

Collection
Études théoriques

no ET0907

**L'innovation sociale au Québec :
un système d'innovation fondé
sur la concertation**

Juan-Luis Klein, Jean-Marc Fontan,
Denis Harrisson et Benoît Lévesque

Ce texte a été réalisé par une équipe du CRISES associée au projet *Growing Inequality and Social Innovation: Alternative Knowledge and Practice in Overcoming Social Exclusion in Europe*. Ce projet a été mené par un réseau composé par 19 institutions coordonné par Frank Moulaert et financé par l'Union Européenne dans le cadre du programme cadre no 6. Ce texte a été pensé pour contribuer à la réflexion sur l'innovation sociale menée dans le cadre de ce projet.

mai 2009

Cahiers du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES)
Collection Études théoriques – no ET0907
«**L'innovation sociale au Québec : un système d'innovation fondé sur la concertation**»
Juan-Luis Klein, Jean-Marc Fontan, Denis Harrisson et Benoît Lévesque

ISBN-10 : 2-89605-310-7
ISBN-13 : 978-2-89605-310-0
EAN : 9782896053100

Dépôt légal : 2009

Bibliothèque et Archives nationales du Québec
Bibliothèque et Archives nationales du Canada

PRÉSENTATION DU CRISES

Notre Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES) est une organisation interuniversitaire qui étudie et analyse principalement « les innovations et les transformations sociales ».

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

En se combinant, les innovations peuvent avoir à long terme une efficacité sociale qui dépasse le cadre du projet initial (entreprises, associations, etc.) et représenter un enjeu qui questionne les grands équilibres sociétaux. Elles deviennent alors une source de transformations sociales et peuvent contribuer à l'émergence de nouveaux modèles de développement.

Les chercheurs du CRISES étudient les innovations sociales à partir de trois axes complémentaires : le territoire, les conditions de vie et le travail et l'emploi.

Axe innovations sociales, développement et territoire

- Les membres de l'axe développement et territoire s'intéressent à la régulation, aux arrangements organisationnels et institutionnels, aux pratiques et stratégies d'acteurs socio-économiques qui ont une conséquence sur le développement des collectivités et des territoires. Ils étudient les entreprises et les organisations (privées, publiques, coopératives et associatives) ainsi que leurs interrelations, les réseaux d'acteurs, les systèmes d'innovation, les modalités de gouvernance et les stratégies qui contribuent au développement durable des collectivités et des territoires.

Axe innovations sociales et conditions de vie

- Les membres de l'axe conditions de vie repèrent et analysent des innovations sociales visant l'amélioration des conditions de vie, notamment en ce qui concerne la consommation, l'emploi du temps, l'environnement familial, l'insertion sur le marché du travail, l'habitat, les revenus, la santé et la sécurité des personnes. Ces innovations se situent, généralement, à la jonction des politiques publiques et des mouvements sociaux : services collectifs, pratiques de résistance, luttes populaires, nouvelles manières de produire et de consommer, etc.

Axes innovations sociales, travail et emploi

- Les membres de l'axe travail et emploi orientent leurs recherches vers l'organisation du travail, la régulation de l'emploi et la gouvernance des entreprises dans le secteur manufacturier, dans les services, dans la fonction publique et dans l'économie du savoir. Les travaux portent sur les dimensions organisationnelles et institutionnelles. Ils concernent tant les syndicats et les entreprises que les politiques publiques et s'intéressent à certaines thématiques comme les stratégies des acteurs, le partenariat, la gouvernance des entreprises, les nouveaux statuts d'emploi, le vieillissement au travail, l'équité en emploi et la formation.

LES ACTIVITÉS DU CRISES

En plus de la conduite de nombreux projets de recherche, l'accueil de stagiaires postdoctoraux, la formation des étudiants, le CRISES organise toute une série de séminaires et de colloques qui permettent le partage et la diffusion de connaissances nouvelles. Les cahiers de recherche, les rapports annuels et la programmation des activités peuvent être consultés à partir de notre site Internet à l'adresse suivante : <http://www.cris.es.uqam.ca>.

Denis Harrisson
Directeur

NOTES SUR LES AUTEURS

Juan-Luis KLEIN est professeur au Département de géographie de l'Université du Québec à Montréal (UQAM), membre régulier et directeur adjoint du CRISES.

Jean-Marc FONTAN est professeur au Département de sociologie de l'Université du Québec à Montréal (UQAM) et membre régulier du CRISES.

Denis HARRISSON est professeur à l'École des sciences de la gestion de l'Université du Québec à Montréal (UQAM), membre régulier et directeur du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES) (2002-2009).

Benoît LÉVESQUE est professeur associé à l'École nationale d'administration publique (ENAP) et à l'Université du Québec à Montréal (UQAM) et membre régulier du CRISES.

TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES TABLEAUX	ix
INTRODUCTION	1
1. L'INNOVATION SOCIALE : ÉLÉMENTS DE PROBLÉMATIQUE ET DE MÉTHODOLOGIE	3
1.1. L'innovation sociale : processus et système sociaux.....	3
1.2. Une notion appliquée au modèle québécois de développement : démarche méthodologique	7
2. CONTEXTE ET ACTEURS DES INNOVATIONS SOCIALES QUÉBÉCOISES	11
2.1. Contexte social global	12
2.2. Facteurs déclencheurs des processus d'innovation dans les trois filières étudiées au Québec	14
2.3. Les acteurs concernés par les innovations	17
3. LES VARIABLES STRUCTURANTES DU MODÈLE QUÉBÉCOIS : GOUVERNANCE, CO-PRODUCTION ET ÉCONOMIE PLURIELLE	21
3.1. Les innovations sociales dans le domaine du travail	21
3.1.1. Gouvernance.....	21
3.1.2. Co-construction et co-production.....	23
3.1.3. Économie plurielle	24
3.2. Les innovations sociales dans les conditions de vie	25
3.2.1. Gouvernance.....	25
3.2.2. Co-construction et co-production	27
3.2.3. Économie plurielle	28
3.3. Les innovations sociales dans le développement local.....	29
3.3.1. Gouvernance.....	30
3.3.2. Co-construction et co-production.....	34
3.3.3. Économie plurielle	35
4. CONVERGENCES ET ENJEUX : UN SYSTÈME D'INNOVATION SOCIALE	37
4.1. Vers un système d'innovation sociale	37
4.2. Les enjeux posés par l'évolution du système innovateur	40
CONCLUSION.....	45
BIBLIOGRAPHIE.....	49

LISTE DES TABLEAUX

TABLEAU 1	Facteurs déclencheurs : la crise des années 1980 et les réactions de la société civile.....	16
TABLEAU 2	Principaux acteurs dans la régénération du modèle québécois	19
TABLEAU 3	Les innovations les plus importantes qui façonnent le modèle québécois dans les filières étudiées modèle québécois	39
TABLEAU 4	Enjeux posés par l'analyse des innovations dans le cadre du modèle québécois.....	43

INTRODUCTION

L'objectif de ce texte est de présenter l'apport des innovations sociales à la transformation sociale, sous l'angle de la régulation et de la gouvernance. Cet apport est illustré à partir d'un exemple concret, celui du « Modèle québécois¹ », une configuration sociétale reposant en bonne partie sur la concertation non seulement entre les syndicats et le patronat, comme ce fut le cas à partir des années 1960, mais également avec d'autres composantes de la société civile, notamment à partir de la crise économique de 1980. Nous voudrions montrer comment cette configuration misant entre autres sur la concertation et le partenariat a favorisé l'émergence et la diffusion de nombreuses innovations sociales incrémentielles et de quelques innovations radicales et comment ces diverses innovations sociales ont réussi, sans doute inégalement, à favoriser des transformations sociales. Dans cette perspective, nous nous appuyons sur des recherches réalisées depuis le milieu des années 1980 dans trois grandes filières (ou domaines qui constituent également des axes de recherche) : 1) celle de la production, plus précisément du travail et de l'emploi, 2) celle de la consommation, notamment dans les conditions de vie et les services collectifs aux personnes, 3) celle du développement du territoire, soit le développement local et les gouvernances le caractérisant.

Au point de départ, indiquons que le Québec fait partie du Canada, une confédération formée d'un gouvernement central (fédéral) et de gouvernements provinciaux et territoriaux. À bien des égards, la province de Québec constitue une « société distincte » dont le premier établissement, la ville de Québec, remonte à 1608, soit plus de cent cinquante ans avant la conquête du Canada par l'Angleterre. La société québécoise se distingue d'abord parce qu'elle est majoritairement de langue française, alors qu'ailleurs au Canada la langue majoritaire c'est l'anglais, par un système juridique spécifique inspiré du code napoléonien, distinct de la 'common law' qui prévaut dans le reste du Canada et par une tradition inscrite dans la religion catholique, alors que le Canada anglais est majoritairement protestant. Mais elle se distingue aussi, et c'est ce qui nous intéresse d'aborder dans ce texte, par son modèle de développement économique. Sa structure économique repose sans doute sur des entreprises privées, mais également sur quelques grandes entreprises publiques et sur de nombreuses entreprises coopératives et d'économie sociale. De plus, les acteurs sociaux que sont les syndicats et les associations y jouissent pour la plupart d'un statut juridique québécois et d'organisations

¹ Pour la notion de « modèle québécois », voir Lévesque (2001). Pour une analyse critique de cette notion, voir Salée (2007). Précisons que, pour nous, la notion de modèle n'a pas nécessairement valeur normative. Elle cherche à repérer l'ensemble de traits qui caractérisent une collectivité (Boyer et Freyssenet (2000). Ainsi, le modèle apparaît comme une construction *a posteriori* qui vise une meilleure compréhension des choses, conformément à la méthode de l'idéal type (Weber, 1965). Selon cette approche, toutes les sociétés peuvent être considérées comme des modèles, soit des configurations comprenant un certain nombre de traits et de caractéristiques relativement stabilisés pour former système (au moins après coup), mais capables aussi d'évolution lorsque les nécessités et les aspirations l'exigent (Lévesque, 2003)

centralisées dont le siège social est au Québec. Conformément à la constitution canadienne, il existe des compétences spécifiques aux provinces comme la santé, l'éducation et les ressources naturelles, des compétences spécifiques au fédéral telles la défense et les relations extérieures de même que des compétences partagées entre les deux niveaux de gouvernement. Les champs de juridiction fédérale et provinciale sont souvent l'objet de tensions, voir d'une concurrence qui se joue sur les domaines de compétences (partagées et même exclusives) de même que sur la gestion budgétaire (double régime de taxation et mécanisme de péréquation entre les provinces) (Bouchard, Lévesque et St-Pierre, 2008). Dans les domaines que nous avons retenus, l'action du gouvernement du Québec est pour la plupart du temps prédominante, en dépit de compétences partagées dans des domaines comme le développement économique. Cette situation influence le régime de gouvernance dans les filières que nous avons retenues.

Les innovations sociales existent dans toutes les sociétés, y compris celles qui misent plus sur la concurrence que sur la concertation et le partenariat, et dans toutes les formes d'entreprises, y compris les entreprises capitalistes de type manufacturier. L'intérêt d'examiner le cas québécois réside dans le fait qu'il représente bien un type de configuration, soit celui où la cohésion sociale est relativement forte et où la société civile est représentée non seulement par les syndicats mais par de nombreuses autres composantes ; une société qui favorise facilement les innovations incrémentielles et, à l'occasion de situations plus difficiles, des innovations radicales. Dans cette perspective, nous exposerons, en premier lieu, ce que nous entendons par innovation sociale ainsi que les principales dimensions de l'approche et la méthodologie adoptées. En deuxième lieu, nous présentons le contexte, les facteurs déclencheurs et les acteurs concernés par les innovations dans ces trois filières que sont le travail, les conditions de vie et le développement local. En troisième lieu, pour chacune des filières, nous examinerons les principales variables d'innovation du modèle québécois qui sont pour nous la gouvernance, la co-production et la co-construction, et l'économie plurielle. En quatrième lieu, nous dégagerons les convergences et les enjeux des trois filières qui représentent autant de sous-systèmes d'innovation sociale. En conclusion, nous reviendrons sur ce que le modèle québécois nous révèle pour une problématisation de l'innovation sociale dans son rapport à la transformation sociale.

1. L'INNOVATION SOCIALE : ÉLÉMENTS DE PROBLÉMATIQUE ET DE MÉTHODOLOGIE

Dans cette section, nous préciserons d'abord ce que nous entendons par innovation sociale. Ensuite, nous fournirons quelques indications méthodologiques au sujet de la recherche empirique réalisée.

1.1. L'innovation sociale : processus et système sociaux

Afin de comprendre et d'analyser l'innovation sociale, nous portons notre regard sur les processus entourant la mise en place de nouveaux arrangements sociaux, de nouvelles formes de mobilisation de ressources et de nouvelles réponses à des problèmes auxquels les solutions connues ne suffisent pas. Ces processus mobilisent des ressources tangibles et intangibles d'une nouvelle façon. L'innovation sociale prend place au sein de logiques (filiation versus contractualisation) et de stratégies (individualisme versus collectivisme) de mise en relation tant des individus à la collectivité que des collectivités entre elles (Klein et Harrisson, 2007, Moulaert et Nussbaumer, 2005). Elle permet donc de qualifier la dynamique évolutive à la base du développement des sociétés, et plus particulièrement du développement de leur système économique.

Dans cette perspective, la notion d'innovation renvoie inévitablement aux travaux de Schumpeter (1939). Ce dernier conçoit le développement moins comme une simple évolution ou comme une progression logique et graduelle d'une forme économique à une autre que comme le produit d'une rupture faisant état du passage d'une norme économique à une autre. En effet, pour l'économiste autrichien, le développement économique correspond à l'adoption d'un nouvel ensemble de règles à partir desquelles prennent forme de nouveaux arrangements institutionnels. Dès lors, la nouveauté reposerait sur l'adoption d'un gabarit ou d'un cadre nouveau de production, de distribution ou de consommation. L'innovation réside alors dans le fait de combiner des éléments de façon inédite. Pour que cette nouvelle combinaison prenne racine dans les comportements humains, elle doit être reconnue, acceptée ou adoptée par un nombre significatif d'agents. Elle prend la forme d'un chemin ou d'une voie qui est tracée parmi les règles institutionnelles existantes qui vont peu à peu céder devant la force de l'usage des nouvelles normes et règles qui se consolident. L'innovation exige en effet que son usage social se diffuse et se généralise.

Il est important de rappeler que les travaux sur l'innovation distinguent les innovations radicales des innovations incrémentielles. Les innovations radicales représentent une rupture majeure avec les pratiques économiques et sociales existantes. Les innovations incrémentielles se veulent des innovations progressives : « une série de changements dans le cadre des paramètres connus ou l'introduction dans un produit donné de caractéristiques techniques déjà utilisées dans des produits similaires » (Fagerberg, 2003 : 5). Même si les innovations incrémentielles sont moins spectaculaires, plusieurs considèrent que l'impact cumulatif de ces innovations peut être aussi grand, voire plus grand que celui des innovations radicales. En revanche, on ne peut faire l'économie de l'innovation radicale pour penser le rapport des innovations aux transformations sociales (Lévesque, 2006).

Dans cette visée, d'autres notions intermédiaires doivent aussi être examinées. Les analyses évolutionnistes et institutionnalistes de l'innovation ont établi que les innovations se produisent généralement en grappes, notamment dans les périodes de sortie de crise. Ainsi, les innovations ne s'orientent pas dans toutes les directions, mais selon un paradigme sociotechnique en émergence, soit à partir d'une nouvelle vision des problèmes et des solutions possibles (Lipietz, 1989). En effet, pour s'imposer largement, le nouveau paradigme doit s'appuyer non seulement sur de nouvelles représentations (la capacité d'imaginer combinée à la capacité d'oublier), mais aussi des expérimentations réussies, soit des innovations réalisées au niveau des organisations et des communautés locales (Lundvall, 1992).

La notion d'innovation sociale est souvent invoquée en regard du contexte dans lequel elle est amorcée, souvent un contexte de crise ou d'incapacité du cadre institutionnel à trouver des réponses satisfaisantes aux problèmes du moment ou encore à des situations inédites par rapport auxquelles les règles instituées se révèlent inopérantes. Le fait innovateur entraîne des effets transformant des pans entiers de la régulation sociale. Penser l'innovation sociale exige donc qu'on se penche sur ceux qui la portent et la diffusent, qui en font des projets sociaux aux dimensions émancipatrices et qui, lorsque leurs effets premiers s'épuisent, les réactivent. Selon notre approche, le mouvement social plutôt orienté vers la transformation sociale est un incubateur d'innovations sociales, mais ces dernières se font rarement sans des bouleversements qui impliquent des changements structurels et culturels profonds où prend part la société dans son ensemble. Aussi, l'innovation sociale se confronte-t-elle à des codes de conduite, à des modalités d'action instituées qu'elle doit transgresser. Voilà pourquoi, une réflexion approfondie sur l'innovation sociale exige une réflexion sur l'action collective, voire sur l'acteur et sur son rapport à l'environnement institutionnel auquel il se confronte, mais également, paradoxalement, sur lequel il appuie son action et qu'il contribue à construire à travers des compromis sociaux et des dispositifs de régulation.

L'innovation se produit dans un lieu précis et à un moment déterminé affirmait Perroux (1986) pour qualifier les transformations affectant l'aménagement des territoires. Les innovations sociales n'échappent pas à cette règle. Elles sont expérimentées dans des organisations précises (entreprises, corporations, organisation à but non lucratif, etc.) et diffusées à travers un processus jalonné par des tensions et des compromis. La rapidité et le succès de la diffusion de l'innovation dépendent du secteur d'activités et de la dynamique d'acteurs dans lesquels s'insère l'organisation innovante, ce qui renvoie à l'historique de ces expérimentations, et de la capacité des acteurs d'établir un rapport de forces qui renverse les blocages provoqués par les acteurs, voire les arrangements d'acteurs opposés qui s'y opposent. C'est pourtant par la diffusion des innovations sociales à un grand nombre d'organisations, et par leur adoption par une diversité d'acteurs, que leur institutionnalisation permet d'atteindre une certaine stabilité et apporte un sens nouveau aux rapports sociaux. Évidemment, des facteurs tels que la demande sociale, les procédés techniques et les technologies, les lois (le droit), les conventions et les normes sociales dans lesquelles l'innovation est encastrée ont aussi un effet sur la profondeur et l'intensité du changement.

