, 1988). Il est une ressource au même titre que les autres dont dispose une société en vue de satisfaire les besoins de sa population, car il peut permettre d'atteindre des objectifs qui ne pourraient pas être réalisés sans lui. Pour certains, le développement du capital social serait une composante essentielle d'une société démocratique, car les résultats des actions entreprises pour contrer un grand nombre de problèmes économiques et sociaux s'avèrent davantage probants dans les milieux où l'engagement civique est à la hausse (Putnam, 1993). Il en découle une nécessité d'ancrer les expériences de l'économie sociale dans les dynamiques territoriales dans le but de relier toutes les initiatives de développement d'un même milieu afin de raffermir les réseaux de solidarité qui permettront une utilisation optimale de toutes les ressources existantes (Sauvage, 1996). La gouvernance locale est ainsi un autre enjeu de taille afin d'assurer un lien fort entre l'économie sociale et le développement local. Des recherches récentes (Ninacs, 1993) ont démontré que les organisations intermédiaires démocratiques et sans but lucratif constituent une des clés de la réussite du développement local. Enfin, sur le terrain, il faudra voir comment les nouveaux Centres locaux de développement (CLD), annoncés par le gouvernement du Québec en avril dernier, s'arrimeront ou non avec les SADC, qui relèvent du gouvernement fédéral. Si cette question est encore ouverte, il faut reconnaître que les intervenants locaux ont jusqu'ici fait preuve de beaucoup de pragmatisme et de maturité.

Le soutien et le maillage entre les entreprises de l'ancienne économie sociale à dominante coopérative et la nouvelle économie sociale à dominante associative constituent également un enjeu important pour le développement de la nouvelle économie sociale. À l'occasion du Chantier de l'économie sociale, le Mouvement Desjardins a fourni des ressources financières et humaines qui s'inscrivent dans une logique de parrainage. Cependant, beaucoup reste encore à faire, si l'on veut que ce soutien équilibre celui fourni par l'État pour le développement de la nouvelle économie sociale et qu'il favorise une ouverture des entreprises de l'ancienne économie sociale à des valeurs ayant assuré leur succès.

Enfin, il faut reconnaître que les opportunités pour l'économie sociale au Québec n'ont jamais semblé aussi bonnes et les défis, jamais aussi nombreux. L'économie sociale doit saisir les premières et affronter les deuxièmes afin de contribuer, comme elle seule le peut, au développement économique et social du Québec. Si l'on se fie à Rosanvallon (1995), il n'y a que deux façons d'effacer la coupure entre l'économie et la société, soit plier plus complètement la société à la logique de marché ou créer un espace économique intermédiaire pour un nouvel arrimage entre le marché et la redistribution. La nouvelle économie sociale s'engage d'une manière originale dans cette dernière voie. De ce point de vue, les enjeux sont d'autant plus importants qu'elle représente un espoir non seulement pour les personnes directement impliquées mais pour l'ensemble de la société.

