

L'économie sociale au Québec : éléments théoriques et empiriques pour le débat et la recherche

Quebec's Social Economy: Theoretical and Empirical Foundations for Debate and Research

La economía social en Quebec : elementos teóricos y empíricos para el debate y la investigación

Benoît Lévesque and Marguerite Mendell

Number 41, Spring 1999

Les mots pour le dire, les mots pour le faire : le nouveau vocabulaire du social

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/005149ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/005149ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Lien social et Politiques

ISSN

1204-3206 (print)

1703-9665 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Lévesque, B. & Mendell, M. (1999). L'économie sociale au Québec : éléments théoriques et empiriques pour le débat et la recherche. *Lien social et Politiques*, (41), 105–118. <https://doi.org/10.7202/005149ar>

Article abstract

While the concept of social economy has been part of the vocabulary of Economics and Sociology since the 19th century, its meaning varies greatly depending on the model of development within which it is located. In the institutional context of Quebec society, the social economy currently has two faces. One stresses economic development via market relations, while the other is economic development that emphasises non-commodification. Because of its relation with the state, the second type of development often raises more questions and fears than the marketised form. Thus put into its institutional context, the article finds that the social economy constitutes only one element among several for rethinking the model of development.

Troisième partie

NOUVEAUX DÉBATS

105

L'économie sociale au Québec : éléments théoriques et empiriques pour le débat et la recherche

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, 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 polysémique. 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.

Approche théorique et 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 XIXe 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 de l'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, 1956). 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, 1988 :

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 XIXe siècle et au début du XXe 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 XIXe 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, 1944). 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'économie et par l'État sont bien réels, même si cette redécouverte offre des

opportunités pour ceux et celles 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, 1994). 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 serait celle qui reconnaît les dimensions sociales de l'économie : reconnaissance entreprise par entreprise, mais également à l'échelle 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, 1994).

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 : 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 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). L'économie sociale est d'abord définie comme la « combinaison d'un regroupement de personnes et d'une entreprise produisant des biens ou services ». 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). Ces diverses règles forment 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 (1994) a proposé une définition de l'économie sociale particulièrement appropriée aux services de proximité et à leur dynamique sociale spécifique. D'où d'ailleurs 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 réciproitaire ». 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 (1944) 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 :

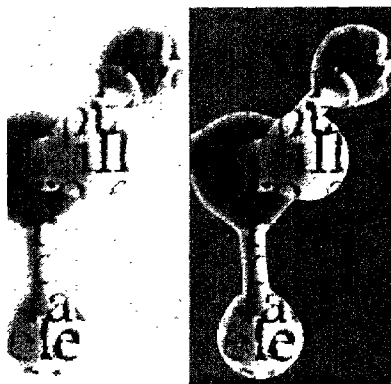


94). Selon les compromis entre ces logiques, l'auteur identifie cinq types d'association : 1) l'association intégrée à l'appareil public, 2) l'association chargée d'une mission de service public, 3) l'association menant une activité d'intérêt général, 4) l'association caritative ; 5) l'association de services de proximité. Comme Laurent Thévenot (1993) 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, suite aux 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 membre 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-Barea, 1991 ; Defourny et Monzon, 1992 ; Leduc-Brown 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 socio-économiques 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, 1999 et 1994; 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, Lévesque, Mager et Vaillancourt, 1999: 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-Seconde Guerre mondiale (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 néo-libéral*, où l'économie est réduite au marché et où le social ne concerne que ceux et celles 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 socio-économiques telles que la réduction du temps de travail, une politique de la pluriactivité, 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 néo-libéral 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 socio-économiques. 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.

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^e 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, 1979).

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 anti-étatiste et anti-socialiste et 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 (Bélanger et Lévesque, 1992).

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 néo-libéraux (Bourque, 1998). 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.

Les 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 travailleurs¹ 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 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'emploi² (1989-1994) et Urgence rurale, devenue Solidarité rurale³ (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'activités 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 sociale⁴ (CRES), animés dans un premier temps exclusivement par les femmes. De plus, dans son rapport *Entre l'espoir et le doute*, le Comité d'orientation et de concertation sur l'économie sociale a proposé une définition⁵ de l'économie sociale et a posé les principaux paramètres qui ont guidé le travail de réflexion qui s'en est suivi.