C'est dans ce contexte que les organisations amorcent des changements organisationnels susceptibles de devenir des innovations. Les acteurs se confrontent entre eux, ce qui entraîne une interrogation sur les capacités et les modalités structurelles de résolution de problèmes, ce qui produit des compromis. Ce sont ces compromis qui conduisent à la mise en place des conditions propices à la création de nouvelles institutions, de nouvelles normes et qui cristallisent la transformation sociale. Les innovations sociales prennent un corps idéologique et éthique, que défendent les acteurs sociaux qui mobilisent des ressources afin de transformer les structures sociales plus larges.

L'innovation réside dans l'impossibilité pour certains acteurs d'atteindre des buts sociaux légitimes avec les moyens dont ils disposent (Merton, 1973). Dans une perspective relevant de la nécessité ou de l'aspiration, ces acteurs doivent alors créer de nouveaux moyens, se confrontant ainsi à leur environnement institutionnel en mettant en œuvre de nouveaux arrangements sociaux, de nouvelles façons de faire, de nouveaux liens sociaux. Il s'ensuit un processus conflictuel qui reflète le pouvoir et les intérêts organisés des acteurs qui se mobilisent autour de nouvelles solutions à des problèmes posés d'une façon nouvelle. Les innovations sociales naissent et sont expérimentées d'abord dans des organisations. Elles constituent des actes limités à un problème précis, des actes déviants qui contournent les règles instituées (Alter, 2000). Dès lors, lorsqu'elles répondent à des besoins sociaux répandus, elles se diffusent d'abord à d'autres organisations et ensuite à la collectivité. Comment naissent-elles, comment se développent-elles et comment se diffusent-elles ? L'institution et l'organisation sont donc les concepts clés pour comprendre l'innovation

sociale et leurs effets. Les idées portées par des acteurs innovants sont diffusées d'une organisation à l'autre par un processus de transfert des connaissances et des valeurs. Plus le niveau institutionnel est profond et plus il est ancré dans les comportements des organisations, plus il devient difficile de le changer et, par extension, plus il devient difficile d'innover. Les innovations sociales peuvent atteindre le niveau des normes et des règles si les organisations de l'ensemble d'une société font face aux mêmes difficultés et exigent alors des transformations profondes des règles ou des normes. Mais elles se rendront difficilement au niveau des systèmes, de la restructuration des arrangements institutionnels, et des codes qui conditionnent le comportement global des acteurs. Lorsqu'elles y parviennent cependant, elles changent la société, ce qui ne se fait jamais sans des bouleversements et des conflits.

L'innovation sociale met en scène des acteurs occupant des positions différenciées dans l'environnement institutionnel. Les arrangements institutionnels prennent la forme de systèmes d'acteurs structurés à partir de modalités différentes mais complémentaires de régulation sociale (Boyer, 2002). On peut donc proposer l'existence d'un ensemble de systèmes d'innovation sociale qui opèrent à plusieurs niveaux à travers des filières complémentaires. L'innovation sociale apparaît donc comme un processus multiforme et multidimensionnel de création de formes inédites et de rénovation de l'existant. Il importe d'analyser les expérimentations qui prennent place dans des organisations innovantes, tout comme il est important de comprendre le processus institutionnel de reconnaissance et d'adoption, voire de diffusion et d'adaptation de l'innovation, qui provoque la transformation sociale, ou qui la donne à voir.

La coordination des acteurs évolue à travers plusieurs modes de gouvernance tant à l'échelle du Québec que locale – c'est le cas de Montréal par exemple (Fontan, Klein et Tremblay, 2005 ; Hamel et Jouve, 2008) – où se définissent, s'expérimentent et s'institutionnalisent des innovations sociales spécifiques. Notre hypothèse est que ces innovations résultent de la participation d'une pluralité d'acteurs (économiques, sociaux, politiques, culturels) qui participent à la définition de politiques publiques. Il y a ainsi co-construction des politiques publiques. La pression des mouvements sociaux combinée à celle des différentes factions du patronat et des organisations publiques mettent en place les conditions pour le développement d'une économie plurielle dans laquelle la sphère publique et la sphère privée co-habitent et s'associent à l'économie sociale et à l'action économique des mouvements sociaux. C'est surtout l'influence de ceux-ci sur les innovations sociales que nous voulons illustrer en montrant comment cet aspect est bien présent dans le modèle québécois, lui donnant même une certaine spécificité comparativement aux modèles de gouvernance nord-américains et européens (Enjolras, 2008 ; Amable, 2005 ; Hollingsworth et Boyer, 1997)

Les innovations sociales sont l'œuvre d'acteurs sociaux qui agissent dans des contextes institutionnels précis. Ces contextes influent sur la nature, la mise en œuvre et la portée des innovations. Elles jalonnent une dynamique où se combinent, d'une part, le « path dependency », soit la dépendance des acteurs à la manière dont ils ont été socialisés et également à leur capacité d'agir selon les règles d'un cadre établi, et, d'autre part, le « path building », soit la capacité des acteurs de briser ce cadre réglementaire et d'en constituer un autre.

L'hypothèse posée dans ce texte est que l'analyse du modèle québécois nous donne à voir un ensemble d'innovations sociales qui transforment l'environnement institutionnel de cette société, qui structurent et qui contribuent à sa transformation sociale. Ces changements sont incrémentiels et leur source réside dans des expérimentations prenant place dans les organisations de la société civile. Les acteurs transforment leur organisation d'appartenance. Ils déconstruisent les arrangements précédents et adoptent de nouvelles pratiques qui rompent avec les arrangements institutionnels. C'est une nouvelle forme d'action qui émerge et qui incite ceux qui n'y sont pas engagés à changer. Les modes de coordination sont ainsi modifiés, ce qui se traduit par des transformations dans la régulation et la gouvernance, voire à la transformation sociale.

1.2. Une notion appliquée au modèle québécois de développement : démarche méthodologique

Comme nous l'avons indiqué précédemment, la notion de modèle de développement est une construction *a posteriori* dont l'objectif est une meilleure compréhension des dynamiques sociales (Weber, 1965). Elle n'est significative que parce que les acteurs sociaux partagent des valeurs et des points de référence, un paradigme balisant les choix alors imaginables et possibles, soit des solutions variées, mais relativement limitées par l'imaginaire social et les dynamiques sociales et politiques. Par le fait même, un paradigme de développement circonscrit à la fois le périmètre de solidarité et l'échelle des principaux conflits traversant une société. La notion de modèle de développement désigne, parfois, le système productif, voire le modèle d'entreprise dans le cadre du développement économique (Hollingsworth et Boyer, 1997) et, parfois, la forme de l'État-providence (Esping-Andersen, 1999). Depuis le milieu des années 1990, elle s'est élargie pour inclure non seulement le développement économique et le développement social (Lévesque, 2007), mais aussi leur articulation, conformément à la dynamique des rapports sociaux, ou encore la place respective du marché, de l'État et de la société civile dans la construction d'un modèle socioéconomique (Trigilia, 2002 ; Savoie, 1999 ; Lipietz, 1989).

Cette approche donne une forte importance aux particularités dans les configurations institutionnelles locales, ainsi qu'aux modalités de coordination et de gouvernance des acteurs et des actions qui donnent un sens et une orientation aux collectivités (Boyer, 2002 ; Moulaert, Morliccio et Cavola, 2007). Leur analyse privilégie les convergences organisationnelles et les coalitions d'acteurs comme facteur important de la construction sociale d'un modèle de société (au sens que nous venons de donner au mot modèle). Citons comme exemple les analyses du « modèle de Barcelone » (Borja et Castells, 1997) que l'on étend de plus en plus à l'ensemble de la Catalogne (Castells, 2004) et qui repose sur des contrats sociaux entre acteurs d'ancrage social différent (gouvernement local, patronat, syndicats, groupes de défense de droits, etc.). Ces contrats cristallisent des coalitions d'acteurs que plusieurs chercheurs ont étudié dans le cas de l'Amérique du Nord en utilisant la notion de « régime de gouvernance » (Logan et Molotch, 1987 ; Stone, 1989). Mentionnons également le cas des « petits pays² » que représentent entre autres l'Irlande (Murphy, 2007), la Norvège (Enjolras, 2007), le Danemark (Pedersen, 2007 ; Lundvall, 2006), la Suède (Sundström et Jacobsson, 2007).

Le cas du Québec nous montre un régime spécifique de gouvernance (Côté, Lévesque et Morneau, 2007). Ce régime se caractérise par la participation d'une pluralité d'acteurs et par l'hybridation des diverses formes de gouvernance (Lévesque, 2001 ; Fontan, Klein et Tremblay, 2005 ; Bouchard, Bernier et Lévesque, 2003). Au début des années 1960, la « Révolution tranquille », c'est-à-dire ce vaste processus de modernisation politique, économique, sociale et culturelle qui traverse le Québec, a mis en place une gouvernance hiérarchique caractérisée par la présence prédominante de l'acteur public, ce qui finit par freiner le vent de démocratisation qu'elle avait insufflé (Brunelle, 1978). Mais, dès les années 1980, et c'est surtout sur cela que nous nous concentrons dans ce texte, la crise du fordisme et la remise en question de l'État-providence réactualise son élan démocratique grâce à l'impulsion des mouvements sociaux (Favreau et Lévesque, 1996 ; Comeau et al, 2001). Pendant cette période, le Québec devient une pépinière d'idées et d'expérimentations pointant vers la solidarité et la démocratie (Vaillancourt, 2002 ; 12).

Ces expérimentations se traduisent par une relative convergence de trois sphères socioéconomiques : les sphères du privé, du public et du social. Tantôt sous l'impulsion gouvernementale, tantôt sous l'impulsion du patronat et tantôt sous l'impulsion des mouvements sociaux, cette convergence contribue à la mise en œuvre d'une gouvernance hybride où la convergence des acteurs a une base identitaire. C'est en effet la spécificité culturelle qui amène les organisations publiques, les syndicats, les organisations

² Petits en termes démographiques puisqu'inférieurs à dix millions d'habitants, mais ces pays ne manquent pas par ailleurs de ressources, des pays qui « ont réussi leur adaptation à la nouvelle économie » et dont la cohésion sociale est forte. Il existe d'autres petits pays dont le sort est moins enviables (Thériault, 2007).

communautaires et des représentants du patronat autour du besoin d'assurer le développement du Québec.

La réponse à la crise des années 1980 amorce ainsi un cycle d'innovations sociales principalement incrémentielles qui transforment la société québécoise. Ce cycle se poursuit jusqu'à la fin des années 1990 où la force de l'institutionnalisation limite la poussée de l'expérimentation, et ses effets sont sérieusement remis en question à partir de 2003, année de l'arrivée au gouvernement d'un parti libéral dont le programme favorisait des orientations plus néolibérales. Le nouveau parti au pouvoir a néanmoins privilégié un mode de gouvernance orienté vers le capital privé à travers les partenariats publics et privés (PPP) et la consultation des citoyens pris individuellement et choisis au hasard pour participer à divers forums, ce qui diminue la portée des mécanismes de concertation avec les acteurs collectifs et les associations ainsi que des formes partenariales de gouvernance mises en œuvre entre 1980 et 2003, sans les éliminer complètement à cause de leur ancrage institutionnel (Lévesque, 2005).

2. CONTEXTE ET ACTEURS DES INNOVATIONS SOCIALES QUÉBÉCOISES

La recherche sur laquelle s'appuie ce texte porte donc sur les innovations sociales qui façonnent le modèle québécois dans son étape partenariale, soit dans la période amorcée à partir de 1980 et qui a connu un moment d'inflexion à partir de 2003. Nous mettons l'accent sur la participation de la société civile à la définition et à l'opérationnalisation de ces innovations. Nous nous limiterons à trois filières : le travail, les conditions de vie et le développement local, autant de domaines qui donnent à voir des innovations sociales spécifiques mais qui, comme on le verra, s'imbriquent dans un système d'échelle québécoise. L'analyse de ces filières nous amènera d'abord à caractériser le contexte qui explique leur mise en œuvre et à identifier les principaux acteurs qui prennent part aux processus d'innovation au sein de ces filières. Par la suite, nous analyserons ces filières en nous concentrant sur trois variables caractérisant les innovations générées et mises en pratique dans le cadre du modèle québécois.

La première de ces variables porte sur la gouvernance, à savoir les avancées en termes de consultation, de concertation, de partenariat, de reconnaissance des parties prenantes, de démocratie délibérative et de démocratie directe. La deuxième variable porte à la fois sur la co-construction des politiques publiques et sur la co-production des activités. La co-construction concerne la participation des acteurs, notamment des mouvements sociaux, à l'élaboration des politiques publiques (niveau institutionnel) (Vaillancourt, 2008). La co-production concerne la mise en œuvre et la production des services comme tels (niveau organisationnel) (Pestoff, 2006). Si les deux peuvent exister simultanément, il faut reconnaître que la co-construction est moins fréquente. La troisième variable porte sur la contribution des différents acteurs à la pluralité des formes de propriété économique (l'économie privée, l'économie publique et l'économie sociale) et sur les interrelations entre leurs secteurs économiques. De plus, à l'intérieur de chacun de ces secteurs, on peut également parler d'économie plurielle dans un autre sens, soit dans le sens d'une pluralité de ressources et de diverses logiques au sein d'un même secteur, voire d'une même entreprise (ressources marchandes avec la logique du rendement, ressources non marchandes avec logique de la redistribution, ressources non marchandes et non monétaires avec la logique de la réciprocité). On verra que cette dimension plurielle de l'économie n'est pleinement reconnue que dans l'économie sociale bien qu'elle soit présente dans la plupart des autres secteurs³.

L'observation des trois variables nous permettra de dégager les principales dimensions innovatrices qui peuvent se généraliser à l'ensemble du modèle québécois et les principaux

³ Sur ce point, voir Laville (1994).

enjeux que soulève leur mise en œuvre. Ces différents éléments nous permettront de construire une grille de repérage des innovations sociales caractérisant le modèle québécois, laquelle nous fournira le corpus de notre analyse.

2.1. Contexte social global

Comme nous le verrons maintenant, les conditions qui génèrent les processus innovateurs à l'intérieur des trois filières analysées relèvent de la crise du fordisme et du providentialisme, même si cette crise se présente sous des formes spécifiques lorsqu'on analyse ces filières séparément.

En ce qui concerne la filière du travail, il faut rappeler que le modèle de développement industriel connaît une *crise* importante à compter du milieu de la décennie 1970. Cette crise suscite une réaction des acteurs, ce qui a comme conséquence la régénération du modèle québécois à partir des années 1980. Les travailleurs acceptent de moins en moins le travail aliénant de l'univers industriel. De plus, l'automatisation puis l'informatisation du travail transforment radicalement le rapport au processus de production. Plus tard, au début de la décennie 1990, les accords de marché bilatéraux en Amérique du Nord puis multilatéraux au sein de l'OMC entraînent une sérieuse remise en question du modèle dominant d'organisation du travail (Harrisson et Laberge 2002 ; Lapointe et al. 2005). De nouvelles formes d'organisation du travail, telles que l'élargissement et l'enrichissement des tâches, le travail en équipe, le design sociotechnique et la participation des travailleurs à la conception de l'organisation du travail sous différentes formes sont alors expérimentées.

Au taylorisme d'apparence simpliste, modèle universel applicable de manière standardisé dans toutes les entreprises manufacturières, succèdent de multiples contre-modèles qui ne demandent qu'à être implantés et expérimentés afin de mettre un terme à la crise du travail et de réduire la double contrainte de satisfaire les demandes des salariés et d'améliorer les gains de productivité par une organisation du travail plus rigoureuse. Ainsi le modèle fordiste d'organisation du travail connaît une véritable transformation à l'échelle de l'atelier. Toutefois, la véritable innovation ne réside pas tant en ces résultats ou encore dans le modèle implanté, mais bien dans le processus qui implique une participation active des salariées et, dans un second temps de leurs syndicats, créant alors des opportunités de transformer le modèle fordiste sous l'angle des relations du travail et, dans le cas du Québec, la gouvernance du développement économique.

L'analyse des innovations sociales dans la filière des conditions de vie oriente le regard vers un autre aspect de la crise du fordisme, soit la crise de la société de consommation telle qu'elle s'était affirmée au lendemain de la seconde guerre mondiale, alors que de plus en plus de biens et de services sont produits et destinés aux ménages et aux individus par des entreprises capitalistes. Dès lors, le capitalisme devient présent non seulement sur le terrain de la production et des conditions de travail mais aussi sur le terrain de la qualité de vie et du style de vie. Par ailleurs, la construction de l'État providence représente à certains égards une contre-tendance puisqu'elle entraîne une certaine socialisation des services collectifs, soit une démarchandisation et une défamilialisation, pour reprendre les termes d'Esping-Andersen (1990).

En effet, pour les biens publics ou quasi-publics que sont l'éducation et la santé, il existe des échecs de marché (*market failure*) (Hansmann, 1980 ; Ben-Ner et Van Hoomissen, 1991) et des échecs de l'État (*State failure*) (Weisbrod, 1977 et 1975). Dans ces cas, les citoyens seront portés à s'associer pour répondre à des demandes non ou mal satisfaites par le marché ou l'État et ainsi à innover (Salamon, Hem and Chinnock, 2000 ; Osborne, Chew et McLaughlin, 2008).

À cela, il faut ajouter des contextes où les aspirations et les valeurs nouvelles s'ajoutent comme raisons d'agir à celles fournies par des situations de nécessité, voire d'urgence, que constituent les crises économiques. Dans un premier temps, les bureaucraties publiques et privées sont également remises en cause au nom d'une prise en main, d'une autonomie voire d'une autogestion, y compris pour les conditions de vie. Dans un deuxième temps, la crise économique du début des années 1980 entraîne une montée des taux de chômage (baisse des revenus de l'État) et une croissance des demandes sociales de protection et de nouveaux services. Il s'ensuit une crise des finances publiques qui s'ajoute à la crise du fonctionnement et de légitimité de l'État (Bernier, Bouchard et Lévesque, 2003). Dans ce contexte, les raisons pour la mobilisation de la société civile ne sont plus seulement une démocratisation des services collectifs mais aussi la nécessité de répondre à de nouvelles demandes sociales que l'État n'est plus en mesure de satisfaire seul, ce qui met en place un contexte favorable aux innovations, notamment pour les initiatives de la société civile (Osborne, Chew et McLaughlin, 2008).