Notes

- 1 En 1994, 2 374 organismes relevant de l'économie sociale étaient admissibles à des subventions du Services de soutien aux organismes communautaires du ministère de la Santé et des Services sociaux. Ces organismes avaient à leur emploi 10 107 employés réguliers et 14 871 employés occasionnels. Ainsi, la masse salariale de ces organismes était de 145,18 millions de dollars canadiens. Voir Jean-Pierre Bélanger (1995)u. Voir également Y. Vaillancourt (1997).
- 2 Sur ce point, deux commentaires. En premier lieu, il faut indiquer que les syndicats ont un taux de pénétration plus élevé au Québec que pour l'ensemble du Canada : en 1994, 43,8 % des travailleurs québécois étaient syndiqués tandis que les travailleurs canadiens ne l'étaient qu'à 37,5 % et les travailleurs étasuniens à 17,3 % (Courchernes, 1996 :1-2). En deuxième lieu, il faut mentionner que les deux principales centrales syndicales, la Fédération des travailleurs du Québec et la Confédération des syndicats nationaux, sont impliquées dans le développement économique à travers des fonds d'investissement.
- 3 La Fédération des travailleurs du Québec a mis sur pied en 1983 un fonds d'investissement pour la création et le maintien des emplois, le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ), dont les actifs, atteignant maintenant 2 milliards de dollars, l'ont propulsé au premier rang des fonds de capital de risque au Canada (Lévesque *et al.*, 1996). Quelques années plus tard, la Centrale des syndicats nationaux (CSN) a décidé de favoriser la création de coopératives de travail en mettant sur pied un groupe-conseil à cet effet et, plus récemment, soit en 1995, a également mis sur pied un fonds de développement, le Fondation, pour les entreprises qui favorisent la participation des travailleurs et le développement durable.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Albert, Michel (1991), *Capitalisme contre capitalisme*, Paris, Seuil, 318 p.
- Beauchemin, Jean-Claude (1994). « Recycler et réinsérer : le CFER « Les Transformateurs » » dans Leclerc, Yvon, *Battre le chômage*, Sillery (Québec), Les Éditions du Septentrion, 161-167.
- Bélanger, Jean-Pierre (1994), *Proposition d'un programme massif de MAD et de création d'emplois permanent pour BAS*, Québec, Mars 1984 (revé en mai 1994).
- Bélanger Jean-Pierre (1995), *Les organismes communautaires du réseau : un secteur d'économie sociale à consolider et à développer*, Québec, Document de travail (1ère version).
- Bélanger, Paul R. et Lévesque, Benoît (1992). « Le mouvement populaire et communautaire : de la revendication au partenariat (1963-1992) » dans Daigle, Gérard et Rocher, Guy (sous la direction), *Le Québec en jeu : comprendre les grands défis*, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal, 713-747.
- Bissonnette, Jean-Guy (1990) « Le secteur bénévole et communautaire. Faits et tendances », in *Rapport du Comité d'analyse et des tendances sociales. Au tournant des années '90*, Montréal, Centraide, 1990, p.61.
- Bordeleau, Danièle et Valadou, Christian (1995). *Agir pour l'insertion : initiatives d'insertion par l'économie au Québec*, Montréal, Institut de formation en développement économique communautaire (IFDÉC), 91 pages.
- Boucher, Jacques (1992). « Les syndicats : de la lutte pour la reconnaissance à la concertation conflictuelle » dans Daigle, Gérard et Rocher, Guy (sous la direction), *Le Québec en jeu : comprendre les grands défis*, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal, 107-136.
- Chevrette, Guy (1997). *Politique de soutien au développement local et régional*, Québec, Secrétariat au développement des régions, 51 pages.
- Coleman, James S. (1988). « Social Capital in the Creation of Human Capital », *American Journal of Sociology*, (Supplement), Vol. 94, S95-S120.
- Comité d'orientation et de concertation sur l'économie sociale (1996). *Entre l'espoir et le doute*, Québec, Ministère de la Condition féminine, 112 pages
- Conseil économique du Canada (1990), *La relance locale. Pour une approche communautaire du développement économique. Un rapport de synthèse du Conseil économique du Canada*, Ottawa, Ministère des Approvisionnements et Services Canada, 1990
- Côté, Charles et Harnois, Yanik G. (1978). *L'animation au Québec, sources, apports et limites*, Montréal, Les Éditions Saint-Martin, 419 pages.
- Courchesne, Réjean (1996), « La présence syndicale au Québec », *Le marché du travail*, 17. 1-2.
- D'Amours, Martine (1996). *Présence de l'économie sociale au Québec*, rapport produit pour le Groupe de travail sur l'économie sociale, Montréal, Institut de formation en développement économique communautaire, 46 pages.
- Defourny, Jacques (1991). « L'émergence du secteur d'économie sociale en Wallonie », *Coopératives et développement*, vol. 23, n° 1, 151-175.
- Desroche, Henri (1984). *Pour un traité d'économie sociale*, Paris, CIEM, 254 pages.
- Dinel, Yvon et Yves Bellavance (1990), *PDE... quand tu nous tiens!, Les impacts du financement PDE sur les groupes populaires et communautaires*, Montréal, Table des OVEP de Montréal, 1990.
- Dupuis, Jean-Pierre (sous la direction) (1995), *Le modèle québécois de développement économique. Débats sur son contenu, son efficacité et ses liens avec les modes de gestion des entreprises*, Québec, Presses Inter Universitaires, 184 p.

