

# ***Cahiers du CRISES***

Collection  
«Working Papers»

**No 9910**

**Le modèle québécois en question**

par  
Gilles L Bourque  
et  
Benoît Lévesque

juin 1999



Cahiers du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES)

Collection Études théoriques – no ET9910

«**Le modèle québécois en question**»

Gilles L. Bourque et Benoît Lévesques

Dépôt légal 1999

Bibliothèque nationale du Canada

Bibliothèque nationale du Québec

ISBN : **2-923140-64-8**

# ***Cahiers du CRISES***

## **Le modèle québécois en question**

La politique industrielle au Québec:  
une reconfiguration de l'espace public  
du développement économique (1985-1994)

article de Gilles L. Bourque

et

Vers un nouveau modèle québécois de développement

commentaires de Benoît Lévesque

## RESUME

Il faut remonter au deuxième mandat péquiste, au début des années 1980, pour assister à l'émergence des nouveaux espaces publics de développement économique. C'est en effet dans la foulée de la grave récession de 1981-1982, et du nouveau plan d'action du gouvernement (le *Virage technologique*), que sont formulés les principes et que sont mises en place de nouvelles institutions sur la base d'une gouvernance associative. Mais un frein est sévèrement appliqué à cette dynamique suite au retour du PLQ au pouvoir en 1985. Les institutions les plus intéressantes sont alors carrément éliminées. De manière générale, le premier mandat du PLQ s'avère toutefois une période de transition. En raison de l'absence d'initiatives de la part des acteurs étatiques dans le domaine des stratégies de développement, on voit en effet les acteurs de la société civile enclencher une seconde phase dans le processus d'émergence de nouveaux espaces de délibération dans la sphère économique. Le Forum pour l'emploi en constitue un bel exemple. Par la suite, c'est la situation d'urgence découlant de la longue récession de 1990-1992 qui marque le point de départ d'une tendance lourde où l'on voit une diffusion importante des nouvelles pratiques de concertation, pendant le deuxième mandat libéral.

## TABLE DES MATIÈRES

<b>La politique industrielle au Québec une reconfiguration de l'espace public du développement économique (1985-1994).....</b>	<b>1</b>
Introduction.....	1
Problématique.....	2
Le premier mandat libéral la montée et l'échec du projet marchand.....	5
Le deuxième mandat libéral le renouvellement du modèle québécois.....	13
Conclusion.....	19
<b>Commentaires vers un nouveau modèles québécois de développement?.....</b>	<b>21</b>
Une vision diachronique et synchronique du modèle québécois.....	22
Une contribution significative au débat sur le "modèle québécois".....	25
Une contribution qui s'inscrit dans un programme de recherche plus large.....	27
Bibliographie .....	35

# La politique industrielle au Québec: une reconfiguration de l'espace public du développement économique (1985-1994)

par Gilles L. BOURQUE, CRISES-UQAM

## Introduction

Le présent article s'intéresse à la problématique de la politique industrielle au Québec. Il est tiré d'une thèse de doctorat en sociologie économique réalisé au sein du Centre de recherche sur les innovations sociales dans les entreprises, les syndicats et l'économie sociale (CRISES)<sup>1</sup>. Cette équipe multidisciplinaire s'inscrit depuis quelques années dans une démarche visant à distinguer les caractéristiques d'un modèle québécois de développement et à discerner, parmi les nombreuses innovations sociales en émergence, le potentiel d'un type alternatif de régulation. Parmi les volets de son programme de recherche (monographies sur les innovations sociales en entreprise, sur l'économie sociale et sur les acteurs sociaux), ma démarche s'est intégré à celui portant sur l'acteur étatique, plus spécifiquement sur le ministère de l'Industrie et du Commerce pour son rôle dans la dynamique de la modernisation du système productif à travers la politique industrielle.

Dans le cadre de cet article, je centre mon analyse sur la période 1985-1994 en abordant successivement les deux mandats libéraux. Si le premier de ces mandats du PLQ s'ouvre sur une tentative radicale de reconfiguration du modèle de développement, on verra qu'il se révèle comme une période de transition. La politique du laissez-faire proposée dans les rapports des "sages" débouche sur une situation imprévue: plutôt que de déraciner le noyau dur du modèle québécois de développement, la dynamique créée au cours de ce mandat permet l'émergence d'innovations sociales qui créeront les conditions de son renouvellement. Par contre, le contexte de crise consécutif à la récession de 1990-1992 conduit la plupart des acteurs économiques à dénoncer les principes du projet ultralibéral et à renouveler les principes du modèle québécois. À cet égard, la stratégie des grappes industrielles suivie pendant le deuxième mandat libéral, constitue un exemple intéressant de renouvellement des arrangements institutionnels.

---

<sup>1</sup> Le texte intégral est publiée dans la collection Thèses et mémoires des Cahiers du CRISES sous le titre Politique et modernisation industrielles: le modèle québécois de développement sous les Libéraux, 1985-1994. Une version remaniée paraîtra bientôt au PUQ. L'auteur a bénéficié des bourses du FCAR et du CRSH pour mener à terme cette recherche.

Mais avant de développer cette analyse, je vais d'abord poser quelques jalons permettant de tracer les frontières du champ d'action de la politique industrielle et d'éclairer les lecteurs sur les emprunts conceptuels de mon corpus théorique.

## **Problématique**

La définition de la notion de politique industrielle utilisée ici est assez souple et suffisamment large pour à la fois englober les objectifs spécifiques (l'efficacité du système productif ou sa compétitivité dans un monde global), la diversité des cibles (l'entreprise, le secteur ou l'industrie nationale) et les diverses modalités d'intervention de l'État concernant l'allocation des ressources et l'action sur les structures, en interaction avec les autres acteurs importants de l'activité économique.

Cette largesse dans la définition permet de recouvrir une pluralité d'expériences. Il n'y a pas, en effet, une uniformité en matière de politique industrielle comme il en existe malheureusement une en matière de politique monétaire. C'est probablement en raison de la nature de la politique industrielle et des opérateurs qui la mettent en oeuvre. Qu'entend-on par cette nature particulière ? Si d'autres politiques ont également des effets directs ou indirects sur la structure industrielle, telles les politiques monétaire, fiscale ou scientifique, seule la politique industrielle a comme domaine spécifique d'intervention le système productif, et comme l'un de ses objectifs spécifiques de voir à l'efficacité de son fonctionnement. Précisons tout de suite que par système productif nous entendons l'ensemble du champ social à l'intérieur duquel les agents économiques concourent à la production de biens et de services et aux relations qu'ils entretiennent dans cet espace déterminé<sup>2</sup>.

Ce champ social se situe dans un contexte en pleine mutation. Les tendances lourdes de mondialisation des marchés, d'autonomisation du système financier et de la révolution des technologies de l'information créent de nouvelles contraintes et même de nouvelles menaces, mais également de nombreuses opportunités aux divers acteurs sociaux. L'exubérance actuelle de la vision marchande de l'économie, qui privilégie la spéculation plutôt que les valeurs fondamentales, les transactions spéculatives plutôt que les transactions productives, ne doit pas faire oublier que, en même temps, sont démontrées l'efficacité et la performance productive supérieures d'autres régimes de gouvernance dans

---

<sup>2</sup> J. De Bandt et Y. Morvan, "Les restructurations industrielles: les idées et les faits...", *Revue d'économie industrielle*, no 31, 1er trimestre, 1985, p. 3-4.

de nombreux autres pays ou secteurs économiques<sup>3</sup>. Grâce en grande partie à la qualité de leurs produits et aux innovations sociales appuyées sur de riches arrangements institutionnels, des pays tels que le Japon et l'Allemagne sont en effet devenus de grandes puissances économiques, accumulant année après année des surplus commerciaux favorisant le plein emploi sans grever les finances publiques. Refusant de s'engager dans des trajectoires menant à une séparation plus poussée de l'économie et du social, les conventions privilégiées par les acteurs économiques de ces pays rejettent l'individualisme à outrance au profit de relations interpersonnelles ancrées dans les traditions de métier ou dans les identités régionales.

Le succès répété et la diffusion de ces conventions exigent des arrangements institutionnels reposant sur la confiance, la participation ainsi que sur une nouvelle " collectivisation " du bien commun. Les acteurs collectifs, qu'il s'agisse de l'État, des communautés ou des associations, y jouent en effet un rôle beaucoup plus actif. Dans ces pays, c'est grâce à l'apprentissage collectif de nouveaux mondes de production diversifiés, combinant les traditions industrielles et l'innovation technologique, que se créent de nouveaux avantages comparatifs<sup>4</sup>. Les spécialisations les plus pointues ne reposent plus sur des dotations préalables en certains facteurs mais en bonne partie sur leur création, ce qui implique que la concurrence ne porte plus uniquement sur les prix mais aussi sur la qualité et l'innovation. Par ailleurs, avec la progression constante de la mondialisation des échanges, les modèles purs d'autarcie ou de spécialisation étroite ont fait place à des modèles plus complexes combinant les dimensions sectorielles et régionales<sup>5</sup>. De manière générale, on observe ainsi une croissance importante du commerce international qui n'implique pas une homogénéisation puisqu'elle s'exerce à travers une dissemblance croissante des structures d'exportation des principaux pays, c'est-à-dire sous forme de spécialisation par produits et par régions.

Les mutations en cours signalent aussi les transformations de l'État-nation, qui se voit contraint d'abandonner une part importante de ses pouvoirs avec l'émergence d'une mobilisation régionale pour répondre à la crise de l'emploi<sup>6</sup>, en même temps qu'il perd une partie essentielle de ceux-ci en faveur de mécanismes ou d'organisations supranationales<sup>7</sup>. Si l'on y ajoute la perte de capacité des Banques centrales à contrôler les flux monétaires et, en contrepartie, la capacité accrue des agents privés à réagir

---

<sup>3</sup> C. Crouch et W. Streeck, (sous la dir.) *Les capitalismes en Europe*, Paris, La Découverte, 1996; M. Albert, *Capitalisme contre capitalisme*, Paris, Éditions du Seuil, 1991; L. C. Thurow, *La Maison Europe: superpuissance du XXI<sup>e</sup> siècle*, Paris, Calmann-Lévy, 1992.

<sup>4</sup> W. Streeck, *Social Institutions and Economic Performance*, London, Sage Publications, 1992.

<sup>5</sup> M.J. Piore et C.F. Sabel, *Les chemins de la prospérité. De la production de masse à la spécialisation souple*, Paris, Hachette, 1989; M.E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, New York, The Free Press, 1990.

<sup>6</sup> J. Zeitin, (éd), «Special Issue : Local Industrial Strategies», *Economy and Society*, vol. 18, no 4, novembre 1989.

<sup>7</sup> John R. Hollingsworth et Robert Boyer (éds), *Contemporary Capitalism, The Embeddedness of Institutions*, Cambridge, Cambridge University Press, 1997.

rapidement aux politiques publiques, on comprend la popularité rapide de la vision ultralibérale. Mais, tout aussi rapidement, on constate les effets pervers des stratégies proposées par ce courant de pensée.

Quoi qu'il en soit, ce nouveau contexte oblige la plupart des pays industrialisés à ajuster leur stratégie de développement. Le nouvel intérêt de la politique industrielle des années 1990 vient de la nécessité bien comprise de faire face aux nouvelles tendances lourdes et aux défis lancés par les stratégies offensives de certains pays, et de le faire en construisant des avantages comparatifs non présents naturellement, ce qui suppose ainsi un aspect volontariste ou interventionniste des États. En accentuant les principales caractéristiques de ces interventions, j'ai identifié quatre configurations possibles de politique industrielle: hiérarchique, marchande, entrepreneuriale et partenariale. Ces configurations peuvent être abordées selon leurs dimensions culturelle, institutionnelle et organisationnelle.

C'est par l'intermédiaire des conventions de qualité, telles que définies par Salais et Storper<sup>8</sup>, que j'aborde la dimension organisationnelle, parce qu'elles permettent de saisir la diversité des situations et qu'elles retraduisent de façon nouvelle la tradition de la sociologie économique. C'est dans la résolution répétée des problèmes de coordination locale, à travers des combinaisons variées de techniques et de ressources, que les participants peuvent réaliser leurs objectifs de production de biens ou de services. L'analyse de leurs dynamiques sert aussi à comprendre l'émergence de nouveaux acteurs (conventions d'identité) et de nouvelles formes d'intégration (conventions de participation).

Pour la dimension institutionnelle j'utilise la notion de gouvernance. Ce concept a été adopté par de nombreux programmes de recherche. Les économistes de la *New Institutional Economics* l'appliquent de façon restreinte à deux grandes formes de coordination économique: marchande et hiérarchique. Dans un texte récent, Jessop<sup>9</sup> signale que le concept fut repris et développé de façon substantielle par d'autres approches institutionnalistes, tant dans l'analyse des relations internationales que dans celle du développement régional, ainsi que par certains théoriciens foucaaldiens. Pour ma part, j'ai adopté la définition proposée par le programme de recherche néo-corporatiste<sup>10</sup>, qui souligne l'existence de cinq grandes formes de coordination : marchande, étatique, corporative, associative et communautaire.

---

<sup>8</sup> Robert Salais et Michael Storper, *Les mondes de production. Enquête sur l'identité économique de la France*, Paris, Éditions de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales, 1993.

<sup>9</sup> B. Jessop, «Regulation theories in retrospect and prospect», *Économies et sociétés*, no 4, 1989, p. 7-62.

<sup>10</sup> J.R. Hollingsworth, p.C. Schmitter et W. Streeck, *Governing Capitalist Economies. Performance and Control of Economic Sectors*, Oxford, Oxford University Press, 1994.

