

# **Cahiers du CRISES**

Collection "Working Papers"

**Études théoriques**

No **ET0003**

## **Procès d'institutionnalisation de l'économie sociale au Québec**

par

Martine D'Amours

Copublication CRISES/LAREPPS

janvier 2000

Cahiers du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES)  
Collection Études théoriques – no ET0003  
« **Procès d’institutionnalisation de l’économie sociale au Québec** »  
Martine D’Amours

ISBN : **2-923140-57-5**

Dépôt légal : 2000

Bibliothèque nationale du Québec  
Bibliothèque nationale du Canada

## RESUME

Ce n'est certes pas la première fois qu'on assiste à une forme d'institutionnalisation des composantes de l'économie sociale au Québec mais la période actuelle revêt une importance toute particulière, notamment parce que l'ensemble du secteur est en voie d'être institutionnalisé et que l'économie sociale se retrouve maintenant non plus à la marge mais au centre des débats sur un nouveau modèle de développement en émergence.

Le présent cahier de recherche vise à donner un éclairage sur cette phase récente d'institutionnalisation (1995-1999). Il se divise en quatre parties. La première situe le moment actuel dans l'histoire de l'économie sociale depuis ses origines européennes et identifie les grandes étapes de son développement au Québec. La seconde est consacrée à l'évolution de la définition de l'économie sociale, depuis la définition féministe des infrastructures sociales jusqu'à la définition gouvernementale qui assimile l'économie sociale à l'entrepreneurship collectif. La troisième étudie une partie du cadre législatif et réglementaire qui balise le développement de l'économie sociale depuis 1996, notamment la nouvelle Loi sur les coopératives, la Politique de soutien au développement local et régional et le processus devant mener à l'adoption d'une Politique de soutien à l'action communautaire autonome. La quatrième et dernière partie questionne les potentialités et les limites d'une institutionnalisation de l'économie sociale conçue principalement comme composante d'une politique d'emploi au plan local.

Au terme de cette analyse, nous concluons que quatre ans après la Marche des femmes qui réclamait des infrastructures sociales, la définition de l'économie sociale demeure large mais son opérationnalisation est restrictive et différenciée selon les différents segments (coopératives, OBNL marchands et OBNL non marchands) et selon les sous-secteurs (santé et services sociaux, éducation populaire, etc.). Ce faisant, l'action gouvernementale renforce le clivage entre une économie sociale non-marchande (tenue à une complémentarité de services), une économie sociale marchande (entreprises créatrices d'emplois au plan local) et une économie sociale concurrentielle (capable de compétitionner sur les marchés mondiaux. Par ailleurs, pour le moment, le développement de l'économie sociale au plan local demeure dans le paradigme de l'emploi, avec le maintien de la norme du rapport salarial (salaire, durée indéterminée, horaire temps plein, etc.), mais on peut craindre qu'il s'agisse d'un marché du travail "secondarisé", dans une logique duale de développement de l'emploi au Québec.

### **Note sur l'auteur :**

**Martine D'Amours** est professionnelle de recherche au Laboratoire de recherche sur les pratiques et les politiques sociales (LAREPPS) et fait actuellement une thèse de doctorat en sociologie à l'Université du Québec à Montréal. Son travail sur l'institutionnalisation de l'économie sociale au Québec s'inscrit dans l'axe théorique de l'équipe Économie sociale, santé et bien-être (EESBE), subventionnée par le Conseil québécois de la recherche sociale (CQRS) et par le Développement des ressources humaines du Canada (DRHC).

Ce texte a bénéficié des commentaires de membres du Laboratoire de recherche sur les pratiques et les politiques sociales (LAREPPS), notamment François Aubry, Christian Jette et Yves Vaillancourt, ainsi que de collègues ayant participé au séminaire de doctorat du département de sociologie à l'UQAM en 1998-1999. Les propos et analyses présentés n'engagent cependant que leur auteur.

## TABLE DES MATIERES

<b>INTRODUCTION.....</b>	<b>1</b>
Notre définition de l'économie sociale.....	1
Les caractéristiques de la phase actuelle d'institutionnalisation.....	2
<b>1. Quatre phases de développement de l'économie sociale.....</b>	<b>5</b>
1.1 Avant le milieu du 19e siècle : un projet révolutionnaire.....	6
1.2 Du milieu du 19e siècle aux années 30 : un projet adaptatif.....	7
1.3 Des années 30 aux années 80 : un projet marginalisé par le couple État-marché et la naissance de nouvelles formes critiques.....	8
1.4 Des années 80 à aujourd'hui : un projet sollicité par différents paradigmes.....	10
<b>2. L'évolution des définitions de l'économie sociale depuis 1995.....</b>	<b>12</b>
2.1 La définition de la Marche des femmes contre la pauvreté (1995).....	12
2.2 La définition du Comité d'orientation et de concertation sur l'économie sociale (1996).....	13
2.3 La définition du Groupe de travail sur l'économie sociale (1996).....	14
2.4 La définition du gouvernement du Québec (1997).....	15
2.5 L'opérationnalisation restrictive d'une définition large.....	16
<b>3. Une opérationnalisation différenciée selon les sous-secteurs.....</b>	<b>19</b>
3.1 L'intervention de l'État dans la sphère des entreprises d'économie sociale : la politique de soutien au développement local et régional.....	19
3.1.1 Une instance de gouvernance locale.....	20
3.1.2 Un arbitrage à faire entre différentes formes d'entrepreneuriat.....	22
3.1.3 Le rôle de l'État.....	24
3.2 L'intervention de l'État dans la sphère des organismes d'économie sociale non solvables: la (future) politique de reconnaissance de l'action communautaire autonome.....	25
3.3 L'intervention de l'État dans la sphère coopérative : les modifications à la Loi sur les coopératives non financières.....	27
3.4 En guise de synthèse provisoire.....	29
<b>4. L'économie sociale, composante d'une politique de l'emploi.....</b>	<b>32</b>
4.1 L'emploi salarié contre le workfare.....	32
4.2 Quels emplois pour qui?.....	34
4.3 Des emplois et quoi d'autre?.....	35

<b>CONCLUSION.....</b>	<b>37</b>
Un aller-retour entre l'État et les mouvements sociaux.....	37
Des logiques multiples.....	38
Repolitiser l'économie sociale.....	39
<b>BIBLIOGRAPHIE.....</b>	<b>41</b>

### **LISTE DES TABLEAUX**

<b>Tableau 1.</b> Synthèse des définitions de l'économie sociale depuis 1995.....	18
<b>Tableau 2.</b> Composition des conseils d'administration des CLD (membres votants seulement) ...	21
<b>Tableau 3.</b> Provenance des budgets des CLD pour l'année 1998-1999 .....	23
<b>Tableau 4.</b> Affectation des budgets des CLD pour l'année 1998-1999.....	23
<b>Tableau 5.</b> Loi de 1983 sur les coopératives non financières et modifications apportées en 1997.....	29
<b>Tableau 6.</b> Synthèse d'un triple processus d'institutionnalisation.....	31

## **INTRODUCTION**

Des pratiques d'économie sociale existent depuis plus d'un siècle au Québec; les premières sociétés de secours mutuel, par exemple, ont été créées au milieu du 19<sup>e</sup> siècle. Cependant, jusqu'en 1995, le terme d'économie sociale n'était à peu près jamais utilisé (Malo, 1991; Lévesque et Malo, 1992). Il commencera à l'être en 1995, au moment où le gouvernement québécois répond à la revendication féministe d'infrastructures sociales par la mise sur pied d'un comité d'orientation et de concertation sur l'économie sociale et de comités régionaux.

### **Notre définition de l'économie sociale**

Après d'autres, notamment le Centre de recherche sur les innovations sociales dans l'économie sociale, les entreprises et les syndicats (CRISES) et le Laboratoire de recherche sur les pratiques et les politiques sociales (LAREPPS), nous postulons que l'économie sociale est un secteur spécifique qui fait depuis peu, au Québec, l'objet d'une reconnaissance étatique formelle. Pour tenter d'en identifier les frontières, voyons ses composantes (Desroche, 1983; D'Amours et Malo, 1999):

- les divers types de coopératives constituées en vertu de la Loi sur les caisses d'épargne et de crédit et de la Loi sur les coopératives, qu'elles appartiennent à l'ancienne économie sociale (caisses populaires et caisses d'économie, coopératives agricoles, coopératives forestières, coopératives d'alimentation, coopératives scolaires et funéraires) ou à la nouvelle économie sociale (coopératives d'habitation, coopératives de travail, coopératives de services à domicile, qu'elles soient composées de travailleurs ou d'usagers, et coopératives de solidarité);
- une composante mutualiste incluant les mutuelles qui ont conservé les caractéristiques de décision par les membres;
- une composante associative regroupant les organismes à but non lucratif (OBNL) qui produisent :
  - soit des biens ou des services marchands, c'est-à-dire qui font l'objet d'une vente ou d'une tarification,
  - soit des biens ou des services non marchands, c'est-à-dire dont le financement « n'est pas assuré par un prix de marché destiné à couvrir au moins le coût de production, mais plutôt par des contributions obligatoires (impôts) et/ou volontaires (dons, cotisations, etc.) » (Defourny, 1994: 84).