En ce qui concerne la filière du développement des territoires, ces mêmes facteurs motivent la mise en exergue du local. Sous le régime fordiste, la gouvernance de la société est stato-centrée. La principale instance de régulation est l'État et les rapports sociaux, notamment les rapports conflictuels, sont centrés sur l'État (Klein, 1989). Dans ce contexte, la gestion du social et de l'économie était assurée par l'État et ses dispositifs territoriaux (régions, municipalités). Son

action « providentielle » au niveau social et son intervention en tant qu'acteur économique sont centralisées et rigides, et les politiques de développement s'appliquent à l'ensemble du territoire national (Hamel et Klein, 1996). La crise du fordisme engendre une régulation plus flexible, plus décentralisée et les politiques de développement donnent plus de place aux acteurs (Moulaert et Swyngedouw, 1989). La territorialité unique, homogène que le contexte statocentré mettait en scène tend à être remplacée par une territorialité plurielle, en apparence chaotique. En fait, la perte d'efficacité du cadre étatique en tant que cadre de cohérence social et économique se traduit par la désagrégation des territoires et par des réticulations supranationales.

Les régions qui étaient considérées comme les mailles du territoire national et qui servaient de dispositifs pour des politiques publiques subissent les effets de la globalisation et sont mises dans une situation de concurrence qui tend à les dissocier. Les villes, considérées comme les pôles de l'armature territoriale nationale, s'insèrent dans des réseaux distincts, selon leur taille et leur fonction, les plus importantes d'entre elles s'affranchissant de leurs territoires nationaux et cherchant à se connecter aux divers réseaux des villes globales (Scott et al. 2001 ; Sassen, 2002 ; De Mattos et al. 2005). Les composantes de la ville elles-mêmes, structurées de façon concentrique à la façon de Chicago (Burgess, 1925 ; Alonso, 1964) tendent à s'atomiser (Scott et Soja, 1996). Des centralités multiples se mettent ainsi à l'œuvre, ce qui crée certes des nouvelles inégalités et favorise la concurrence des acteurs et des collectivités, pour l'attraction des investissements par exemple, mais que donne aux acteurs territoriaux la possibilité de se concerter et de générer des initiatives locales de développement (Moulaert et Sekia, 2003 ; Klein, 2008).

2.2. Facteurs déclencheurs des processus d'innovation dans les trois filières étudiées au Québec

La crise du fordisme se traduit au Québec par une crise des dispositifs que la Révolution tranquille avait permis d'implanter et par une crise économique majeure qui remet en question les choix de développement auxquels s'étaient ralliés les acteurs socioéconomiques depuis 1960. Dans ce contexte, les raisons pour la mobilisation de la société civile ne sont plus seulement ceux de la laïcisation, de la modernisation et de la démocratisation, comme cela avait été le cas dans les années 1960, mais aussi la nécessité de répondre à de nouvelles demandes sociales. La crise économique constitue l'élément déclencheur des innovations qui vont avoir lieu à partir des années 1980 et qui prend des tournures spécifiques dans les trois domaines étudiés.

Dans le domaine du travail et des relations entre le capital et le travail, le Québec rejoint la tendance qui affecte l'ensemble de la société industrielle comme résultat de la crise du fordisme. Cette tendance vise à faciliter la flexibilité et la mobilité du capital ce qui se traduit par une crise de l'emploi, crise largement provoquée par la modernisation des méthodes de production ainsi que par des fermetures et délocalisations d'établissements. Les nouvelles conditions de la concurrence qui s'impose génèrent une diminution importante de l'emploi, surtout dans le secteur manufacturier, et une augmentation de la part de l'emploi précaire. De nombreux établissements surtout dans le secteur manufacturier ferment leurs portes aussi bien à Montréal que dans les régions. Des secteurs importants qui caractérisaient l'économie québécoise, comme la métallurgie, les aliments et boissons, les pâtes et papier, se voient remplacés par d'autres secteurs associés à la haute technologie, importants en ce qui concerne la valeur ajoutée mais peu créateurs d'emplois. Parallèlement, se fait sentir une autre crise dont les racines se trouvent dans le mode tayloriste de gestion du travail, qui génère de l'insatisfaction surtout chez les jeunes et les nouvelles classes moyennes urbaines qui, paradoxalement, avaient été créées par la croissance fordiste. Le modèle fordiste de développement industriel, cadre de référence pour la codification des relations du travail après la Deuxième Guerre mondiale, connaît une crise majeure à compter du milieu de la décennie de 1970. Les travailleurs acceptent de moins en moins le travail aliénant de l'univers industriel.

Cette crise agit aussi dans le domaine des conditions de vie où, sous le régime keynésien, l'État impose le monopole de l'offre des services publics, notamment pour les biens publics ou quasi-publics que sont principalement l'éducation, les services sociaux et la santé. Au Québec, ceci s'est traduit par la création du ministère de l'éducation, du réseau des Universités du Québec, des CEGEPS, des Écoles polyvalentes, en même temps qu'on créait le ministère de la Santé et des Services sociaux et qu'on mettait en place les différents dispositifs publics de soins de santé. Mais, en même temps, l'État providence entraîne une bureaucratie et une technocratie qui s'avèrent incapables de répondre adéquatement aux demandes des citoyens dans divers domaines. Ainsi, les bureaucraties publiques et privées sont remises en question et des expérimentations importantes dans le domaine de la santé (organisations de santé communautaire), du droit (cliniques juridiques) et du logement (coopératives de logement) vont canaliser une réponse citoyenne caractérisée par une quête d'autonomie et de démocratie.

Le domaine des organisations mandatées pour appuyer le développement des collectivités locales est traversé par une crise de nature similaire. Comme ailleurs dans les sociétés occidentales, au Québec, l'implantation de l'État-providence s'était traduite par un ensemble de programmes de développement régional et d'aménagement du territoire appliqués par des structures centralisées (Office de planification et de développement du Québec, régions

administratives). Ces programmes avaient des objectifs contradictoires. D'une part, on cherchait à assurer le rattrapage des zones considérées comme plus démunies par rapport aux régions les plus riches (Bureau d'aménagement de l'Est du Québec, création des régions administratives, création de l'Office de planification et du développement du Québec). D'autre part, on favorisait la concentration des investissements dans les principaux centres et l'augmentation de la valeur ajoutée générées par leurs entreprises (La Haye, 1968 ; Higgins et al., 1970). Ces programmes se confrontent dès les années 1970 à une double remise en question. En premier lieu, comme résultat d'un endettement élevé et des exigences des organismes financiers internationaux, le gouvernement modifie ses engagements dans certains domaines, dont celui du développement régional, ce qui génère un processus de décentralisation. En deuxième lieu, des demandes d'autonomie provenant d'acteurs, qui se considéraient comme mal desservis par les programmes gouvernementaux, émergent aussi bien dans les collectivités rurales éloignées que dans les quartiers urbains les plus affectés par la crise de l'emploi. En milieu rural, dès les années 1970, on revendiquait l'aménagement intégré des ressources à l'échelle locale. En milieu urbain, dans les années 1980 on expérimente le développement économique communautaire à l'échelle des quartiers. Les collectivités locales sont ainsi de plus en plus interpellées pour assurer des responsabilités accrues en ce qui concerne le développement local.

TABLEAU 1
Facteurs déclencheurs : la crise des années 1980
et les réactions de la société civile

FILIÈRES				
	Travail	Conditions de vie	Développement local	Points communs
Facteurs	<ul style="list-style-type: none"> • Crise de l'emploi : fermetures et délocalisations dans le secteur manufacturier • Crise du travail : insatisfactions à l'égard du travail taylorien 	<ul style="list-style-type: none"> • Crise de confiance à l'égard du système de soins et demande de participation • Crise financière (fiscale) : l'endettement provoque le repli du secteur public 	<ul style="list-style-type: none"> • Demande d'autonomie et de prise en main • Décentralisation et responsabilisation des collectivités locales 	<ul style="list-style-type: none"> • Pression idéologique et culturelle • Crise de l'autoritarisme • Adaptation à l'environnement posé par la mondialisation

Bien que les trois filières retenues constituent en soi des sous-systèmes, on voit que les processus innovateurs qui les traversent ont été provoqués par des facteurs communs ou tout au moins similaires. Ces facteurs sont liés à la pression idéologique et culturelle posée par des insatisfactions face au mode de travail et de vie généré par les compromis établis à la base de la mise en place du fordisme au Québec dans la foulée de la Révolution tranquille. Ces pressions contestaient l'autoritarisme et l'exclusion régnant dans une société stato-centrée et une économie d'accumulation intensive, ce qui crée les conditions pour innover, c'est-à-dire, pour transformer les compromis fordistes et donner aux acteurs une plus grande participation.

2.3. Les acteurs concernés par les innovations

La mobilisation des acteurs sociaux a été cruciale dans la mise en place du modèle québécois et ce, dès les premières années de la Révolution tranquille. Cette mobilisation porte sur des domaines spécifiques mais a des effets sur l'ensemble du processus social en cours. Dans un premier temps, les mobilisations citoyennes des années 1960 revendiquaient une plus grande présence des pouvoirs publics dans le développement économique, dans la fourniture de services et dans l'aménagement du cadre de vie. Au Québec, ces mobilisations seront d'abord celles des syndicats et des comités de citoyens, pour la période de 1963 à 1968, en milieu urbain et celles de défense des milieux ruraux menacés de 1970 à 1975 (Bélanger et Lévesque, 1992). Assez rapidement, les revendications se spécialisent et se radicalisent, ce qui génère le foisonnement d'actions collectives plus spécialisées (condition féminine, domaine culturel, environnement, etc.). Toutes ces actions s'inscrivent dans un registre qui a été caractérisé comme « syndicalisme du cadre de vie » (Favreau, 1989 ; Lévesque, 1984). En raison de la crise de 1980, ce registre change puisque l'on passe à la formule communautaire ou coopérative des groupes de services. Ainsi, les actions collectives s'orientent vers une participation active à la recherche de solutions aux problèmes sociaux et économiques, ce qui transforme les organisations de la société civile en partenaires et constitue un élément majeur des innovations qui modifient le modèle québécois.

Dans le domaine du travail, les entreprises du Québec ont connu diverses expériences en matière d'organisation du travail telles la polyvalence des tâches et les équipes de travail (Bélanger, Grant et Lévesque, 1994). Dans le but de mieux les encadrer, les centrales syndicales, en particulier la Centrale des syndicats démocratiques (CSD), pionnière en cette matière, la Confédération des syndicats nationaux (CSN) puis, de manière plus critique, la Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec (FTQ), ont tour à tour saisi l'occasion de renouveler l'organisation du travail afin de revoir leur rôle dans l'atelier de travail, puis dans le style de négociation en introduisant la négociation raisonnée

Le patronat est cependant divisé devant les demandes syndicales de « démocratisation » de l'atelier. S'il peut se féliciter des gains de productivité à la suite de l'implantation de formes d'organisation du travail qui voient les salariés s'engager formellement et de manière systématique et organisée dans la résolution de problèmes de production, le patronat n'est guère entiché de voir les syndicats se mêler de trop près de l'organisation du travail, sauf s'ils réussissent à démontrer une très forte cohésion des membres et qu'ils deviennent alors une force incontournable. Le Conseil du Patronat du Québec se joint néanmoins aux trois grandes centrales syndicales en proposant un cadre général pour faciliter les transformations à l'organisation du travail. Les grandes centrales syndicales et le Conseil du patronat s'entendent sur les moyens à privilégier afin de transformer les conditions relatives à l'harmonisation des relations du travail qui apparaissent comme une condition essentielle à l'intervention sur l'organisation du travail. Néanmoins, les incitations sont volontaires, elles ont peu de portée au plan institutionnel et l'État n'a aucune intention de légiférer sur ces zones qui doivent avant tout être l'objet d'arrangements internes spécifiques. Toutefois, le gouvernement, notamment par le biais du Ministère du Travail encourage fortement les parties à s'engager dans de telles avenues prometteuses pour la concertation et la coopération entre les parties. Le Ministère multiplie les études, les séances de formation ainsi que la médiation entre les parties.

Par ailleurs, à une autre échelle, en réaction au chômage et à la fermeture d'entreprises provoqués par la crise de 1980, les centrales syndicales créent des fonds de développement économique destinés à investir pour créer des emplois, ce qui témoigne des réorientations des mouvements sociaux et de leurs actions collectives. Il s'agit de fonds de retraite conçus pour soutenir la création d'emplois au Québec : le Fonds de solidarité de la FTQ, créé en 1983, et le Fondation de la CSN, en 1996 (Lévesque et al, 2000). Au plan de l'innovation, ces fonds résultent d'un long apprentissage et d'interventions syndicales sur le terrain de l'économie et de la finance, sans oublier une recherche intensive concernant des expériences similaires dans le monde. Ces innovations reposent sur la mise en relation d'acteurs qui ne sont généralement pas en relation ou qui ne le sont que dans la négociation de conflits, soit des travailleurs syndiqués, des conseillers financiers, des entrepreneurs capitalistes et des banquiers. Comme nous le verrons plus loin, ces fonds favorisent à la fois une gouvernance partagée, la multiplication des partenariats de même qu'une pluralisation de l'économie.

Dans le domaine des conditions de vie, suite à la crise de 1980, l'action citoyenne s'oriente vers des formules proches de la coopération (Lévesque, 1984). Dans un premier temps, les citoyens et citoyennes prennent l'initiative de créer des services plutôt que de demander à l'État de le faire. Les services relevant de l'État-providence s'orientaient vers l'accès universel et la gratuité, alors que les initiatives de la société civile revendiquent la démocratisation dans

la dispensation des services. Dès lors, des alliances seront possibles entre les usagers des services et les professionnels pour une reconfiguration à la fois des rapports de production et des rapports de consommation (Bélanger, Lévesque et Plamondon, 1987). Les acteurs concernés sont les nouveaux mouvements sociaux (groupes de femmes, groupes communautaires, groupes écologiques) mais aussi les syndicats, des représentants des collectivités locales et même des administrations publiques.

Quant au domaine du développement local, la crise de 1980, comme on la vu précédemment, provoque un réalignement des options des acteurs en ce qui concerne leurs revendications territoriales (Tremblay et Fontan, 1994). Les organisations communautaires créent des corporations de développement communautaires et des organisations de développement économique communautaires par lesquelles elles prennent un rôle actif dans le développement économique et social à l'échelle locale (Fontan, 1992 ; ce qui est favorisé par la réforme du cadre de l'aménagement du territoire, avec la création des municipalités régionales de comté entre 1979 et 1983 et, à Montréal en particulier, la création des arrondissements à la fin des années 1980. Ces réformes territoriales jumelées à la redéfinition des organisations intermédiaires d'appui au développement aboutiront à la création des Centres locaux de développement (CLD), soit l'organisation qui canalise l'appui aux initiatives de développement en milieu local à partir de 1998.

Les trois filières analysées, soit celle du travail, celle des conditions de vie et celle du développement local, sont caractérisées par la multiplicité d'acteurs et la tendance à une concertation ouverte au partenariat. Un mode de coordination s'établit entre les différents acteurs qui instituent une dynamique de gouvernance propre au modèle québécois.

TABLEAU 2
Principaux acteurs dans la régénération du modèle québécois

	FILIÈRES			
	Travail	Conditions de vie	Développement local	Points communs
Acteurs concernés	<ul style="list-style-type: none"> • Syndicats, fonds, patronat, organisations intermédiaires, gouvernement 	<ul style="list-style-type: none"> • Associations, ministères, administration publique, organisations para-publiques, groupes environnementaux 	<ul style="list-style-type: none"> • MRC, CDEC, CLD • Gouvernement, Entreprises d'État, milieux des affaires, entrepreneurs, institutions de formation, syndicats, économie sociale, organisations communautaires 	<ul style="list-style-type: none"> • Interactions • Instances (forums, tables) de concertation

3. LES VARIABLES STRUCTURANTES DU MODÈLE QUÉBÉCOIS : GOUVERNANCE, CO-PRODUCTION ET ÉCONOMIE PLURIELLE

Selon notre hypothèse, le modèle québécois, tel qu'il se régénère à partir des années 1980 se caractérise par des innovations importantes au niveau du travail, des conditions de vie et du développement local. Ces innovations concernent la gouvernance, le fait que les organisations de la société civile participent à la co-construction de politiques publiques et le fait que cela contribue à la mise en œuvre d'une économie caractérisée par la pluralité. Voilà les principaux types d'innovations qui distinguent le modèle québécois. Abordons donc ces trois filières dans l'ordre en essayant de rendre visible ces trois types d'innovation et leurs effets.

3.1. Les innovations sociales dans le domaine du travail

Analyser les innovations sociales dans le mode du travail au Québec exige de poser le regard sur deux trajectoires qui se déroulent à des échelles différentes et qui mettent en scène des acteurs différents.

3.1.1. Gouvernance

Une innovation importante dans la filière du travail concerne la concertation patronale/syndicale qui apparaît comme un moyen d'harmoniser les relations conflictuelles. La concertation peut difficilement se développer dans une perspective unitariste puisqu'elle propose une forme de gouvernance qui ne s'est pas stabilisée. Les syndicats s'adaptent à un contexte de mondialisation à la condition d'accéder à de nouveaux pouvoirs afin de bien représenter les intérêts de leurs membres. Les entreprises se restructurent, les syndicats doivent y trouver leur place et jouer un rôle qui leur convient conformément à leur mission. Le mouvement syndical privilégie également la mise en place de nouveaux réseaux et de nouvelles coalitions avec la société civile afin d'instaurer de nouvelles pratiques démocratiques et reconsidérer les bases sociales de leur organisation (Frege et Kelly, 2004). Les syndicats s'imprègnent alors d'une culture d'innovation, nécessitant la conception de nouvelles solidarités internes et externes qui favorisent l'émergence d'idées nouvelles. La concertation et *a fortiori* le partenariat n'est pas libre d'une certaine ambiguïté. Il existe un écart important entre ce qui est souhaitable de la part des acteurs qui s'impliquent et ce qui est réellement implanté. La concertation patronale/syndicale et le partenariat qui peuvent s'en

suivre apparaissent comme des moyens adoptés parmi une panoplie de mesures nécessaires afin de « remplacer » les relations conflictuelles (Roy, Harrisson et Haines, 2007).