Quant à la dimension socioculturelle, elle est constituée des paradigmes sociaux qui gouvernent les représentations générales de la société. Ces représentations relèvent de la capacité de créer, par la connaissance, une image du monde ou, pour être plus précis, des mondes en présence, ainsi que des engagements des acteurs dans les épreuves de la réalité en fonction des principes de justice qui relèvent de ces mondes<sup>11</sup>. Ces modèles forment des ordres sociaux qui rendent légitimes les modes d'attribution des grandeurs. Ils permettent de canaliser le potentiel illimité et totalisant de l'activité critique du sujet à travers des ordonnancements du monde, ouvrant ainsi la voie à des schèmes collectifs de comportement et à leur ancrage dans les dimensions concrètes de l'organisation sociale. Dans la réalité économique, les personnes peuvent ainsi faire appel aux principes des mondes domestique, marchand, industriel ou civique.

Le cadre théorique utilisé pour cette recherche est donc caractérisé par la prise en compte de la diversité des logiques d'action et des formes de compromis, s'inscrivant dans la tradition compréhensive qui donne la priorité aux acteurs, comme producteurs des arrangements institutionnels. Sa méthodologie repose sur une analyse par idéaux-types.

### **Le premier mandat libéral: la montée et l'échec du projet marchand**

Dans le domaine de la politique industrielle, les années qui ont précédé le retour au pouvoir du PLQ furent particulièrement fertiles. Dans la foulée de *Bâtir le Québec* et du plan d'action du *Virage technologique*<sup>12</sup>, le gouvernement du Parti Québécois réactive la gouvernance étatique. Il injecte du capital-action dans toutes les sociétés d'État existantes, en plus d'en créer de nouvelles, et il modifie la législation sur celles-ci dans la vision d'une nouvelle logique partenariale. Le plan d'action du *Virage technologique* constitue un tournant dans la conception des conventions économiques. On commence alors à vouloir privilégier les nouveaux secteurs économiques en forte croissance, sans pour autant délaisser les secteurs traditionnels qui doivent prendre également le virage technologique, en créant des avantages comparatifs en terme de ressources plus immatérielles. Pendant ce mandat, le gouvernement crée ou amorce la création de centres de recherche appliquée et de centres collégiaux spécialisés mandatés pour favoriser la R-D en concertation avec les entreprises publiques et privées dans certains secteurs ou pour faciliter les transferts technologiques<sup>13</sup>.

---

<sup>11</sup> L. Boltanski et L. Thévenot, *De la justification. Les économies de la grandeur*, Paris, Gallimard, 1991.

<sup>12</sup> Ministère d'État au Développement économique, *Bâtir le Québec – énoncé de politique économique*, Québec 1979; MEDE, *Le virage technologique – programme d'action économique*, Québec, 1982.

<sup>13</sup> Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Science et de la Technologie, *Rapport annuel*, Québec, 1985.

Mais c'est surtout au niveau de ce que la Caisse de dépôt et placement du Québec (CDPQ) appelle la stratégie de participation, qu'il y a un changement important de l'intervention étatique: conservatrice avant son arrivée, la stratégie de placement innove et se diversifie en un ensemble d'instruments taillés sur mesure afin d'appuyer l'expansion d'entreprises francophones qui deviendront les principaux succès du *Québec Inc.*, tant au niveau de l'entreprise privée que coopérative<sup>14</sup>. C'est sous ce mandat que la CDPQ commence à prendre un virage au capital de risque sectoriel et régional.

On trouve une volonté renouvelée de concertation entre les principaux acteurs économiques, qui se concrétise dans un élargissement de la gouvernance associative. D'abord dans la forme qui a probablement été la plus soulignée, les Sommets économiques. Signalons, plus particulièrement, le Sommet économique de Québec de 1982, qui vise à trouver des solutions à la grave récession de 1981-1982 avec tous les partenaires sociaux. C'est à cette occasion que la FTQ lance l'idée d'un Fonds de travailleurs. Cette gouvernance associative s'exprime également à travers l'intégration plus formelle des associations d'intérêts aux conseils d'administration des principales sociétés d'État.

Quant au mode de gouvernance communautaire, on le retrouve au niveau du maillage qui se forme graduellement entre les grandes institutions financières collectives (les sociétés d'État, le Mouvement Desjardins et bientôt le Fonds de solidarité) et privées, quelques associations professionnelles ainsi que les grandes entreprises francophones apparentées au Québec<sup>15</sup>. Les réseaux informels de décideurs financiers qui se concertent pour contribuer le plus efficacement possible au développement de quelques grandes entreprises québécoises, tout en partageant collectivement les risques d'investissement, constituent un développement original du *Québec Inc.*

Malgré la création de nouveaux objets de gouvernance associative et communautaire, on doit souligner les faiblesses de la structure associative des acteurs présents: division du mouvement syndical; faible légitimité des associations patronales dans le contexte nord-américain; présence importante d'entreprises étrangères. Les conditions n'étaient donc pas réunies pour favoriser une approche partenariale plus forte à l'intérieur du modèle québécois. Par exemple, les sommets socio-économiques seront dénoncés par une majorité des partenaires que le gouvernement voulait intégrer à l'intérieur du processus socio-politique<sup>16</sup>. D'une part, ces comportements découlent d'un type d'État

---

<sup>14</sup> CDPQ, Caisse de dépôt et de placement du Québec, *Rapport annuel*, Québec, 1980 à 1985.

<sup>15</sup> A. Noël, "Québec inc.: Veni! Vidi! Vici?", in J.-P. Dupuis, (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, Les Presses Inter Universitaires, 1995, p. 67-95.

<sup>16</sup> A. B. Tanguay, *Rediscovering Politics: Organized Labor, Business and the Provincial State in Québec, 1960-1985*, thèse de doctorat,

hiérarchique qui a toujours de la difficulté à encourager la participation des acteurs collectifs, en particulier aux niveaux intermédiaires, à moins que ces acteurs signalent une forme d'intermédiation très centralisée. D'autre part, du fait de la crise du compromis fordiste, la plupart des acteurs adoptent des stratégies défensives. À l'exception de la FTQ avec qui le PQ a des relations privilégiées, la méfiance s'installe entre l'État et les autres acteurs sociaux, ce qui crée un blocage infranchissable: le patronat se réfugie dans le monde pur de la justice marchande, niant à l'État tout rôle dans la sphère économique, alors que les syndicats (CSN et CEQ) s'enferment dans la justice civique et préconisent un approfondissement de l'approche hiérarchique.

En raison de ce blocage, c'est l'alternative ultralibérale qui s'installe au pouvoir lors des élections de 1985. Quelques jours après la prise du pouvoir, le 5 décembre 1985, le nouveau premier ministre crée par décret trois groupes de travail ayant le mandat de redéfinir les frontières entre les secteurs public et privé dans le domaine de l'activité économique. Les rapports de ces trois comités, qui seront divulgués au cours de la première année du mandat libéral, représentent un moment privilégié de critique dirigé contre le modèle québécois de développement. Interprétant les crises du système productif et des finances publiques comme les conséquences directes de l'échec de ce modèle et considérant les anciennes façons d'agir comme inaptées à répondre adéquatement au nouveau contexte de mondialisation et de révolution technologique, cette critique s'appuie sur les principes du monde marchand pour proposer une nouvelle stratégie de développement qui devrait recréer les conditions de la croissance.

Le principal acteur porteur de ce modèle est constitué par les nouveaux administrateurs des grandes entreprises financières et commerciales, qui se retrouvent massivement dans ces comités, l'industrie manufacturière étant peu ou pas du tout représentée. La stratégie vise à redéfinir les frontières entre les secteurs public et privé dans le domaine des activités économiques afin de répondre au "(...) mouvement de mondialisation qui dicterait sa loi d'airain aux gouvernements"<sup>17</sup>. Cette redéfinition des relations secteur public/secteur privé passe par une séparation plus stricte, par une exclusion mutuelle, du social et de l'économie. Elle exige le retrait des objets collectifs de l'économie, espace réservé à la libre volonté des individus, aux activités privées. On dénonce la philosophie économique qui animait les acteurs de la Révolution tranquille, dans la mesure où elle relève de motifs ou de principes d'action collective<sup>18</sup>. La collectivité, la société, le patrimoine, l'héritage culturel ou le

---

Carleton University, 1990.

<sup>17</sup> Ministre délégué aux Finances et à la Privatisation, *Privatisation des sociétés d'État: orientations et perspectives*, Rapport du Comité sur la privatisation des sociétés d'État (Rapport Portier), Québec, 1986, p. 12.

<sup>18</sup> Ministère de la Justice, *Réglementer moins et mieux*, Rapport final du Groupe de travail sur la déréglementation (Rapport Scowen), Québec, 1986, p. 15.

nationalisme sont pour eux autant de grandeurs incompatibles avec les activités économiques puisqu'elles mènent à l'accentuation du poids ou du rôle de l'État, cause première de toutes les défaillances présentes. Bref, le modèle culturel avancé dans ces rapports repose d'abord et avant tout sur la place prépondérante laissée à l'initiative individuelle à la suite du retrait de l'État, ce qui définit parfaitement le principe fondamental sur lequel repose le monde marchand.

La stratégie de développement proposée s'appuie sur trois axes: la *privatisation des sociétés d'État*, les *déréglementations économiques et sociales*, *l'allégement de l'État*. La modernisation proposée préconise une rupture, une mutation dans "l'art de gouverner", la solution envisagée passant par le "siège des châteaux forts" de la gouvernance étatique sous la fronde des mécanismes marchands<sup>19</sup>. La restructuration dont parient ces rapports se ramène tout simplement au remplacement du secteur public par le secteur privé. Enfin, par redéfinition, il faut entendre celle des règles du jeu, c'est-à-dire la substitution des règles, normes et comportements propres aux mécanismes marchands, aux règles et normes liées aux hiérarchies étatique et corporative. La politique industrielle proposée vise donc à rétablir totalement les mécanismes de détermination des prix par le marché, à favoriser le financement privé des investissements selon les seuls critères de rendement maximal escompté des projets et à faire de la concurrence le type de relations dominant entre les agents économiques. La définition de la performance étant basée sur la concurrence et les règles du marché, la seule politique industrielle véritable passe donc, pour eux, par la suppression de l'intervention étatique et le transfert au marché du plus grand nombre d'activités. Bref, la politique proposée, c'est le laisser-faire<sup>20</sup>.

C'était toutefois sans compter sur l'enracinement profond des principes, et sur la solidité des institutions, du modèle québécois. La mise en oeuvre de la stratégie de développement proposée dans ces rapports exigeait l'élimination de l'ensemble des réseaux formels et informels entre les acteurs étatiques administratifs et de nombreux acteurs de la société civile. Non seulement cette élimination est, *a priori*, peu réalisable en raison de la complexité et de la solidité des liens sociaux que ces réseaux représentent, mais le prix à payer en termes de perte d'efficacité des politiques publiques de développement, et même de cohésion du système productif, était hors de proportion en comparaison des gains prévisibles à réaliser avec les vertus marchandes. Enfin, étant donné la force du mouvement syndical au Québec, sa mise en oeuvre ne pouvait que dégénérer en un conflit social majeur, dont celui qui suivit la privatisation du Manoir Richelieu et son rachat par un exemple-type de cet ultralibéralisme ne donnait qu'un

---

<sup>19</sup> Rapport Scowen, p. 5-6.

<sup>20</sup> Pour J.-L. Migué, l'un des signataires des rapports, " (...) la seule politique industrielle qui se défend est la suppression des interventions et donc l'absence de stratégie industrielle, ainsi que le transfert au marché d'une foule d'activités (...)" (J. L.

avant-goût tragique.

Ces raisons expliquent pourquoi on vit le premier ministre lui-même, ainsi que de nombreux ministres, prendre vivement leur distance avec le projet soutenu dans ces rapports<sup>21</sup>. Les réalisations concrètes du premier mandat du PLQ en matière de politique industrielle ne suivront pas, en général, les principes contenus dans ces rapports. On constatera de plus que les quelques mesures issues de la stratégie ultralibérale qui seront effectivement mises en oeuvre conduiront en fait à des résultats allant à rencontre des objectifs désirés. En particulier, la nouvelle dynamique qui s'engage lors de ce premier mandat libéral permettra en fait de développer de nouveaux réseaux entre les principales institutions des gouvernances étatique et associative, engageant ainsi l'amorce d'un renouvellement important du modèle québécois de développement.

Timidement, une nouvelle vigueur s'empare de l'acteur politique à partir de 1988. Elle débouche sur deux plans d'action en matière de développement technologique et de développement régional. Malgré la critique acerbe des "sages" contre les pratiques de concertation et en particulier les sommets socio-économiques, qui ne représentaient à leurs yeux qu'un lieu où la présence de l'État permettait d'attirer les groupes d'intérêts à l'affût de rentes, la tradition des sommets est poursuivie par les libéraux. Il y eut d'abord, dès 1986, le Sommet économique de Montréal qui fut l'élément déclencheur de nouvelles pratiques de concertation entre les principaux acteurs de la vie économique de la région de Montréal. Il débouche notamment sur la mise sur pied du Comité de relance de l'Est de Montréal (Pro-Est), marquant effectivement la naissance d'une nouvelle génération d'initiatives de l'économie sociale.