Ces composantes, qui définissent l'économie sociale, permettent d'englober dans le tiers secteur tant les OBNL qui vendent leurs services (garderies, associations d'aide domestique, groupes culturels) que ceux qui les offrent gratuitement (maisons de jeunes, centres de femmes, mouvement action-chômage). Elles excluent les clubs sociaux, les associations d'entraide, les

groupes de rencontre comme les clubs d'âge d'or, bref tous ceux qui s'apparentent davantage à l'économie domestique ou informelle (entraide, bon voisinage, aidants naturels). Certains auteurs, comme Draperi (1998), invitent cependant à élargir le champ d'application de l'économie sociale à toute entreprise ou organisation démocratique qui a une activité répondant à un besoin collectif et qui est fondatrice d'une organisation de travail non restreinte au travail salarié.

Ces diverses composantes de l'économie sociale ont à la fois des caractéristiques communes et des différences. Elles ont en commun :

- d'hybrider des principes économiques, notamment la réciprocité, la redistribution et le marché (Polanyi, 1983; Laville, 1994);
- de tenter d'encaster l'économique dans le social. C'est l'orientation des systèmes de règles, de principes ou de valeurs qui structurent leur action;
- de partager des principes d'adhésion volontaire, de contribution au bien commun, etc.

Au nombre des différences, il faut compter que l'hybridation des économies est très différente selon qu'on parle, par exemple, des coopératives (marché, puis réciprocité) ou des groupes communautaires (réciprocité, redistribution). En outre, l'« ancienne » économie sociale, jusqu'en 1960, était surtout le fait des élites qui y voyaient un instrument de promotion des « Canadiens français » (À ce propos, Bouchard *et al.* (1995) nuancent : un mouvement social était à l'œuvre dans l'émergence des coopératives agricoles). La nouvelle économie sociale (de 1960 à aujourd'hui) est issue de mouvements sociaux qui formulent une critique à l'égard de la société de consommation, du travail taylorisé et du pouvoir médical, entre autres.

En dépit des différences reconnues en France, où on distingue économie sociale et économie solidaire, et, au Québec, où on oppose l'ancienne et la nouvelle économie sociale, nous sommes devant un objet qui trouve son unicité dans le cadre théorique inspiré de Polanyi (1983) et de Laville (1994) et développé dans la première partie de ce texte. Nous y verrons que l'économie sociale est une tentative de resocialiser le marché qui admet un partage entre État et société.

### **Les caractéristiques de la phase actuelle d'institutionnalisation**

Comme Lévesque et Vaillancourt (1998), nous croyons que l'économie sociale passe actuellement d'une phase d'expérimentation à une phase d'institutionnalisation, l'institutionnalisation étant définie comme un processus de définition et de codification des règles, produit de compromis entre les acteurs, et qui inclue le financement, les conditions de développement, les règles de participation, les principes de démocratisation, les formes des ententes partenariales, les politiques sociales, etc.

Ce n'est certes pas la première fois qu'on assiste à une forme d'institutionnalisation des composantes de l'économie sociale, puisqu'il existe au Québec des lois sur les coopératives depuis 1865. Certaines composantes ont été institutionnalisées très tôt en plusieurs étapes, alors que d'autres en sont au début du processus. Cependant, l'institutionnalisation ne prend pas les mêmes formes et ne passe pas par les mêmes étapes. Dans les années 90, on a assisté à cinq événements qui ont marqué l'institutionnalisation des composantes :

- En 1991, l'institutionnalisation des groupes communautaires dans le secteur de la santé et des services sociaux, avec la loi 120;
- En 1997-1999, la reconnaissance de l'économie sociale dans la foulée du Sommet sur l'économie et l'emploi et des travaux du Groupe de travail sur l'économie sociale,<sup>1</sup> ce qui a donné lieu à l'adoption d'une définition officielle, au développement d'une vingtaine de projets et à l'adoption de diverses mesures de financement et modifications législatives;
- En 1997, la mise en œuvre de diverses modifications à la Loi sur les coopératives non financières;
- Toujours en 1997, l'adoption d'une politique sur le développement local et régional et la création des Centres locaux de développement (CLD) qui ont entre autres mandats celui de soutenir le développement des entreprises de l'économie sociale;à
- En 1998, l'adoption d'une politique familiale qui prévoit le développement de places de garde à cinq dollars par jour dans les Centres de la petite enfance.

Cette démarche d'institutionnalisation devrait mener à l'adoption d'une politique de soutien à l'action communautaire autonome.

Dans ce texte, nous avons choisi de nous limiter aux trois derniers éléments, qui recouvrent assez bien les différentes composantes de l'économie (coopératives, OBNL produisant des biens et des services marchands, OBNL produisant des biens et des services non marchands). Par ailleurs, si l'institutionnalisation de certaines composantes de l'économie sociale n'est pas un phénomène nouveau, la période actuelle revêt une importance toute particulière, notamment parce que l'ensemble du secteur est en voie d'être institutionnalisé (autrement dit, peu de composantes échappent à l'institutionnalisation). Et parce que l'économie sociale se retrouve non plus à la marge, mais au centre des débats sur un nouveau modèle de développement en émergence. En outre, la transition actuelle signifie que l'économie sociale peut participer de plusieurs modèles, que des auteurs (notamment Vaillancourt et Laville, 1998) ont qualifiés soit de néolibéral, soit de social-étatiste, soit

---

<sup>1</sup>Mieux connu sous le nom « Chantier de l'économie sociale » ;

de solidaire.<sup>2</sup> Dans le modèle néolibéral, l'économie sociale est un secteur de sous-traitance à bon marché et a un bassin de main-d'œuvre sous-payée ou bénévole; dans le modèle social-étatiste, les entreprises et organisations de l'économie sociale sont admises comme productrices de services et d'emplois, mais sous la tutelle de l'État et dans une stricte optique de complémentarité avec le réseau public. Enfin, dans le modèle solidaire, l'économie sociale se développe avec le soutien et la régulation étatiques, dans une optique de démocratisation du travail et des services qui respecte les orientations des communautés locales.

Notre texte se divise en quatre parties. La première situe l'économie sociale depuis ses origines européennes jusqu'à nos jours et identifie les grandes étapes de son développement au Québec, à l'aide d'un cadre théorique inspiré des travaux de Polanyi (1983) et de Laville (1994). La deuxième partie est consacrée à l'évolution de la définition de l'économie sociale, depuis la définition féministe des infrastructures sociales jusqu'à la définition gouvernementale qui assimile l'économie sociale à l'entrepreneuriat collectif. La troisième étudie une partie du cadre législatif et réglementaire qui balise le développement de l'économie sociale depuis 1996, notamment la nouvelle Loi sur les coopératives, la politique de soutien au développement local et régional et le processus devant mener à l'adoption d'une politique de soutien à l'action communautaire autonome. Finalement, la quatrième partie questionne les potentialités et les limites d'une institutionnalisation de l'économie sociale conçue principalement comme composante d'une politique d'emploi sur le plan local.

---

<sup>2</sup> Il s'agit bien sûr de modèles théoriques; dans la réalité, on assiste plutôt à une combinaison de ces modèles.

## 1. QUATRE PHASES DE DÉVELOPPEMENT DE L'ÉCONOMIE SOCIALE

Dans les sociétés préindustrielles, toute l'économie est sociale, au sens où elle est encadrée dans les relations sociales. L'institution du marché existe, mais son rôle dans l'économie est secondaire, à côté des principes de réciprocité (chacun donne et reçoit, mais pas nécessairement de la même personne), de redistribution (chacun donne à une instance supérieure, par exemple le chef de tribu, qui le redistribue à l'ensemble) et d'administration domestique (chacun produit pour son propre compte, au sein d'un groupe clos). Dans son ouvrage clé, *La Grande Transformation*, Karl Polanyi explique que les systèmes économiques antérieurs à la fin de la féodalité fonctionnent selon une combinaison de ces trois derniers principes, et que la production et la distribution des biens répondent, non pas à un mobile de gain individuel, mais à des mobiles divers liés à des règles sociales, politiques, morales et religieuses (1983: 76-86).

Un tournant radical est pris avec la modernité, alors qu'on assiste à la séparation des sphères économique et politique et, plus précisément, à l'autonomisation de la sphère économique requise par l'autorégulation du marché. Non seulement celui-ci devient-il le principe de comportement économique hégémonique, mais encore s'agit-il d'un marché autorégulateur, c'est-à-dire « d'un système économique commandé, régulé et orienté par les seuls marchés » (Polanyi, 1983: 102). Selon Polanyi, le marché autorégulateur peut fonctionner théoriquement à trois conditions :

- toute la production (y compris le travail, la terre et la monnaie) est destinée à la vente sur le marché, et tous les revenus proviennent de cette vente;
- l'État ne doit rien permettre qui empêche la formation ou qui influence le fonctionnement des marchés;
- des institutions économiques séparées remplacent l'ordre économique encadré dans la société, d'où l'instauration d'une division institutionnelle entre une sphère économique et une sphère politique (1983: 102-103).

L'histoire de l'économie sociale recoupe celle de la modernité et se présente comme une tentative de réencadrer l'économie dans le social. En nous appuyant sur Gislain et Deblock (1989) et Laville (1994), nous retracerons cette évolution depuis ses origines européennes. Nous nous pencherons de façon spécifique, pour les 35 dernières années, sur son évolution au Québec. Cette histoire peut se diviser en quatre périodes distinctes :

- avant le milieu du 19<sup>e</sup> siècle, l'économie sociale (que Jean-Louis Laville nomme économie solidaire) est un projet révolutionnaire qui se veut une alternative à la régulation marchande (étape essentiellement européenne, puisque l'économie sociale n'a pas encore pris racine au Québec);

- du milieu du 19e siècle jusqu'aux années 30 (ce qui correspond à la période du marché autorégulateur), l'économie sociale est un projet adaptatif, qui cherche à corriger les effets néfastes de la régulation marchande concurrentielle;
- de la crise des années 30 au début des années 80 (ce qui correspond, en gros, à la naissance et au développement de l'État-providence), l'économie sociale est un projet marginalisé et banalisé, alors qu'apparaissent de nouvelles composantes critiques (ce que Laville appelle la renaissance de l'économie solidaire);
- dans la période actuelle, qui s'amorce au milieu des années 80, la nouvelle économie sociale (composantes critiques, issues de mouvements sociaux) se développe grâce à une conjonction de facteurs (notamment la crise des finances publiques et celle de l'emploi et de l'organisation du travail). Elle est cependant menacée d'intégration à la logique marchande ou à la logique étatique.