- Favreau, Louis et Lévesque, Benoît (1996). *Développement économique communautaire : économie sociale et intervention*, Sainte-Foy (Québec), Presses de l'Université du Québec, 230 pages.
- Favreau, Louis et Ninacs, William A. (1993). *Pratiques de développement économique communautaire au Québec : de l'expérimentation sociale à l'émergence d'une économie solidaire*, rapport abrégé de recherche produit pour le Programme des Subventions nationales au bien-être social de Développement des ressources humaines Canada, 40 pages.
- Fédération québécoise des coopératives de travail (1996). *Les actes du Sommet sur la coopération du travail dans la nouvelle économie*, Sainte-Foy (Québec), 88 pages.
- Fontan, Jean-Marc (1995). « Le développement économique communautaire québécois : éléments de synthèse et point de vue critique », *LSP-RIAC [Revue internationale d'action communautaire]*, N° 32, 115-130.
- Fraser, M. (1987), *Québec inc. Les Québécois prennent d'assaut le monde des affaires*, Montréal, Les éditions de l'homme, 305 p.
- Gareau, Jean-Marc (1990). *Le Programme Économique de Pointe St-Charles 1983-1989 : La percée du développement économique communautaire dans le Sud-Ouest de Montréal*, Montréal, Institut de formation en développement économique communautaire, 33 pages.
- Girard, Jean-Pierre (1995), *Connaissance l'économie coopérative québécoise : quelques repères*, Montréal, Cahiers de la Chaire de coopération Guy-Bernier, 94 p.
- Groupe de travail sur l'économie sociale (1996). *Osons la solidarité*, rapport au Sommet sur l'économie et l'emploi, Montréal, 64 pages.
- Hamel, Jacques et Éric Forgues (1995). « De la famille à la culture d'entreprise : un modèle québécois de développement » dans Dupuis, Jean-Pierre (sous la direction), *Le modèle québécois de développement économique. Débats sur son contenu, son efficacité et ses liens avec les modes de gestion des entreprises*, Québec, Presses Inter Universitaire, 133-150.
- Laville, Jean-Louis (1992). *Les services de proximité en Europe : pour une économie solidaire*, Paris, Syros/Alternatives, 247 pages.
- Lebossé, Joël (1997). *Fonds de développement : les nouveaux outils financiers du développement local?*, communication à la Semi-annuelle des SADC du Québec, Charny (Québec), ARGOS Consultants inc., 15 pages.
- Lesemann, Frédéric et Thiénot, Michel (1972). *Animations sociales au Québec*, rapport de recherche, Montréal, École de service social, Université de Montréal, 501 pages.
- Lévesque, Benoît (1979). *Animation sociale, entreprises communautaires et coopératives*, Montréal, Éditions coopératives Albert Saint-Martin, 379 pages.
- Lévesque, Benoît (1984), « Le mouvement populaire au Québec : de la formule syndicale à la formule coopérative? », *Coopératives et Développement*, Vol. 16, no 2, pp. 43-66.
- Lévesque, Benoît (1995). « L'institutionnalisation et le financement des services de proximité au Québec », *Coopératives et développement*, vol. 26, n° 2, 83-104.
- Lévesque, Benoît et Côté, Daniel (1995). « Le changement des principes coopératifs à l'heure de la mondialisation : à la recherche d'une méthodologie » dans Zevi, Alberto et Monzon Campos, José Luis (sous la direction), *Coopératives, marchés, principes coopératifs*, Bruxelles, CIRIEC et De Bœck-Wesmael, s.a., 1-14.
- Lévesque, Benoît et Malo, Marie-Claire (1992). « L'économie sociale au Québec : une notion méconnue mais une réalité économique importante » dans Defourny, Jacques et Monzon Campos, José L. (sous la direction), *Économie Sociale : entre économie capitaliste et économie publique/The Third Sector : Cooperative, Mutual and Nonprofit Organizations* (385-446), Bruxelles, CIRIEC et De Bœck-Wesmael, s.a., 385-446.