Ensuite, ce fut au tour du ministre responsable du développement régional, Marc-Yvan Côté, sous la pression de divers acteurs régionaux, d'exprimer en juillet 1986 son intention de poursuivre les Conférences socio-économiques régionales qui, depuis la première tenue en 1983, avaient créé une nouvelle dynamique entre le gouvernement et les milieux régionaux. La troisième et dernière expérience en matière de sommet qu'il faut mentionner est celle du Sommet québécois de la technologie. Le Québec modifie sa stratégie dans ce domaine et convoque un sommet pour l'automne 1988<sup>22</sup>. Lors de ce sommet, qui réunit 450 acteurs-clés du système national d'innovation, le gouvernement dévoile un plan d'action et annonce le transfert au MIC des fonctions relevant du ministre délégué au développement technologique, qui était sous la tutelle du ministère du Commerce extérieur et du Développement technologique (MCEDT) depuis 1985, ainsi que la création du Fonds de développement technologique (FDT) doté de 300M\$ pour une

---

Migué, *L'économiste et la chose publique*, Montréal, Les Presses de l'Université du Québec, 1979, p. 222)

<sup>21</sup> G. Lesage, "Dans la foulée de Gobeil...", *Le Devoir*, 9 septembre, 1986.

<sup>22</sup> Conseil de la science et de la technologie, *Science et technologie. Conjoncture 1988*, Québec, 1988.

période de cinq ans<sup>23</sup>.

Mais, derrière le nouveau discours de l'État sur la concertation, on s'aperçoit rapidement du vide au plan des réalisations pratiques, de l'absence d'objets aptes à créer une cohérence ou à canaliser les volontés autour de ces plans d'action. On finira par dénoncer cette absence, ce rôle passif, ce manque de volonté de l'acteur politique comme l'un des facteurs expliquant la faible performance de l'économie du Québec, qui ne parvient pas pendant ces années à ramener sous la barre des 10 % le taux de chômage, la situation étant encore pire en région, ou à relever au-dessus de la moyenne canadienne la R-D réalisée au Québec, source d'une croissance future<sup>24</sup>. Devant cette tiédeur de l'acteur étatique politique, de nouvelles conventions surgissent de la société civile, d'abord au niveau des entreprises de certains secteurs manufacturiers, qui ont la particularité de faire face à une demande dédiée (axée sur la qualité) et d'agir sur des objets spécialisés (producteurs de plus forte valeur ajoutée).

De plus en plus, c'est par le développement de conventions interpersonnelles, ou communicationnelles, qu'on tente de lever les sources d'incertitude dans la mesure où on reconnaît les compétences de chacun et qu'on développe un langage commun à toute une communauté. Les exemples connus, qui ont fait l'objet d'études monographiques, sont très nombreux et les résultats sont significatifs<sup>25</sup>. Les stratégies d'insertion dans le processus de mondialisation, sur la base d'une concurrence par la qualité, suscite la participation et le développement des compétences des travailleurs, et ce, tant au plan technique que social. Dans leur étude s'appuyant sur 104 monographies d'entreprises québécoises, Grant et Lévesque constatent que, dans la majorité des cas, ces entreprises ont amorcé des changements concernant la flexibilité fonctionnelle, avec une autonomie plus grande des travailleurs, et que près de la moitié d'entre elles (45 %) ont introduit des processus de formation professionnelle. Dans 38 % des firmes, des expériences de fonctionnement par équipes de travail ont été réalisées. Cela suggère donc que, à mesure que le processus de modernisation sociale et technique des entreprises s'accroît, les relations de travail, la formation professionnelle et l'emploi deviennent des enjeux majeurs, les gages de succès, d'une stratégie de développement industriel.

Parallèlement à ce nouveau type de culture industrielle qui, peu à peu, émerge de l'approfondissement, de la multiplication et des succès de ces conventions de qualité, se forment de

---

<sup>23</sup> Ministère du commerce extérieur et du développement technologique, *La maîtrise de notre avenir* technologique. Un défi à relever, Québec, juin, 1988.

<sup>24</sup> R. Bertrand, P. Gagnon et C. Lafrance, "Les instruments de la politique scientifique et technologique au Québec", in R. Dulpé et R. Landry (dir.), *La politique technologique au Québec*, Presses de l'Université de Montréal, 1993, p. 143-168.

<sup>25</sup> M. Grant et B. Lévesque, Aperçu des principales transformations des rapports du travail dans les

nouvelles représentations des acteurs sur leur propre identité. En ce qui concerne les travailleurs, les pratiques nouvelles engagées dans le cadre des conventions interpersonnelles et immatérielles, tels que l'aplatissement de la hiérarchie et la constitution d'équipes de travail, font apparaître de nouvelles figures ouvrières. Avec l'intellectualisation des tâches et la distinction de moins en moins claire entre le travail manuel et le travail intellectuel, donc avec la disparition graduelle de la logique taylorienne de l'organisation du travail, la figure identitaire du travailleur se modifie et s'écarte de la figure universelle de la classe ouvrière qui s'était installée au fur et à mesure de la standardisation du travail. Ces représentations font dorénavant une place plus grande à l'hétérogénéité, à la diversité des situations et des logiques qui leur sont attachées. L'identité des travailleurs s'ouvre à la reconnaissance des autres acteurs ou groupes présents, aux responsabilités mutuelles et à un nouveau monde de compromis<sup>26</sup>.

Ces nouvelles conventions d'identités ne surviennent pas seulement chez les travailleurs. Les nouvelles pratiques qui l'ont engendrée affectent également les entrepreneurs. Tournant le dos à la figure simpliste de l'entrepreneur du monde marchand, on voit se développer une nouvelle culture entrepreneuriale. L'esprit d'entreprise, l'innovation, la créativité, une vision d'avenir, toutes ces caractéristiques correspondent aux qualités que doit posséder l'entrepreneur pour relever les défis du développement au Québec<sup>27</sup>. Mais puisque l'on rencontre rarement toutes ces qualités chez la même personne, c'est le couple entrepreneur-chercheur qui devient la figure gagnante et la coopération industrie-université le mode de relations obligé pour le développement de la nouvelle économie. Cette nouvelle image de l'entrepreneur-type est celle de l'entrepreneur schumpeterien<sup>28</sup>. On y trouve en effet l'image de l'entrepreneur innovateur qui, poussé par sa créativité et son désir d'imposer sa nouvelle vision, rend compte de l'évolution économique. Contrairement au technocrate de la firme hiérarchique, il n'est pas uniquement mené par des motifs d'efficacité et de réduction des coûts ; contrairement au manager de la firme marchande, il n'est pas conduit exclusivement par des motifs de maximisation des profits. Il est plutôt la source de nouvelles idées, de nouveaux produits, de nouvelles formes d'organisation. Il devient un agent du changement économique.

La pensée duale et la confrontation entre deux logiques antagonistes font graduellement place à la reconnaissance de la diversité et à la recherche de nouveaux compromis possibles entre ces diverses logiques sur la base d'objets communs, à travers des processus de concertation et de relations partenariales. Ces nouvelles conventions de participation se retrouvent à tous les niveaux. Dans

---

entreprises: le cas québécois, Montréal, Cahiers du CRISES no 9702, 1997.

<sup>26</sup> J. Boucher, Transformation du discours de la CSN sur la modernisation sociale des entreprises, Thèse de doctorat, UQAM, 1994.

<sup>27</sup> CST, 1988, ouvr. cité, p. 44-48

l'entreprise, elles prennent la forme d'une présence paritaire au sein de comités touchant une large gamme de sujets. De plus en plus, elles se développent dans la participation à la propriété des entreprises, qu'il s'agisse de coopératives de travail, de coopératives de travailleurs-actionnaires ou de l'investissement de l'épargne des travailleurs sous forme de la mutualisation du risque que représente le FSTQ<sup>29</sup>. Au niveau sectoriel, également, les expériences de participation se multiplient. Aux tables sectorielles de concertation introduites par les acteurs étatiques s'ajouteront bientôt les premiers comités paritaires sectoriels d'adaptation de la main-d'oeuvre (CAMO). Au niveau régional, de nouvelles formes de participation font converger l'économie et le social dans de nouvelles expériences communautaires sous la forme associative d'organismes et de fonds de développement. D'une part, on assiste à une multiplication de groupes intermédiaires dédiés au développement économique qui visent, simultanément, à répondre aux besoins des entreprises (aide au démarrage, service-conseil) et à agir au niveau de la collectivité<sup>30</sup>. D'autre part, dans la foulée du Comité de relance de l'Est de Montréal (Pro-Est) et dans le prolongement des CAMO sectoriels s'ajoutent, sous la poussée de certains groupes communautaires, des CAMO régionaux qui se transformeront en Comité de relance de l'économie et de l'emploi (CREE)<sup>31</sup>. Ces nouvelles conventions de participation déboucheront par la suite sur la mise en forme des principales initiatives de la nouvelle économie sociale.

Ce contexte conduit ainsi à l'une des expériences les plus originales de cette période, qui la conclura en quelque sorte. Lancé à l'été 1987 à l'initiative de quelques personnes depuis longtemps inspirées par les modèles sociaux-démocrates de développement issus des pays scandinaves<sup>32</sup>, l'initiative du *Forum pour l'emploi* réunit au printemps 1988 les principaux acteurs économiques de la société civile à l'intérieur d'un comité de parrainage. Il engage l'organisation de douze forums régionaux entre les mois d'avril et de mai 1989, visant à échanger sur les visions respectives du développement et à identifier des pistes d'action, dont les résultats des discussions constituent la base de réflexion pour le forum national des 5 et 6 novembre de la même année, soit quelques semaines à peine après la réélection du PLQ à Québec<sup>33</sup>. A la différence des expériences précédentes de concertation nationale, celle-ci est entièrement une initiative de la société civile, la participation des acteurs étatiques s'étant limitée au

---

<sup>28</sup> M.H. Best, *The New Competition Institutions of Industrial Restructuring*, Cambridge, Harvard University Press, 1990.

<sup>29</sup> Grant et Lévesque, ouvr. cité; Y. Comeau et B. Lévesque, La participation des travailleurs à la propriété des entreprises au Québec, *Cahiers du CRISES no 9204*; B. Lévesque, M. Mendell et S. Van Kemenade, Les fonds régionaux et locaux de développement au Québec: des institutions financières relevant principalement de l'économie sociale, *Cahiers du CRISES no 9610*, 1996.

<sup>30</sup> H. Bherer et al., Les groupes intermédiaires et l'organisation des services aux entreprises, Série d'études sur les intermédiaires québécois en développement économique, BFDR(Q), 1997.

<sup>31</sup> L. Favreau et B. Lévesque, Développement économique communautaire. Économie sociale et intervention, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, 1996.

<sup>32</sup> Dont Diane Bellemare, maintenant présidente de la Commission des partenaires du marché du travail, et la regrettée Lise Poulin Simon qui avait elle-même été étroitement associée, pendant le mandat du gouvernement péquiste antérieur, à l'organisation de processus de concertation.

<sup>33</sup> M. Payette, "Le Forum pour l'emploi: histoire et perspective", *Interventions économiques*, no 24, automne, 1992, p. 99-118.

financement d'une partie de l'organisation du forum national et à des communications, au même titre que n'importe quel autre participant. La clôture du premier mandat du PLQ avec ce mouvement de concertation est plus que symbolique: c'est la réappropriation, par les acteurs de la société civile, de l'espace public par la capacité de reformuler les principes de l'intérêt général du fait de l'incertitude de leur usage par les acteurs politiques au pouvoir pendant cette période. Avec le Forum, un pas significatif important vient d'être franchi.

### **Le deuxième mandat libéral: le renouvellement du modèle québécois**

Nous avons vu que la seconde moitié des années 1980 est marquée par une transformation importante des conventions de qualité, d'identité et de participation dans la vie économique. Le passage à la décennie 1990 est quant à lui caractérisé par la combinaison de trois événements qui précipiteront les processus en cours: une récession qui, encore une fois, méritera le douteux prestige d'être la pire depuis la dépression des années 1930, cette fois surtout pour sa durée; l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre les États-Unis et le Canada avec ses importants effets sur le commerce entre les deux pays; enfin une crise majeure dans les relations fédérales-provinciales à la suite de l'échec de l'Accord du lac Meech. Ces événements fourniront maints prétextes et occasions pour modifier actions et opinions, pour reconsidérer les pratiques ou les relations des acteurs économiques, ce qui, à travers leurs interactions réciproques, débouchera sur une dynamique particulièrement intéressante.

D'une part, malgré le ralentissement économique qui sévissait déjà, le gouverneur de la Banque centrale canadienne décide de maintenir des taux d'intérêt particulièrement élevés afin d'empêcher que la hausse prévisible des prix, dans la foulée de l'instauration de la TPS, ne se traduise par des anticipations et une spirale inflationnistes. D'autre part, il reste convaincu que, dans un contexte de libre-échange, le rétablissement de la compétitivité canadienne exige une devise forte. Les résultats furent à la hauteur de ses ambitions, mais entraînent un coût social immense. Pour la seule période de janvier à décembre 1990, la récession provoque une perte de 70 000 emplois au Québec et de 180 000 en Ontario. Du sommet du cycle au creux, qui s'échelonne sur un peu plus de deux ans, l'écart atteint 163 000 emplois au Québec et plus de 322 000 en Ontario. Dans un tel contexte, il est certain que la nouvelle taxe sur les produits et services ne pouvait produire qu'une hausse momentanée du niveau des prix, puisque le chômage élevé ne permettait pas aux syndicats de négocier un ajustement à la hausse des salaires. L'objectif du gouverneur de la Banque du Canada est donc atteint. En contrepartie, l'emploi devient un problème majeur.