Voyons maintenant plus en détail chacune de ces périodes.

### **1.1 Avant le milieu du 19e siècle : un projet révolutionnaire**

Gislain et Deblock (1989) font remonter l'origine de l'économie sociale aux utopistes des 17e et 18e siècles qui, en réaction à la conception économique libérale, prônent des formes primitives de communisme, le partage égalitaire de la propriété foncière, la mise sur pied de coopératives de consommation, d'institutions de secours mutuel et de crédit bancaire accessible aux travailleurs. Pour ces utopistes, c'est ce qui constitue la matrice originelle de l'économie sociale, un projet qui

privilégie [...] comme principe d'organisation économique l'association humaine dans la possession, l'usage et l'usufruit des ressources productives en opposition à la lutte concurrentielle interindividuelle pour leur appropriation privative, discrétionnaire et rentable jugée responsable du désordre social et des inégalités (Gislain et Deblock, 1989: 66).

Ils mettent alors sur pied des communautés modèles, villages coopératifs ou phalanstères, afin de démontrer la supériorité de cette forme d'organisation économique. Ces projets se soldent par des échecs, mais donnent naissance à des expérimentations plus modestes : coopératives de travail (en France, en 1831), coopératives de consommation (en Angleterre, en 1844), caisses rurales de crédit (en Allemagne, en 1864). Plusieurs de ces expériences concernent la mise en commun des produits du travail de différents hommes de métiers et sont à l'origine des premiers syndicats (Polanyi, 1983).

Jean-Louis Laville appelle « économie solidaire » le foisonnement des associations ouvrières en France entre la Révolution et la répression de 1848. Ces groupes volontaires prennent leur source dans le lien social; ils se maintiennent par la mise en œuvre d'une activité économique et donnent

accès à l'espace public, au sens où ils donnent à leurs membres la capacité de se faire entendre et d'agir en vue d'un changement institutionnel. « Les structures constituées, dit Laville, hormis leur rôle économique, instaurent des espaces publics de proximité qui sont des espaces publics autonomes au sens d'Habermas, c'est-à-dire relevant de processus régulés par la solidarité et non par l'argent ou le pouvoir administratif. » (1994: 30)

## **1.2 Du milieu du 19e siècle aux années 30 : un projet adaptatif**

La tentative de développer l'économie sociale comme alternative au capitalisme se solde par un échec, non seulement à cause de la difficulté d'actualiser les utopies au sein des communautés modèles, mais aussi, et surtout, en raison de la régulation marchande concurrentielle qui devient hégémonique à partir de la deuxième moitié du 19e siècle. Dans ce contexte, écrivent Gislain et Deblock, « le projet de socialisation, sur une base associative, de la production et du marché devient de plus en plus contraire à la logique interne de développement du capitalisme » (1989 : 82).

L'économie sociale devient dès lors un modèle tour à tour réactif et adaptatif: ses organisations naissent en réaction aux effets du capitalisme, pour en pallier les manques et en limiter les abus, mais développent par la suite des modalités d'adaptation fonctionnelle au système dominant. Ce modèle, Laville le nomme « économie sociale » et non plus « solidaire », afin de souligner son éloignement du terrain politique. Ce secteur regroupe des acteurs et des activités fonctionnant avec des règles différentes de celles de l'économie marchande, mais ces règles ne touchent que leur structuration interne (1994: 34). C'est également à cette époque qu'apparaissent les distinctions entre les statuts juridiques (coopératives, mutuelles et associations).

Au cours de cette période, l'économie sociale se développe selon deux tendances. La tradition socialisante, avec Pecqueur, Mauss et Jaurès, mise sur la coopération du travail et le syndicalisme pour compenser les méfaits du libéralisme. Elle les considère aussi comme les fondements de la société future. La tradition sociale-chrétienne, surtout dans sa variante catholique (Le Play), prône à des degrés divers le corporatisme social, la collaboration entre patrons et travailleurs (patronage) et la doctrine sociale de l'Église. Dans sa variante protestante (Gide), elle tente de se différencier à la fois du courant conservateur catholique et du courant socialiste (D'Amours *et al.*, 1997).

C'est surtout la tradition sociale-catholique, renforcée par la publication de l'encyclique *Rerum Novarum*, qui prendra racine au Québec. Ainsi, Alphonse Desjardins, le fondateur des caisses populaires, fut membre de la Société canadienne d'économie sociale de Montréal, fondée en 1888 pour diffuser la pensée de Frédéric Le Play (Malo, 1991). L'économie sociale, dans sa variante coopérative, a joué ici non seulement un rôle de compensation pour les abus de la régulation marchande concurrentielle, mais également pour la faiblesse du capitalisme québécois francophone :

c'était la voie d'une majorité dominée sur le plan économique et national qui souhaitait ainsi se tailler une place sur le marché. Par exemple, les coopératives agricoles ont constitué l'axe central de la politique gouvernementale de développement de l'agriculture au Québec (Bouchard *et al.*; 1995).

### **1.3 Des années 30 aux années 80 : un projet marginalisé par le couple État-marché et la naissance de nouvelles formes critiques**

La « grande transformation » correspond à la resocialisation de l'économie (protection de la société contre les abus du marché autorégulateur). Cette resocialisation se fait essentiellement par l'intermédiaire de l'État-protecteur puis de l'État-providence. Dans ce modèle, l'État détient en quelque sorte le monopole de la solidarité. Le développement de l'économie non marchande autour de l'État contribue au soutien de la demande qui se répercute à son tour sur l'économie marchande, ce qui amène Laville à parler d'une articulation entre régulations marchandes et régulations étatiques, ou encore d'une synergie État-marché, qui marginalise à la fois l'économie traditionnelle et les formes traditionnelles de réciprocité. On assiste alors à l'extension de l'économie monétaire (marché et redistribution) au détriment de l'économie non monétaire (réciprocité et administration domestique).

Pour qualifier cette période, Laville parle de banalisation de l'économie sociale, une portion (celle des coopératives) devenant un sous-ensemble du marché et l'autre (celle des mutuelles et des associations prestataires de services sociaux), un sous-ensemble de la redistribution : « Les associations sont constamment sollicitées, dit-il, pour se muer en auxiliaires fonctionnelles de l'État, dans des champs d'intervention insuffisamment couverts par l'intervention étatique directe et dans lesquels elles révèlent souvent les demandes. » (1994: 47). Le lien associatif perd alors sa prééminence au profit de l'activité économique.

Carpi (1997) parle quant à lui de la « dégénérescence » de l'économie sociale sous le fordisme. Réalité marginale, forme de production subordonnée au sein d'une société capitaliste, l'économie sociale s'affaiblit alors en tant que mouvement social et perd ses liens avec les autres mouvements sociaux. On assiste en outre à la prédominance de la logique d'affaires sur la logique associative, couplée au développement et à la professionnalisation des organismes d'économie sociale. L'économie sociale devient de plus en plus assimilée, par isomorphisme, à la logique du secteur capitaliste; sur le plan microsociologique, ses entreprises fonctionnent selon le paradigme industriel dominant.

Au Québec, au cours de cette période, le mouvement coopératif, né au début du siècle (ancienne économie sociale), devient l'un des piliers du développement économique du Québec et en particulier de l'affirmation d'un capitalisme francophone; en ce sens, il connaît la dégénérescence

dont parle Carpi. Mais, parallèlement, on assiste à la naissance et au développement de nouvelles composantes critiques, issues des mouvements sociaux. Ces composantes ont été (et se sont) désignées au Québec sous les termes de « mouvement populaire », « mouvement communautaire », « économie alternative », « développement économique communautaire », etc. Des chercheurs québécois (notamment Bélanger et Lévesque; Favreau; Vaillancourt) les ont par la suite désignées sous le terme de « nouvelle économie sociale ».

Ainsi, de 1960 à 1975, des organisations naissent pour suppléer à l'absence de services publics dans les quartiers pauvres: cliniques populaires de santé, cliniques juridiques, centres communautaires de loisirs. Elles demandent l'extension du fordisme aux zones urbaines et rurales défavorisées tout en réclamant que ces ressources soient gérées ou cogérées par les usagers.<sup>3</sup> Elles contestent aussi la place ou plutôt l'absence de place faite aux régions périphériques dans le modèle fordiste (par exemple, les opérations Dignité qui s'opposaient à la fermeture des paroisses de l'arrière-pays bas-laurentien). Phénomène radicalement nouveau, ces comités de citoyens échappent aux élites (Blondin, cité par Bélanger et Lévesque, 1992).

De la même manière, à partir des années 60, les composantes émergentes du mouvement coopératif s'identifient à ce qu'on appelle à ce moment le mouvement populaire: les coopératives d'habitation sont considérées comme une composante du logement social, les magasins Cooprix et les comptoirs alimentaires comme une résistance aux géants de l'alimentation, les coopératives de travail comme une critique du travail taylorisé, fortement hiérarchisé et vide de sens. Les cliniques de santé, les centres de loisirs, les garderies et les nouvelles coopératives ont en commun de produire un bien ou un service le plus souvent alternatif (sous le mode de la construction conjointe de l'offre et de la demande), mais aussi de développer un discours politique critique sur l'État et le capital. À cette époque, toutefois, la critique formulée par ces groupes demeure marginale au sein du modèle de développement.