Néanmoins, près de 40 % des entreprises québécoises donnent suite à cette approche selon laquelle les syndicats coopèrent avec l'employeur de manière à encourager la modernisation des entreprises non seulement par l'adoption de technologies de l'information et des communications, mais surtout par des innovations sociales qui portent sur les relations entre les parties. Cependant les décisions conjointes entre patrons et syndicats sont limitées, les parties préférant les discussions orientées sur l'analyse des problèmes et dominées par la recherche de solutions sur lesquelles il y a entente. Ainsi, il semble y avoir une préférence pour la recherche de solutions conjointes plutôt que de prendre des décisions conjointes. Ainsi, une distinction très claire est maintenue entre les droits de la direction sur la gestion de l'entreprise et les droits de représentation des syndicats bien que, ce qui est privilégié dans les ententes de concertation, soit une attitude de coopération dans les relations du travail. Les partenaires ainsi réunis poursuivent une mission commune tout en poursuivant des objectifs pour eux-mêmes. Les agents développent une stratégie simultanée de compétition et de coopération, soit une coopération conflictuelle. C'est le paradoxe de la concertation entre patrons et syndicats (Harrisson, 2003).

À un autre niveau qui concerne davantage la participation des travailleurs dans la création d'emplois et des entreprises, le Fonds de solidarité de la Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec se caractérise par une gouvernance faisant appel au partenariat, mais également par une capacité d'imposer aux entreprises, notamment au PME, des orientations favorables à l'emploi, à la formation et à la participation des travailleurs. Le fonds est innovateur aussi bien par la création de courtiers ouvriers, appelés représentants locaux (RL), que pour le type d'analyse financière qu'il réalise avant de s'engager dans une entreprise. Cette analyse est complétée par un bilan social ou encore pour la formation économique des travailleurs. Représentant le fonds de capital de risque le plus important au Canada, le Fonds de solidarité a contribué depuis sa fondation à la création et le maintien d'environ 116 644 emplois et il est coactionnaire (partenaire) d'entreprises privées qui sont liées à lui par une convention d'actionnaires contraignante. Avec plus d'une centaine de filiales pour l'investissement, il est présent dans le développement local et régional de même que dans la nouvelle économie, tout en contribuant à l'occasion à relancer des entreprises menacées de fermeture. Au plan de la gouvernance, les liens entre le Fonds et la Centrale syndicale sont très étroits puisque le président de la FTQ est en même temps président du Fonds. De plus, les présidents des diverses fédérations syndicales sectorielles siègent au conseil d'administration avec quelques représentants socio-économiques. Des représentants syndicaux siègent également sur les conseils d'administration des fonds régionaux et locaux. Enfin, on peut

affirmer que ce Fonds a également contribué à renforcer l'action syndicale au Québec, tout en apportant une contribution significative au développement du Québec.

Le fonds Fondation pour la coopération et l'emploi (CSN), qui est plus récent, a pu s'inspirer du Fonds de solidarité des travailleurs, mais il s'en distingue également conformément à une longue tradition d'engagement de cette centrale syndicale dans la coopération et l'économie sociale. Ainsi, la gouvernance du Fondation se veut plus autonome par rapport à la centrale syndicale tout en étant fortement réseauté avec les « outils collectifs » qui l'entourent. De plus, il s'est donné pour mission d'investir davantage dans des entreprises relevant de l'économie sociale et du développement durable même si cela n'est pas prédominant dans l'ensemble de ses investissements. Le Fondation est présent dans le développement durable avec le *Fonds d'investissement en développement durable*, dans les coopératives avec le *Fonds de financement coopératif*, et dans la microfinance à travers, entre autres, le *Fonds d'emprunt économique communautaire de Québec* (Fondation, 2006). Dans cette perspective, il valorise fortement son appartenance au monde de la coopération, de l'investissement responsable et de l'économie sociale. En somme, le *Fondation* a exprimé souvent et explicitement son appartenance au monde de l'économie sociale et valorise fortement l'économie plurielle.

3.1.2. Co-construction et co-production

Sous l'angle de la co-production, le partenariat désigne des accords interorganisationnels entre une diversité d'acteurs en compétition qui choisissent délibérément de coopérer au lieu de maintenir des relations de confrontation. Le spectre des arrangements est large et varié (Geary and Roche, 2003), et les relations qui en émanent se situent entre des rapports de pouvoir et des relations de confiance (Tomlinson, 2005). Diverses ressources et expertises peuvent être combinées, à la condition que les coûts et les risques soient répartis convenablement entre les parties impliquées. Les syndicats ne s'engagent pas dans une relation où ils sont dominés et où il n'y aurait pas de contreparties. Par ailleurs, ils désirent conserver leur identité et maintenir une zone où les actions collectives traditionnelles sont maintenues. C'est une situation qui fait place à beaucoup d'ambivalence de la part des parties prenantes qui s'engagent dans des relations de confiance tout en maintenant le cadre institutionnel qui régit les relations du travail dominées par la méfiance des parties et protégées par des règles strictes (Harrisson et Laplante). Depuis environ quinze ans, la flexibilité, la recherche de la qualité et le contrôle des coûts forment un nouveau contexte incitant les acteurs organisationnels à miser sur la concertation et l'implication des syndicats en matière d'organisation du travail, afin de mobiliser les salariés derrière des objectifs organisationnels rassembleurs (Bourque 1999 ; Harrisson, Laplante et St-Cyr, 2001 ; Lapointe,

2001a ; 2001b ; Rose et Chaison, 2001). Ce type de coopération suppose l'existence d'un lien de confiance entre les acteurs. Dans ce nouveau contexte, les salariés deviennent des acteurs associés à une démarche d'innovation organisationnelle permettant de configurer la flexibilité externe par l'adaptabilité interne. En plus de l'implication syndicale, la participation des employés apparaît comme une nouvelle forme de coopération; ce type de relation suppléant à la rigidité des règles du travail. Au Québec, plusieurs syndicats du secteur manufacturier et, quoique dans une moindre mesure, dans les services, participent volontairement à ce processus d'innovation en matière d'organisation du travail par une représentation de leurs membres auprès de la direction. Les syndicats agissent alors comme des intermédiaires entre les employés et la direction, en ajoutant à leurs revendications habituelles une emprise sur l'organisation du travail et la sécurité d'emploi.

À la différence de la co-production comme nous venons de la voir pour la concertation et le partenariat, la co-construction des politiques publiques s'imposant à l'échelle du Québec dans le domaine du travail révèle un certain blocage institutionnel, à l'exception d'aménagement mineurs comme celui de contrats sociaux (conventions collectives de longue durée) (Lapointe et al., 2006). Par ailleurs, à l'échelle méso, comme c'est le cas des comités sectoriels de la main-d'oeuvre où les syndicats siègent à côté du patronat et parfois de représentants de la société civile, on peut relever des initiatives de co-construction, notamment pour des mesures et programmes touchant la formation de la main-d'oeuvre. Ainsi, étant donné que leurs formes ne se sont pas stabilisées, les innovations sociales présentent des enjeux multiples même si elles sont prometteuses au plan de la gouvernance participative. En effet, elles ne sont toujours pas l'objet d'une acceptation par les différents acteurs qui les coproduisent. Le partenariat est l'aboutissement d'une réflexion stratégique et le résultat de différentes expérimentations. Son succès dépend de la présence ou de l'absence de dispositions politico-institutionnelles contraignantes, mais également de la capacité du mouvement syndical de mobiliser des ressources nombreuses et diversifiées (Harrisson, Laplante et Bellemare, 2006).

3.1.3. Économie plurielle

Dans le domaine du travail, les syndicats sont présents sur le conseil d'administration de plusieurs entreprises publiques telles Investissement Québec et la Caisse de dépôt et de placement du Québec. De plus, ils sont membres et actionnaires de grandes mutuelles d'assurance telles le Groupe SSQ de même que de plusieurs caisses d'économie établies dans des lieux de travail. Par ailleurs, les deux fonds de travailleurs, le Fonds de solidarité des travailleurs et travailleuses du Québec (FTQ) et le Fondation (CSN), dont il fut question précédemment contribuent au renforcement de l'économie plurielle de par leur mission.

En effet, ces deux fonds satisfont pratiquement à tous les critères de la définition de l'économie sociale. Leur conseil d'administration est formé principalement de représentants des centrales syndicales concernées. Leurs objectifs socio-économiques sont la création d'emploi, le développement du Québec et de ses régions et la formation économique des travailleurs, pour le premier ; la création d'emploi, le développement durable et la coopération, pour le second. Ils contribuent ainsi à infléchir la financiarisation en dirigeant l'épargne salariale vers des secteurs et des territoires négligés par le grand capital. En plus de participer à la démocratisation de l'économie et de favoriser la participation et la formation des travailleurs, ils contribuent également à accroître la présence des francophones considérée comme relevant de l'intérêt général (Lévesque et al., 2000). En relation à leur mission, ils ont soutenu de nombreuses initiatives de développement communautaire dont le Fonds du développement de l'emploi de Montréal (FDEM), pour le Fonds de solidarité et la Société de développement Angus pour le Fondaction. Plus récemment, soulignons leur participation à la nouvelle *Fiducie du Chantier de l'économie sociale* dont la capitalisation totale atteint 52,8 millions de dollars. Ces deux fonds sont également partenaires de l'*Alliance de recherche universités-communauté en économie sociale* (ARUC-ÉS) depuis 2000 (Lévesque, 2007a). Plus largement encore, ils laissent entrevoir une sorte de réseau syndical financier, complémentaire de celui du Mouvement Desjardins, la plus grande institution financière québécoise dans le domaine coopératif.

3.2. Les innovations sociales dans les conditions de vie

En misant sur l'horizontalité et sur la transversalité pour répondre à de problèmes concrets, localisés et relativement spécifiques, la production des services collectifs aux personnes soulève des questions relevant de la gouvernance. En effet, comme la coordination de la production des services dans les associations fait appel à la réciprocité sans s'en remettre exclusivement aux mandats issus de la bureaucratie étatique, ni à la simple régulation marchande, elle se doit de mobiliser toutes les parties prenantes pour atteindre ses objectifs et être ainsi ouverte à diverses logiques d'action (Lévesque et Thiry, 2008).

3.2.1. Gouvernance

L'émergence des unités de production localisées et autonomes se réalise au départ par l'engagement volontaire des usagers (citoyens) et des professionnels, souvent en liaison étroite avec la communauté locale, et qui réussissent ensemble à définir un projet de service nouveau ou encore un service existant mais adapté à des besoins et aspirations partagées. Les cliniques

médicales populaires, qui se sont implantées dans quelques quartiers populaires de la ville de Montréal au début des années 1970, représentent le type idéal de la première génération des initiatives de la société civile (Bélanger et Lévesque, 1992).

Ainsi, à l'origine de ces cliniques, on retrouve un comité de citoyens qui remet en cause la consommation individualisée et passive des services de santé pour mettre en évidence l'importance des conditions de vie sur la santé, pour réclamer des logements salubres, un environnement sans pollution et des équipements collectifs de loisir (Boivin, 1988 : 44). Cette vision est partagée par certains professionnels de la santé et des services sociaux (médecins, étudiants en médecine, travailleurs sociaux). Plusieurs d'entre eux remettent en question les pratiques médicales centrées sur le curatif plutôt que sur la prévention et l'approche biomédicale qui isole les divers intervenants plutôt que d'inciter au travail en équipe et à la multidisciplinarité. Le mode de gouvernance mis de l'avant par ces acteurs devait permettre de redéfinir non seulement le mode de production des services de santé mais aussi leur contenu, sans oublier l'accès à de nouvelles clientèles. Mais le mécanisme qui permet ces diverses innovations, c'est la gouvernance partagée ou distribuée. L'État québécois tentera d'institutionnaliser ces initiatives en créant les centres locaux de services communautaires (CLSC) (Bélanger, Lévesque et Plamondon, 1986). Cette généralisation de la matrice d'innovation que constituait la clinique populaire sera définitivement intégrée au réseau québécois de la santé et des services sociaux en 2003, alors que les CLSC cessent d'exister comme tels.

Avec les nuances qui s'imposent forcément, les expérimentations dans le domaine des garderies populaires et du logement social sont produites dans des conditions comparables bien que leur institutionnalisation n'ait pas conduit à leur étatisation (au moins jusqu'à aujourd'hui). Les garderies, dites populaires telles qu'elles émergent au début des années 1970, sont portées principalement par le mouvement des femmes qui s'appuient au départ sur des fonds fédéraux destinés à la création d'emploi (Léger, 1986). La forte implication des parents tant au plan de la gouvernance que de la production des services explique sans doute la supériorité des garderies sans but lucratif sur celles qui sont à but lucratif (Kaiser et Rasminsky, 1993 ; De Gagné et Gagné, 1988). Si cette supériorité se maintient encore aujourd'hui (Gravel, Bellemare et Briand, 2007), il faut reconnaître que leur généralisation à l'échelle du Québec sous la forme de Centre de la petite enfance (CPE) en 1997 de même que l'accord sur les conditions de travail en 1999 ont entraîné des changements majeurs (Aubry, 2000 ; Larose, 2000).

Il en découle de nouvelles relations contractuelles réciproques entre les CPE et le ministère de la Famille et de l'Enfance. On est ainsi passé d'unités locales qui jouissaient de beaucoup

d'autonomie à des unités qui font désormais partie d'un réseau impliquant un nombre plus élevé de parties prenantes et de règles communes (Gravel, Bellemare et Briand, 2007). Cette institutionnalisation a toutefois permis au Québec d'être la seule société nord-américaine à offrir des services de garde accessibles à l'ensemble des familles qui en font la demande (le nombre de place pour accueillir des enfants est passé en dix ans, soit de 1996 à 2006, de 40 000 à 200 000).

3.2.2. Co-construction et co-production

On peut observer la co-construction et la co-production des innovations sociales implantées par le modèle québécois dans plusieurs domaines des services, dont celui du logement social et communautaire. Ce qui distingue ce domaine est en grande partie un mode de propriété et une forme de gouvernance qui permettent la participation des usagers et par suite la co-production des services (Bouchard, 2006 ; Morin et al. 2000). Aujourd'hui encore, les coopératives et les OBNL d'habitation continuent d'être innovatrices, notamment en faisant en sorte que les usagers soient toujours parties prenantes des décisions concernant la gestion et l'entretien des édifices les abritant (Ducharme, Lalonde et Vaillancourt, 2003). Ainsi, elles offrent un logement de qualité et moins cher, tout en fournissant plus qu'un logement, soit un milieu de vie, un renforcement des liens sociaux et souvent l'« empowerment » des personnes. Dans la mesure où elle peut même avoir des effets positifs également sur le voisinage, cette forme de logement peut être considérée comme un « bien public » que ne réussissent pas à produire, avec la même qualité, ni la forme publique (HLM), ni la forme privée, notamment parce que, dans ces cas, les usagers demeurent passifs et donc peu intéressés à s'investir dans l'amélioration de logements (et *a fortiori* de l'édifice et de l'environnement immédiat) qui ne leur appartiennent pas (Thériault et al. 1996). Enfin, par rapport à l'OBNL en habitation, la coopérative a l'avantage d'une meilleure implication des usagers et souvent d'une mixité socioéconomique des résidents. Les coopératives et les OBNL d'habitation ont aussi contribué à l'aménagement de certains quartiers en rénovant d'anciens immeubles menacés de démolition.

Comme nous venons de le voir, la co-production des services aux personnes repose sur la participation des usagers et des professionnels dans la production des services, ce que favorise une gouvernance démocratique. Autrement dit, la co-production relève de l'organisation du travail, du rapport à l'utilisateur, donc de la forme organisationnelle. Par ailleurs, l'existence d'une telle gouvernance, qui permet la co-production, suppose des financements adéquats et des programmes adaptés qui eux relèvent plutôt des pouvoirs publics que de l'organisme comme tel. Ce second niveau d'analyse est celui du cadre institutionnel qui définit la

répartition des ressources et du pouvoir de chacun des intervenants. Ceci est le niveau de la co-construction, où les acteurs directement concernés, en l'occurrence les groupes communautaires ou associatifs, ont non seulement participé à la production du service mais ont aussi réussi à imprimer leur marque sur les formes institutionnelles qui encadrent leurs activités. De telles réussites supposent des relations et des expérimentations sur plusieurs années de même que des canaux de communication, voire des alliances avec des représentants de l'administration publique et même de l'action politique proprement dite comme le montre bien le logement social et communautaire au Québec (Vaillancourt, 2008 ; Lévesque et Thiry, 2008 ; Bouchard, Lévesque et St-Pierre, 2008).

L'exemple québécois de co-construction de politiques publiques le plus documenté en ce qui concerne les conditions de vie est celui de la reconnaissance et du financement des groupes communautaires, comme le révèle un ouvrage dont le sous-titre est « trois décennies de co-construction des politiques publiques dans le domaine de la santé et des services sociaux » (Jetté, 2008). Ces politiques, qui ont reconnu progressivement la spécificité du tiers secteur et de son apport au bon fonctionnement du réseau de la santé et des services sociaux, se sont traduites pour l'action communautaire autonome par un financement significatif pour la mission, soit une aide publique pour soutenir la mission de l'organisme, sans que ce dernier ait à livrer un service prédéfini. Tels sont quelques-uns des résultats d'une co-construction où les acteurs étaient à la fois les groupes communautaires, les mouvements sociaux qui les soutenaient ainsi que les représentants de l'administration publique et du domaine politique. Pour y arriver, les groupes communautaires avaient réussi à s'inscrire dans une problématique sociale reconnue, à profiter du momentum que représentait la redéfinition de la politique les concernant, tout en faisant preuve de cohésion organisationnelle et de grande conviction quant à leur rôle d'acteur social orienté vers l'intérêt général (Ibid : 339-377). De telles conditions pour la co-construction de politiques publiques ne peuvent exister sans expérimentations et engagement de longue durée puisqu'on parle ici de trois décennies.