Dans ce contexte, on voit apparaître, au début de la décennie 1990, un ensemble de stratégies offensives chez les divers acteurs sociaux. Il faut d'abord signaler la stratégie de la FTQ qui, avec la création du Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FSTQ), s'était donné les moyens d'agir sur la situation. Au tournant des années 1990, cette institution financière syndicale est devenue une composante-clé du modèle québécois. Avec plus de 300M\$ d'actif et au-delà de 100 000 actionnaires, elle a une influence incontestable sur les mentalités et sur les stratégies de tous les acteurs économiques du Québec. Sa présence au sein des réseaux du *Québec Inc.*, et en particulier ses interactions avec les principales institutions financières étatiques (SOI, SGF, CDPQ), donne au mouvement syndical une influence que la seule présence aux conseils d'administration de ces institutions ne permettait pas. En tant qu'objet de développement industriel, cette institution permet surtout à l'acteur syndical de se qualifier sur de nouvelles grandeurs. Par l'expertise que le Fonds développe en matière d'analyse des bilans financiers et sociaux des entreprises, l'aisance qu'il acquiert dans la maîtrise de la diversité des logiques en présence (civique, industrielle, marchande, domestique), le travail de formation et d'éveil à la vie économique qu'il poursuit auprès des travailleurs, il contribue à investir dans de nouvelles relations sociales. Le Fonds constitue dorénavant un gage, une assurance pour les autres investisseurs qui agissent en partenariat avec lui. Et l'inverse est également vrai. Grâce aux conventions d'actionnaires qu'il exige pour tous les projets d'investissement, le Fonds oblige à une transparence de la situation financière de l'entreprise, constituant en retour un gage, une assurance pour les travailleurs.\*

Le tournant de la décennie sera aussi celui de la CSN. Le congrès de 1990 poursuit le virage amorcé au congrès spécial de 1985 et précise de plus en plus clairement la stratégie offensive que la centrale désire dorénavant suivre. On y adopte, en effet, un ensemble de propositions visant à prendre l'initiative sur le terrain, encourageant par exemple les syndicats membres à faciliter la modernisation des entreprises en matière d'innovations technologiques et sociales<sup>34</sup>. Cette position stratégique de la centrale répond au contexte de crise en réclamant de tous, syndiqués et employeurs, qu'ils assument leurs propres responsabilités. On affirme qu'il revient aux syndicats d'agir, en faveur de la protection des emplois de leurs membres, de façon à obliger les employeurs à innover et à soutenir efficacement la concurrence intérieure ou extérieure.

L'ensemble des acteurs économiques, tant des milieux d'affaires que communautaires, s'activent et s'associent pour trouver des solutions communes. En l'absence de certains outils de développement, on voit se multiplier des associations, regroupements et initiatives locales telles que les CDEC (Corporation

---

<sup>34</sup> J. Boucher, ouvr. cité.

de développement économique communautaire) et le CITEC (Centre d'initiatives technologiques) à Montréal, le CRÉECQ (Comité de relance de l'économie et de l'emploi du centre de Québec) et le GATIQ (Groupe d'action pour l'avancement technologique et industriel de la région de Québec) à Québec, pour créer les conditions nécessaires au développement économique<sup>35</sup>. Du côté des régions, les acteurs sont particulièrement actifs dans la recherche de nouveaux outils de développement. La situation posant la question de la survie même des régions, les réponses individualistes et la rhétorique marchande sont peu populaires, les acteurs individuels et collectifs préférant se mobiliser pour le développement de leur communauté par l'exercice de nouveaux pouvoirs. Le retrait de l'État ne prend alors pas la forme d'une privatisation mais d'un transfert et d'un nouveau partage des responsabilités que traduit bien la notion de partenariat<sup>36</sup>.

On prend aussi conscience, du côté patronal, que le contexte de mondialisation affaiblit le pouvoir du gouvernement fédéral en favorisant plutôt les leviers qui affectent les facteurs de la nouvelle concurrence, qui sont de compétence provinciale (R-D, formation professionnelle, entrepreneurship). C'est en juin 1991 que le CPQ lance l'initiative du *Rendez-vous économique du privé*, réunissant trente leaders socio-économiques provenant des milieux patronaux, syndicaux et institutionnels, en lui donnant le mandat d'identifier des projets concrets de création d'emplois qui feraient appel à la créativité, à l'innovation et à la concertation. Le mois suivant, le CPQ se joint finalement au *Forum pour l'emploi* et propose d'en faire l'institution responsable du suivi des résolutions adoptées par ce mini-Sommet de la société civile. Enfin, en décembre de la même année, le CPQ annonce qu'il n'a pas l'intention de poursuivre la contestation de la loi anti-briseurs de grève afin de ne pas nuire au climat de coopération et de concertation.

Du côté des acteurs étatiques, le virage qui est imprimé à la politique publique dans le domaine du développement économique est particulièrement radical lorsqu'on le compare à la politique prônée par le projet ultralibéral au début du premier mandat. L'approche des grappes industrielles, la politique de développement régional et celle de la main-d'oeuvre, signalent un nouveau courant au sein du gouvernement libéral. Composé d'acteurs politiques plus nationalistes, ce courant injecte une dose d'interventionnisme qui modifie profondément l'approche gouvernementale en ce qui concerne le développement industriel. Cela permet une convergence entre certains acteurs politiques et

---

<sup>35</sup> Selon l'étude réalisée par Bherer et ses collaborateurs (ouvr. cité), il y aurait au Québec près de 1 200 groupes intermédiaires à vocation économique avec un chiffre d'affaires global de 600M\$ (calculé par extrapolation) et plus de 10 000 salariés à temps plein, dont la grande majorité serait apparu dans les années 1980.

<sup>36</sup> J.L. Klein, «Le partenariat : une réponse à l'exclusion», in C. Gagnon et J.L. Klein (dir), *Les partenaires du développement face au défi local*, Chicoutimi, GRIR, 1992, p. 1-18.

administratifs en faveur d'une stratégie offensive et du renouvellement du modèle québécois de développement.

L'énoncé de politique sur le développement de la main-d'oeuvre<sup>37</sup> s'inscrit dans cette démarche. La vision de concertation s'exprime dans les trois axes de la politique. Elle domine suffisamment cette politique pour que nous puissions affirmer que, derrière la rhétorique du ministre sur l'impératif de la mondialisation, en préface de l'énoncé de politique, on trouve en réalité une stratégie offensive, pro-active, prônant un système productif diversifié de qualité qui s'appuie sur une main-d'oeuvre aux compétences élevées. Dans l'un de ces axes, la stratégie s'appuie sur une démarche partenariale à trois niveaux d'institutions: *national*, tout d'abord, avec la Société québécoise de développement de la main-d'oeuvre (SQDM), où l'État donne les grandes orientations, coordonne et finance les programmes alors que, de façon concertée, l'ensemble des acteurs formulent et mettent en oeuvre les programmes; *sectoriel*, avec la consolidation d'une démarche industrielle en étroite collaboration avec la stratégie des grappes, dans la mesure où le secteur constitue l'un des deux lieux où se construisent socialement les processus de modernisation ; *régional*, enfin, autre espace social de la modernisation industrielle, à travers les instances régionales de la SQDM qui ont la tâche de canaliser les énergies de la communauté, d'identifier les besoins et d'adapter les programmes. Les deux autres axes de la politique consistent, d'une part, à réitérer l'exigence du rapatriement de la maîtrise totale des outils de la politique du marché du travail, mais cette fois sur la base du consensus entre tous les acteurs, et, d'autre part, à affirmer la nécessité d'une meilleure liaison industrie/école, en particulier grâce à la mise sur pied d'un régime d'apprentissage. L'énoncé de politique se clôt sur un appel à une mobilisation, qu'on souhaite être de même ampleur de celle de la Révolution tranquille.

Quelques mois après la présentation de cet énoncé, le Conseil des ministres donne son aval à une autre politique: celle sur le développement régional. Lancée par le ministre Picotte, que l'on dit politiquement très proche du ministre Tremblay, et par un organisme gouvernemental possédant une longue expérience des pratiques de concertation, la nouvelle politique<sup>38</sup> propose un renouvellement vigoureux de la stratégie de développement régional fondé sur la tradition de concertation et sur la convergence entre les désirs d'autonomie régionale et ceux de délégation de pouvoirs du pouvoir central. Pour y arriver, la politique veut d'abord fournir aux régions les instruments institutionnels (les Conseils régionaux de développement, CRD) et financiers (décentralisation des budgets de l'Office de

---

<sup>37</sup> Ministère de la Main-d'oeuvre, de la Sécurité du revenu et de la Formation professionnelle, *Partenaires pour un Québec compétent et compétitif*, Québec, 1991.

<sup>38</sup> Secrétariat aux régions, *Développer les régions du Québec*, Québec, 1992.

planification et de développement du Québec (OPDQ) et déconcentration partielle des dépenses gouvernementales), de manière à ce qu'elles accroissent leurs moyens d'action et puissent ainsi agir en partenaires véritables. Cela étant fait, il s'agira par la suite d'accompagner le dynamisme du milieu qui, depuis l'achèvement de la construction des grandes infrastructures, constitue la force vive du développement global des régions. La nouvelle politique soutient le passage d'un État-providence à un État-partenaire où l'acteur étatique n'est plus le seul à définir le bien commun. En le faisant sur une base partenariale, l'État doit pourtant s'assurer lui-même de la cohérence de l'ensemble. De manière analogue à la politique de la main-d'oeuvre, le ministre Picotte propose donc une stratégie de développement s'appuyant sur les principes et les outils collectifs du modèle québécois. Convaincus que la mobilisation doit reposer sur une lecture commune des objectifs, les acteurs étatiques proposent une stratégie qui constitue un appel à une action collective renouvelée et à l'émergence d'un modèle québécois de " contrat social ". C'est dans cette optique qu'ils proposent les modalités d'arrimage de la concertation locale à la planification stratégique au niveau régional<sup>39</sup>.

En ce qui concerne la stratégie des grappes industrielles, initiée par le ministre G. Tremblay, on peut dire que l'acteur étatique entérine, d'une certaine manière, une dynamique en émergence. La grappe constitue davantage qu'une simple grille de lecture, comme le prétendent plusieurs analystes. Elle est d'abord et surtout la représentation d'un espace de construction sociale de mondes de production, mondes constitués d'un ensemble de relations qui unissent les acteurs et de règles qui les régissent. Dans ce cadre, la création de tables de concertation sectorielle vise à appuyer, à diffuser ou au contraire à modifier ces règles et relations sur la base d'une représentation des meilleures pratiques à établir, c'est-à-dire qu'elle vise à institutionnaliser une nouvelle régulation économique. Il s'agit de mobiliser les acteurs présents autour d'une démarche de concentration sectorielle sur la base de nouvelles relations de proximité entre eux. Cette concentration sectorielle entraîne le développement de nouveaux apprentissages individuels et collectifs, qui doivent ancrer la participation plus grande de chacun dans les pratiques normales de tous les jours et multiplier les complicités dans les pratiques économiques. Cela n'empêche pas l'encouragement donné à des relations de concurrence, celles-ci offrant alors, une fois insérées dans un riche ensemble de règles collectives, une émulation dynamique pour l'ensemble du système.

Un autre volet de l'approche gouvernemental a été intégré à la stratégie industrielle. Il a comme

---

<sup>39</sup> B. Lévesque et L. Mager, «Vers un nouveau contrat social? Éléments de problématique pour l'étude du local et du régional» in C. Gagnon et J.L. Klein (dir), *Les partenaires du développement face au défi du local*, Chicoutimi, Presses de l'Université du Québec à Chicoutimi, 1992, p. 19-69.

point de départ le modèle d'entreprise à valeur ajoutée imaginé par Gérald Tremblay lorsqu'il était à la SOI. Ces "contrats sociaux en entreprise" constituent la perspective intra- entreprise de la stratégie industrielle. Les arrangements institutionnels qu'elle propose au niveau des établissements poursuivent la même finalité que les autres volets, c'est-à-dire " (...) le développement d'une meilleure concertation entre partenaires économiques, comme outil d'amélioration de la compétitivité de l'économie du Québec "<sup>40</sup>. Ces contrats constituent un autre volet de la modernisation sociale des entreprises, en favorisant la diffusion des nouvelles conventions de qualité et de participation et en transformant profondément la gouvernance hiérarchique corporative sur la base d'une combinaison avec les gouvernances associative et communautaire. Ils constituent, pour les auteurs de la stratégie industrielle, un effort pour encourager le passage de l'entreprise fordiste à un nouveau modèle d'entreprise à valeur ajoutée qui s'appuie sur une participation négociée et, dans certains cas, sur le partage de la propriété même de l'entreprise<sup>41</sup>, de manière à ce que tous les acteurs qui en assurent le succès profitent de ses retombées.

---

<sup>40</sup> Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie, *Un modèle d'entente de partenariat : le contrat social en entreprise*, présentation de l'approche, Direction générale des politiques, juin, 1993, p. 3.

<sup>41</sup> C'est le cas lorsque, aux ententes partenariales de longue durée, s'est ajoutée la participation financière des travailleurs par l'intermédiaire de coopératives de travailleurs-actionnaires.

## Conclusion

Dans le domaine des stratégies industrielles, qui fut celui de notre étude, on constate que les stratégies ultralibérales ont fait long feu en raison de la solidité des institutions en place, de la force du mouvement syndical ainsi que de l'ancrage important de certaines valeurs liées au nationalisme économique. En s'inspirant des expériences d'autres pays, les acteurs économiques traditionnels, en particulier les acteurs étatiques et syndicaux, et les nouveaux acteurs communautaires ont construit de nouveaux outils de développement économique sur la base de compromis originaux.

Depuis le milieu des années 1980, nous avons assisté à l'émergence de nouveaux lieux de délibération des acteurs collectifs touchant, d'abord, leur environnement immédiat puis graduellement, grâce à des regroupements et des coalitions, l'environnement régional et national. Ces institutions (lieux de concertation sectorielle ou régionale, fonds de développement, etc.) étaient autant de nouveaux espaces publics appelés à compléter ceux de la démocratie libérale.