Certaines de ces composantes seront reprises et institutionnalisées dans la période 1972-1983: c'est le cas des cliniques populaires de santé, devenues des Centres locaux de services communautaires (CLSC), et des cliniques juridiques, devenues des Services d'aide juridique. Elles participent désormais d'un système providentialiste de prestation de services publics. Une nouvelle génération de groupes naît précisément en réaction au providentialisme et au peu de place qu'il laisse aux usagers: elle critique le modèle technocratique et développe des services alternatifs (centres de santé des femmes, ressources alternatives en santé mentale, etc.). Ces groupes contribuent en outre à la reconnaissance de nouveaux problèmes sociaux (la violence conjugale, par

---

<sup>3</sup>À ce sujet, Bélanger et Lévesque (1992) utilisent l'expression « syndicalisme de la consommation collective ».

exemple) et à un changement du discours social (sur la maladie mentale, par exemple). Toutefois, cette critique demeure extérieure aux lieux de décision et d'élaboration des politiques.

#### **1.4 Des années 80 à aujourd'hui : un projet sollicité par différents paradigmes**

Dans la période actuelle, du milieu des années 80 à aujourd'hui, et que plusieurs auteurs, notamment les théoriciens de l'École de la Régulation, ont assimilé à la crise du modèle de développement keynésien-fordiste,<sup>4</sup> cette nouvelle économie sociale est de nouveau menacée de banalisation, c'est-à-dire d'intégration à la logique marchande ou à celle de la redistribution. Cependant, comme les procès d'institutionnalisation économique et politique développés dans la période précédente sont en crise, comme les acteurs sociaux entrent en lutte et en négociation sur les compromis à venir, l'économie sociale pourrait s'inscrire dans plusieurs modèles de développement différents, voire opposés.

En effet, plusieurs composantes de la nouvelle économie sociale sont en train de passer de l'expérimentation à l'institutionnalisation. De 1983 à 1995, les pratiques alternatives des groupes (dits désormais « communautaires »), tenues pour marginales dans les périodes précédentes, sont progressivement reconnues par l'État, d'abord par un financement accru, ensuite par le développement de lieux de concertation ou de partenariat, notamment dans le secteur de la santé et des services sociaux. Cette concertation qui inclut les acteurs communautaires culmine en 1991 avec l'adoption de la loi 120, qui leur réserve 20 % des sièges au sein des conseils d'administration des régies régionales de la santé et des services sociaux. De façon similaire, les groupes qui se structurent à partir des années 80 en réponse au problème de l'emploi (corporations de développement économique communautaire (CDEC), corporations de développement communautaire (CDC), entreprises d'insertion, groupes de développement de l'employabilité, etc.) sont, à partir de 1992, reconnus par l'État et intégrés aux structures de concertation locale et régionale. Les conseils locaux de développement (CLD), dont nous parlerons dans la troisième partie de ce texte, ont d'ailleurs été créés à partir du modèle des CDEC.

Par ailleurs, en mars 1996, à l'issue de la Conférence sur le devenir social et économique du Québec, le gouvernement crée quatre groupes de travail portant sur le thème de l'économie et de l'emploi, dont l'un sera consacré à l'économie sociale. Lors de la seconde partie de la conférence, tenue en octobre, les projets promus par le Groupe de travail sur l'économie sociale sont acceptés. La définition qu'il propose de l'économie sociale est entérinée par les partenaires et par le Conseil des ministres. Certaines conditions de développement identifiées par le groupe de travail se

traduisent par des modifications législatives et réglementaires. Finalement, au printemps 1997, le gouvernement du Québec adopte une politique visant le soutien au développement local et régional, notamment par l'intermédiaire de l'économie sociale.

Pour la première fois, donc, mises à part les législations qui ont encadré le développement du secteur coopératif, l'économie sociale est reconnue officiellement et définie institutionnellement. Des fonds spécifiques lui sont consacrés. Des politiques ont pour mandat de soutenir son développement. Un bon nombre de ses acteurs sont associés, mais à titre minoritaire, aux lieux de décision et d'élaboration des politiques. Le discours alternatif élaboré dans la période précédente est partiellement repris (et modifié) grâce à la participation des organismes communautaires aux instances de concertation régionale. Reste à savoir quel est le sens de cette institutionnalisation et à quel modèle de développement elle réfère.

---

<sup>4</sup> Bélanger et Lévesque (1991) ont développé l'idée complémentaire de crise du providentialisme pour désigner la crise du modèle consumériste qui exclut les usagers des services de toute prise sur la définition et l'orientation du travail et des services (de la même manière que le fordisme excluait les travailleurs).

## 2. L'ÉVOLUTION DES DÉFINITIONS DE L'ÉCONOMIE SOCIALE DEPUIS 1995

La définition de l'économie sociale se situe au cœur de ce processus d'institutionnalisation: qu'est-ce qui sera reconnu comme faisant partie de l'économie sociale, et selon quels critères? Depuis la Marche des femmes contre la pauvreté, en juin 1995, et sa revendication relative aux infrastructures sociales, au moins quatre définitions se sont succédées, portées par trois acteurs sociaux différents: le mouvement des femmes, une représentation multisectorielle d'acteurs coopératifs, privés, syndicaux et communautaires regroupés autour du Chantier de l'économie sociale et, enfin, le gouvernement du Québec lui-même. Dans cette section, nous étudions la construction de la notion d'économie sociale à travers la succession de définitions formulées au Québec depuis 1995. Au terme de ce processus, l'entreprise d'économie sociale est définie d'une façon large, par son statut juridique et ses valeurs, mais l'opérationnalisation qui en est faite, notamment par le financement, est restrictive; il s'agit d'une entreprise productrice de biens et de services, créatrice d'emplois, qui tarife ou vend et tend à l'autofinancement. Elle se distingue de l'entreprise privée traditionnelle par son caractère démocratique et social, et de l'entreprise publique par son autonomie de gestion.

### 2.1 La définition de la Marche des femmes contre la pauvreté (1995)

La revendication d'un « programme d'infrastructures sociales avec des emplois accessibles dès maintenant aux femmes » est l'une des neuf revendications contenues dans *le Cahier de revendications de la Marche des femmes contre la pauvreté*, élaboré sous le leadership de la Fédération des femmes du Québec. Le terme est une métaphore référant au programme d'infrastructures (programme de réfection de routes et de bâtiments), dans lequel le gouvernement fédéral venait d'investir 250 millions de dollars. Selon l'une de celles qui ont mis de l'avant cette idée d'infrastructures sociales, il s'agissait d'une « revendication d'équité économique en faveur de secteurs "féminins" de travail et de production ». Ces infrastructures sont

des ressources mises en place par des collectivités pour améliorer leur qualité de vie. Ces ressources peuvent se donner des missions diverses: combattre les inégalités et la discrimination, briser l'isolement des personnes, favoriser l'entraide, la prise en charge, l'éducation populaire, le sentiment d'appartenance et la participation, venir en aide aux personnes malades, âgées ou handicapées, garder les enfants, alphabétiser, accueillir, intégrer, etc. On le voit, il s'agit ici de ressources vitales pour une communauté. On parle donc d'économie sociale, de qualité dans les rapports humains plutôt que de surconsommation de produits manufacturés. Cette économie sociale est une alternative à l'exclusion marquée de beaucoup de femmes dans l'économie de marché (Marche des femmes, 1995: 5).

Les auteurs identifient les éléments d'un programme d'infrastructures sociales :  
— la consolidation des ressources communautaires existantes au moyen d'un financement de soutien suffisant et récurrent;

- le soutien au développement de nouvelles ressources selon les besoins exprimés par les personnes et les collectivités;
- la consolidation et soutien de services parapublics, comme les garderies, avec le souci de les rendre accessibles à toute la population;
- la priorité absolue accordée à des emplois permanents ou à long terme plutôt qu'à des emplois précaires ou à des mesures d'employabilité;
- l'accès des femmes aux emplois créés et reconnaissance de leurs acquis; priorité aux chômeuses, aux assistées sociales, ainsi qu'aux travailleuses précaires, à temps partiel ou sans emploi;
- l'application de la Loi sur les normes de travail à tous les emplois existants ou créés et des salaires décents qui reconnaissent la valeur du travail accompli; application d'une loi proactive sur l'équité salariale;
- mesures permettant la conciliation travail-famille;
- mesures concrètes favorisant l'embauche de femmes doublement discriminées.

## **2.2 La définition du Comité d'orientation et de concertation sur l'économie sociale (1996)**

Le gouvernement québécois a répondu aux revendications des femmes par la création du Comité d'orientation et de concertation sur l'économie sociale (COCES) et par la création de comités régionaux d'économie sociale. Sous la coprésidence de deux leaders du mouvement féministe, le COCES regroupe des représentantes de la coalition de la Marche des femmes contre la pauvreté, des représentantes de groupes de femmes en régions et des représentants de ministères ou d'organismes gouvernementaux (les ministères de l'Emploi et de la Solidarité, de la Santé et des Services sociaux, des Régions et le Conseil du Statut de la femme).