La reconnaissance de l'économie sociale par l'État⁶

À la demande notamment des syndicats, le gouvernement du Québec a invité tous les acteurs socio-économiques 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 innovateurs⁷. 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.

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, 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.

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 8000 entreprises ou organisations, dont 3000 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 éco-

nomique ne le laisse supposer. En effet, ces entreprises et organisations sont concentrées dans quelques secteurs d'activités, 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 au 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 4000 emplois. À cela s'ajoutent 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 Fondaction, 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, suite au 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 socio-économique, 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 ; Human Development Report, 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'ini-

tiatives 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 au plan 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 socio-économiques du Québec contemporain⁸. 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*

(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'ana-

lyse 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 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'économie et le social. 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 socio-économique 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

116

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 néo-libéralisme. 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.

Benoît Lévesque
Département de sociologie
Université du Québec à Montréal
Marguerite Mendell
School of Public Policy
Université Concordia

Notes

¹ Il s'agit du « Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ) » (Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec), fondé en 1983 et dont les actifs dépassent deux milliards de dollars canadiens, et du « Fondation, le Fonds de développement de la CSN pour la coopération et l'emploi » (Confédération des syndicats nationaux), fondé en 1994 et dont les actifs dépassent 80 millions de dollars canadiens.

² 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 : 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.

³ Les *États généraux du monde rural* ont réuni 1200 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.

⁴ Depuis un an, les CRES sont devenus des comités consultatifs des conseils régionaux de développement (CDR) pour les questions relevant de l'économie sociale.

⁵ 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.

⁶ Cette section d'inspire d'une recherche réalisée conjointement par B. Lévesque et Y. Vaillancourt (1998).

⁷ 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.

⁸ Ces recherches s'inscrivent dans une problématique générale élaborée dans le cadre du CRISES (Centre de recherche sur les innovations sociales dans l'économie sociale, les entreprises et les syndicats), dont nous sommes tous deux membres. Pour certaines recherches et pour la méthodologie mise au point, voir le site du CRISES : <http://www.unites.ugam.ca/crisis>.

Bibliographie

ARCHIBALD, Clinton. 1983. *Un Québec corporatiste ? Corporatisme et néo-corporatisme : du passage d'une idéologie corporatiste sociale à une idéologie politique. Le Québec de 1930 à nos jours*. Hull, Éditions Asticou.

BASLÉ, Maurice, et al., dir. 1988. *Histoire des pensées économiques*. Tome 1 : *Les Fondateurs*. Tome 2 : *Les Contemporains*. Paris, Sirey.

BÉLANGER, Jean-Pierre. 1995. *Les Organismes communautaires du réseau : un secteur de l'économie sociale à consolider et à développer*. Québec, document de travail (1re version).

BÉLANGER, Paul R., et Benoît LÉVESQUE. 1992. « Le mouvement populaire et communautaire : de la revendication au partenariat », dans Gérard DAIGLE et Guy ROCHER, dir. *Le Québec en jeu. Comprendre les grands défis*. Montréal, Presses de l'Université de Montréal : 713-747.

BOUCHER, Jacques. 1992. « Les syndicats : de la lutte pour la reconnaissance à la concertation conflictuelle », dans Gérard DAIGLE, dir. *Le Québec en jeu. Comprendre les grands défis*. Montréal, Presses de l'Université de Montréal : 107-136.

BRUYN, Severyn T. 1977. *The Social Economy*. New York, Wiley.

CASTEL, Robert. 1995. *Les Métamorphoses de la question sociale. Une chronique du salariat*. Paris, Fayard.

CHANTIER DE L'ÉCONOMIE SOCIALE. 1996. *Osons la solidarité ! Rapport du Groupe de travail sur l'économie sociale*. Montréal, Sommet sur l'économie et l'emploi, octobre.

COLEMAN, James. 1988. « Social capital in the creation of human capital », *American Journal of Sociology*, 94 : S95-S120.

COMEAU, Yvan. 1994. *L'Analyse des données qualitatives*. Montréal, UQAM, « Cahiers du CRISES », 9402.

D'AMOURS, Martine. 1997. *L'Économie sociale au Québec, cadre théorique, histoire, réalités et défis*. Montréal, IFDEC.

DEFOURNY, Jacques. 1991. « L'émergence du secteur d'économie sociale en Wallonie », *Coopératives et développement*, 23, 1 : 151-175.