Finalement, c'est sous la poussée d'une situation d'urgence et sur la base des consensus qui émergent de la société civile que se réalise la mise en forme d'un nouveau compromis entre les acteurs étatiques (politiques comme administratifs) et les acteurs sociaux. Ce compromis combine une approche entrepreneuriale de développement, qui se dessinait depuis quelques années dans les milieux d'affaires, à une approche partenariale s'enracinant dans les objets collectifs du modèle québécois de développement. Si la récession de 1990-1992 déclenche un processus de critique de l'individualisme radical du projet ultralibéral, la plupart des acteurs sont par contre conscients qu'il est impossible de retourner à l'approche hiérarchique qui, comme le modèle fordiste d'entreprise, fait l'objet de critiques tout aussi sévères pour son inflexibilité et son incapacité à faciliter ou catalyser l'action collective provenant de la société civile. La dynamique a ainsi conduit à une reconfiguration importante de l'espace public du développement économique.



## COMMENTAIRES: VERS UN NOUVEAU MODÈLES QUÉBÉCOIS DE DÉVELOPPEMENT?

par Benoît LÉVESQUE, CRISES-UQAM

Le modèle québécois est redevenu au coeur du débat public: les uns le dénoncent, les autres le célèbrent. Mais de quel modèle s'agit-il ? Si les politiques sociales sont sous observation permanente, aucune recherche d'envergure sur les politiques industrielles du Québec n'a été réalisée au cours des dernières années. L'ouvrage de Gilles L. Bourque vient donc combler un vide qui devenait de plus en plus inquiétant. Il constitue une contribution incontournable pour tous ceux et toutes celles qui cherchent à mieux comprendre les transformations du modèle québécois, de la Révolution tranquille à nos jours. Il intéressera aussi bien ceux et celles qui sont engagés dans le développement économique que ceux et celles qui oeuvrent dans le développement social. Parce que la question du modèle de développement est au centre de cette analyse, l'ouvrage sera également utile à ceux et à celles qui sont engagés dans le développement local et qui se posent entre autres la question de l'articulation des approches sectorielles et intersectorielles, des dimensions économiques et sociales.

Pour les quinze dernières années, Gilles L. Bourque montre de manière convaincante que les politiques industrielles du gouvernement québécois relèvent d'une logique différente aussi bien du néolibéralisme que de la Révolution tranquille. L'analyse minutieuse des logiques à l'oeuvre permet de sortir d'une approche binaire: État versus marché. En effet, l'auteur identifie pas moins de quatre approches concrètes résultant de compromis entre diverses formes de coordination: l'approche hiérarchique, l'approche marchande, l'approche entrepreneuriale et l'approche partenariale. Cette démonstration repose sur une définition englobante des politiques industrielles de sorte que ces dernières sont situées dans le cadre de la politique économique et plus largement des formes de régulation et de coordination en émergence. De plus, la double formation disciplinaire de l'auteur, formation de base en science économique (baccalauréat et maîtrise) et spécialisation en sociologie (doctorat), lui a permis d'être attentif aussi bien à la place respective des régulations marchandes et non-marchandes qu'à la diversité des logiques d'action qui ont inspiré les divers gouvernements libéraux et péquistes.

## **Une vision diachronique et synchronique du modèle québécois**

Par modèle de développement, l'auteur entend moins un projet volontariste conçu par un groupe social ou une coalition dans le cadre d'un programme de parti politique, qu'une configuration relativement complexe qui s'impose après coup comme susceptible de mettre en relative cohérence le développement économique et le développement social pour une longue durée. Autrement dit, le modèle de développement ainsi entendu ne peut être élaboré par un ingénieur social qui se situerait en extériorité à la société puisqu'il résulte de compromis sociaux entre logiques sociales et acteurs sociaux. En revanche, la configuration qui s'esquisse à travers divers essais et erreurs, ne peut être considérée comme un modèle de développement que dans la mesure où elle réalise une cohérence relative entre les rapports de production et les rapports de consommation (Boyer, 1986). Plus précisément, un modèle de développement suppose un bloc social ou des alliances sociales, une vision relativement cohérente du monde, une façon d'organiser la production et les services collectifs, un mode de régulation, soit un ensemble de mécanismes de résolution des conflits entre acteurs sociaux, enfin une insertion dans l'économie mondiale (Lipietz, 1989).

Cet ouvrage apporte un double éclairage sur le modèle québécois. Il fournit les éléments nécessaires aussi bien pour une lecture diachronique de ce modèle depuis les années 1960 que pour une lecture synchronique mettant en perspective les divers scénarios en présence pour penser l'avenir socio-économique du Québec. En effet, il montre comment le modèle québécois varie considérablement dans le temps. Entre le "modèle québécois première manière" qui repose sur une approche hiérarchique et le "modèle québécois seconde manière" qui repose sur une approche partenariale, les différences sont plus nombreuses que les ressemblances. Mais, dans un cas comme dans l'autre, nous sommes toujours très loin d'un modèle néolibéral. De même, la Révolution tranquille cesse d'être la référence exclusive pour définir la configuration québécoise en émergence. Les politiques économiques ne sont plus analysées en termes de dégénérescence mais à partir d'un cadre théorique qui permet de caractériser les logiques qui donnent cohérence à l'action de l'État, au-delà des seules variations de conjoncture. La problématique proposée permet donc d'identifier les tendances lourdes (CIRIEC Canada, 1997).

Sans reprendre les quatre périodes du modèle québécois bien décrites dans l'ouvrage, rappelons simplement que le modèle de la Révolution tranquille diffère considérablement du modèle québécois actuellement en émergence. Du point de vue des politiques industrielles, la Révolution tranquille relève

d'une approche hiérarchique en conformité avec le fordisme. Si la confiance en ce modèle est forte, la concertation se fait principalement au sommet des grandes organisations alors que la standardisation, les économies d'échelle et la concentration sont valorisées sans réserve. L'État se perçoit comme le mieux outillé pour réaliser une planification économique sans doute incitative, de sorte qu'il n'hésite jamais à se faire entrepreneur pour favoriser la diversification industrielle. Ces interventions sont définies principalement à partir du périmètre du Québec selon une vision favorable à l'autosuffisance, quitte à investir lourdement dans les "canards boiteux". La participation est alors synonyme de consultation puisqu'elle vise à alimenter des dirigeants politiques désireux d'homogénéiser le plus possible les différences. La démocratie sociale ancrée dans les intérêts collectifs et régionaux est plutôt dévalorisée au profit d'une démocratie représentative qui s'en remet aux technocrates pour prendre les "bonnes décisions".

Ce modèle élaboré principalement sous la Révolution tranquille est entré en crise dès le début des années 1970, alors que les tensions sociales atteignent leur paroxysme avec la radicalisation des syndicats qui optent pour un syndicalisme de combat et une gauche politique qui s'investit dans des groupuscules d'extrême-gauche pour s'emparer de l'État. À la démocratie représentative incarnée par les dirigeants politiques, est opposée la démocratie directe voire une autogestion faisant de Tricofil un symbole. Après avoir contribué à son édification, les mouvements sociaux ont donc remis explicitement en cause le modèle de la Révolution tranquille, notamment ses limites au plan de la démocratie. Par la suite, les gouvernements ont également cherché à sortir de ce modèle. Dès la fin des années 1970, le gouvernement péquiste propose des sommets de concertation et met de l'avant une politique misant sur le virage technologique et la conquête des marchés externes. Dans la visée du *Québec Inc.*, la grande entreprise privée et l'agence publique autonome apparaissent comme des alternatives à la hiérarchie publique en autant que le contrôle québécois francophone est assuré. À leur retour au pouvoir en 1985, le PLQ propose non pas le renouvellement du modèle québécois mais sa disparition au profit d'un scénario néolibéral et donc d'une approche marchande misant sur la privatisation des sociétés d'État, la déréglementation et un allègement de l'État. Très rapidement, le premier ministre, Robert Bourassa, se dissocie explicitement de ce programme néolibéral au profit d'un "modèle québécois seconde manière" que le PQ tentera plus tard d'approfondir.

Ce nouveau modèle en émergence se distingue aussi bien du modèle de la Révolution tranquille que du modèle néolibéral. En se définissant comme partenaire, l'État valorise la société civile et la démocratie sociale comme jamais auparavant. La concertation des acteurs sociaux est retenue non seulement pour sortir de la crise mais aussi pour créer un espace public susceptible de contribuer à la

formulation et la mise en oeuvre des politiques publiques. Dans cette visée, une stratégie industrielle offensive suppose une coordination gouvernementale décentralisée: tables de concertation, grappes industrielles, promotion de l'entreprise-réseau, contrats sociaux dans les relations de travail, prises de participation minoritaire au capital-actions d'entreprises capitalistes, etc. Au lieu d'oeuvrer à la mise en place d'une structure industrielle pleinement diversifiée, l'État s'efforce de s'investir dans quelques secteurs stratégiques en termes de valeur ajoutée pour tirer profit de son insertion dans l'économie-monde. À cette fin, il opte pour une stratégie misant sur l'offre intégrée: recherche et développement, formation de la main d'oeuvre, accès au financement, etc. De même, il se refuse à devenir entrepreneur et gestionnaire des entreprises: une participation minoritaire lui suffit pour produire un bien public visant l'intérêt général. Cette configuration donne donc cohérence à la plupart des expérimentations et des innovations dans le domaine des politiques industrielles même si les approches marchande (néolibérale) et hiérarchique (fordiste) sont encore privilégiées par un certain nombre d'acteurs sociaux.

En somme, dans le meilleur des cas, le "modèle québécois seconde manière" se caractérise par la reconnaissance d'une pluralité d'acteurs collectifs (et notamment des organisations communautaires et de femmes), la régionalisation et la décentralisation, une certaine socialisation du marché et une ouverture vers une économie sociale et plurielle, une démocratisation des rapports de travail, une revalorisation de la formation et une professionnalisation du travail, une intervention étatique située (et non externe à la société comme le supposaient les keynésiens) et enfin la multiplication des lieux de délibération avec les acteurs sociaux. Cela dit, ce nouveau modèle ne vise pas à sortir du capitalisme et de l'économie de marché mais les différences avec le néolibéralisme deviennent suffisamment marquées pour susciter l'engagement de ceux et celles qui sont disposés à travailler pour une société meilleure et plus humaine.

## **Une contribution significative au débat sur le "modèle québécois"**

Cette analyse élargit le débat sur l'avenir du Québec en montrant qu'il existe une autre façon de questionner le statu quo que celle du néolibéralisme. Comme certains politicologues et spécialistes du travail social l'ont suggéré pour les politiques sociales, le débat ne saurait être réduit à la seule opposition entre un État-providence (Welfare state) favorable au statu quo et un État néo-libéral (Workfare state) ouvert au changement (Breton, 1996; Favreau et Hurtubise, 1993; Groulx, 1993; Vaillancourt, 1996; Vaillancourt et Laville, 1998). À l'État-providence et au statu quo s'opposent non seulement le néolibéralisme mais également l'État partenaire. "Les différences entre l'État néo-libéral et ce que l'on pourrait appeler, faute d'un meilleur terme, l'État partenaire, ne relèvent pas tant des dépenses ou de la conception des mesures actives que de la place respective qu'occupent le marché et la vie démocratique" (Noël, 1996: 25). Si l'approche hiérarchique s'en remettait à la démocratie représentative et aux technocrates pour la définition des programmes, l'approche partenariale valorise la concertation et la démocratie sociale comme complément à la démocratie représentative alors que le néolibéralisme affiche un véritable mépris pour les acteurs collectifs et la démocratie sociale.

Dans cette perspective, l'ouvrage fournit plusieurs éléments d'analyse pour sortir de l'enlèvement où nous entraîne la pensée unique de l'ultra-gauche comme de l'ultra-droite, "des positions antagoniques d'autant plus irréductibles que chacune donne sens à l'autre en l'alimentant" (Paquet, 1999:62). Pour les uns, "toujours plus d'État"; pour les autres, "toujours plus de marché". Pour l'ultra-gauche, toute forme de participation représente une pure illusion. Si les leaders syndicaux se sont engagés dans un processus de concertation comme celui du Sommet sur l'économie et l'emploi, ce serait parce qu'ils "n'arrivaient plus à penser autrement que les leaders patronaux et gouvernementaux, ils n'arrivaient plus à penser de façon autonome" (Piotte, 1998: 269). Par la suite, "le partenariat prédisposerait en somme davantage à un rétrécissement de la démocratie qu'à son élargissement." De ce point de vue, la seule voie de progrès social passerait par la "propriété collective des moyens de production" (Gill, 1989: 142). On l'aura compris, en dehors du grand soir, les acteurs sociaux n'auraient d'autres alternatives que la dénonciation et la résistance. Des dérapages et des raccourcis semblables peuvent être également observés chez la plupart des ultra-libéraux qui ont tendance à considérer les analyses socio-économiques comme relevant "de la catégorie des pseudosciences, au même titre que l'astrologie, la parapsychologie et les autres sciences occultes." Pour cette ultra-droite, "l'État est, comme le vol ou le crime, un mal inévitable dans les sociétés libres" (Migué, 1999: 232). Si le débat social se

réduisait à ces deux propositions, l'avenir du Québec ne pourrait être pensé que sur le mode révolutionnaire ou contre-révolutionnaire (la "révolution du bon sens").