Dans son rapport, *Entre l'espoir et le doute*, le COCES reprend la demande des infrastructures sociales en la situant dans la logique suivante :

- Les femmes se trouvent déjà massivement présentes dans les activités associées à des infrastructures sociales et qui se situent dans des rôles traditionnellement féminins (aide, accompagnement, soins, éducation, etc.);
- les femmes sont actuellement compétentes pour accomplir le travail requis et occuper des emplois rémunérés dans le champ d'action des infrastructures sociales;
- la société est disposée à reconnaître la valeur, la légitimité, la nécessité et l'utilité des pratiques sociales qu'on retrouve dans les infrastructures sociales;
- cette reconnaissance passe inéluctablement par la consolidation et la création de véritables emplois (1996: 28).

Le COCES définit l'entreprise d'économie sociale au sens large. Conçue comme l'ensemble des infrastructures nécessaires pour créer les emplois, projets, activités, volets et tâches qu'un organisme représente, l'entreprise d'économie sociale réunit les caractéristiques suivantes :

- une finalité sociale;

- un statut d'organisme à but non lucratif ou de coopérative;
- un fonctionnement démocratique;
- la réponse à des besoins sociaux déterminés par la communauté;
- la production de biens et de services de qualité (ce qui suppose l'accès des travailleurs et travailleuses à une formation qualifiante);
- la création d'emplois de qualité : réguliers, à durée indéterminée (minimum trois ans), assujettis aux lois du travail, accessibles à toute personne en recherche d'emploi, à un salaire minimum de 8,30 \$ en 1996, sans substitution avec ceux du secteur public;
- la création d'emplois de qualité pour les femmes;
- une diversité de formes d'investissements humains et financiers : public, privé, contribution des usagers, bénévolat et prêt de personnel (COCES, 1996: 69-80).

La définition du COCES comporte donc beaucoup d'éléments communs avec la définition féministe des infrastructures et vise essentiellement les mêmes objectifs : reconnaissance du travail des femmes, création d'emplois stables et de qualité et développement de biens et services d'utilité collective. Il est intéressant de constater que ce comité considère les organismes communautaires comme faisant d'emblée partie de l'économie sociale. Cependant, le rapport *Entre l'espoir et le doute* n'a pas été entériné par le représentant du gouvernement québécois.

### **2.3 La définition du Groupe de travail sur l'économie sociale (1996)**

Le Groupe de travail sur l'économie sociale (ou Chantier de l'économie sociale) est l'un des quatre groupes de travail créés par le gouvernement du Québec au terme de la première phase du sommet socioéconomique de mars 1996. Son comité d'orientation était alors composé de 14 personnes représentant le mouvement communautaire, le mouvement syndical, les groupes de femmes, le mouvement coopératif, le milieu culturel, et quelques représentants du secteur privé.

Dans son rapport intitulé *Osons la solidarité!*, le Groupe de travail présente une définition de l'économie sociale qui se veut opératoire et pragmatique :

« Economie », lit-on dans ce rapport, renvoie à la production concrète de biens ou de services ayant l'entreprise comme forme d'organisation et contribuant à une augmentation nette de la richesse collective. « Sociale » réfère à la rentabilité sociale et non purement économique des activités. Cette rentabilité s'évalue par la contribution au développement démocratique, par le soutien d'une citoyenneté active, par la promotion de valeurs et d'initiatives de prise en charge individuelle et collective. La rentabilité sociale contribue donc à l'amélioration de la qualité de vie et du bien-être de la population, notamment par l'offre d'un plus grand nombre de services. Tout comme pour le secteur public et le secteur privé traditionnel, cette rentabilité sociale peut aussi être évaluée en fonction du nombre d'emplois créés.

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

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

Le domaine de l'économie sociale recouvre donc l'ensemble des mouvements coopératif et mutualiste et celui des associations. L'économie sociale peut être développée dans tous les secteurs qui répondent aux besoins de la population et de la collectivité (Groupe de travail sur l'économie sociale, 1996: 5-8).

Bien que le Groupe de travail considère les organismes communautaires comme partie prenante de l'économie sociale, il propose que leur soutien et leur développement s'effectue par le Secrétariat à l'action communautaire autonome (SACA) plutôt que par les structures d'économie sociale. À ce titre, il appuie les trois recommandations du comité aviseur : ententes triennales entre les ministères et organismes gouvernementaux et les organismes communautaires, reconnaissance formelle de la mission des organismes communautaires ainsi qu'un financement de base approprié et un financement supplémentaire pour des activités ou des projets ratifiés par des ententes négociées entre partenaires.

#### **2.4 La définition du gouvernement du Québec (1997)**

Le gouvernement du Québec adhère à la définition du Groupe de travail sur l'économie sociale, entérinée par les participants au Sommet sur l'économie et l'emploi de 1996. Dans un document publié en 1998, *Conjuguer l'économie et le social*, le gouvernement reprend cette définition, mais précise assez rapidement que la politique de soutien au développement local et régional n'a pas pour mission de soutenir l'ensemble des composantes de l'économie sociale, mais seulement celles qui appartiennent aux marchés solvables, « c'est-à-dire [ceux qui] peuvent s'appuyer, pour se consolider et se développer, sur la participation financière de l'utilisateur ou du client ou encore d'une partie de la clientèle. » (Gouvernement du Québec, 1997b: 26-27)

Les instances locales créées par la nouvelle politique soutiendront donc les entreprises d'économie sociale qui :

- ont un statut légal, de coopérative, d'OBNL ou de mutuelle;

- respectent les principes et règles énoncés dans la définition du Groupe de travail sur l'économie sociale;
- créent des emplois rémunérés par des salaires, assujettis aux lois du travail, réguliers ou stables, saisonniers selon le cas;
- reposent sur une démarche entrepreneuriale formelle (la rédaction d'un plan d'affaires est un prérequis);
- reposent sur un financement diversifié (notamment la génération de revenus autonomes);
- adoptent une tarification réaliste;
- tendent à l'autofinancement.

Cette définition ne s'appliquant évidemment pas à l'ensemble du mouvement communautaire, le document gouvernemental établit une distinction entre les entreprises d'économie sociale qui sont viables (la viabilité n'excluant pas l'aide gouvernementale) et qui évoluent sur des marchés solvables et les groupes communautaires qui continueront de fonctionner principalement grâce à un financement public. Ainsi, l'action gouvernementale institutionnalise la distinction entre, d'une part, les entreprises d'économie sociale (reconnues dans le cadre de la politique de soutien au développement local et régional) et d'autre part les organismes communautaires, parfois nommés projets d'infrastructure sociale (qui doivent être reconnus par la future politique de reconnaissance et de soutien de l'action communautaire autonome.

## **2.5 L'opérationnalisation restrictive d'une définition large**

Si la définition officielle de l'économie sociale demeure large, les critères selon lesquels le gouvernement la reconnaît et la finance ont pour effet de la réduire à sa portion entrepreneuriale. En d'autres termes, dans le passage de la définition à l'opérationnalisation, le gouvernement a choisi une reconnaissance restrictive — et économiciste — de l'économie sociale. Les critères des mesures et programmes de financement qui se sont succédés depuis trois ans illustrent ce virage.

*La mesure de développement de l'économie sociale* (qui a été en vigueur de 1996 à 1998) reposait sur une définition et un cadre normatif larges. Elle fournissait des subventions à des OBNL incorporés et à des coopératives dont la mission principale était d'offrir des services dans le secteur de l'économie sociale. Étaient admissibles les projets à finalité sociale qui répondaient à des besoins de la communauté. Ces projets devaient favoriser au premier chef la création d'emplois, mais la consolidation d'emplois existants pouvait aussi être considérée. Aucune clientèle n'était spécifiquement ciblée; en d'autres termes, n'importe qui pouvait travailler dans une entreprise d'économie sociale. Cette mesure, gérée par les Conseils régionaux de développement (CRD), sur recommandation des Comités régionaux d'économie sociale (CRES), où sont représentés les

groupes de femmes, les groupes populaires et communautaires, les syndicats et les coopératives), est disparue au profit de l'enveloppe gérée par les Conseils locaux de développement (CLD).

Constitué lors du Sommet sur l'économie et l'emploi d'octobre 1996 (en guise de compensation pour le refus de la clause d'appauvrissement zéro), le *Fonds de lutte à la pauvreté par la réinsertion au travail* dispose de 250 millions de dollars sur trois ans, dont huit millions sont réservés à l'économie sociale. Le cadre normatif est ici plus restrictif : on vise les prestataires de la sécurité du revenu, les personnes en situation de dénuement, les personnes démunies qui ne sont plus admissibles à l'assurance-emploi et les personnes pauvres ne bénéficiant d'aucune mesure d'assurance ou d'assistance. Le Fonds de lutte à la pauvreté finance des projets touchant l'aide à l'insertion en emploi, la préparation à l'emploi et la création de nouveaux emplois. Au moins 75 % des sommes versées doivent financer des salaires au taux du marché. Le Fonds reconnaît le principe de volontariat, ce qui devrait en principe éviter son utilisation dans des mesures de *workfare*.

Le *Fonds d'économie sociale des CLD* (qui, en 1998, remplace la mesure de développement de l'économie sociale) repose sur des critères plus étroits. L'entente de gestion qui lie le Conseil local de développement, les Municipalités régionales de comté (MRC) et le ministère concerné définit l'entreprise d'économie sociale selon le libellé du Chantier et ajoute : « Les entreprises de ce secteur produisent des biens et des services, sont viables financièrement et procurent des emplois durables. Elles ont des sources de financement diversifiées et génèrent des revenus autonomes. » (Québec, 1998e, annexe II: 2). Le financement en provenance du CLD pour les entreprises d'économie sociale (sous forme de subvention) finance les dépenses en capital, l'acquisition de technologies et le fonds de roulement, mais pas les salaires ni le fonctionnement. Par ailleurs, les entreprises d'économie sociale peuvent aussi obtenir un prêt ou une garantie de prêt dans le cadre du Fonds local d'investissement (FLI).