3.2.3. Économie plurielle

Dans plusieurs secteurs d'activités relevant des conditions de vie, l'économie plurielle existe aussi bien dans le sens d'une pluralité de modes de propriété que dans celui d'une pluralité de ressources et de logiques. Selon le premier sens, mentionnons le logement social et communautaire où l'on retrouve une pluralité de formes de propriétés, soit un secteur privé subventionné, un secteur public (HLM) et un secteur d'économie sociale. À la différence de la plupart des sociétés anglo-saxonnes, le Québec ne favorise pas la concurrence entre ces diverses formes de propriété dans le domaine des conditions de vie, ni la création d'un quasi-

marché à partir de « vouchers » (bons d'achat) pour les services aux personnes. Comme on peut l'observer pour les CPE, la politique tient compte de la spécificité des entreprises d'économie sociale de sorte que le privé n'y jouit pas des mêmes avantages et conditions. De plus, les services de garde relevant de l'économie sociale s'adressent à l'ensemble de la population comme cela doit être le cas pour un service public (et non pas seulement aux familles défavorisées).

Selon le deuxième sens de l'économie plurielle, celui d'une diversité des ressources et des principes économiques, l'économie sociale se distingue par sa grande capacité à mobiliser des ressources non seulement marchandes mais aussi non-marchandes (subventions de l'État) et non monétaires (bénévolat et don). En raison des principes (ex. réciprocité et fonctionnement démocratique) et des règles (services aux membres et non recherche du profit) qui la définissent, l'économie sociale semble plus appropriée pour recevoir des aides publiques et des dons en nature et en temps que ne le sont les entreprises privées et même publiques. C'est ce que certains analystes appellent la grande capacité d'hybridation des ressources plurielles de l'économie sociale (Laville, 1994 ; Lévesque, 2004). Ainsi, dans le cas des CPE, les parents paient sept dollars par jour (ressource marchande) tout en donnant de leur temps pour leur gestion et l'administration, et le gouvernement du Québec donne des subventions (1,3 milliard de dollars par année). De même, dans le logement communautaire et social, les membres de la coopérative ou de l'OBNL paient un loyer modique (marchand), l'État subventionne les GRT et une partie du financement hypothécaire alors que les usagers s'impliquent non seulement dans la gestion mais aussi dans l'entretien. Cette hybridation des ressources plurielles se maintient tant que les principes à la base de l'économie sociale continuent d'avoir un sens, notamment celui de la réciprocité (pour le bénévolat) et de l'intérêt général (pour la redistribution par l'État). Le cas du logement social et communautaire montre la relative stabilité de cette innovation à travers le temps (Bouchard, 2006).

3.3. Les innovations sociales dans le développement local

Le développement concerne par définition une pluralité d'acteurs et d'actions. En ce qui concerne le développement économique, tous les acteurs socioéconomiques locaux y participent d'une façon ou d'une autre, souvent d'ailleurs sans se voir comme des acteurs du développement et sans se rattacher à la notion de développement local. Une entreprise comme Hydro-Québec, un hôpital ou un centre culturel constituent des composantes du développement, même si les acteurs qui assurent leur direction n'en sont pas conscients. Aussi, selon notre point de vue, font partie du développement local les antennes territoriales de l'État (ministères et autres dispositifs), les entreprises d'État présentes dans les collectivités

locales, les représentants des milieux des affaires (chambres de commerce, artères commerciales), les entreprises (grandes, moyennes et petites), les institutions de formation (universités, CEGEPS, etc.), les organisations syndicales, les entreprises et organisations d'économie sociale (coopératives, organismes de gestion en commun), les organisations de développement économique communautaire, les organisations communautaires orientées vers le développement social, etc. (Tardif, 2007). Cependant, l'analyse que nous en faisons suit la filière des organisations mandatées pour appuyer le développement en milieu local et régional, ce qui, comme on le verra, vise la coordination territoriale, soit la gouvernance de toutes ces organisations.

3.3.1. Gouvernance

Les innovations réalisées au Québec au niveau de la gouvernance du développement des collectivités locales à partir des années 1980 s'insèrent dans une trajectoire historique profondément ancrée dans la société civile. Rappelons que l'espace local comme cadre instituant des compromis et coalitions sociales est important au Québec depuis longtemps. Sa configuration est ancrée dans les compromis qui ont donné à la paroisse une fonction importante dans la protection et la reproduction de la société canadienne française. Cette fonction donne au local une force qui en fait la base de plusieurs expériences de coopération au sein de la société civile au 19^e et au 20^e siècles (Jean, 1977 ; Poulin, 1990, 1994 et 1998), mais dans un cadre traditionnel. Avec la Révolution tranquille, la société québécoise se donne un appareil étatique moderne, ce qui pose la question de la modernisation des bases administratives territoriales de la société québécoise. Le local sert de base à des mouvements qui vont revendiquer la solution à des problèmes spécifiques, tantôt provoqués par le processus de modernisation, tantôt dus à une insertion inégale dans ce processus. Ils vont réclamer une capacité d'agir et de participer à la prise de décisions en regard de leurs situations spécifiques.

C'est ainsi que s'ouvrent deux trajectoires du mouvement social qui, plus tard, vont converger vers une stratégie plus ou moins unifiée qui se structure autour de l'idée de développement local. Ces deux trajectoires sont le mouvement régional et le mouvement urbain. Elles signalent une orientation des mouvements sociaux vers le développement économique, ce qui constitue une innovation sociale majeure donnée à voir par l'analyse du cas québécois. Des coopératives de développement régional et des sociétés d'exploitation des ressources se mettent en place dans les régions rurales dans les années 1970. Dans les principales villes, le mouvement social urbain développe aussi une vision du développement économique qui lui est propre et qui fait du local (le quartier ou l'arrondissement) une base pour des opérations de

création d'entreprises et d'emplois et pour des expériences de participation. C'est une conséquence de la crise du fordisme et de la désindustrialisation qu'elle provoque. Ces deux trajectoires rejoignent les changements apportés par le gouvernement à ses politiques de développement, tout en participant aux politiques qui seront alors élaborées, ce qui contribue à définir les politiques de développement local mises en place par le gouvernement.

Aussi bien les mutations du système capitaliste que les demandes provenant des acteurs incitent le gouvernement du Québec à modifier les modalités de gouvernance territoriale implantées par la Révolution tranquille. Les politiques de développement régional élaborées depuis les années 1960, ainsi que les dispositifs chargés de leur application, à savoir l'Office de planification et de développement du Québec (OPDQ) et les Conseils régionaux de développement (CRD), créés comme résultat de la régionalisation administrative qui avait eu lieu en 1967, et qui agissaient essentiellement comme des relais de l'État, sont remis en question. Les acteurs locaux sont interpellés comme résultat d'une série de réformes qui jalonnent l'évolution de la gouvernance des collectivités locales et de leurs rapports à l'acteur public. D'une perspective de développement régional, plutôt centraliste, accompagnée du redéploiement en région de l'administration publique, on passe à une perspective de développement plus endogène orientée vers le développement de l'entrepreneuriat local, essentiellement des petites et moyennes entreprises. Ainsi, en 1988, le gouvernement du Québec publie un document révélateur de ses choix intitulé « Le Québec à l'heure de l'entreprise régionale », lequel prône la collaboration entre le gouvernement et les acteurs locaux pour encourager l'entrepreneuriat et pour renforcer le potentiel technologique et exportateur des régions (Hamel et Klein, 1996).

Il est important de préciser que cette recherche de collaboration à l'échelle des régions entre les organisations agissant dans l'économie et le développement social constitue un changement important dans la culture de ces organisations. Avant, des acteurs tels les chambres de commerce et autres représentants des milieux des affaires, les élus, les entreprises, les fournisseurs de services dans le domaine de la santé ou de l'éducation, les syndicats et les organisations communautaires, reproduisaient à l'échelle locale les conflits et les alliances de classe présents au niveau de l'ensemble du Québec. Ces acteurs ne se voyaient pas comme des parties prenantes de la gouvernance du développement régional. Mais la réorientation des politiques gouvernementales de développement régional vise essentiellement à amener ces acteurs à collaborer et à établir des priorités de développement pour leurs régions.

Ainsi, pour atteindre l'objectif de la collaboration territoriale des acteurs à l'échelle des régions, les dispositifs de gouvernance territoriale existants sont redéfinis et d'autres, mieux

adaptés à la situation créée par la crise, sont implantés. D'abord, la loi sur l'aménagement et l'urbanisme, adoptée en 1979, crée une nouvelle entité territoriale de niveau supramunicipal, à savoir la municipalité régionale de comté (MRC). La MRC est définie comme un espace d'appartenance et reçoit le mandat d'assurer l'aménagement du territoire en milieu non métropolitain. Les grandes villes, Montréal, Québec et Hull avaient déjà leur organisation d'aménagement supra municipal chargé de l'aménagement : la communauté urbaine. Comme résultat de l'application de la nouvelle loi, le territoire du Québec a été quadrillé par 96 MRC et 3 communautés urbaines, celles-ci étant considérées comme des MRC pour les fins de l'aménagement. Ce nouveau quadrillage s'avérera crucial pour les réorientations ultérieures de l'appui au développement local.

En effet, l'échelle de la MRC est devenue centrale pour la construction de la nouvelle gouvernance locale à l'extérieur des principales villes. Elle oblige les municipalités locales à se concerter pour établir un schéma d'aménagement et à s'y conformer (Klein, 1995). La MRC devient ainsi le cadre d'action privilégié aussi bien par l'État que par les organisations représentatives de la société civile en ce qui concerne l'appui au développement. Elles deviennent ainsi le nouveau local, remplaçant les municipalités locales dans la perception des acteurs (Klein, Tardif, Carrière et Lévesque, 2003). En 1998, 1 077 organisations à l'œuvre sur le territoire dans divers domaines du social avaient adopté le cadre territorial de la MRC comme échelle d'action (Proulx et Jean, 2001).

À un autre niveau, les régions administratives, qui avaient été créées en 1967 dans le sillon de la révolution tranquille afin de faciliter le redéploiement territorial de l'État, ont été redéfinies. Leur mandat est réorienté et à terme sont délaissées par le gouvernement au profit de la MRC, non sans avoir été des laboratoires de concertation. En 1983, le gouvernement met en branle un nouveau type de planification territoriale basée sur la consultation des acteurs par l'intermédiaire de sommets socioéconomiques (Dionne, Klein et Larrivée, 1986). Les régions administratives deviennent le cadre territorial de ces sommets et les conseils régionaux, qui, jusque-là étaient vus comme des relais du gouvernement, deviennent les responsables de leur réalisation. Les conseils régionaux de développement deviennent des conseils régionaux de concertation et du développement (CRCDD). Ils sont constitués d'élus, de responsables de services locaux et de représentants du milieu socioéconomique.

Entre 1983 et 1991, 14 sommets régionaux ont eu lieu, lesquels ont permis aux acteurs régionaux de se concerter autour des principales priorités et d'établir des ententes avec le gouvernement pour le financement de leur mise en application. C'est à travers ces sommets que les dirigeants d'organisations qui jusque-là avaient une présence passive dans la planification du développement de leurs collectivités prennent un rôle actif. Soulignons

notamment le cas des universités qui établissent des liens avec l'entreprise et lancent des projets pour créer des entreprises et des emplois. Rappelons à titre d'exemple le cas de SOCCRENT créée par une initiative conjointe du recteur de l'Université du Québec à Chicoutimi et le directeur régional de l'entreprise ALCAN.

Cette recherche de concertation territoriale s'accroît en 1992, lorsque le gouvernement attribue aux CRCD la fonction de représentants des acteurs régionaux auprès des instances gouvernementales. En même temps, cette loi définit la planification stratégique comme mécanisme de prise de décision et d'affectation de ressources. Bien que pour certains auteurs, ce choix relève davantage du désengagement que de la décentralisation (Proulx, 1996), il est clair que le processus mis en marche interpelle les acteurs locaux et les mouvements sociaux, leur donnant une place dont ils vont se servir pour influencer les choix en matière de développement (Klein, 1989).

Ces réformes, qui placent les différents jalons d'une gouvernance partenariale du développement des régions, ont leur pendant dans le milieu métropolitain, notamment à Montréal, mais sous de pressions différentes. Les conséquences de la crise des années 1980 amène les représentants du milieu des affaires, des mouvements sociaux et des principales institutions gouvernementales à s'orienter eux aussi vers l'adoption d'une stratégie de partenariat. D'une part, dans une perspective métropolitaine, un groupe de travail présidé par L. Picard réunissant seize leaders institutionnels de Montréal produit un rapport, connu comme « Rapport Picard », qui est devenu une référence pour les intervenants aussi bien publics que privés en ce qui concerne le développement de la métropole. Ce rapport a élaboré une stratégie qui privilégiait le leadership privé, l'internationalisation et le développement des secteurs de haute technologie (télécommunications, aérospatial, bio-pharmaceutique, informatique, micro-électronique), stratégie qui a donné des résultats, du moins partiellement (Klein, Tremblay et Fontan, 2003). D'autre part, à l'échelle des quartiers, et c'est cet aspect que nous voulons mettre en exergue dans ce texte, une stratégie basée aussi sur la concertation et le partenariat, mais impulsée par les mouvements sociaux, à savoir le mouvement communautaire et le milieu syndical, prend forme. Autour de leaders communautaires, la collectivité de ces quartiers, incluant le milieu des affaires, se mobilise pour défendre ses acquis. Les principaux résultats de cette mobilisation résident dans l'élaboration d'une stratégie qualifiée par les acteurs de « développement économique communautaire », et dans la création d'un type d'organisations voué à l'application de cette stratégie d'intervention, les *Corporations de développement économique communautaire* montréalaises (CDEC) (Fontan, 1992 ; Hamel, 1991).

L'objectif central des CDEC est de promouvoir la concertation des acteurs présents dans leur quartier. Leur but est d'amener les acteurs à se concerter et à mettre en œuvre des projets de développement de nature partenariale. La concertation permet aux acteurs de se mettre en relation et de se découvrir des objectifs communs. Le deuxième grand objectif des CDEC concerne l'appui à l'entrepreneuriat local afin de faciliter la création d'emplois locaux. Quant au troisième objectif, il concerne l'employabilité des « sans emploi », c'est-à-dire, la qualification des individus pour qu'ils puissent réintégrer un marché de l'emploi en restructuration accélérée. L'espace d'action des CDEC est celui des quartiers, des arrondissements. Leurs actions mettent ainsi en évidence le potentiel des territoires locaux en tant que cadre d'un type d'action collective ancrée dans le mouvement social. Il s'agit là d'un changement important dans l'action communautaire, lequel changement ne s'est pas fait sans débats au sein même du mouvement social montréalais.

La convergence d'objectifs entre la création des MRC et les réformes concernant les régions administratives, d'une part, et entre celles-ci et les orientations que prennent les mouvements sociaux à Montréal et en région, d'autre part, contribue à la mise en œuvre d'une nouvelle politique qui vise et oriente désormais le développement des collectivités locales. Dès 1997, le gouvernement crée les centres locaux de développement (CLD). Avec la création de ces centres, on définit aussi des outils financiers. Les CLD constituent dès lors des guichets multiservices regroupant les acteurs socioéconomiques, politiques et communautaires locaux destinés à appuyer l'entrepreneuriat (Camus et Malo, 2005). En région les CLD opèrent à l'échelle des MRC donnant à cet espace une portée sociale plus affirmée que ce que prévoyait le législateur lors de l'adoption de la loi qui les a créés, mais qui avait été annoncée dans les consultations préalables à son adoption. À Montréal, suite à une négociation, sauf quelques exceptions, ce sont les CDEC qui deviennent des CLD, et le cadre territorial de leur action sont les arrondissements, ce qui contribue aussi à donner sens à cet espace défini pour des fins administratives.

3.3.2. Co-construction et co-production

Les politiques et les mesures gouvernementales concernant le développement local apparaissent après coup comme des co-constructions : d'une part, les expérimentations sont encouragées par des programmes à durée limitée qui visent souvent à soutenir des projets pilotes ; d'autre part, lorsque ces expérimentations se révèlent viables, voire efficaces, les pouvoirs publics tentent de les généraliser à l'ensemble du territoire, quitte à réaliser des hybridations d'expérimentations passablement différentes les unes des autres. En ce sens, on peut parler d'une co-construction de la politique qui les institue (Lévesque, 2007). Ainsi, la

création des CLD en 1997 institutionnalise des expérimentations innovatrices qui avaient eu lieu en milieu local pendant plusieurs années et qui s'étaient avérées efficaces, comme par exemple les CDÉC Cette nouvelle entité reçoit le mandat de mobiliser l'ensemble des acteurs socio-économiques et politiques à l'échelle locale dans le but de favoriser la création d'entreprises et d'emplois. La définition du rôle des CLD est néanmoins flexible, ce qui leur permet de définir leurs propres orientations.

3.3.3. *Économie plurielle*

Chaque CLD a la responsabilité d'élaborer une stratégie locale de développement de l'entrepreneuriat, incluant les entreprises d'économie sociale. Le CLD doit élaborer un plan local d'action concertée pour l'économie et l'emploi. Le financement des CLD est assuré essentiellement par un partenariat entre le gouvernement provincial et les municipalités. Chaque CLD bénéficie au départ de deux enveloppes, le fonds local d'investissement (FLI) et le fonds d'économie sociale (FES). Le premier couvre le fonctionnement, les études et la recherche, ainsi que l'appui au développement de l'entrepreneuriat. Le deuxième est une enveloppe consacrée au développement des entreprises de l'économie sociale. Par ailleurs, d'autres fonds créés par des organismes spécifiques, sont aussi confiés aux CLD et ils peuvent signer des contrats de production ou de provision de services avec d'autres organisations. Par exemple, les CLD gèrent le programme Fonds jeunes promoteurs (FJP), mis en place par le gouvernement pour encourager le développement de l'entrepreneuriat parmi la jeunesse, et le fonds Société locale d'investissement et de développement de l'emploi (SOLIDE) créé en partenariat avec le milieu syndical (FTQ) dans le but de créer ou de maintenir des emplois. De plus, certains CLD créent leurs propres fonds d'investissements. Citons comme exemple le cas du Regroupement économique et social du Sud-Ouest de Montréal (RESO), qui a créé le programme RESO inc., avec la participation de la FTQ et des gouvernements canadien et québécois (Opula, 2007). L'allocation de ces fonds se fait selon des priorités définies par les acteurs qui font partie du CLD et selon des critères d'évaluation qui leur sont propres.