La recherche que nous présente Gilles L. Bourque montre bien que les acteurs sociaux ont une capacité d'intervention suffisante pour répondre aux contraintes externes amplifiées par la mondialisation autrement que sur le seul mode de l'adaptation. Il apparaît ainsi que les acteurs sociaux sont capables d'expérimentations et d'innovations institutionnelles et organisationnelles remettant en cause le statu quo. En s'appuyant sur l'étude des politiques industrielles et sur des recherches portant sur d'autres dimensions du modèle de développement, il lui est possible d'avancer l'hypothèse d'une transformation importante du capitalisme, une transformation comparable à celle opérée à la fin du siècle dernier ou encore à la suite de la grande crise des années 1930. Enfin, en conformité avec des études réalisées à l'échelle mondiale (Boyer et Hollingsworth, 1997), cet ouvrage montre bien que l'hypothèse de trajectoire nationale demeure encore pertinente. En somme, si "les politiques économiques ont dû entériner les conséquences des changements de la finance internationale", elles "n'ont pas pour autant perdu leurs spécificités nationales (Boyer, 1997: 29)."

Enfin, l'analyse des politiques industrielles du Québec montre clairement que la démocratie constitue une différence de fonds avec le néolibéralisme. Plusieurs l'ont déjà dit, une démocratie en santé marche sur deux jambes. La première est celle de la démocratie représentative à partir de laquelle les individus composant la société choisissent des représentants appartenant à des partis politiques qui se distinguent les uns des autres principalement à partir de leur programme. La seconde est celle de la démocratie sociale à partir de laquelle les individus comme membres d'associations ou de groupes sociaux défendent des intérêts collectifs dans le cadre d'un régime de concertation mis en place par les représentants politiques (Schmitter, 1992:61). En ne faisant appel qu'à l'une de ces deux formes, une démocratie est handicapée au même titre que l'unijambiste. Par ailleurs, la démocratie sociale pas plus que la démocratie représentative ne saurait s'épanouir sans la démocratie délibérative qui est indispensable pour la construction d'un intérêt général qui n'est jamais donnée une fois pour toute (Offe, 1997; Thériault, 1996). Dans cette visée, l'ouvrage montre bien comment la démocratie sociale a contribué à enrichir la politique industrielle mise de l'avant par les divers gouvernements québécois des dernières années, même si l'investissement dans la démocratie délibérative est encore insuffisant.

## Une contribution qui s'inscrit dans un programme de recherche plus large

La recherche de Gilles L. Bourque s'inscrit dans le programme de recherche du CRISES, qui lui fournit une bonne partie de sa problématique<sup>42</sup>. Cette inspiration nous semble devoir être explicitée tant pour apprécier l'originalité de sa contribution que pour comprendre pourquoi il n'a pas hésité à avancer l'hypothèse d'un modèle québécois de développement à partir de la seule étude des politiques industrielles. Sans avoir senti le besoin de rendre plus explicites toutes les recherches empiriques qui l'inspirent, il s'appuie néanmoins sur les conclusions de nombreuses études réalisées depuis une dizaine d'années. Ces études l'autorisent en quelque sorte à faire le passage entre son objet, les politiques industrielles, et le "modèle québécois de développement" qui a toujours constitué l'horizon de questionnement de ce programme recherche.

La problématique du CRISES telle qu'élaborée au départ tire profit de trois grandes traditions théoriques, soit l'approche des mouvements sociaux (importance des acteurs collectifs), la théorie de la régulation (importance des règles institutionnelles), les théories de l'organisation (importance des modalités de coordination) (Bélanger et Lévesque, 1992 et 1992a). Pour l'analyse des innovations à l'échelle macro comme à l'échelle micro, la priorité est donnée aux **rapports sociaux** qui renvoient ainsi aux relations de pouvoir entre les grands acteurs constitués que sont le patronat, les syndicats, les organisations communautaires, les groupes de femmes, etc. Ces divers acteurs interviennent aussi bien pour manifester leurs intérêts conflictuels que pour produire et inventer la société à partir de processus d'apprentissage et d'affrontements (Touraine, 1973; Castel, 1995). La forme des rapports sociaux s'institutionnalise dans des **régulations institutionnelles** ou dans les règles du jeu pour les acteurs concernés. Ces règles à leur tour commandent la répartition et le statut des places respectives dans **l'organisation** qui constitue la troisième dimension, celle des modes de combinaison des acteurs (division du travail et rôle des consommateurs-clients) en vue des objectifs à atteindre. Mais l'organisation n'est pas que produite par les institutions; elle est relativement autonome et sujette aux changements sous la pression de l'environnement externe ou des revendications des acteurs, changements qui sont susceptibles de s'institutionnaliser car les compromis coordonnent des mondes diversifiés (Salais et Storper 1994) et laissent une marge de jeu aux acteurs (Friedberg 1993).

---

<sup>42</sup> Cette problématique a été élaborée à partir d'une subvention FCAR-Équipe obtenue en 1998 (Bélanger et Lévesque, 1992). Le **Centre de recherche sur les innovations sociales dans l'économie sociale, les entreprises et les syndicats** (CRISES) regroupe plus de vingt chercheurs (dont quinze membres réguliers) provenant de sept universités et ayant des formations relativement diversifiées (anthropologie, sociologie, science politique, science économique, travail social, science de la gestion, relations industrielles, psychologie). Ces professeurs dirigent plus de 90 étudiants de niveau maîtrise et doctorat. Voir le site : <http://www.unites.uqam.ca/uqam>.

Selon cette problématique, les changements majeurs dans une société reposant sur un État de droit ne peuvent se réaliser sans la constitution d'alliances entre groupes sociaux. La démocratie libérale fait ainsi appel à la démocratie sociale (Schmitter, 1992; Thériault, 1995). À moins de s'en remettre à un régime de pure coercition, aucun acteur social y compris la classe dominante ne peut imposer son projet de société sans compromis sociaux. Cette approche permet de penser l'action politique autrement que sous la seule forme de la dénonciation puisqu'elle accorde une place aux propositions de changement qui serviront à la négociation de compromis entre les acteurs sociaux (Touraine, 1999). En période de crise structurelle, les propositions de changement ont plus de chance de succès puisque tous les acteurs sociaux questionnent alors les institutions en place pour des raisons différentes. Ainsi, "ce qui est contraint pour l'un devient possibilité stratégique pour l'autre, où ce qui était contraint à un moment donné devient possibilité ou ressource sur laquelle peut s'appuyer le même acteur" (Gilles L. Bourque, p. 64). En dépit des souffrances qu'elle engendre et de la perte de certains acquis sociaux qu'elle entraîne, la crise structurelle peut devenir l'occasion d'innovations institutionnelles et organisationnelles. Dans un tel contexte, le "modèle québécois première manière" ne pouvait se maintenir qu'en se transformant profondément puisque les divers acteurs sociaux avaient opéré eux-mêmes des revirements stratégiques, notamment à partir des années 1980.

Gilles L Bourque complète cette problématique à partir d'une utilisation systématique de l'approche des conventions pour mieux caractériser les formes organisationnelles, notamment les logiques d'action et les univers de référence des acteurs. Même si le CRISES s'est intéressé à l'économie des conventions dans ses séminaires depuis quelques années, il est le premier à l'utiliser aussi intensivement en complément avec les autres approches déjà mentionnées (Salais et Storper, 1994; Boltansky et Thévenot, 1991). La pertinence de l'économie des conventions provient en grande partie des limites de la théorie de la régulation qui accorde plus d'attention aux formes institutionnelles qu'aux formes organisationnelles, aux politiques macro qu'aux réalités micro. Ainsi, l'économie des conventions lui a permis d'explicitier les diverses logiques d'actions à l'oeuvre dans les politiques industrielles. Le champ de l'expérimentation devient d'autant plus riche et diversifié que les formes concrètes sont le résultats de compromis entre des mondes (ou des logiques) qui ne peuvent cohabiter qu'en faisant appel à un principe supérieur à construire. Par la suite, il devient possible d'expliquer comment l'expérimentation réalisée à l'échelle locale ne peut se diffuser qu'à la condition de trouver la clé pour que des logiques inconciliables puissent cohabiter. Bien que cette condition nécessaire ne soit pas suffisante, Gilles L. Bourque questionne néanmoins le déterminisme à sens unique des formes institutionnelles tel que proposé par le "CRISES première manière". Pour notre part, nous considérons que si l'approche des conventions nous permet de mieux comprendre les logiques présentes dans le nouveau modèle québécois, elle néglige trop les

acteurs sociaux pour expliquer comment une telle configuration peut s'imposer.

En centrant sa recherche sur les politiques industrielles, Gilles L. Bourque apporte une pièce importante qui est en cohérence avec les résultats des recherches du CRISES. À cette fin, nous tenterons maintenant de montrer comment ces recherches qui relèvent de trois chantiers<sup>43</sup> laissent bien voir que le partenariat est une composante centrale du nouveau modèle québécois en émergence. D'entrée de jeu, le rôle déterminant des acteurs sociaux organisés qui constituent le premier chantier de recherche, s'impose du fait qu'ils ont l'autorité et habituellement les moyens pour encourager la diffusion des innovations qui surgissent plus souvent qu'autrement à l'échelle locale, notamment en raison de la rigidité ou de la non-fonctionnalité des institutions relevant du modèle antérieur de développement. De ce point de vue, le chantier des acteurs sociaux "nationaux" complète les deux autres chantiers qui portent surtout sur les expérimentations locales dans les entreprises manufacturières et des services marchands ainsi que dans les services publics (chantier 2) et dans l'économie sociale (chantier 3). En effet, l'étude des orientations stratégiques adoptées par les acteurs sociaux permet de vérifier quelles sont les innovations réalisées à l'échelle locale qui sont encouragées à l'échelle de la société québécoise. Par la suite, la lecture que ces acteurs font des nouvelles demandes sociales, de la crise et de la mondialisation, mérite d'être analysée avec attention.

Du point de vue des acteurs sociaux, le Québec se distingue de ses voisins, des États-Unis et du reste du Canada, en raison entre autres du poids plus important qu'y occupent les syndicats (Harrison et Laplante, 1996) et de la capacité du patronat de s'exprimer d'une seule voix à partir du Conseil du patronat du Québec (un regroupement qu'on ne retrouve pas au Canada anglais même si les associations patronales y sont nombreuses). De plus, certains acteurs sociaux y sont mieux organisés que d'autres comme en témoignent le mouvement coopératif à travers le Conseil de la coopération du Québec et l'économie sociale à travers le Chantier de l'économie sociale (Lévesque et Malo, 1992; Lévesque, Malo et Girard, 1999). Outre leur préoccupation commune pour le contrôle québécois des entreprises, ces acteurs se distinguent également par des pratiques de concertation patronales-syndicales qui ouvrent parfois sur une démocratisation du travail (Grant, Bélanger et Lévesque, 1997). Sur ce terrain, les associations patronales y compris le Mouvement Desjardins n'ont pas toujours un discours cohérent: leur refus du laisser-faire néolibéral ne les entraîne pas à privilégier la participation négociée avec leurs employés plutôt que la participation individualisée (Grignon, 1997; Kerstrat, 1999; Lévesque, Bélanger et Mager, 1999). À partir du milieu des années 1980, les syndicats ont opéré un

---

<sup>43</sup> À ces trois chantiers, ajoutons un quatrième transversal qui porte sur les approches théoriques et sur le modèle québécois comme horizon

revirement stratégique (Boucher, 1992) de sorte qu'ils valorisent maintenant la participation des travailleurs dans les entreprises et dans les instances de développement local et régional. Ce revirement, qui ne s'est pas fait sans questionnement et tiraillement, suppose un renouvellement des pratiques syndicales (Lapointe, 1995, 1998, 1998a; Grant, 1996; Gagnon, 1998).

Pour les organisations communautaires, les recherches du CRISES ont identifié un revirement semblable. En trois décennies, les organisations communautaires sont passées du syndicalisme du cadre de vie des années 1960 aux groupes autonomes de services des années 1970, en passant par les expérimentations des années 1980 de sorte que les années 1990 ouvrent sur de nouvelles modalités d'institutionnalisation (Bélanger et Lévesque, 1992; Lévesque et Vaillancourt, 1998; Lévesque et Mendell, 1999). Depuis deux décennies, les organisations communautaires qui valorisent la participation des usagers, se sont données une vision du développement où les frontières entre le social et l'économique ont été remises en question. Ainsi, la nouvelle économie sociale situe les services de proximité non seulement dans le domaine de la santé et des services sociaux (et donc dans le développement social) mais également dans le cadre du développement économique communautaire (DEC) et du développement local. Le concept de DEC qui s'est imposé au cours de cette période, affirme avec force cette liaison de l'économique et du social, liaison pour le moins évidente à l'échelle locale (Lévesque, 1999; Favreau et Lévesque, 1996; Mendell, 1994). Pour les questions sociales et économiques, la période actuelle est également marquée par la reconnaissance institutionnelle des organisations communautaires et de femmes qui ont été appelées à siéger à côté des syndicats et du patronat pour relever le défi du chômage, de la pauvreté et des besoins sociaux non satisfaits.