Finalement, le *Réseau d'investissement social du Québec (RISQ)*, un fonds privé constitué à partir des contributions des grandes entreprises, peut fournir des prêts ou des garanties de prêts aux entreprises d'économie sociale qui présentent un plan d'affaires, une capacité de remboursement, la participation d'autres partenaires financiers et un ancrage dans le milieu. Pour le reste, l'intervention de l'État vise l'accès des entreprises d'économie sociale aux sources de financement classiques comme les programmes gouvernementaux (par exemple, le gouvernement a modifié un règlement de la Société de développement industriel (SDI) qui donne accès à du financement pour les coopératives et les OBNL et a mis de l'avant des mesures facilitant l'accès aux prêts bancaires). Le tableau 1 qui suit résume les définitions de l'économie sociales depuis 1995.

**TABLEAU 1**  
**SYNTHÈSE DES DÉFINITIONS DE L'ÉCONOMIE SOCIALE DEPUIS 1995**

	<b>Marche des femmes</b>	<b>COCES</b>	<b>Chantier de l'écon. sociale</b>	<b>Gouvernement du Québec</b>
<b>Auteurs</b>	Comité de la Fédération des femmes du Québec (FFQ).	Mouvement des femmes et  représentants de trois ministères.	Divers mouvements sociaux et  représentants du secteur privé.	Fonctionnaires.
<b>Définition</b>	Ressources mises en place par les collectivités pour améliorer leur qualité de vie.	Organismes répondant à des besoins sociaux définis par les groupes et les communautés.	Production de biens et services ayant l'entreprise comme forme d'organisation. Objectif : la rentabilité sociale.	Définition du Chantier. Ne reconnaît, pour fins de financement, que les organismes ayant une démarche entrepreneuriale formelle.
<b>Composantes</b>	Groupes de femmes. groupes communautaires sont des infrastructures sociales.	Groupes de femmes. groupes communautaires; le communautaire en fait d'emblée partie.	• Coopératives ; • mutuelles ; • OBNL à pertinence économique.*	• Coopératives ; • mutuelles ; • OBNL à pertinence économique.**
<b>Critères</b>	Accent sur les dimensions sociales des finalités de production et des processus de gestion et de distribution.	• Vocation sociale • fonctionnement démocratique • véritables emplois (sans substitution) • mixité du financement incluant le bénévolat.	• Finalité sociale ; • autonomie ; • démocratie ; • personnes et travail avant le capital ; • participation et prise en charge.	• Respect de la définition du Chantier ; • emplois rémunérés par des salaires ; • démarche entrepreneuriale formelle ; • financement diversifié; • tarification réaliste • tend à l'autofinancement.
<b>Objectifs visés</b>	• Reconnaissance du travail des femmes dans le développement du lien social ; • emplois permanents et à long terme pour les femmes; alternative à leur exclusion de l'économie de marché ; • réponse aux besoins des personnes et des collectivités.	• Biens et services de qualité ; • emplois de qualité.	• Rentabilité sociale (développement démocratique, citoyenneté, promotion de valeurs) ; • plus grand nombre de services ; • emplois.	• Développement de l'emploi.

\* Le communautaire fait partie de l'économie sociale, mais le Chantier de l'économie sociale propose un processus de reconnaissance différencié pour l'économie sociale des marchés solvables et non solvables.

\*\* Exclut la portion non marchande du communautaire.

### **3. UNE OPERATTONNALISATION DIFFÉRENCIÉE SELON LES SOUS-SECTEURS**

À partir de 1996, le soutien au développement de l'économie sociale s'effectue selon une double perspective: une perspective sectorielle d'abord, autour de la vingtaine de projets promus par le Groupe de travail sur l'économie sociale, dont le plus important en ce qui a trait aux entreprises et aux emplois est sans contredit celui de l'aide domestique; une perspective régionale et locale ensuite, par la création de structures qui ont le mandat de développer l'entrepreneuriat et l'emploi, notamment ceux qui relèvent de l'économie sociale.

Dans cette partie, nous nous intéressons surtout à la perspective locale, et en particulier au découpage que la politique de soutien au développement local et régional opère entre son objet (les entreprises d'économie sociale qui évoluent sur des marchés solvables) et ce qu'elle renvoie à la future politique de reconnaissance de l'action communautaire autonome (les organismes d'économie sociale qui évoluent sur des marchés non solvables, c'est-à-dire la majorité des groupes d'action communautaire, qui sont par ailleurs reconnus et financés par différents ministères). Nous jetons aussi un coup d'œil sur la nouvelle Loi sur les coopératives qui, adoptée sans lien apparent avec tout ce qui précède, ouvre la voie à des changements importants au sein des entreprises de l'ancienne économie sociale.

#### **3.1 L'intervention de l'État dans la sphère des entreprises d'économie sociale : la politique de soutien au développement local et régional**

La politique de soutien au développement local et régional intervient dans le champ du développement économique et du développement de l'emploi en créant dans chaque territoire de MRC (ou l'équivalent) une double structure :

- le Conseil local de développement (CLD), chargé de la mise sur pied d'un guichet multi-services à l'entrepreneuriat et de l'élaboration d'un plan local d'action en matière de développement économique et de développement de l'emploi, appelé Plan local d'action concertée pour l'économie et l'emploi (PLACÉE);
- et le Centre local d'emploi (CLE), fusion des anciennes structures responsables de l'indemnisation des prestataires de la sécurité du revenu et de l'assurance-emploi, des services de développement de l'employabilité, de l'arrimage entre les offreurs et demandeurs d'emplois et des services aux entreprises à la recherche de main-d'œuvre ou de formation pour leur main-d'œuvre.<sup>5</sup> Le CLD et le CLE sont liés, notamment parce que le CLD sert de comité avisier au CLE et que le directeur du CLE siège au CLD.

### 3.1.1 Une instance de gouvernance locale

Un CLD est une corporation à but non lucratif, accréditée par le ministère des Régions, sur recommandation des MRC des territoires concernés. En s'inspirant du modèle des corporations de développement économique communautaire (CDEC) plutôt que de celui des commissariats industriels ou corporations de développement économique régional que finançaient déjà plusieurs MRC (Lévesque et Vaillancourt, 1998), le gouvernement a opté pour la gouvernance locale par une diversité d'acteurs, plutôt que par les seuls acteurs socioéconomiques et milieux d'affaires. Mais, contrairement aux CDEC où le nombre de membres composant chaque collège électoral est défini à l'avance (quoique pouvant varier d'une CDEC à l'autre), contrairement aussi aux régies régionales de la santé et des services sociaux, dont la répartition des membres des conseils d'administration est fixée par la Loi, les CLD n'ont pas de composition type. Le gouvernement ne fixe pas le nombre de sièges au conseil d'administration ni leur répartition; il se contente d'établir une limite par le bas, c'est-à-dire que le conseil d'administration du CLD doit être composé d'au moins un représentant des secteurs affaires et commerce, municipal, coopératif, communautaire, institutionnel et des travailleurs, et une limite par le haut, c'est-à-dire qu'aucun de ces groupes ne doit détenir la majorité. Entre les deux extrêmes, tout est permis. Les députés peuvent siéger au conseil du CLD de leur circonscription, mais n'ont pas le droit de vote.

Le tableau 2 qui suit donne un aperçu de la composition des conseils d'administration des CLD. On remarquera le cas particulier de la ville de Montréal, où les milieux communautaires et syndicaux sont davantage représentés qu'ailleurs au Québec. Cette situation peut s'expliquer par le fait que les CDEC, dont les plus anciennes avaient un très fort ancrage dans les milieux communautaires des vieux quartiers montréalais, ont élargi leur composition et leurs activités pour obtenir le mandat de CLD.

---

<sup>5</sup> C'est-à-dire le Centre Travail-Québec (CTQ), Développement des ressources humaines Canada (DRHC) et la Société québécoise de développement de la main-d'œuvre (SQDM).

**TABLEAU 2**  
**COMPOSITION DES CONSEILS D'ADMINISTRATION DES CLD**  
**(MEMBRES VOTANTS SEULEMENT)**

	Municipal	Affaires	Institutions	Communaire	Travail	Coopératif	Agricole	Autres
Québec (sauf Montréal et Laval)*	33,2 %	15,5 %	9,8%	7,7%	6,1%	5,3%	4,9%	17,6 %
Montréal-ville**	22,9 %	19,4 %	9%	17,4 %	8,5%	1,5%	0%	21,4 %
Montréal-banlieues***	28,4 %	23,9 %	14,8 %	11,4%	9,1%	8%	0%	4,5%
Laval****	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

\* Cent trois CLD; 18 membres votants en moyenne.

\*\* Un CLD, 14 mandataires, 26 membres votants en moyenne.

\*\*\* Six CLD, 15 membres votants en moyenne.

\*\*\*\*Données non disponibles (n.d.).

On peut supposer que le visage des CLD sera très diversifié d'une région à l'autre, selon les rapports de force qui s'établiront entre les acteurs. Dans certains cas, on assistera au retour en force de la culture de commissariat industriel, alors que, dans d'autres, une place sera faite à une réelle démocratisation dans la prise en charge des orientations du développement. C'est d'ailleurs ce qu'on a pu observer dans le cas des Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC), une structure de gouvernance locale financée par le gouvernement fédéral, dans lesquelles les deux types de cultures cohabitent.