Plusieurs politiques qui ne visent pas le développement local comme tel, ont des conséquences sur ces collectivités parce qu'elles procurent des objectifs et des moyens qui peuvent permettre aux organisations locales d'agir. Citons la Politique nationale de la ruralité, qui crée le partenariat rural et qui permet à des initiatives locales d'innover. Citons aussi la Stratégie de lutte à la pauvreté et à l'exclusion sociale qui crée un fonds pour appuyer des initiatives en partenariat avec les organisations municipales et les organisations communautaires. Ces politiques résultent en partie de la mobilisation des organisations représentatives des milieux en difficultés. Elles procurent des outils aux acteurs. Ces outils, ainsi que les fonds et actions

portés par les CLD, interpellent les acteurs et leurs logiques. Ils ont été conçus comme devant réunir des représentants des secteurs socioéconomiques, des représentants institutionnels et des représentants politiques. Par leur application, l'espace local se voit renforcé.

Le développement local fait donc partie du compromis, de la co-construction des politiques et de la pluralité qui caractérise le modèle québécois. Il incarne un mouvement territorial qui a des racines ancrées dans l'histoire mais qui développe de nouvelles branches associées à une conception moderne et démocratique du développement économique et de la gouvernance des collectivités. La force de ce mouvement est d'autant plus importante qu'elle mobilise une bonne partie de la société civile, base importante de la légitimité du pouvoir dans le cadre d'une société minoritaire dont l'appareil étatique est incomplet, comme c'est le cas du Québec.

Les trois filières montrent l'importance des acteurs représentatifs de la société civile dans la gouvernance du développement et dans la définition des politiques publiques dans des domaines sensibles pour la collectivité. Les syndicats et les organisations communautaires ne font plus que contester les injustices d'un système économique et social mais se sont dotés d'outils pour devenir des acteurs, voire des interlocuteurs incontournables du capital privé et de l'acteur public. En même temps, se mettent en place les interrelations entre le local et le national (au sens du Québec) grâce à l'action intermédiaire que jouent les réseaux représentatifs de la société civile et leur rôle d'interlocuteurs des gouvernements, sans oublier les partenariats dans les activités et les services. Ainsi, les acteurs sociaux ont contribué à construire un véritable système d'innovation sociale, suite aux réorientations réalisées dans les années 1980, lesquelles s'inscrivent dans une trajectoire amorcée avec la Révolution tranquille, mais qui affichent aussi des ruptures favorisant les innovations sociales. L'action partenariale, la capacité d'imposer des enjeux qui rallient les acteurs et le fait de placer dans les stratégies gouvernementales les « problématiques » des secteurs sociaux en difficulté constituent leurs forces.

4. CONVERGENCES ET ENJEUX : UN SYSTÈME D'INNOVATION SOCIALE

Après avoir montré comment les trois filières d'analyse que constituent le travail, les conditions de vie et le développement local convergent en ce qui concerne des modalités de gouvernance, la co-construction de politiques publiques et la co-production de certains services cruciaux par et pour la société civile, ainsi que la pluralité de l'économie, nous montrerons que les trois filières analysées constituent un système d'innovation sociale.

4.1. Vers un système d'innovation sociale

Bien qu'elles constituent autant de sous-systèmes d'innovation sociale, les trois filières analysées sont interreliées. D'abord, des organisations sectorielles, qui agissent comme interlocutrices du gouvernement en représentation des acteurs socioéconomiques, assurent un niveau d'interrelation intersectorielle. Le Conseil de la coopération et de la mutualité du Québec, le Chantier de l'économie sociale ou Solidarité rurale du Québec, les organisations syndicales et intersyndicales, pour ne parler que de ces organisations, constituent des réseaux d'acteurs à l'échelle du Québec. Ces réseaux assurent une coordination transversale et une représentation auprès du gouvernement qui favorisent les compromis, la reconnaissance des acteurs sociaux et la co-construction des politiques publiques et leur mise en œuvre (co-production). Les différents acteurs de ces filières tendent à partager ces grands objectifs. Les syndicats, les organisations communautaires, les organisations d'économie sociale sont présentes dans les trois filières, ce qui favorise l'apprentissage et la convergence de ressources. Dans tous les cas, ce qui est visé, c'est la démocratisation, la participation de l'ensemble des acteurs à la prise de décisions.

L'analyse réalisée montre que l'influence des mouvements sociaux sur les politiques publiques résulte de deux processus : d'une part, l'institutionnalisation des expérimentations réalisées par les organisations de la société civile ; d'autre part, le partenariat entre les acteurs publics et les acteurs sociaux. C'est par l'institutionnalisation des innovations que le mouvement social s'inscrit dans des compromis qui définissent le cadre politique de la régulation sociale transformant ainsi les institutions. Par le partenariat, les organisations de la société civile participent à l'exécution des politiques. Le rapport de la société à l'État apparaît ainsi comme un élément fondamental dans un système d'innovation sociale comme celui illustré par le modèle québécois. Ce rapport peut prendre cependant plusieurs formes : 1) un rapport de sous-traitance, 2) un rapport de coexistence, 3) un rapport de complémentarité et 4) un rapport de co-construction. La sous-traitance confine le partenaire social à un rôle

instrumental. La coexistence témoigne de l'évolution parallèle de deux sphères (communautaire et public). La complémentarité indique que les organisations sociales ont une place importante dans la mise en œuvre des programmes, mais ne les définissent pas (co-production). Quant à la co-construction, elle opère quand les organisations communautaires et d'économie sociales deviennent des acteurs « dans le développement et la mise en œuvre des politiques sociales », ce qui peut favoriser par la suite la co-production (Proulx et al. 2005). Ces quatre formes sont présentes dans le modèle québécois, mais c'est dans l'importance de la co-construction (définition conjointe des politiques publiques) (mise en œuvre) que réside l'innovation institutionnelle qui lui est caractéristique et qui consiste en la capacité d'institutionnaliser les innovations expérimentées dans les organisations et les collectivités locales. Cette innovation institutionnelle de nature politique peut s'accompagner d'une mise en œuvre faisant appel à la participation des parties prenantes (co-production).

TABLEAU 3
Les innovations les plus importantes qui façonnent le
modèle québécois dans les filières étudiées modèle québécois

Variables	FILIÈRES			
	Travail	Conditions de vie	Développement local	Points communs
Gouvernance	<ul style="list-style-type: none"> • Partenariat employeurs/ syndicats • Participation employeurs/ employés • Fonds syndicaux d'investissements 	<ul style="list-style-type: none"> • Partenariat public/ communautaire dans l'offre des services • Décentralisation et régionalisation • Participation des usagers • Financement à la mission 	<ul style="list-style-type: none"> • Participation à des tables locales et régionales, locales et de quartier • Mise en place d'organismes intermédiaires (CDEC, CDC, CLD, Conseils) • Expériences régionales de planification et d'évaluation 	<ul style="list-style-type: none"> • Partenariat • Gouvernance régionale et locale • Participation des acteurs • Rôle transversal des organismes représentatifs de la société civile (Fédérations syndicales, Chantier d'économie sociale) • Démocratisation
Co-construction et Co-production	<ul style="list-style-type: none"> • Organisation du travail et formation, • participation à l'innovation en matière d'OT et de changements technologiques • Définition conjointe de la productivité et des rendements 	<ul style="list-style-type: none"> • Co-construction de politiques sociales • Politique et fonds lutte à la pauvreté • Formes d'aide aux personnes vulnérables 	<ul style="list-style-type: none"> • Co-construction de politiques locales • Politique nationale de la ruralité, • Pacte rural • Développement urbain intégré • Services offerts par les organisations communautaires 	<ul style="list-style-type: none"> • Les compromis entre acteurs donnent lieu à des politiques et à la reconnaissance d'organismes aviseurs représentatifs de la société civile • Intermédiation verticale (gouvernement/acteurs locaux) et horizontale (interacteurs, intersectorielle) • Participation aux organismes de décision
Économie plurielle	<ul style="list-style-type: none"> • Création d'entreprises collectives • Participation à la propriété de l'entreprise • Appui des syndicats à l'économie sociale • Partenariat entreprise privée, État, fonds syndicaux 	<ul style="list-style-type: none"> • Création d'entreprises collectives • Coopératives de solidarité. • Coopératives de santé • Partenariat en santé mentale • Logement social et communautaire • Projet éducatif (CPE) 	<ul style="list-style-type: none"> • Création d'entreprises collectives • Fonds syndicaux pour développement local • Fonds gouvernementaux • Initiatives mobilisant divers de ressources • Action d'intermédiation 	<ul style="list-style-type: none"> • Pluralité des formes de propriété : privée, publique et sociale • Rôle stratégique de l'économie sociale • Convergence de sources de financement (publiques, privées, sociales) • Pluralité des logiques

4.2. Les enjeux posés par l'évolution du système innovateur

Si l'institutionnalisation des innovations sociales permet l'action des travailleurs pour soutenir et même créer des emplois, la démocratisation de l'accès aux services et la participation communautaire au développement des collectivités, posent aussi quant à elles de nouveaux défis (Jetté, 2005). Le plus grand défi posé aux organisations représentatives de la société civile est celui de rester innovantes, malgré leur maillage de plus en plus serré avec le réseau institutionnel, et de garder vivant un projet de développement qui favorise les liens communautaires comme finalité et non uniquement comme une utilité (Duperré, 2004). Cependant, il faut reconnaître que les innovations une fois institutionnalisées peuvent cesser d'apparaître comme un « fait social nouveau », d'autant plus qu'elles participent « à ce qui fonde l'activité sociale » (Noreau, 2003 : 102). Toutefois, cette institutionnalisation lorsqu'elle se produit, révèle bien que les innovations sociales peuvent participer à des transformations sociales significatives, modifiant ainsi substantiellement ce qui existait jusque-là.

Il importe donc d'insister sur l'importance d'une reconnaissance par l'État, non pas seulement du rôle des organisations de la société civile en tant que partenaires, mais aussi de leur caractère innovateur et transformateur de la société afin de ne pas étouffer ce potentiel (Lévesque, 2006). En effet, l'État doit garder en tête que la dynamique amorcée par les acteurs émerge d'un territoire occupé, porteur de besoins, de spécificités, d'un imaginaire et d'une identité, et que ce dernier est à même de servir de scène à un cycle innovateur permettant les apprentissages et la densification institutionnelle. C'est cette capacité qu'il doit reconnaître, soutenir et protéger au moment de l'institutionnalisation.

Les enjeux auxquels fait face le modèle québécois sont à la hauteur des rêves et des aspirations à l'origine des divers projets expérimentés par les mouvements sociaux institutionnalisés et transformés en politiques publiques. Plutôt que de tenter d'être exhaustif, nous retenons les enjeux qui nous semblent les plus cruciaux. Nous verrons que ces enjeux sont différents selon les filières étudiées, mais en même temps qualifient le moment que traverse le modèle québécois en tant que système d'innovation.

D'abord, dans le domaine du travail, deux tendances liées mais divergentes cohabitent : d'une part, une certaine déception en ce qui concerne les innovations apportées à l'organisation du travail et, d'autre part, enthousiasme et fierté au sujet de l'innovation que représentent les fonds de travailleurs. Au sein du monde syndical comme tel, un certain désenchantement s'est produit à la fin des années 1990. Les centrales syndicales continuent à encadrer les expériences innovantes qui se maintiennent, notamment dans le secteur privé manufacturier, mais sans l'enthousiasme du début parce que les changements apportés ont rapidement

emprunté la voie de l'efficacité et du rendement économique aux dépens d'une amélioration des conditions d'exercice du travail et de la consolidation des liens de solidarité au travail, objectifs qui sont toujours dans la mire des syndicats et des salariés.

Par contre, les fonds de travailleurs créés par les centrales syndicales pour intervenir dans le financement des entreprises sont devenus des acteurs économiques incontournables et ont une influence sur des projets importants d'investissement, limitant ainsi les pertes d'emploi dans plusieurs domaines en difficulté, mais s'inscrivant aussi dans les filières les plus performantes. Par ailleurs, elles appuient le développement des collectivités et, surtout dans le cas de Fondation, les projets des entreprises d'économie sociale, ce qui renforce la position de celles-ci au sein du système socioéconomique québécois et par le fait même le caractère pluriel de l'économie québécoise. De plus, leur gouvernance relativement exemplaire favorise les partenariats avec les entreprises privées qui doivent par la suite réaliser des arbitrages plus sérieux avec l'emploi et la formation des travailleurs.

Or, la volonté légitime de protéger et de créer des emplois et d'agir en tant qu'investisseur dans les entreprises ne doit pas amener l'organisation syndicale à mettre à l'écart le défi que représente l'amélioration des conditions de travail de ses membres et qui constitue le cœur de sa mission. Au plan de l'organisation du travail notamment, les résultats des différentes phases de réorganisation se sont trop souvent traduits par une intensification du travail que les centrales syndicales tentent maintenant d'amortir par des revendications qui portent sur le temps de travail et la charge de travail. De plus, les acteurs ne s'entendent pas sur la valeur démocratique de l'innovation dans ce domaine. Pour que les rapports se constituent d'une manière démocratique, il faut un mode relationnel systématique. Or, ce n'est pas le cas. La démocratie est le vœu d'une seule partie, les syndicats. Les employeurs n'y consentent que lorsqu'ils ne peuvent s'y soustraire. Le conflit entre syndicat et employeur s'inscrit désormais dans des normes nouvellement prescrites et reconnues comme étant légitimes. L'étude du processus d'innovation apporte un éclairage sur le développement du consentement à ces nouvelles formes relationnelles entre syndicat, patronat et acteur public.

Dans le domaine des conditions de vie, le principal enjeu réside dans le lien entre les organisations d'économie sociale et communautaires et l'État, notamment en ce qui concerne la reconnaissance, le financement, ainsi que la régulation et la normalisation de l'action de ces organisations (Vaillancourt, Aubry et Jetté, 2003). Avec des demandes de prise en main de la part des citoyens et des collectivités, puis avec la crise des finances publiques, l'État a accepté de décentraliser des services et des responsabilités, mais sans nécessairement fournir toutes les ressources financières correspondantes. La dépendance financière des organisations les amènent à accepter, voire à rechercher, des fonctions qui les dévient de leurs missions

premières et les inscrivent dans des relations avec moins de partenaires que de sous-traitants. Dans cette perspective, la question de l'évaluation des innovations sociales demeure également un enjeu dans la mesure où cette dernière ne prend pas en compte leur spécificité.

En ce qui concerne le développement local, l'enjeu concerne l'intégration entre l'action des organisations qui participent à la gouvernance de l'appui à l'entrepreneuriat, et qui le font dans la lignée des revendications d'autonomie des mouvements sociaux urbains et ruraux, et les autres actions, publiques ou privées, qui ont des effets sur la qualité de vie et l'économie locales mais qui échappent au contrôle de ces organisations, et qui comptent avec immensément plus de ressources. La cohérence entre le discours du développement et les actions économiques qui le soutiennent est nécessaire afin que l'enthousiasme avec lequel les acteurs participent aux opérations de concertation et de coordination ne devienne pas une source de désillusion comme c'est le cas dans le monde du travail. En même temps, l'encouragement de l'initiative locale peut favoriser la concurrence entre les collectivités pour l'attraction d'investissements publics et privés, ce qui, à terme, défavorise les collectivités locales et surtout accentue les inégalités. Ainsi, il importe que les organisations de gouvernance locale comme les CLD et les CDEC assument un rôle d'intermédiation horizontale et verticale, soit entre les différents acteurs qui interviennent dans la création de richesse et entre les différents paliers de façon à transformer la stratégie de développement local en une de développement territorial, ce qui exige une coordination entre la base et l'État. Par ailleurs, la responsabilisation des collectivités locales ne devrait pas dégager l'État de sa responsabilité à l'égard des collectivités les plus défavorisées.

TABLEAU 4
Enjeux posés par l'analyse des innovations
dans le cadre du modèle québécois

FILIÈRES				
	Travail	Conditions de vie	Développement local	Points communs
Enjeux	<ul style="list-style-type: none"> • Incapacité de modifier les formes de gestion du travail • Reconnaissance juridique faible des nouvelles formes de gestion • Divergence entre les stratégies de protection des travailleurs et de protection du travail 	<ul style="list-style-type: none"> • Effets négatifs de la désinstitutionnalisation • Modalités d'évaluation • Transformation du partenariat en soustraction • Risque d'augmentation de la responsabilisation de la communauté sans augmentation des ressources 	<ul style="list-style-type: none"> • Rapport entre la mission des organisations de développement et les ressources assignées • Concurrence interterritoriale pour les ressources publiques et privées • Dualisation dans le développement territorial 	<ul style="list-style-type: none"> • Action publique importante mais flexible • Respect de la mission des organisations • Intégration sociale et territoriale • Responsabilité sociale et environnementale • Renouvellement de la capacité innovatrice • Agir en système d'innovation

Enfin, les différents enjeux soulèvent la question du rapport à l'État. Le rapport à l'État avec les organisations intervenant dans la solution des problèmes collectifs et dans leur mise en application peut prendre trois formes (Evers et Laville, 2004) : 1) la forme tutélaire que l'on retrouve largement en France ou en Allemagne où prédomine une relation de soustraction qui a conduit à un isomorphisme institutionnel (les organismes ne jouissant que de peu d'autonomie se sont bureaucratisés sous des formes semblables à celles des services publics relevant de l'État ; 2) la forme d'un quasi-marché où l'État solvabilise la demande (voucher) comme c'est le cas notamment en Angleterre (les organisations sont ainsi mises en concurrence avec le secteur privé ; 3) la forme partenariale où l'État tient compte de la spécificité des organismes, ce qui est notamment le cas là où la co-construction des politiques publiques est possible. Au Québec, la forme partenariale est présente dans les cas exemplaires que nous avons présentés, mais le rapport à l'État représente toujours une dynamique en construction et en reconstruction, c'est-à-dire changeante et dépendante de l'influence et du pouvoir des différents acteurs.