DEFOURNY, Jacques, Louis FAVREAU et Jean-Louis LAVILLE, dir. 1998. *Insertion et nouvelle économie sociale. Un bilan international*. Paris, Desclée de Brouwer.

DEFOURNY, Jacques, et José L. Carlos MONZON, dir. 1992. *Économie sociale*.

- Entre économie capitaliste et économie publique/The Third Sector. Cooperatives, Mutuals and Nonprofit Organizations. Bruxelles, De Broeck Université, 459 p.
- DESCHÈNES, Gaston. 1979. « Le mouvement coopératif est-il cyclique ? », *Le Mouvement coopératif québécois, Guide bibliographique*. Montréal, Éd. du jour : 1-13.
- DESROCHE, Henri. 1983. *Pour un traité d'économie sociale*. Paris, CIEM (préface de Michel Rocard).
- DOCKÈS, Pierre. 1996. *La Société n'est pas un pique-nique. Léon Walras et l'économie sociale*. Paris, Economica.
- DUPUIS, Jean-Pierre. 1998. « Le rôle des acteurs locaux et régionaux dans la construction du modèle québécois de développement économique », dans Marc-Urbain PROULX, dir. *Territoire et développement économique*. Paris et Montréal, L'Harmattan, 1998 : 129-153.
- ENJOLRAS, Bernard. 1994. « Vers une théorie socio-économique de l'association : l'apport de la théorie des conventions », *Revue des études coopératives, associatives et mutualistes*, 48 : 93-106.
- FONTAN, Jean-Marc. 1991. *Les Corporations de développement économique communautaire montréalaises. Du développement économique communautaire au développement local de l'économie*. Montréal, Université de Montréal, Département de sociologie, thèse de doctorat.
- GISLAIN, Jean-Jacques, et Philippe STEINER. 1995. *La Sociologie économique, 1890-1920*. Paris, Presses universitaires de France.
- GISLAIN, Jean-Jacques, et Christian DEBLOCK. 1989. « L'économie sociale en perspective : émergence et dérive d'un projet de société », dans Benoît LÉVESQUE, André JOYAL et Omer CHOUINARD, dir. *L'Autre Économie, une économie alternative ?* Québec, Les Presses de l'Université du Québec : 55-88.
- GOW, J. I. 1986. *Histoire de l'administration publique québécoise, 1867-1970*. Montréal, Presses de l'Université de Montréal.
- GRANOVETTER, Mark. 1994. « Business groups », dans Neil J. SMELSER et Richard SWEDBERG, éd. *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton et New York, Princeton University Press et Russell Sage Foundation : 453-475.
- GRANT, Michel, Paul R. BÉLANGER et Benoît LÉVESQUE. 1997. *Nouvelles Formes d'organisation du travail. Études de cas et analyses comparatives*. Paris et Montréal, L'Harmattan.
- GUESLIN, André. 1997. *L'Invention de l'économie sociale. Idées, pratiques et imaginaires coopératifs et mutualistes dans la France du XIXe siècle*. Paris, Economica.
- UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAM. *Human Development Report 1997*. Oxford, Oxford University Press.
- HYDEN, Goran. 1998. « Building civil society at the turn of the millennium », dans John BURBIDGE, éd. *Beyond Prince and Merchant. Citizen Participation and the Rise of Civil Society*. New York, Pact Publications : 17-46.
- JETTÉ, C., Benoît LÉVESQUE, Lucie MAGER et Yves VAILLANCOURT. 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., L. THÉRIAULT, R. MATHIEU et Y. VAILLANCOURT. 1998. *Évaluation du logement social avec support communautaire à la Fédération des OSBL d'habitation de Montréal (FOHM)*. Montréal, LAREPPS-UQAM.
- LAVILLE, Jean-Louis, dir. 1994. *L'Économie solidaire. Une perspective internationale*. Paris, Desclée de Brouwer.
- LEDUC-BROWNE, Paul, et Pierrette LANDRY. 1995. *The Third Sector and Employment*. Ottawa, Canadian Centre for Policy Alternatives (document de travail).
- LÉVESQUE, Benoît. 1997. « Démocratisation de l'économie et économie sociale », dans G. LAFLAMME, P.-A. LAPOINTE et al., dir. *La Crise de l'emploi. De nouveaux partages s'imposent*. Québec, PUL : 87-123.