- Lévesque, Benoît, Mendell, Marguerite et Van Kemenade, Solange (1996). *Les fonds régionaux et locaux de développement au Québec : des institutions financières relevant principalement de l'économie sociale*, Montréal, Collectif de recherche sur les innovations sociales dans les entreprises et les syndicats, Département de sociologie, Université du Québec à Montréal, 34 pages.
- Lévesque, Benoît, Mendell, Marguerite et Van Kemenade, Solange (1996). *Profil socio-économique des Fonds de développement local et régional au Québec, Étude réalisée pour le BFDR-Q.*, Ottawa, Ministère des Approvisionnements et Services Canada, 1997, 52 p.
- Lévesque, Benoît, Jean-Marc Fontan et Juan-Luis Klein (1996), *Les systèmes locaux de production. Condition de mise en place et stratégie d'implantation pour le développement du Projet Angus*, Montréal, Collectif de recherche sur les innovations sociales dans les entreprises et les syndicats et Services aux collectivités, Université du Québec à Montréal, 2 tomes : 110 pages et 135 pages.
- Ninacs, William A. (1991). « L'organisation communautaire en milieu semi-urbain/semi-rural » dans Doucet, Laval et Favreau, Louis (sous la direction), *Théorie et pratiques en organisation communautaire*, Sillery (Québec), Presses de l'Université du Québec, 257-272.
- Ninacs, William A. (1993). « Synthesizing the Research Results : Where is the Common Ground », *Making Waves*, Vol. 4, N° 4, 18-20.
- Payette, Michel (1992). « Le Forum pour l'emploi : histoire et perspectives », *Interventions économiques pour une alternative sociale*, n° 24, 99-117.
- Polanyi, (1957). *The Great Transformation*, Boston, Beacon Press, 315 pages.
- Proulx, Jean (avec la participation de Lorraine Guay) (1995). *Les épreuves et les défis du partenariat*, Montréal, La Table de concertation des regroupements provinciaux d'organismes communautaires et bénévoles, 50 pages.
- Putnam, Robert D. (1993). *Making Democracy Work : Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton (New Jersey), 258 pages.
- Quarter, Jack (1989), « Starting Worker-Owned Enterprises : Problems and Prospects » , in Quarter, Jack and George Melnyk (Eds), *Partners in Enterprise. The Worker Ownership Phenomenon*, Montreal, Black Rose Books, pp. 33-58.
- Rosanvallon, Pierre (1995). *La nouvelle question sociale : repenser l'État-providence*, Paris, Éditions du Seuil, 223 pages.
- Roustang, Guy, Laville, Jean-Louis, Eme, Bernard, Mothé, Daniel et Perret, Bernard (1996). *Vers un nouveau contrat social*, Paris, Desclée de Brouwer, 187 pages.
- Sauvage, Patrice (1996). « Synthèse » dans *Réconcilier l'économique et le social : vers une économie plurielle*, Paris, OCDÉ, 9-27.
- Vaillancourt, Yves (1997), *Vers un nouveau partage des responsabilités dans les services sociaux et de santé : Rôle de l'État, du marché, de l'économie sociale et du secteur informel*, Montréal, Cahiers du LAREPPS (No 97-05), 302 p.
- Vaillancourt, Yves (1996), « Sortir de l'alternative entre privatisation et étatisation dans la santé et les services sociaux » , in B. Eme, J.L. Laville, L. Favreau et Y. Vaillancourt (Sous la dir.), *Société civile, État et Économie plurielle*, Paris, Montréal, Hull, CRIDA-CNRS, CRISES-UQAM, UQAH, 1996, pp.147-224.
- Valadou, Christian (1995). *Les entreprises d'insertion au Québec : état des lieux*, étude réalisée pour le Secrétariat à la Concertation, Montréal, Collectif des entreprises d'insertion du Québec, 83 pages.
- Vienney, Claude (1984). *L'économie sociale*, Paris, Éditions La Découverte, 126 pages.

TROIS EXPÉRIENCES CONSIDÉRÉES COMME DES RÉUSSITES

Les coopératives d'habitation

Entre 1973 et 1994, « à travers trois programmes de financement fédéraux, deux programmes provinciaux et un programme municipal (Montréal), environ 21 500 logements, répartis dans 1 100 coopératives, ont vu le jour » (Girard, 1995 :67). La plupart de ces coopératives, qui regroupent maintenant plus de 20 000 membres, étaient constituées de projet de rénovation domiciliaire et de recyclage d'édifices à vocation institutionnelle à des fins résidentielles. Si les aides financières des divers paliers de gouvernements ont pu converger, il faut reconnaître que la clé de voûte de ce développement était fournie par le support technique émanant des programmes et notamment par les Groupes de ressources techniques qui ont réussi ainsi à mobiliser les personnes directement impliquées dans ces projets. Même si le gouvernement fédéral ne finance plus de nouveaux projets depuis 1992, ses engagements de soutien courent sur des périodes pouvant aller jusqu'à 35 ans. Dans l'ensemble de l'économie sociale, le développement de ce secteur de l'économie sociale aura été exemplaire pour une période d'environ 20 ans. Aux yeux de plusieurs, il constitue encore une référence qui demeure incontournable.

Les coopératives de travail

À partir du début des années 1980, les promoteurs québécois des coopératives de travail se sont justement inspirés de l'exemple des coopératives d'habitation pour favoriser un développement relativement rapide de ce secteur. Aujourd'hui, sur les 250 coopératives de travail existant à l'échelle canadienne, la plus grande partie, soit 175 d'entre elles, se retrouvent au Québec, dont 45 œuvrent dans le domaine forestier et environ une trentaine sont des coopératives de travailleurs actionnaires (D'Amours, 1996). Les diverses coopératives de travail peuvent avoir recours aux services d'assistance technique offerts non pas seulement par leurs fédérations mais aussi par les coopératives de développement régional (CDR). Les CDR sont rémunérées par le gouvernement du Québec sur la base du nombre d'emplois créés et en 10 ans, elles ont aidé à créer ou à maintenir 3 735 emplois dans 194 coopératives (*ibid.*). Ce critère d'efficacité (nombre d'emplois créés) est important mais il est nettement insuffisant pour avoir une vue complète de la qualité du conseil et de l'aide au développement fournie par les CDR. Les coopératives de travail ont également accès à certaines formules originales de financement, dont le Régime d'investissement coopératif, qui permet un dégrèvement d'impôt de la part des deux gouvernements pour les membres qui réinvestissent dans leur entreprise coopérative, quoique la sous-capitalisation demeure un problème de taille. Enfin, la contribution financière de la Société de développement industrielle (SDI) a souvent été déterminante dans la création de ces coopératives.