Dans le deuxième chantier, le CRISES a réalisé plus d'une cinquantaine de monographies d'entreprises manufacturières qui mettent en lumière la diversité des innovations organisationnelles et institutionnelles. S'il est manifeste que l'organisation tayloriste est encore présente sur le terrain, il n'en demeure pas moins qu'elle a été ébranlée aussi bien par la crise du travail et les formes de la concurrence que par les nouvelles technologies. Dans cette visée, les recherches ont porté sur les innovations qui nous semblaient les plus significatives tout en sachant qu'elles ne sont pas nécessairement dominantes. Ainsi, les formes les plus intéressantes de modernisation qui misent sur le partenariat, contribuent à repenser le partage du pouvoir entre la direction et les travailleurs, à travers entre autres les comités paritaires et la négociation continue, d'une part, et la réorganisation du travail à travers le travail en équipe et la requalification du travail, d'autre part. Depuis le début des années 1980, la participation des

travailleurs à la propriété des entreprises est devenue possible à partir de deux fonds de travailleurs<sup>44</sup> et d'une trentaine de coopératives travailleurs-actionnaires dans lesquelles les syndicats sont engagés (Lévesque et Mendell, 1998; Comeau et Lévesque, 1993). En somme, la coopération et la flexibilité qu'on peut observer dans la plupart des entreprises innovantes sont "pauvres ou riches, selon qu'elles s'accompagnent de formation, de requalification, d'autonomie, de responsabilité qui à la limite conduisent à de nouvelles configurations des métiers" (Grant, Bélanger, Lévesque 1997: 25).

Cette évaluation nuancée laisse la porte ouverte à des interprétations différentes des innovations locales quant à leur potentiel de démocratisation des rapports de travail (Gagnon, 1996 et 1998). La fin des années 1990 révèle que les innovations locales entrent souvent en contradiction avec le système institutionnel macrosocial et les stratégies des grands acteurs sociaux (Bélanger, Lapointe, Lévesque, 1999). Nous réaliserons au cours des deux prochaines années un travail d'enquête sur l'ensemble des entreprises manufacturières afin d'évaluer entre autres l'importance des types les plus "progressistes"<sup>45</sup>. De plus, nous avons élargi ce chantier de manière à y inclure les services de santé, les services publics et même les services marchands. Quelques monographies ont déjà été réalisées dont une étude sur la modernisation des transports en commun (Bellemare, 1998) et une étude de la réingénierie des Caisses populaires et d'économie Desjardins (Lévesque, Bélanger et Mager, 1999). Le cas des services est manifestement plus complexe que celui de l'entreprise manufacturière puisque l'organisation est alors définie non seulement par des rapports de travail mais également par des rapports aux usagers. Les deux rapports n'évoluent pas nécessairement en cohérence. Ainsi la participation des usagers aux décisions de l'entreprise peut s'accompagner d'une individualisation des rapports de travail comme on peut le constater dans plusieurs coopératives (Grant, 1994; Comeau et Lévesque, 1993)

Pour le troisième chantier, celui de l'économie sociale, de nombreuses monographies ont également été réalisées par le CRISES à partir d'une grille comparable à celle utilisée pour les entreprises (Comeau, 1996). Les entreprises d'insertion ont été l'objet d'une trentaine de monographies. Ces recherches font d'ailleurs l'objet d'un travail d'équipe à l'Université du Québec à Hull dans le cadre d'une Chaire de recherche en développement communautaire coordonnée par Louis Favreau, également coordonnateur du chantier "économie sociale" du CRISES. En liaison ou non avec les Corporations de développement communautaire<sup>46</sup> et les CDÉC, ces entreprises s'inscrivent souvent

---

<sup>44</sup> Le fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ) a actuellement \$3 milliards d'actifs alors que le Fondaction, le fonds de développement pour la coopération et l'emploi (CSN) plus récent a tout de même des actifs de \$70 millions.

<sup>45</sup> P.R. Bélanger, P\_A Lapointe et B. Lévesque ont obtenu une subvention du Conseil de recherche en sciences humaines (CRSH) à cette fin (1999-2001). D. Harrisson a également obtenu un CRSH pour réaliser une enquête quantitative sur les entreprises manufacturières.

<sup>46</sup> La CRDC s'intéresse de façon toute particulière à l'exclusion sociale, aux réponses souvent inédites que les communautés fournissent face à la crises de l'emploi et de l'État social sans négliger les politiques publiques afférentes (ex : les politiques de l'emploi et de

dans le cadre d'une problématique du développement local (Favreau, 1993; 1996; 1998). Pour plusieurs travailleurs sociaux et organisations communautaires, l'insertion et le développement local ont été la porte d'entrée principale pour s'intéresser à l'économie sociale, à la création d'emplois et d'entreprises (Fréchette et Favreau, 1997; Favreau et Lévesque, 1998). Sur ce terrain, le partenariat avec le secteur public et le secteur privé s'est imposé comme allant de soi, même si cette rencontre ne se révèle fructueuse que lorsqu'elle fait suite à une négociation serrée entre les différents partenaires. Comme les quinze monographies réalisées le montrent bien, les fonds de développement constituent des instruments indispensables pour soutenir des entreprises dont le potentiel dépasse les seules ressources marchandes. La plupart de ces fonds font également appel au partenariat pour leur émergence. Si les fonds relèvent de l'économie sociale, il est encore trop tôt pour évaluer dans quelle mesure ils contribuent à l'empowerment des collectivités concernées (Lévesque et Mendell, 1998; Lévesque, Mendell et Van Kemenade, 1996). Pour le moment, ils ne réussissent que difficilement à s'inscrire dans la planification stratégique élaborée par les instances représentatives des acteurs régionaux et locaux que constituent les Conseils régionaux de développement et les CLD. La réforme du système municipal pourrait modifier considérablement un contexte institutionnel qui demeure mouvant.

Le développement social constitue également un terrain important d'expérimentation pour l'économie sociale. Les recherches réalisées dans le cadre du LAREPPS<sup>47</sup> qui s'inscrit dans le CRISES comme équipe de recherche, ont porté entre autres sur le logement social (Bouchard, 1998; Jette, Thériault, Mathieu et Vaillancourt, 1998) et les services de proximité dont les services de l'aide à domicile (Vaillancourt et Jette, 1997; Vaillancourt, 1996). Situées dans le cadre du modèle de développement social, la plupart des expérimentations analysées ont surgi soit pour répondre à de nouveaux besoins non satisfaits par l'État-providence, comme cela est manifeste pour les services de garde, soit comme alternative à des services définis sans grande considération aussi bien des usagers que des professionnel-les impliqué-e-s (Lévesque et Vaillancourt, 1998). Ces recherches révèlent aussi que la reconfiguration de l'État-providence peut se faire autrement que sous la seule alternative de la privatisation et d'une marchandisation des services collectifs (Vaillancourt, 1999). Si les analyses identifient plusieurs dangers réels dont celui de l'instrumentalisation par le marché, pour les expérimentations sur le terrain du\* développement économique, ou par l'État pour les expérimentations sur le terrain du développement social, elles révèlent des réussites indéniables dans certains domaines tels celui du

---

développement local et régional). D'où son inscription, par sa problématique et ses membres, dans le CRISES. La CRDC née en 1995 accueille aujourd'hui le siège social de la revue *Économie et Solidarités*, revue du CIRIEC Canada.

<sup>47</sup> Le laboratoire de recherche sur les pratiques et les politiques sociales (LAREPPS) qui a son siège social au département de travail social (UQAM) est dirigé par Yves Vaillancourt. Les recherches les plus importantes sont réalisées dans le cadre d'une équipe du CQRS (Économie sociale, santé et bien-être) que dirige Yves Vaillancourt. Cette équipe s'inscrit dans le CRISES tant par sa problématique que par la majorité des chercheurs québécois qui y sont mobilisés.

logement social et celui du développement local. Ici comme ailleurs, seule une analyse attentive aux innovations organisationnelles et institutionnelles permet de distinguer ce qui relève du paternalisme et de la sous-traitance de ce qui s'inscrit dans la logique du partenariat et de la démocratisation.

Dans cette visée, les recherches du CRISES montrent clairement que le contexte institutionnel de l'économie sociale est devenu plus favorable au partenariat et à la diffusion des expérimentations locales que celui des entreprises manufacturières et des services marchands. Ainsi, trois séries de mesures favorables au développement de l'économie sociale découlent plus ou moins directement du Chantier de l'économie sociale. La première mesure concerne la reconnaissance du statut de "partenaire 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. La seconde série de mesures concerne le financement de l'économie sociale, soit la création de fonds spécifiques de développement<sup>48</sup> et l'ouverture de certaines institutions publiques de capital de risque, y compris aux OBNL. La troisième série de mesures concerne le cadre législatif, notamment la création d'un nouveau type de coopérative, la coopérative de solidarité fondée sur le partenariat entre les travailleurs, les usagers et la communauté locale. Dans 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 (Lévesque et Mendell, 1999; Lévesque et Vaillancourt, 1998).

Les expérimentations qui permettent au CRISES d'avancer l'hypothèse d'un nouveau modèle de développement en émergence concernent donc aussi bien les transformations des rapports de travail dans les entreprises que les transformations des rapports de consommation dans les services collectifs. De ce point de vue, l'économie sociale n'est qu'un chantier parmi d'autres mais un chantier qui témoigne bien des différences existant entre la vision néolibérale et celle qualifiée de partenariale. En effet, le néolibéralisme fait également appel à l'économie sociale pour mobiliser la proximité et les relations interpersonnelles mais au profit des activités marchandes. Dans ce cas, l'économie sociale est réduite au secteur non marchand, à l'économie domestique et à l'économie informelle voire au noir (Rifkin, 1995). La vision de l'économie sociale qui émerge des cas les plus intéressants étudiés par le CRISES est tout autre puisque les expérimentations analysées ne se limitent pas aux seules conséquences négatives de l'économie de marché mais qu'elles sont généralement portées par une volonté explicite de

---

<sup>48</sup> Relevons la création de quatre fonds réservés à l'économie sociale et les services de proximité : un Fonds de 43 millions \$ pour le logement social ; un Fonds d'économie sociale (FES) sous l'égide des Conseil régional de développement 2,875,000\$ pour la seule région de Montréal; un volet économie sociale provenant du Fonds de lutte contre la pauvreté (FLP), dont 2,240,000\$ pour la région de Montréal; enfin un Fonds de développement de l'économie sociale (FDES) dont la capitalisation sera de 23 millions\$ à partir surtout de souscriptions du privé.

démocratisation des rapports de travail et des rapports de consommation. De plus, la démocratie directe qu'on y retrouve, s'accompagne souvent d'un investissement dans la démocratie délibérative. Sur ce point, l'ouvrage de Gilles L. Bourque laisse bien voir que les politiques industrielles du Québec sont également le lieu d'importantes innovations institutionnelles et organisationnelles.

Sur le "modèle québécois seconde manière" tel qu'esquissé dans cet ouvrage, nous terminerons par trois courts commentaires qui nous invitent à la prudence. En premier lieu, il faut bien voir que, dans le meilleur des cas, cette nouvelle configuration est en émergence de sorte que sa forme définitive n'est pas encore acquise : d'une part, l'approche partenariale est loin d'être institutionnalisée ; d'autre part, bon nombre d'institutions relèvent encore du modèle québécois première manière et de l'approche hiérarchique. En deuxième lieu, les retours en arrière vers le modèle hiérarchique et centralisateur comme les fuites en avant vers l'autorégulation marchande demeurent toujours dans l'ordre du possible (Paquet, 1999: 127 sq). En troisième lieu, l'effort déployé pour montrer la cohérence de certaines décisions politiques par rapport à une approche partenariale n'engage pas nécessairement l'acceptation inconditionnelle de ce modèle. Ainsi, le partenariat ne fait pas disparaître par enchantement les conflits entre les acteurs sociaux puisqu'il ne fait que circonscrire un espace plus large d'interactions sur des terrains où ces mêmes acteurs étaient jusqu'ici faiblement engagés. Dès lors, la coopération ne peut être que conflictuelle, même si la mondialisation crée parfois la base pour un "patriotisme d'entreprise". Enfin, il faudrait poursuivre et élargir la recherche pour voir jusqu'où les politiques fédérales favorisent ou non l'émergence de ce nouveau modèle.

L'ouvrage de Gilles L. Bourque laisse bien voir que les expérimentations sur le terrain sont nettement en avance sur le discours des acteurs. Le travail d'analyse et de construction théorique est d'autant plus important qu'il nous permet de circonscrire plus clairement la nature des enjeux et la portée des conflits. Il offre aussi la possibilité de formuler un certain nombre de demandes allant dans le sens de la démocratisation dans une conjoncture où la participation est sollicitée aussi bien par le patronat que par les gouvernements. Dans cette visée, la seule dénonciation à la lumière du modèle précédent perd une grande partie de sa portée alors que les propositions allant dans le sens de la démocratisation invitent les acteurs sociaux à devenir plus actifs (Touraine, 1999). Dans une période de transition, la référence au "modèle québécois première manière" peut encore être faite mais ceux et celles qui s'en tiennent à elle seule, risquent de se retrouver dans la position de celui qui conduit sa voiture à partir exclusivement du rétroviseur. Gilles L. Bourque nous invite à regarder devant soi et nous fournit d'importants points de repère pour avancer sur la route.