La part assumée par les organisations de la société civile dans le développement récent du Québec ne dégage pas l'État de ses responsabilités à l'égard des collectivités les plus menacées afin de produire une réelle équité. Autrement, le dynamisme local et l'action des organismes de la société civile peuvent se traduire par la dualisation sociale et économique. L'action publique est donc nécessaire, mais elle se doit de respecter la mission des organisations afin de ne pas nuire à leur créativité et de ne pas transformer leur rôle de partenaires en rôle de sous-traitants. En fait, le grand enjeu est celui de conserver le dynamisme innovateur des organisations, surtout à l'égard des nouveaux défis auxquels se confrontent les sociétés, en ce qui concerne par exemple la pauvreté et l'environnement. L'institutionnalisation des innovations expérimentées d'abord par la société civile a été la marque du modèle québécois ; il ne faut cependant pas qu'elle étouffe son potentiel créatif.

CONCLUSION

Que retenir du « modèle québécois » du point de vue de la problématisation de l'innovation et de son rapport à la transformation sociale ? Au moins cinq éléments peuvent être retenus.

En premier lieu, les innovations sociales peuvent être présentes dans toutes les formes d'entreprises (privées, publiques et sociales), d'autant plus que les innovations technologiques sont elles-mêmes habituellement inséparables des innovations sociales. Ainsi, on peut qualifier d'innovations sociales des nouveaux produits ou services dont la composante technologique est beaucoup moins importante que leur composante sociale. Cette dernière repose principalement sur de nouvelles modalités de coordination et d'organisation (innovation organisationnelle) ou encore sur de nouvelles règles et nouveaux mécanismes de régulation (innovation institutionnelle). De plus, le fait que des individus et des collectifs accèdent à des fonctions entrepreneuriales en misant sur le regroupement de personnes plutôt que sur la seule mobilisation de capitaux peut représenter une innovation sociale comme on peut l'observer dans les coopératives et les entreprises sociales. Dans cette perspective, on peut également avancer que l'accès à des services (rendu possible par le regroupement de personnes) pour de nouvelles clientèles et de nouveaux usagers peut aussi constituer une innovation sociale. En ce sens, l'innovation sociale comprend aussi bien de nouveaux services, voire de nouveaux produits, que de nouveaux acteurs entrepreneurs et de nouveaux usagers, voire de nouvelles clientèles. Cependant, ce qui nous est apparu le plus spécifique de l'innovation sociale est constitué de nouvelles combinaisons, de nouvelles façons de faire, de nouvelles coordinations et de nouvelles régulations. Sous cet angle, la gouvernance distribuée, la co-production de services ou d'activités et la co-construction de politiques publiques de même que le caractère plurielle de l'économie (aussi bien quant au mode de propriété que quant à la capacité d'hybridation des diverses ressources) représentent des dimensions relativement spécifiques de l'innovation sociale.

En deuxième lieu, il existe des périodes où les innovations sociales tendent à se multiplier prenant la forme de grappes d'innovation. Les années 1980 et 1990, période de crise et de mutations, sont apparues particulièrement fertiles en termes d'innovations sociales dans au moins trois domaines : celui du travail, celui des conditions de vie (services aux personnes), celui du développement local. Dans chacun de ces domaines, on retrouve un sous-système d'innovation formé d'abord d'acteurs sociaux en interaction qui mettent de l'avant de nouvelles façons de faire et qui réussissent à les diffuser, soit avec le soutien de l'État pour l'institutionnalisation, soit en relevant le double défi du marché et d'une mission sociale. Dans chacun des domaines mentionnés, ces innovations relèvent d'une nouvelle vision, voire d'un

nouvel imaginaire, qui rend possible de penser autrement et de trouver des solutions inédites. Sur ce point, la vitalité des mouvements sociaux (mouvement syndical dans la production, mouvement communautaire et des femmes dans les services aux personnes et dans le développement des collectivités) représente un moment sans lequel la suite ne serait pas possible. Ces derniers permettent de faire le lien entre la réponse à des besoins non satisfaits ou mal satisfaits avec des aspirations qui supposent des transformations profondes. Dans la mesure où cette nouvelle vision traverse la société, les initiatives de la société civile peuvent plus facilement émerger. Par la suite, une gouvernance distribuée de même que la coordination souple des initiatives et des outils mis en place pour expérimenter et innover s'imposent, comme d'ailleurs la capacité d'obtenir la reconnaissance par les pouvoirs publics de son potentiel de contribution à l'intérêt général. Enfin, la gouvernance distribuée pour les divers domaines, comme d'ailleurs pour l'économie sociale, permet la continuité des apprentissages et la mise en interrelation de l'ensemble des composantes.

En troisième lieu, comme le suggère le modèle québécois, les sous-systèmes d'innovation n'évoluent pas à la même vitesse, ni avec la même intensité. Ainsi, au Québec, l'institutionnalisation et la co-production des politiques publiques furent plus faciles dans les services aux personnes et dans le développement local que dans les relations de travail. De plus, ces sous-systèmes spécifiés par les rapports sociaux propres à ces domaines relèvent néanmoins d'un même modèle de développement où l'on retrouve un système « national » d'innovation.

Le modèle québécois pourrait s'apparenter au modèle social-démocrate des pays scandinaves, avec une cohésion sociale comparable, mais il s'en distingue entre autres par la pluralité des acteurs et la façon de se concerter : pluralité des centrales syndicales, pluralité des autres organisations relevant de la société, pluralité des organisations patronales, pluralité des niveaux de gouvernement, absence de lien organique des acteurs de la société civile avec un parti politique, fut-il d'inspiration social-démocrate. De plus, la concertation y est beaucoup moins formelle que dans les pays scandinaves. Par ailleurs, dans ces pays la présence de fortes conventions d'identité et de participation, selon les termes de Salais et Storper (1993) favorise la collaboration, l'ajustement au fur et à mesure, les améliorations continues et les innovations incrémentielles. Ainsi, les pouvoirs publics québécois et canadiens ont une tradition de soutenir pendant plusieurs années les expérimentations et les projets pilotes, ce qui facilite par la suite la co-construction de politiques publiques. Par ailleurs, le cas québécois montre aussi que dans un domaine comme celui du travail, où existent des blocages institutionnels, on y retrouve une innovation sociale radicale, celle des fonds de travailleurs qui sont une véritable matrice d'innovation sociale, mise en place dans un contexte de grave crise de l'emploi. Outre le fait que les syndicats et les groupes communautaires (associatifs) collaborent souvent à la réalisation de projets d'économie sociale, les fonds de travailleurs de même que les

coopératives financières représentent une autre façon de contribuer à la réalisation de nombreux projets spécifiés en grande partie par leur potentiel d'innovation sociale.

En quatrième lieu, les innovations sociales semblent trouver un terrain plus fertile dans une économie plurielle. Ainsi, le Québec est la société en Amérique du Nord dont l'économie est la plus plurielle. On y retrouve le niveau de syndicalisation le plus élevé, autour de 40 %, et un nombre significatif d'associations, environ 45 000. On y retrouve également les entreprises publiques les plus stratégiques dans le domaine de l'énergie et de la finance de même que pour les coopératives dans le domaine de l'agriculture et des finances. Le Québec est également le chef de file quant à la reconnaissance et au soutien des pouvoirs publics pour l'économie sociale. Enfin, le partenariat entre les divers secteurs de même que la présence des fonds de travailleurs font que l'hybridation des ressources marchandes, non marchandes et non monétaires déborde du secteur d'économie sociale, *stricto sensu*. Toutefois, même s'il est exemplaire quant à ses réalisations, le modèle québécois d'innovation sociale fondé sur la concertation et le partenariat demeure fragile, ne serait-ce que parce qu'il évolue dans un contexte plus large où prédominaient les gouvernances concurrentielles. En somme, les défis qu'il doit relever sont à la mesure de ses aspirations et de ses rêves.

Enfin, en ce qui concerne l'apport de l'innovation sociale à la transformation, l'examen du cas québécois permet de combiner certaines notions, généralement utilisées séparément, pour mieux éclairer l'apport des innovations sociales à la transformation sociétale. Ainsi, il y est apparu que l'innovation peut être considérée à la fois comme processus (ensemble d'interactions s'inscrivant dans le temps et donnant lieu à des essais et erreurs comme on peut l'observer dans les expérimentations qui se maintiennent dans la durée) et comme relevant d'un système social d'innovation (réseau d'acteurs et gouvernance, co-construction de politiques publiques, mécanismes institutionnels, ensemble de soutiens et d'outils). Dans cette perspective, la dernière vague d'innovations sociales a permis la constitution d'un système « national » d'innovation, ce qui change désormais la donne. Par ailleurs, la notion de « path dependency » (dépendance du chemin parcouru) complétée par celle de « path building » (la capacité des acteurs de briser le cadre réglementaire et d'en constituer un autre) fournit une piste complémentaire pour comprendre comment les innovations peuvent s'inscrire dans une transformation sociétale. S'il existe une sorte de dépendance du chemin parcouru dans le cas québécois, elle est fondée en partie sur la concertation et la cohésion sociale de même que sur une aspiration collective, non seulement pour survivre comme société francophone en Amérique du Nord mais également pour se développer comme société distincte, y compris sur le terrain de l'économie. En l'espace de plus d'un demi-siècle, cette société est passée d'une concertation antiétatique et conservatrice (1930) à une concertation de type social-démocrate faisant appel à l'État interventionniste comme levier d'un nationalisme

économique (1960) et, plus récemment, à une concertation et un partenariat mobilisant une pluralité de composantes de la société civile, dans le cadre d'une économie ouverte (1980).

Dans les trois cas, ce qui est à l'origine du nouveau sentier d'innovation est sans doute un contexte de crise, mais aussi des mouvements sociaux et la constitution d'une nouvelle coalition sociale qui ont permis de penser le « nouveau » afin de se donner les moyens de le concrétiser. Ces transitions se sont réalisées dans la douceur comme l'indique bien le terme de Révolution tranquille (un qualificatif inadapté pour qualifier une révolution, si révolution il y a). Ces transformations ont été possibles parce que la concertation et la coopération favorisent la multiplication des innovations incrémentielles, sans interdire pour autant quelques innovations radicales lorsque les blocages l'exigent.

BIBLIOGRAPHIE

- ALONSO, W. 1964. *Location and Land Use: Toward a General Theory of Land Use*. Cambridge (Mass.): Harvard University Press.
- ALTER, N. 2000. *L'innovation ordinaire*. Paris : Presses Universitaires de France.
- AMABLE, B. 2005. *Les cinq capitalismes. Diversité des systèmes économiques et sociaux dans la mondialisation*. Paris : Seuil.
- AUBRY, F. 2000. *Trente ans déjà : le mouvement syndical et le développement des services de garde au Québec*. Document en préparation pour un symposium intersyndical sur les services de garde à l'enfance au Canada, mars 1999, dans le cadre des activités du 'Child Care Round Table.'
- BÉLANGER, P.R., GRANT, M. et LÉVESQUE, B. (sous la dir.). 1994. *Modernisation des entreprises et relations de travail*. Montréal : PUM.
- BÉLANGER, P.R. et LÉVESQUE, B. 1992. Le mouvement populaire et communautaire : de la revendication au partenariat (1963-1972), dans G. DAIGLE et G. ROCHER (Dir) *Le Québec en jeu. Comprendre les grands défis*, pp. 713-747. Montréal : Presses de l'Université de Montréal.
- BÉLANGER, P.R., LÉVESQUE, B. et PLAMONDON, M. 1987. *Flexibilité du travail et demande sociale dans les Centres locaux de services communautaires*. Québec : Les Publications du Québec.
- BEN-NER, A. et Van HOOMISSEN, T. 1991. Nonprofit Organizations in the Mixed Economy : A Demand and Supply Analysis, dans *Annals of Public and Cooperative Economics/Les Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, 62(4), pp. 519-550.
- BERNIER, L., BOUCHARD, M. et LÉVESQUE, B. 2003. Attending to the General Interest: New Mechanisms for Mediating between the Individual, Collective and General Interest in Quebec, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 74 (3), pp. 321– 347.
- BOIVIN, R. 1988. *Histoire de la Clinique des citoyens de Saint-Jacques (1968-1988). Des comités de citoyens au CLSC du Plateau Mont-Royal*. Montréal : VLB éditeur.
- BORJA, J. et CASTELLS, M. 1997. *Local & Global: Management of Cities in the Information Age*. London: Earthscan Publications.
- BOUCHARD, M., LÉVESQUE, B. et ST-PIERRE, J. 2008. Modèle québécois de développement et gouvernance. Entre le partenariat et la concurrence ? Dans CIRIEC (B. ENJOLRAS, dir), *Gouvernance et intérêt général dans les services sociaux et de santé*, pp.39-64. Bruxelles: P.I.E. Peter Lang.
- BOUCHARD, M. 2006. De l'expérimentation à l'institutionnalisation positive : l'innovation sociale dans le logement communautaire, *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, 77(2), pp. 139-166.
- BOUCHARD, M.-J., BERNIER, L. et LÉVESQUE, B. 2003. Attending to the General Interest : New Mechanisms for Mediating between Individual Interest, Collective Interest and General

- Interest in Québec, dans *Annals of Public and Cooperative Economics*, Oxford (Blackwell), 74 (3), pp.321-347.
- BOURQUE, R. 1999. Coopération patronale-syndicale et réorganisation du travail : études de cas dans la métallurgie et le papier au Québec, *Relations industrielles/Industrial Relations*, 54(1), pp.136-167.
- BOYER, R. et FREYSSINET, M. 2000. *Les modèles productifs*. Paris : La Découverte.
- BOYER, R. 2002. *La croissance, début du siècle. De l'octet au gène*. Paris : Albin Michel.
- BRUNELLE, D. 1978. *La désillusion tranquille*. Montréal : HMH.
- BURGESS, E. W. 1925. La croissance de la ville. Introduction à un projet de recherche, dans Y. GRAFMEYER, et I. JOSEPH, *L'École de Chicago*, pp. 131-147. Paris : Éd. du Champ urbain, 1979.
- CAMUS, A. et MALO, M.-C. 2005. Politique de développement local et initiatives en milieu urbain : les CDÉC montréalaises mandataires du CLD, dans B. JEAN et D. LAFONTAINE (Dir) *Territoire et fonctions*. Tome 2 : *les systèmes régionaux et les dynamiques en débats*, pp.145-160. Rimouski : Éditions du GRIDEQ et du CRDT.
- CASTELLS, M. (ed.). 2004. *The Network Society: a Cross-Cultural Perspective*. London: Ed. Elgar.
- COMEAU, Y., FAVREAU, L., LÉVESQUE, B. et MENDELL, M. 2001. *Emploi, économie sociale, développement local*. Québec : Presses de l'Université du Québec.
- CÔTÉ, L., LÉVESQUE, B. et MORNEAU, G. 2007. L'évolution du modèle québécois de gouvernance : le point de vue des acteurs, *Politique et sociétés*, 26(1), pp. 3-26.
- De GAGNÉ, C. et GAGNÉ, M.-P. 1988. *Garderies à but lucratif et garderies sans but lucratif subventionnées... Vers une évaluation de la qualité*. Montréal : Office des services de garde à l'enfance.
- DE MATTOS, O., FIGUEROA, O., GIMÉNEZ, R., ORELLANA, A. et YANEZ, G. (eds). 2005. *Gobernanza, competitividad y redes. La gestión de las ciudades en el siglo XXI*. Santiago: Colección Rideal EURE-Libros, IEUT/PUC.
- ENJOLRAS, B. 2002. Two Hypotheses about the Emergence of a Post-National European Model of Citizenship, *Citizenship Studies*, 12(5), pp. 495-505.
- DIONNE, H., KLEIN, J.-L. et LARRIVÉE, J. (éd). 1986. *Vers de nouveaux territoires intermédiaires ?* Rimouski/Chicoutimi, GRIDEQ/GRIR, 230 p.
- DUCHARME, M.-N., LALONDE, L. et VAILLANCOURT, Y. 2003. *L'économie sociale au cœur des pratiques novatrices en logement social, l'expérience du Québec*. Montréal: Cahiers du LAREPPS.
- DUPERRÉ, M. 2004. Innovation sociale et milieux innovateurs : un exemple de construction institutionnelle dans le domaine sociosanitaire, dans Y. Comeau (dir) *Innovations sociales et transformations des conditions de vie*. Actes du Colloque tenu à l'Université Laval, Montréal, Cahier du CRISES, pp. 31-44.

- ENJOLRAS, B. 2008. Régimes de gouvernance et intérêt général, dans B. ENJOLRAS (dir) *Gouvernance et intérêt général dans les services sociaux et de santé*, Économie sociale & Économie publique, Vol. 1, pp.23–64.
- ESPING-ANDERSON, G. 1999. *Les trois mondes de l'État providence. Essai sur le capitalisme moderne*. Paris : Presses universitaires de France.
- ESPING-ANDERSON, G. 1990. *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Harvard: Harvard University Press.
- EVERS, A. et LAVILLE, J.-L. (dir). 2004. *The Third Sector in Europe. Globalization and Welfare*. Cheltenham (U.K.) et Northampton (USA).
- FAGERBERG, J. 2003. *Innovation: A Guide to Literature*. Article présenté à l'atelier "The Many Guides of Innovation: What we have learnt and where we are heading", Ottawa, 23-24 octobre 2002, Statistique Canada (Oxford Handbook of Innovation).
- FAVREAU, L. et LÉVESQUE, B. 1996. *Développement économique communautaire. Économie sociale et intervention*. Québec : Presses de l'Université du Québec.
- FAVREAU, L. 1989. *Mouvement populaire et intervention communautaire*. Montréal : Éd. du Fleuve/Centre de formation populaire.
- FONTAN, J.-M., KLEIN, J.-L. et TREMBLAY, D.-G. 2005. *Innovation socioterritoriale et reconversion économique : le cas de Montréal*. Paris : l'Harmattan.
- FONTAN, J.-M. 1992. *Les corporations de développement économique communautaire montréalaises. Du développement économique communautaire au développement local de l'économie*. Montréal : Université de Montréal (Thèse de doctorat, Département de sociologie.)
- FREGE, C. et KELLY, J. J. 2004. (dir) *Varieties of Unionism: Strategies for Union Revitalization in a Globalizing Economy*. Oxford: Oxford University Press.
- GEARY, J. et ROCHE, W. 2003. Workplace Partnership and the Displaced Activist Thesis, *Industrial Relations Journal*, 34(1), pp. 32-51.
- GRAVEL, A. R., BELLEMARE, G. et BRIAND, L. 2007. *Les Centres de la petite enfance: Un mode de gestion féministe en évolution*. Québec : Presses de l'Université du Québec.
- HARRISSON, D., LAPLANTE, D. et BELLEMARE, G. 2006. Innovations du travail et syndicats de la fonction publique : un partenariat à construire, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 77 (2), pp. 167–195.
- HARRISSON, D. 2003. Les représentations de la confiance entre gestionnaires et représentants syndicaux : une analyse qualitative, *Relations industrielles*, 58 (1), pp. 109–136.
- HARRISSON, D. et LABERGE, M. 2002. Innovations, Identities and Resistance: the Social Construction of an Innovation Network, *Journal of the Management Studies*, 39 (4), pp. 497-521.
- HARRISSON, D. et LAPLANTE, N. 2002. *La construction du partenariat patronal-syndical: contraintes du marché et négociations locales*. Paris : L'Harmattan.
- HARRISSON, D. et LAPLANTE, N. et SAINT-CYR, L. 2001. Cooperation and Resistance in Work Innovation Networks, *Human Relations*, 54 (2), pp. 215-255.