En choisissant une direction de type néocorporatiste (c'est-à-dire formée de représentants de différents groupes de la société civile), le gouvernement rejetait aussi la formule des gouvernements locaux, composés de représentants directement élus par la population. C'est dire que les CLD, comme les CDEC avant eux, constituent une rupture avec les deux logiques dominantes en matière de développement local : la logique marchande (qui livre le développement aux promoteurs privés) et la logique de la démocratie électorale (qui livre le développement aux élus), et qu'ils s'inscrivent dans une tentative de développer une troisième logique, celle de la démocratie délibérative, qui inclut la société civile. Cependant, en créant ces instances, le gouvernement du Québec n'a pas instauré les mécanismes pour une véritable démocratie délibérative : par exemple, aucun mécanisme n'est prévu pour la consultation obligatoire des citoyens. Les CLD sont imputables devant la MRC et le ministère, pas devant les populations qu'ils desservent.

### 3.1.2 Un arbitrage à faire entre différentes formes d'entrepreneuriat

Le mandat des CLD est plus riche et diversifié que celui des commissariats industriels, qui consistait essentiellement à soutenir l'expansion des entreprises locales et à amener de nouvelles entreprises à s'établir. Il est aussi plus riche que celui des MRC, qui se limitait à l'aménagement. Le CLD a en effet pour mission de soutenir le développement de toute stratégie locale liée au développement de l'entrepreneuriat et des entreprises, incluant les entreprises de l'économie sociale et les travailleurs indépendants. C'est le collège d'acteurs réuni dans le conseil d'administration du CLD qui devra arbitrer entre ces différentes formes d'entrepreneuriat, notamment en répartissant l'enveloppe budgétaire entre les activités suivantes :

- le fonctionnement, ce qui inclut les traitements et salaires des employés, dont au moins une ressource dédiée exclusivement au soutien de l'entrepreneuriat chez les jeunes, pour les deux premières années, ainsi que la réalisation d'études et de recherches;
- le développement d'entreprises en économie sociale (chaque CLD décide de la somme qu'il y réserve);
- le support au démarrage d'entreprises chez les jeunes de 18 à 35 ans (le ministère fixe un montant minimal);
- le Fonds local d'investissement (FLI) qui accorde des prêts ou des garanties de prêt, mais pas de subvention (le ministère fixe un montant minimal).

Les tableaux 3 et 4 illustrent respectivement la provenance et la répartition des budgets administrés par les CLD durant leur première année d'existence. On notera une fois de plus l'exception montréalaise : chacun des mandataires du CLD de Montréal (dont les huit CDEC) dessert une population moyenne de 113 000 personnes, soit beaucoup plus que le CLD québécois moyen; ses budgets sont à l'avenant. En outre, les CDEC bénéficiaient déjà d'un financement tripartite (municipal, provincial et fédéral) et d'une variété de fonds spécialisés. Les sommes contenues dans les fonds d'économie sociale pour Montréal ne rendent pas justice à l'ensemble des sommes investies dans le développement des entreprises d'économie sociale.

**TABLEAU 3**  
**PROVENANCE DES BUDGETS DES CLD POUR L'ANNÉE 1998-1999\***

	<b>Municipalités</b>	<b>Gouvernement du Québec</b>	<b>Total</b>
Québec (sauf Montréal et Laval)* (103 CLD)	22 433 583 \$ (36 %)	40 693 797 \$ (64 %)	63 127 380 \$ (100 %)
<b>MONTRÉAL-VILLE</b> (1 CLD, 14 mandataires)	830 000 \$ (versé par la Ville de Montréal en soutien aux CDEC)	10722315\$ (100 %)	10722315\$** (100%)
<b>Montréal-banlieues</b> (6 CLD)	nil	2519687\$ (100 %)	2 519 687 \$ (100 %)
Laval*** (1 CLD)	n.d.	n.d.	n.d.

\* Les méthodes de compilation varient; les données (provenant du ministère des Régions en ce qui concerne le Québec et du ministère des Affaires municipales et de la métropole en ce qui a trait à Montréal et ses banlieues) constituent toutefois une bonne approximation de la réalité.

\*\* Puisque les CDEC ont des mandats plus vastes que ceux des CLD, nous n'avons pas considéré les sommes versées aux CDEC par la Ville de Montréal comme ayant été versées en entier.

**TABLEAU 4**  
**AFFECTATION DES BUDGETS DES CLD POUR L'ANNÉE 1998-1999**

	<b>Fonctionnement</b>	<b>Économie sociale</b>	<b>Jeunes promoteurs (subventions)</b>	<b>Fonds local d'investissements</b>	<b>Total</b>
<b>Québec (sauf Montréal et Laval)</b> (103 CLD)	38 417 466 \$ (60,9 %)	7,542 104 \$ (12 %)	3 282 328 \$ (9,8 %)	13 885481 \$ (22 %)	63 127 380 \$ (100 %)
<b>MONTRÉAL-VILLE</b> (1 CLD, 14 mandataires)	5 089 796 \$ (47,4 %)	2011 436\$ (18,6 %)	877 044 \$ (8,18 %)	2 744 039 \$ (25,6 %)	10 722 315 \$ (100 %)
<b>Montréal-banlieues</b> (6 CLD)	1 501 457 \$		264 224 \$	754 006 \$	2519687\$*
<b>Laval</b> (1 CLD)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

\* Les parts du budget dédiées au fonctionnement et à l'économie sociale ont été fusionnées, si bien qu'on ne connaît pas la part respective de l'une et de l'autre.

La part consacrée à l'économie sociale, en comparaison avec la part accordée au fonctionnement, aux subventions aux jeunes promoteurs et au Fonds local d'investissement, varie donc d'un CLD à l'autre. Il s'agit rarement de sommes faramineuses. Par ailleurs, il ne semble pas y avoir de lien automatique entre une plus forte représentativité des acteurs syndicaux, coopératifs et communautaires et une plus forte part du budget affecté à l'économie sociale. Par exemple, les régions qui ont une représentation proportionnellement plus élevée de membres issus des milieux syndical, communautaire et coopératif, c'est-à-dire le Saguenay-Lac-St-Jean (24,7 %), les Laurentides (22,9 %), l'Outaouais (22,2 %) et Québec (22,1 %), ont investi respectivement 7,4 %, 9,6 %, 13,6 % et 16,9 % de leur budget à l'économie sociale, alors que les régions championnes en ce qui concerne la proportion des fonds alloués à l'économie sociale sont le Nord du Québec (20,7 %), Lanaudière (18,6 %) et Québec (16,9 %).

### **3.1.3 Le rôle de l'État**

La politique de soutien au développement local et régional attribue un double rôle à l'État : assurer une certaine équité interrégionale et contrôler les résultats obtenus (relativement aux objectifs de création d'entreprises et d'emplois). Ainsi, le CLD est financé conjointement par le gouvernement du Québec, à partir des sommes consacrées aux programmes d'aide et de soutien à l'entrepreneuriat dans plusieurs ministères et organismes, et par les municipalités (dont 90 % contribuaient déjà au soutien financier d'un organisme de promotion ou de développement économique), dans une proportion avoisinant les deux tiers/un tiers. La contribution gouvernementale est modulée pour tenir compte de la capacité de payer des MRC. Le gouvernement instaure donc ici une forme de péréquation, dans un objectif d'équité. L'État contrôle en outre la gestion des CLD. Il doit y avoir en effet signature d'une entente de gestion annuelle entre le CLD, le ministère et les MRC concernées. Les CLD sont imputables devant le ministère des Régions<sup>6</sup> et devant les MRC de leur territoire, qui les financent conjointement (dans une proportion du tiers par les MRC et des deux tiers par le ministère). De façon plus explicite, l'entente de gestion précise que le ministère des Régions et les MRC sont responsables d'établir les objectifs du CLD et de procéder à l'évaluation des résultats. Les budgets sont réévalués à partir de ces résultats.

De façon générale, l'État multiplie ses interventions pour aider à structurer les marchés de l'économie sociale et pour soutenir la demande. Il le fait par la création d'outils spécifiques (Mesure d'économie sociale, Fonds de lutte contre la pauvreté par la réinsertion au travail, etc.), par des mesures d'aide à la solvabilisation de la demande (programme d'exonération financière pour favoriser l'accès aux services des entreprises d'aide domestique pour les ménages à faibles revenus), par des mesures d'équité dans l'accès aux programmes des ministères et organismes et

par la levée des barrières normatives qui empêchaient les OBNL d'avoir accès aux programmes d'aide aux entreprises (une modification d'un règlement de la SDI lui permet en effet désormais d'octroyer des garanties de prêts aux OBNL). Il le fera aussi par l'utilisation de son pouvoir réglementaire pour ouvrir de nouveaux marchés (par exemple, dans le domaine de l'environnement, une éventuelle politique de gestion des matières résiduelles favoriserait le développement de ressourceries).

### **3.2 L'intervention de l'État dans la sphère des organismes d'économie sociale non solvables : la (future) politique de reconnaissance de l'action communautaire autonome**

Parce qu'ils ne correspondent pas aux critères de tarification, d'autofinancement et de démarche entrepreneuriale formelle, les groupes de femmes et les groupes communautaires visés par la revendication des infrastructures sociales (revendication de la Marche des femmes) sont exclus du label gouvernemental d'économie sociale et renvoyés à un autre processus de reconnaissance politique, sous le label d'action communautaire autonome. (Plusieurs s'excluent d'ailleurs eux-mêmes de la dénomination « économie sociale », comme nous le verrons plus loin.)