## BIBLIOGRAPHIE

- Paul R. BÉLANGER, Paul-André LAPOINTE et Benoît LÉVESQUE (1999), **Innovation organisationnelle dans les entreprises: les blocages institutionnels. Le cas québécois.** Montréal, CRISES (Cahier no 9809), 41 p.
- Paul R. BÉLANGER et Benoît LÉVESQUE (1995), "La modernité par les particularismes. Le modèle québécois de développement économique", in Jean-Pierre DUPUIS (Sous la dir.), **Le modèle québécois de développement économique.** Québec, Les Presses Inter Universitaires, pp.115-132.
- Paul R. BÉLANGER et Benoît LÉVESQUE (1994), "New Patterns of Industrial Relations. Expériences in Canada, Québec and United States", **Paper prepared for the International Conférence on Return of Work, Production and Administration to Capitalism**, in Wiking EHLERT, Raymond RUSSELL and György SZELL (Eds), **Return of Work, Production and Administration to Capitalism. Europe between Restructuring and Adaptation**, Frankfurt am Main, Peter Lang, pp. 68-78.
- Paul R. BÉLANGER et Benoît LÉVESQUE (1992), "La théorie de la régulation, du rapport salarial au rapport de consommation. Un point de vue sociologique", **Cahiers de recherche sociologique**, pp.19-61.
- Paul R. BÉLANGER et Benoît LÉVESQUE (1992a), "Éléments théoriques pour une sociologie de l'entreprise", in Cahiers de recherche sociologique, Nos 18-19 (1992).
- Paul R. BÉLANGER, Michel GRANT et Benoît LÉVESQUE (Sous la dir.) (1994), **Modernisation des entreprises et relations de travail**, Montréal, PUM, 320 p.
- Guy BELLEMARE (1998), **La transformation des rapports de surveillance, de production et de service dans le passage de la modernité à la modernité avancée: le cas de la STCUM**, Montréal, Cahiers du CRISES no 9801, 51 p.
- Marie BOUCHARD (1998), **Évolution de la logique d'action coopérative dans le secteur du logement locatif au Québec**, Montréal, Cahiers du CRISES, Vol. no 1, 382 p.
- Jacques BOUCHER, (1992), "Les syndicats: de la lutte pour la reconnaissance à la concertation conflictuelle", dans Gérard Daigle et Guy Rocher (Sous la dir.), **Le Québec en jeu. Comprendre les grands défis**, Montréal, Presses de l'Université de Montréal, 1992, pp. 107-136.
- Robert BOYER (1986), **La théorie de la régulation: une analyse critique**, Paris La Découverte, 144 p.
- Gilles BRETON (1996), "La protection sociale sert à se protéger du marché" in S. PAQUEROT (Sous la dir.), **L'Etat aux orties? Montréal**, Les Editions Ecosociété, 1996, pp. 133-139.
- Robert BOYER (1997), "Les mots et les réalités", in R. BOYER (Sous la dir.), **Mondialisation, au-delà des mythes, Paris, La découverte, 13-57.**
- Robert CASTEL (1995), **Les métamorphose de la question sociale. Une chronique du salariat**, Paris, Fayard, 492 p.
- CIRIEC Canada (1997), "Les tendances lourdes", in **Le CIRIEC Canada: présentation et orientations stratégiques**, Montréal, 1997 (également présent sur le site: <http://www.unites.uqam.ca/ciriec/>).
- Yvan COMEAU (1996), **Grille de collecte et de catégorisation des données pour l'étude d'activités de l'économie sociale**, Montréal, Cahiers du CRISES no 9605, 13 p.
- Yvan COMEAU et Benoît LÉVESQUE (1993), "Workers<sup>1</sup> Financial Participation in the Property of Enterprises in Québec", in **Economies and Industrial Democracy**, Vol. 14 no 2, pp. 233-250
- Louis FAVREAU (1998), "Québec. L'insertion conjugée avec le développement économique communautaire", in Jacques DEFOURNY, Louis FAVREAU et Jean-Louis LAVILLE (Sous la dir.),

- Insertion et nouvelle économie sociale. Un bilan international**, Paris, Desclée de Brouwer, 159-182.
- Louis FAVREAU (1996) "Mouvements sociaux, travail social et économie solidaire face à la crise de l'emploi et de l'État-providence", in B. Eme, L. Favreau, J.-L. Laville et Y. Vaillancourt (Sous la dir.), **Société civile, Etat et Economie plurielle**, Paris et Montréal, CRIDA-LSCI et CRISES, pp. 124-146.
- Louis FAVREAU (1993), "Solidarités et territoires, le développement économique communautaire en Amérique du Nord", Travail, Paris, no 29, pp. 131-144.
- Louis FAVREAU et Yves HURTUBISE (1993), *CLSC et communautés locales aux*, Québec, PUQ.
- Louis FAVREAU, et Benoît LÉVESQUE (1993), "Les Coopératives Jeunesse de Services au Québec: des entreprises d'insertion sociale pour des jeunes de milieux populaires", **Apprentissage et Socialisation**, Vol. 16, no 1-2, pp. 9-20.
- Louis FAVREAU, et Benoît LÉVESQUE (1996), **Développement économique communautaire. Economie sociale et intervention**, Québec, Presses de l'Université du Québec, 230 p.
- Lucie FRECHETTE et Louis FAVREAU (1997), **Les cuisines collectives, une intervention au carrefour de l'entraide et du développement local**, Hull, UQAH-GERIS, 110p.
- Erhard FRIEDBEREG (1993), **Le Pouvoir et la Règle. Dynamiques de l'action organisée**, Paris, Seuil, 414 p.
- Denis HARRISSON, et Normand LAPLANTE (1996), "TMQ, Trade Unions And Coopération: Case Studies in Québec Manufacturing Plants", **Economie and Industrial Democracy**, Vol. 17 no 1, pp. 99-129.
- Mona-Josée GAGNON (1998), "La modernisation du syndicalisme québécois ou la mise à l'épreuve d'une logique représentative" in **Sociologie et Sociétés**, Vol. XXX, no 2 pp. 213-230.
- Mona-Josée GAGNON (1996), **Le travail. Une mutation en forme de paradoxes**, Québec, Les Presses de l'Université Laval et IQRC, 128 p.
- Louis GILL (1989), **Les limites du partenariat, Les expériences social-démocrates de gestion économique en Suède, en Allemagne, en Autriche et en Norvège**, Montréal, Boréal, 154 p.
- Michel GRANT (1996), "Modernisation de l'entreprise et modernisation syndicale", in G. MURRAY, M.-L. MORIN et I. Da COSTA (Sous la dir.), **L'Etat des relations professionnelles: traditions et perspectives de recherche**, Québec, Presses de l'Université Laval-Éditions Octares, pp. 311-321.
- Michel GRANT (1993), **La solidarité patronale: la coordination des négociations collectives dans les caisses populaires**, Montréal, Cahier de la Chaire de coopération Guy-Bemier, no 058.
- Michel GRANT, Paul R. BÉLANGER et Benoît LEVESQUE (1997), **Nouvelles formes d'organisation du travail, Études de cas et analyses comparatives**, Paris et Montréal, L'Harmattan 1997, 332p.
- Marc GRIGRON (1997), **Le discours de l'Association des manufacturiers du Québec (AMQ) sur les stratégies de modernisation sociale de l'entreprise**, Montréal, Département de sociologie-UQAM (Mémoire de maîtrise, dir. P.R. Bélanger et B. Lévesque), 1997, 161 p.
- Lionel-H. GROULX (1993), **Le travail social, analyse et évolution**, Ottawa, Éd. Agence d'Arc.
- J. Rogers HOLLINGSWORTH et Robert BOYER (1997), **Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions**, Cambridge (UK), Cambridge University Press, 494 p.
- Christian JETTE, Luc THÉRIAULT, Réjean MATHIEU, et Yves VAILLANCOURT (1998), **Evaluation du logement social avec support communautaire à la Fédération des OSBL d'Habitation de**

Montréal (FOHM), Montréal, LAREPPS-UQAM, 215 p.

Yves-Charles de KERSTRAT (1999), **Le discours sur la modernisation sociale au Mouvement Desjardins (1970-1990)**, Montréal, Thèse de doctorat (Département de sociologie, UQAM, dir. B. Lévesque), 331 p.

Paul-André LAPOINTE (1998a), "Identités ouvrières et syndicales, fusion, distanciation et recomposition", in **Sociologie et Sociétés**, Vol. XXX, no 2 pp. 189-212.

Paul-André LAPOINTE (1998), **Identités ouvrières et syndicales, fusion, distanciation et recomposition**, Montréal, Cahiers du CRISES no 9802, 37 p.

Paul-André LAPOINTE en coll. avec P.R. BÉLANGER et B. LÉVESQUE (1998), **Grille de collecte des données pour une monographie d'usine**, Montréal, Cahiers du CRISES no 9303, 30 p.

Paul-André LAPOINTE et Paul R. Bélanger (1995), **La participation du syndicalisme à la modernisation sociale des entreprises**, Montréal, Cahiers du CRISES no 9501, 26 p.

Benoît LÉVESQUE (1999), "Développement local et économie sociale: éléments incontournable du nouvel environnement", in **Économie et Solidarités**, Vol. 30 no 1, pp.11 -126.

Benoît LÉVESQUE (1997), "Le renouveau de la sociologie économique", **Cahiers internationaux de sociologie**, Paris, PUF, Vol. CIII, pp. 265-294.

Benoît LÉVESQUE, Marie-Claire MALO et Jean-Pierre GIRARD, **L'ancienne et la nouvelle économie sociale: deux dynamiques, un mouvement? Le cas du Québec**, Montréal, Cahier de la Chaire de coopération Guy-Bernier, 1999.

Benoît LÉVESQUE, Marie-Claire MALO et Ralph ROUZIER, "La Caisse de Dépôt et placement du Québec et le Mouvement des Caisses populaires et d'économie Desjardins: deux institutions financières, une même convergence vers l'intérêt général?", in Lionel Monnier et Bernard Thiry (Sous la dir.), **Mutations structurelles et intérêt général. Vers quels nouveaux paradigmes pour l'économie publique, sociale et coopérative?** Bruxelles, De Boeck-Université/Ciriec international, 1997, pp. 177-190.

Benoît LÉVESQUE et Marie-Claire MALO, "L'économie sociale au Québec: une notion méconnue, une, réalité économique importante", in Jacques DEFOURNY et Carlos MONZON (Sous la dir.), **Economie sociale. Entre économie capitaliste et économie publique/The Third Sector. Coopératives, Mutuels and Nonprofit Organizations**, Bruxelles, De Broeck Université, 1992, pp. 215-276.

Benoît LÉVESQUE et Marguerite MENDELL, "L'économie sociale au Québec: éléments théoriques et empiriques pour le débat et la recherche" in **Lien social et Politiques - RIAC**, no 41

Benoît LÉVESQUE et Marguerite MENDELL (1998), "Les fonds régionaux et locaux de développement au Québec: des institutions financières relevant principalement de l'économie sociale," in Marc-Urbain PROULX (dir.), **Territoire et développement économique**, Paris et Montréal, L'Harmattan, pp. 220-270

Benoît LÉVESQUE, Marguerite MENDELL et Solange Van KEMENADE, **Profil socio-économique des fonds de développement local et régional au Québec**. Étude réalisée pour le Bureau Fédéral de Développement Régional (Québec), Ottawa, Ministère des Approvisionnement et Services Canada, 1997, 51 p.

Benoît LÉVESQUE et Yves VAILLANCOURT, **Les services de proximité au Québec: de l'expérimentation à l'institutionnalisation**, Montréal, CRISES/LAREPPS/CRDC, 1998, 23 P.

Alain LIPIETZ (1984), **Choisir l'audace. Une alternative pour le XXIe siècle**, Paris, La Découverte, 156 p.

Marguerite MENDELL (1994), "New Social Partnerships: Crisis Management or a New Social Contract?", in **Coopératives et développement**, Vol 26 no 2, pp. 105-126.

Jean-Luc Migué (1999), **Étatisme et déclin du Québec. Bilan de la Révolution tranquille.**

Montréal, Les Éditions Varia, 248 p.

Alain NOËL (1996), "Vers un nouvel État-Providence? Enjeux démocratiques", **Politique et Sociétés**, No 30, pp. 3-28.

Clauss OFFE et Ulrich PREUB (1997), "Les institutions démocratiques peuvent-elles faire un usage efficace des ressources morales?" in Claus OFFE, **Les démocraties modernes à l'épreuve**, Montréal et Paris, L'Harmattan, pp.199-231.

Gilles PAQUET (1999), **Oublier la Révolution Tranquille. Pour une nouvelle socialité,**

Montréal, Liber, 160p.

Jean-Marc PIOTTE (1998), **Du combat au partenariat. Interventions critiques sur le syndicalisme**

québécois, Montréal, Nota bene, 274 p.

Jeremy RIFKIN (1995), **The End of Work. The Decline of the Global Labor Force and the Dawn of the Post-Market Era**, New York, Putnam's Sons, 350 p.

Robert SALAIS et Michael STORPER (1994), **Les mondes de production**. Paris, Éditions de l'École des Hautes Études en sciences sociales, 469 p.

Joseph-Yvon THÉRIAULT (1996), " De la critique de l'État-providence à la reviviscence de la société civile: le point de vue démocratique", in PAQUEROT, Sylvie (Sous la dir.), **L'État aux orties?** Montréal, Les Éditions Écosociété, pp. 141-150.

Alain TOURAINE (1999), **Comment sortir du libéralisme?** Paris, Fayard, 164 p.

Alain TOURAINE (1973), **Production de la société**, Paris, Seuil, 544 p.

Yves VAILLANCOURT (1999), "Tiers secteur et reconfiguration des politiques sociales", in **Nouvelles pratiques sociales**, Vol. 11 no 2 et vol. 12 no 1, pp. 21-40.

Yves VAILLANCOURT (1996). "Sortir de l'alternative entre privatisation et étatisation dans la santé et les services sociaux", dans Eme, Bernard, Favreau, Louis, Laville, Jean-Louis et Yves Vaillancourt (sous la direction de), **Société civile, État et économie plurielle**, Paris-Montréal, CNRS-CRISES, 148-224.

Yves VAILLANCOURT avec la coll. de C. JETTE (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, NO 97-05, 302 P-

Yves VAILLANCOURT et Jean-Louis LAVILLE (1998), "Les rapports entre associations et État: un enjeu politique", in **Revue du MAUSS semestrielle**, No 11, pp. 119-135.

Oliver E. WILLIAMSON (1975), **Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications**, New York, Free Press.