- HAMEL, P. et JOUVE, B. 2008. In Search of a Stable Urban Regime for Montreal: Issues and Challenges in Metropolitan Development, *Urban Research and Practice*, 2, pp. 18-35.
- HAMEL, P. et KLEIN, J.-L. 1996. Le développement régional au Québec: enjeu de pouvoir et discours politique, dans M.-U. PROULX (Dir) *Le phénomène régional au Québec*, pp.293-311. Saint-Foy: Les presses de l'Université du Québec.
- HAMEL, P. 1991. *Action collective et démocratie locale. Les mouvements urbains Montréalais*. Montréal: Presses de l'Université de Montréal.
- HANSMANN, H. 1980. The Role of Non-Profit Enterprise, *Yale Law Journal*, 89 (5), pp. 835-901.
- HIGGINS, B., MARTIN, F. et RAYNAULD, A. 1970. *Les orientations du développement économique régional dans la province de Québec*. Ottawa: Le Ministère de l'expansion économique régionale.
- HOLLINGSWORTH, R.-J. et BOYER, R. (dir). 1997. *Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- JEAN, B. 1977. *Les idéologies éducatives agricoles (1860-1890) et l'origine de l'agronomie québécoise*. Québec: Maîtrise en sociologie (Université Laval), (publiée dans les Cahiers de l'Institut Supérieur des Sciences Humaine dans la Collection Études sur le Québec, no 7).
- JETTÉ, C. 2008. *Les organismes communautaires et la transformation de l'État-providence. Trois décennies de coconstruction des politiques publiques dans le domaine de la santé et des services sociaux*. Québec: Presses de l'Université du Québec.
- JETTÉ, C. 2005. *Le programme de soutien aux organismes communautaires du Ministère de la santé et des services sociaux : une forme institutionnelle structurante du modèle québécois de développement social (1971-2001)*. Montréal: Thèse de doctorat en sociologie (Département de sociologie de l'UQAM).
- KAISER, B. et RASMINSKY, J.S. 1993. *Les services de garde pour votre enfant*. Montréal: Libre Expression.
- KLEIN, J.-L. 2008. Territoire et régulation, *Cahiers de recherche sociologique*, 45, pp. 41-58.
- KLEIN, J.-L. et HARRISON, D. (eds). 2007. *L'innovation sociale. Émergence et effets sur la transformation des sociétés*. Québec: Presses de l'Université du Québec.
- KLEIN, J.-L., TREMBLAY, D.-G. et FONTAN, J.-M. 2003. Systèmes locaux et réseaux productifs dans la reconversion économique : le cas de Montréal, *Géographie, économie, société*, 5 (1), pp. 59-75.
- KLEIN, J.-L., TARDIF, C., CARRIÈRE, J., LÉVESQUE, B. 2003. Les milieux d'appartenance au Québec : Une perspective méthodologique, dans F. LASSERRE et A. LECHAUME, *Le territoire pensé : géographie des représentations territoriales*, pp. 233-258. Québec: Presses de l'Université du Québec.
- KLEIN, J.-L. 1995. De l'État-providence à l'État accompagnateur dans la gestion du social : le cas du développement régional au Québec, *Lien social et Politiques - RIAC*, n° 33, pp. 133-141.
- KLEIN, J.-L. 1989. Développement régional et espace local: vers une régulation territorialisée, *Revue internationale d'action communautaire*, 22(62), pp. 117 - 128.

- LAPOINTE, P.-A., CUCUMEL, G., BÉLANGER, P. R. et LÉVESQUE, B. 2005. *Différentes logiques d'innovation en milieu de travail*. Cahiers du CRISES, no ET0501.
- LA HAYE, J.-C. 1968. *Rapport de la Commission provinciale d'urbanisme*. 11 chapitres, Québec.
- LAPOINTE, P.-A. 2001a. Partenariat, avec ou sans démocratie, *Relations industrielles/Industrial Relations*, 56(2), pp. 244-278.
- LAPOINTE, P.-A. 2001b. Partenariat et participation syndicale à la gestion. Le cas de Tembec, *Relations industrielles/Industrial Relations*, Vol. 56 (4), pp. 770-798.
- LAPOINTE, P.-A., CUCUMEL, G., BÉLANGER, P. R. et LÉVESQUE., B. 2006. Du fordisme au post-fordisme ? Portrait des innovations sociales dans les usines syndiquées du Québec, dans P.A. LAPOINTE et G. BELLEMARE (Dir) *Innovations dans le travail et l'emploi Recherches empiriques et perspectives théoriques*, pp. 11-59. Québec : Presses de l'Université Laval.
- LAROSE, G. 2000. *La nouvelle politique québécoise des services de garde à l'enfance. Quelles leçons pour le Canada ?*, Projet de recherche soumis par Gérald Larose à DRHC en janvier 2000.
- LAVILLE, J.-L. 2004. Démocratie et économie : éléments pour une approche sociologique, *Économie solidaire et démocratie*, HERMÈS, no 36, CNRS, pp. 185-193.
- LAVILLE, J.-L. (dir.). 1994. *L'économie solidaire. Une perspective internationale*. Paris: Desclée de Brouwer.
- LÉGER, M. 1986. *Les garderies. Le fragile équilibre du pouvoir*. Montréal: RGMM-Les éditions de l'Arche.
- LÉVESQUE, B. et THIRY, B. 2008. Gouvernance et partenariat, deux vecteurs de la reconfiguration des nouveaux régimes de gouvernance des services sociaux et de santé, dans B. ENJOLRAS (Dir) *Gouvernance et intérêt général dans les services sociaux et de santé*, pp. 227-261. Bruxelles: P.I.E. Peter Lang.
- LÉVESQUE, B. 2007. Développement local au Québec, 20 ans d'expérimentation et d'institutionnalisation, dans X. ITÇAINA, J. PALARD et S. SÉGAS (Dir), *Régimes territoriaux et développement économique*, pp. 31-47. Rennes: Presses universitaires de Rennes.
- LÉVESQUE, B. 2007a. *Un siècle et demi d'économie sociale au Québec : plusieurs configurations en présence (1850-2007)*. Montréal: Cahier du CRISES (No ET0703).
- LÉVESQUE, B. 2006. Le potentiel d'innovation sociale de l'économie sociale: quelques éléments de problématique, *Revue Économie et Solidarités*, 37(1), pp. 13-48.
- LÉVESQUE, B. 2005. Le modèle québécois et le développement régional et local : vers le néolibéralisme et la fin du modèle québécois ? dans D. LAFONTAINE et B. JEAN (Dir), *Territoires et fonctions. Tome 1: Des politiques aux théories : les modèles de développement régional et de gouvernance en débats*, pp. 15-44. Rimouski: GRIDEQ et CRDT.
- LÉVESQUE, B. 2004. Les enjeux de la démocratie et du développement dans les sociétés du Nord. L'expérience du Québec, dans A. S. FALL, L. FAVREAU et G. LAROSE (Dir) *Le Sud ...et le Nord dans la mondialisation. Quelles alternatives? Le renouvellement des modèles de développement*, pp. 97-131. Québec et Paris: Presses de l'Université du Québec et Karthala.

- LÉVESQUE, B. 2003. Vers un modèle québécois de seconde génération?, dans M. VENNE (Dir), *Justice, démocratie et prospérité, L'avenir du modèle québécois*. Montréal: Québec/Amérique, pp.49-69.
- LÉVESQUE, B. 2001. *Le modèle québécois: un horizon théorique pour la recherche, une porte d'entrée pour un projet de société*. Montréal: Cahiers du CRISES. ET0105.
- LÉVESQUE, B., BELANGER, P.R., BOUCHARD, M., MENDELL, M., LAVOIE, A., GENDRON, C. et ROUZIER, R. 2000. *Le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ), Nouvelle gouvernance et capital de développement*. Montréal: CRISES.
- LÉVESQUE, B. 1984. Le mouvement populaire du Québec: de la formule syndicale à la formule coopérative ? » dans *Coopératives et Développement*, 16 (2), pp. 43-66.
- LIPIETZ, A. 1989. *Choisir l'audace. Une alternative pour le XXIe siècle*. Paris: Éditions La Découverte.
- LOGAN, J.-R. et MOLOTCH, H.-L. 1987. *Urban Fortunes. The Political Economy of Place*. Berkeley: University of California Press.
- LUNDEVALL, B.-A. 2006. *Knowledge Management in the Learning Economy*. Aalborg: Danish Research Unit for Industrial Dynamics, Working paper no. 06-6, 22 p.
- LUNDEVALL, B.-A. (dir). 1992. *National System of Innovation. Toward a Theory of Innovation and Interactive Learning*. London et New York.
- MERTON, R.K. 1973. The Normative Structure of Science, dans STORER (Dir) *The Sociology of Science: Theoretical and Empirical Investigations*, Chap. 16. Chicago: University Press.
- MORIN, R., BOUCHARD, M.J., CHICOINE, N. et FROHN, W. 2000. *Problématique d'insertion et logement communautaire : enquête dans le quartier Hochelaga-Maisonneuve à Montréal*. Montréal: Cahiers no 107, Chaire de Coopération Guy-Bernier (UQÀM).
- MOULAERT, F. et NUSSBAUMER, J. 2005. The Social Region. Beyond the Territorial Dynamics of the Learning Economy, *European Urban and Regional Studies*, Vol. 12, no 1, pp. 81-100.
- MOULAERT, F., MORLICCHIO, E., et CAVOLA, L. 2007. Analysing social exclusion in metropolitan areas. Combining “Northern” and “Southern” European perspectives with a particular reference to the Neapolitan experience, dans H.-S. GEYER (Ed) *International handbook of urban policy*. London: Ed. Elgar.
- MOULAERT, F. et SEKIA, F. 2003. Territorial Innovation Models: A Critical Survey, *Regional Studies*, 37 (3), pp. 289-302.
- MOULAERT, F. et SWYNGEDOUW, E. 1989. Survey 15: A regulation approach to the geography of flexible production systems, *Environment and Planning D: Society and Space*, 7, pp. 327-45.
- MURPHY, G. 2007. La gouvernance évolutive, le système danois d'économie négociée, *Télescope. Revue d'analyse comparée en administration publique*, 13 (2), pp. 22-37.
- NOREAU, P. 2003. L'innovation sociale et le droit. Est-ce bien compatible? dans *Le développement social au rythme de l'innovation*, pp.73-108. Québec: Presses de l'Université du Québec et Fonds de recherche sur la société et la culture.

- OPULA, L. 2007. *L'appui à l'entrepreneuriat et l'intermédiation locale dans le développement territorial: le cas de la zone du Canal de Lachine*. Unpublished Ph.D. Dissertation in Urban Studies, Université du Québec à Montréal.
- OSBORNE, S., CHEW, C. et McLAUGHLIN, K. 2008. The once and future pioneers? The innovative capacity of voluntary organisations and the provision of public services: A longitudinal approach, *Public Management Review*, 10 (1), pp. 51-70.
- PEDERSEN, O.- K. 2007. La gouvernance évolutive, le système danois d'économie négociée, *Télescope. Revue d'analyse comparée en administration publique*, 13(2), pp. 9-21.
- PERROUX, F. 1986. Note sur la notion de pôle de croissance, dans D. SAVOIE et A. RAYNAULD (dir) *Essais sur le développement régional*. Montréal: Presses de l'Université de Montréal, pp. 27-37. (Version originale publiée en 1955).
- PESTOFF, V. 2006. Citizens and Co-Production of Welfare Services, *Public Management Review*, 8 (4), pp. 503-519.
- POULIN, P. 1990, 1994 et 1998. *Histoire du Mouvement Desjardins*, tome I (1990): *Desjardins et la naissance des caisses populaires, 1900-1920*; Tome II (1994): *La percée des Caisses populaires, 1920-1944*, Tome III (1998): *De la caisse au complexe financier*. Montréal: Québec/Amérique (Collection Desjardins, 372 pages, 450 pages et 480 pages).
- PROULX, J., BOURQUE, D. et SAVARD, S. 2005. *Les interfaces entre l'État et le tiers secteur au Québec*. Montréal : UQAM, Cahiers du Larepps, 05-13.
- PROULX, M.-U. et N. Jean. 2001. La dynamique organisationnelle des territoires de MRC. *Cahiers de géographie du Québec*, 45 (124) pp. 87-100
- PROULX, M.-U. 1996. Trois décennies de planification régionale au Québec, dans Id. *Le phénomène régional au Québec*, pp. 269-290. Sainte-Foy: Presses de l'Université du Québec.
- ROSE, J. B. et CHAISON, G. N. 2001. Unionism in Canada and the United States in the 21st Century: The Prospects for Revival, *Relations industrielles/Industrial Relations*, 56(1), pp. 34-65.
- ROY, M., HARRISSON, D. et HAINES III, V. Y. 2007. Le rôle du représentant syndical dans la gestion des conflits : entre partenariat et confrontation, *Revue Gestion*, 31(4).
- SALAI, R. et STORPER, M. 1993. *Les mondes de production. Enquête sur l'identité économique de la France*. Paris: Éditions de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales.
- SALAMON, L. M., HEM, L. C. et CHINNOCK, K. 2000. The Nonprofit Sector: For What and for Whom? *Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project*, no.37. Baltimore: The Johns Hopkins Center for Civil Society Studies.
- SALÉE, D. 2007. The Quebec state and the management of cultural diversity: perspectives on an ambiguous record, dans K. BANTING, T. COURCHENE et L. SEIDLE (Eds) *Belonging? Diversity, recognition and shared citizenship in Canada*, pp. 105-142. Montréal: Institute for Research on Public Policy.
- SASSEN, S. 2002. (ed.) *Global Networks, Linked Cities*. London: Routledge.
- SAVOIE, D. 1999. *Governing from the centre*. Toronto: University of Toronto Press.

- SCHUMPETER, J.-A. 1932. *Entwicklung*, Texte original à consulter sur site Internet avec traduction en anglais : www.schumpeter.info
- SCOTT, A., AGNEW, J., SOJA, E.W. et STORPER, M. 2001. Global City-Regions, dans A. SCOTT (Ed.) *Global City-Regions. Trends, Theory, Policy*, pp. 11-30. Oxford: Oxford University Press.
- SCOTT, A. J. et SOJA, E. W. 1996. *The City: Los Angeles and Urban Theory at the End of the Twentieth Century*. Berkeley: University of California Press.
- STONE, C. 1989. *Regime politics: governing Atlanta, 1946–1988*. University Press of Kansas, Lawrence.
- SUNDSTRÖM, G. et JACOBSSON, B. 2007. L'État intégré. De gouvernement à la gouvernance : le cas de la Suède, *Télescope. Revue d'analyse comparée en administration publique*, 13(2), pp.56-79.
- TARDIF, C. 2007. *Les corporations de développement communautaire au Québec: processus d'institutionnalisation et trajectoires socioterritoriales spécifiques*. Unpublished Ph.D. Dissertation in Urban Studies, Université du Québec à Montréal.
- THÉRIAULT, L., JETTÉ, C., VAILLANCOURT, Y. et MATHIEU, R. 1996. *Qualité de vie et logement social avec support communautaire à Montréal*. Montréal: Université du Québec à Montréal, Laboratoire de recherche sur les pratiques et les politiques sociales, Cahier 96-01.
- TOMLINSON, F. 2005. Idealistic and Pragmatic Versions of the Discourse of Partnership, *Organization Studies*, 26(8), pp.1169-1188.
- TREMBLAY, D.-G. et FONTAN, J.-M. 1994. *Le développement économique local : la théorie, les pratiques, les expériences*. Sainte-Foy: Presses de l'Université du Québec.
- TRIGILIA, C. 2002. *Sociologie économique*. Paris: Armand Colin.
- VAILLANCOURT, Y. 2008. *Note de recherche sur l'apport de l'économie sociale dans la coproduction et la coconstruction des politiques publiques*. Montréal: Cahiers du CRISES, no ET0805.
- VAILLANCOURT, Y., JETTÉ, C. et AUBRY, F. (dir). 2003. *L'économie sociale dans les services à domicile*. Québec: Presses de l'Université du Québec.
- VAILLANCOURT, Y. 2002. Le modèle québécois de politiques sociales et ses interfaces avec l'union sociale canadienne, *Enjeux publics / Policy Matters*, 3 (2), janvier, Montréal, IRPP.
- WEBER, M. 1965. *Essais sur la théorie de la science*. Paris: Plon, 538 p.
- WEISBROD, B. A. 1975. Toward a Theory of the Nonprofit Sector in a three Sector Economy, dans E.S. PHEELPHS (Dir), *Altruism, Morality and Economic Theory*, pp. 175-195. New York: Russel Sage Foundation.
- WEISBROD, B. A. 1977. *The Voluntary Nonprofit Sector*, Lexington (MA), Lexington Books.