Les garderies populaires

Dans les services collectifs, les garderies sans but lucratif ou garderies populaires démontrent bien le potentiel de la nouvelle économie sociale non seulement pour créer des emplois mais également pour donner un services de qualité avec une forte implication des divers intervenants. Sont considérés comme faisant partie de l'économie sociale québécoise, les garderies sans but lucratif, les agences de garde en milieu familial et les services de garde en milieu scolaire, un réseau fournissant plus de 90 000 places de garde d'enfants. La vaste majorité des 659 garderies et des 134 agences de services de garde sont sous le contrôle direct des parents, qui occupent près des deux tiers des 5 500 sièges des conseils d'administration. Environ 15 500 personnes y trouvent un emploi rémunéré, dont la majorité dans des postes permanents (*ibid.*). À l'instar des coopératives de travail, les services de garde québécois ont une assistance technique à leur disposition par le biais d'une agence publique, l'Office des services de garde du Québec, qui encadre également le développement du réseau. Leur financement est mixte, provenant des parents-usagers et de subventions calculées, à l'exception du démarrage et de l'achat de matériel, à partir des places occupées. Un programme d'aide aux familles économiquement faibles et des crédits d'impôt consentis aux parents viennent, pour le moment, compléter l'apport de l'État sur le plan financier. Malgré ces éléments de normalisation, les garderies dites populaires réussissent à conserver leur autonomie, entre autres, sur les plans de l'organisation du travail, de la pédagogie et de la régie interne, ce qui permet des configurations différentes d'une garderie à l'autre ainsi qu'une mobilisation du personnel et des parents qu'on retrouve peu ou qu'on

ne retrouve pas dans les services étatisés et dans les services privés (Lévesque, 1995).

LES FONDS DE DÉVELOPPEMENT : DES ENTREPRISES D'ÉCONOMIE SOCIALE

Si le Québec arrive en tête pour le capital de risque avec 40 % des fonds disponibles au Canada, il arrive également bon premier pour le nombre de fonds de développement régional, local et communautaire. En effet, dans une étude commanditée en partie par le BFDR-Q., nous avons identifié pas moins de 254 fonds pour le Québec avec des actifs s'approchant du milliard de dollars canadiens. Les trois quarts de ces fonds (73,3 %) relèvent de l'économie sociale dans la mesure où ils visent non seulement à faire des placements rentables mais également à tenir compte d'objectifs sociaux, tels la création d'emploi et le développement des régions et des collectivités locales. Le **secteur public** (et donc le gouvernement du Canada et celui du Québec) est le secteur le plus souvent mentionné comme pourvoyeur de ressources financières (53,4 % des mentions). Le gouvernement du Canada arrive en tête comme pourvoyeur puisqu'il est présent dans 71 fonds sur 224, soit 31,5 % (il ne faut pas oublier qu'un même fonds peut avoir plusieurs pourvoyeurs). Le gouvernement du Canada est suivi du Fonds de solidarité des travailleurs, avec une présence dans 69 fonds (30,8 %) et du gouvernement du Québec avec une présence dans 65 fonds (29,0 %). Le **Mouvement Desjardins** (Investissement Desjardins, certaines fédérations et les caisses populaires) occupe la quatrième position avec 10,6 % des mentions et le secteur privé, la dernière position, avec 9,6 % des mentions. Si plusieurs de ces fonds sont en concurrence, ils sont passablement différents les uns des autres, en raison soit du territoire couvert (la région, la municipalité régionale de comté, la collectivité locale, la communauté culturelle), soit de la taille des participations financières dans les entreprises (ex. investissements inférieurs à 50 000 \$). Enfin, la plupart de ces fonds sont rattachés directement ou indirectement à une instance régionale ou locale de sorte qu'ils tentent de tenir compte d'une planification stratégique des activités économiques pour un territoire donné. (voir Lévesque, Mendell et Kemenade, 1996 et 1997).