- LÉVESQUE, Benoît, et Bill NINACS. 1997. « L'économie sociale au Canada : le modèle québécois », dans *Stratégies locales pour l'emploi et l'économie sociale*. Montréal, OCDE-IFDEC : 131-145.
- LÉVESQUE, Benoît, et Marguerite MENDELL. 1998. « Les fonds régionaux et locaux de développement au Québec : des institutions financières relevant principalement de l'économie sociale », dans Marc-Urbain PROULX, dir. *Territoires et développement économique*. Paris, L'Harmattan : 233-269.
- LÉVESQUE, Benoît, et Yves VAILLANCOURT. 1998. *Les Services de proximité au Québec : de l'expérimentation à l'institutionnalisation*. Montréal, Cahiers du CRISES et Cahiers du LAREPPS.
- LÉVESQUE, Benoît, et Marie-Claire MALO. 1992. « L'économie sociale au Québec : une notion méconnue, une réalité économique importante », dans Jacques DEFOURNY et Carlos MONZON, dir. *Économie sociale. Entre économie capitaliste et économie publique/The Third Sector. Cooperatives, Mutuals and Nonprofit Organizations*. Bruxelles, De Broeck Université : 215-276.
- MARTEL, Jean-Louis. 1987. « L'organisation coopérative et les projets de restauration des années 30 au Québec », *Coopératives et Développement*, 18, 2 : 15-38.
- MARTIN, Ron. 1999. « The new geographical turn in economics : Some critical reflections », *Cambridge Journal of Economics*, 23 : 65-91.
- MENDELL, Marguerite. 1994. « New social partnerships : Crisis management or a new social contract ? », dans Vered AMIT-TALAI et Henri LUSTIGER-THALER, éd. *Urban Lives, Fragmentation and Resistance*. Toronto, MacLelland Stewart.
- MENDELL, Marguerite. 1999. « The social economy in Quebec : Discourse and strategies », dans Eleanor MACDONALD et Abigail BAKAN, éd. *Critical Political Studies : Debates and Dialogues for the Left*. Londres, James Currey Press.
- MENDELL, Marguerite, et Lance EVOY. 1997. « Democratizing capital : Alternative investment strategies », dans Eric SHRAGGE, éd. *Community Economic Development. In Search of Empowerment*. Montréal, Black Rose Books : 110-130.
- MONZON, José L., et José BAREA. 1991. *Libro Blanco de la Economía Social en Espana*. Madrid, Centro de Publicaciones, Ministerio de Trabajo.
- NOËL, Alain. 1996. « Vers un nouvel État-providence ? Enjeux démocratiques », *Politique et Sociétés*, 30 : 3-28.
- POLANYI, Karl. 1944. *The Great Transformation*. Boston, Beacon Press.
- PUTNAM, Robert. 1993. *Making Democracy Work : Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, N. J., Princeton University Press.
- SCHUMPETER, Joseph A. 1954. *History of Economic Analysis*. Oxford University Press.
- SHRAGGE, Eric, éd. 1997. *Community Economic Development. In Search of Empowerment*. Montréal, Black Rose Books.
- STIGLITZ, Joseph. 1998. *Towards a New Paradigm for Development : Strategies, Policies and Processes*. Genève, Prebisch Lecture at UNCTAD.
- SWEDBERG, Richard. 1987. *Economic Sociology : Past and Present*. Londres et Newbury Park (Californie), Sage Publications.
- THÉVENOT, Laurent. 1994. « Nouvelles figures du compromis », dans B. EME et J.-L. LAVILLE. *Cohésion sociale et emploi*. Paris, Desclée de Brouwer : 211-228.
- VIENNEY, Claude. 1994. *L'Économie sociale*. Paris, La Découverte.

118

VAILLANCOURT, Yves, et Jean-Louis LAVILLE. 1998. « Les rapports entre associations et État : un enjeu politique », *Revue du MAUSS semestrielle*, Paris, 11 : 119-135.

VAILLANCOURT, Yves, avec la coll. 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, 97-05.

WINCH, Christopher. 1998. « Listian political economy : Social capitalism conceptualised ? », *New Political Economy*, 3, 2 : 301-316.