En fait, l'institutionnalisation des groupes communautaires, du moins de ceux qui œuvrent dans le secteur de la santé et des services sociaux, a déjà franchi au moins une étape, avec, en 1991, l'adoption de la loi 120 qui leur réserve 20 % des sièges au sein des régies régionales et reconnaît leur capacité de définir librement leurs orientations, leurs politiques et leurs approches. Cette institutionnalisation n'est certes pas néolibérale; le secteur communautaire serait alors mis de côté ou utilisé comme sous-traitant, sans voix au chapitre sur les orientations. Cependant, les groupes peuvent être inclus comme partenaires minoritaires. Mais qu'en est-il véritablement? Les études disponibles démontrent que les expériences sont très variées, sur un continuum allant de la sous-traitance à la mise en place de partenariats dans lesquels le pouvoir est partagé (Gagné et Dorvil, 1994; Lamoureux, 1994; Vaillancourt 1999).

Par ailleurs, les différents secteurs du mouvement communautaire (santé et services sociaux, éducation populaire, mouvement des femmes, groupes de jeunes, groupes relatifs à la situation du logement, aux autochtones et aux immigrants, etc.) ont en commun de revendiquer depuis des années une politique de reconnaissance et de financement de l'action communautaire. C'est cette politique que le Secrétariat à l'action communautaire autonome (SACA) est en train d'élaborer, avec le soutien d'un comité aviseur regroupant des représentants de 18 regroupements sectoriels ou multisectoriels d'organismes communautaires, au terme d'une consultation qui a rejoint près de 8000 groupes.

---

<sup>6</sup> Le ministère de la Métropole dans le cas des municipalités de l'île de Montréal et de Laval.

Lors d'une assemblée générale tenue en avril 1998, les délégués des composantes du mouvement communautaire ont établi les principes sur lesquels ils voulaient voir reposer la politique :

- définition de l'action communautaire comme mouvement social autonome d'intérêt public;<sup>7</sup>
- autonomie des groupes, liberté d'orientations, de pratiques et d'approches;
- financement de base stable (minimalement sur une base triennale); sources variées mais rôle prépondérant du financement public;
- reconnaissance de l'apport des femmes au sein des groupes communautaires et nécessité de combattre la pauvreté et la précarité vécue dans les organisations;
- refus de se voir restructurer en fonction des politiques gouvernementales de régionalisation/localisation;
- reconnaissance de l'action communautaire autonome comme une forme d'exercice de la citoyenneté;
- liberté de participation aux concertations et partenariats avec l'État, le financement ne devant pas être conditionnel à la participation.

Puisque cette politique n'a toujours pas été adoptée ni rendue publique, nous en sommes réduits à évoquer des scénarios hypothétiques en nous appuyant sur des documents produits par le comité aviseur du SACA et sur quelques entrevues avec des informateurs clés. Selon ce que nous avons pu obtenir, il semble qu'il s'agirait d'une politique cadre qui recommanderait aux différents ministères des balises de reconnaissance et de financement de l'action communautaire autonome. Il n'est donc pas question d'instaurer un guichet unique. Chaque ministère décidera, en fonction des balises nationales, les critères d'accréditation et de financement des groupes. Ceux-ci espèrent que ces critères feront l'objet d'une négociation entre eux et le ministère concerné.

Lors de l'adoption de la politique du SACA et, de façon plus générale, dans l'évaluation de la reconnaissance étatique du mouvement communautaire, il sera particulièrement intéressant d'examiner :

- la définition et, donc, la reconnaissance de l'action communautaire autonome (S'agira-t-il d'une reconnaissance large de mouvements d'usagers ou de citoyens, ou d'une reconnaissance étroite d'organismes dispensateurs de services ?) et, corrélativement,

---

<sup>7</sup> Le comité aviseur reprend la définition que se sont donnés des organismes d'action communautaires autonomes. Ainsi, ces organismes sont des :

« constituants d'un mouvement social autonome d'intérêt public engagés dans des actions et des luttes contre la pauvreté, la discrimination, l'oppression, l'exclusion [...], dans des actions et des luttes visant la transformation sociale [...], dans la création d'espaces démocratiques et de revitalisation de la société civile et finalement dans l'éducation du public favorisant la compréhension et l'expression de la citoyenneté dans l'ensemble de la société civile ». (Comité aviseur du SACA, 1998)

l'importance accordée au financement qui appuie la mission de base et non pas les services dispensés ;

- le type de contrat établi entre ces organismes et l'État, pour la livraison de certains services. Lorendahl (1997) décrit trois modèles : concurrentiel (ressemble à l'approche du marché parfait), de négociation (avec processus de décision consensuel et progressif) et de coopération (là où l'État ne peut souvent fonctionner qu'avec un seul entrepreneur);
- la qualité des partenariats (le partenariat étant défini par Lévesque et Mager (1992) comme coopération conflictuelle, à l'intérieur de rapports asymétriques et hiérarchisés) : s'agira-t-il de services intégrés et hiérarchisés au sein d'un continuum de services définis par l'État ? Ou de partenariats véritables, qui laissent les organismes définir les services en dehors d'une stricte perspective de complémentarité ?

### **3.3 L'intervention de l'État dans la sphère coopérative : les modifications à la Loi sur les coopératives non financières<sup>8</sup>**

Selon Vienney (1986), la forme institutionnelle coopérative est caractérisée par un système de règles liant l'entreprise et l'association. Quatre règles composent le «noyau dur» des règles coopératives :

1. Une règle relative au groupement de personnes : l'égalité. Un membre, un vote.
2. Une règle relative aux rapports membres-entreprise : l'activité de l'entreprise est déterminée par l'activité des personnes.
3. Une règle relative aux rapports entreprise-membres : la distribution des résultats est proportionnelle aux opérations faites avec l'entreprise.
4. Une règle relative à l'entreprise : la propriété est durablement collective; les résultats sont réinvestis.

Selon Lévesque et Côté, « ces quatre règles assurent la stabilité de la combinaison quand des forces centrifuges, liées à leur environnement respectif, tendent à les dissocier. Elles forment système de telle manière que la remise en cause de l'une d'entre elles affecte l'ensemble des autres » (1995: H).

Au terme de l'analyse de l'évolution des législations coopératives au Québec entre le début du siècle et les années 80, Bouchard *et al.* concluaient que « les modifications successives apportées au régime législatif font correspondre de plus en plus les règles de création et de fonctionnement

---

<sup>8</sup> Cette partie s'inspire de l'analyse de Bouchard *et al.* (1995). Au moment de leur analyse, les modifications à apporter à la législation québécoise faisaient encore l'objet de débats. Cependant, les transformations en cours dans les pays occidentaux fournissaient amplement matière à l'identification de scénarios possibles. Nous avons mis leurs données à jour en inscrivant les modifications entrées en vigueur en 1997 (*cf.* Carrier, 1996 et Gouvernement du Québec (1997)).

des coopératives aux principes de Rochdale.<sup>9</sup> De ce point de vue, la loi de 1983 apparaît comme un modèle en raison de sa fidélité à la tradition coopérative » (1995: 221). En effet, les principes de liberté d'adhésion, d'égalité des membres (un membre, un vote) et d'intérêt limité sur le capital sont inclus dans la législation depuis 1888, le principe d'une réserve obligatoire, depuis 1912, et le caractère impartageable de la réserve, depuis 1968.

Or, les modifications mises en œuvre à partir de 1997 introduisent une rupture dans cette tradition de fidélité. Elles autorisent en effet des dérogations au système des règles coopératives et ce, essentiellement pour permettre d'augmenter la capitalisation, quitte à faire appel à des investisseurs extérieurs et à leur donner accès au pouvoir et à la répartition des excédents. Par exemple, la loi de 1997 sur les coopératives non financières établit la possibilité (et non plus l'obligation) de constituer une réserve. Elle ouvre à d'autres qu'aux membres la possibilité de détenir des parts privilégiées participantes qui donnent le droit de recevoir un intérêt (jusqu'à un maximum de 25 % des trop perçus ou excédents). Elle permet également que des non membres soient élus administrateurs (jusqu'à concurrence de 25 % des postes).

Le tableau 5 présente les règles coopératives et la loi sur les coopératives non financières de 1983 et les modifications qui y ont été apportées en 1997. Ce tableau est emprunté à Bouchard *et al.* (1995: 228); nous y avons remplacé les propositions de modifications alors débattues par les modifications effectivement adoptées en 1997 (*cf.* D'Amours *et al.*, 1997). Ils affirmaient à l'époque que les modifications proposées ouvraient la voie à une « forme hybride relevant à la fois de règles coopératives et de règles caractérisant l'entreprise capitaliste » (1995: 227). A posteriori, nous pouvons voir la législation de 1997 comme un compromis entre les différentes tendances. En effet, le législateur a ouvert la porte à des formes hybrides, mais a refusé d'intégrer les propositions de modifications les plus « radicales », qui autorisaient le partage de la réserve ou d'allouer aux membres investisseurs un droit de vote au prorata du capital détenu. Par ailleurs, l'article 226 de la loi permettant la création de coopératives de solidarité répond à une demande du Groupe de travail sur l'économie sociale, qui y voyait un élément facilitant le démarrage de petites coopératives regroupant à la fois des travailleurs et des usagers.

---

<sup>9</sup> C'est-à-dire les principes édictés par les Équitables Pionniers de Rochdale, fondateurs des premières coopératives de consommation en Angleterre. Ces principes ont été repris par l'Alliance coopérative internationale et ont inspiré notamment la loi sur les coopératives non financières de 1983.

**TABLEAU 5**  
**LOI DE 1983 SUR LES COOPÉRATIVES NON FINANCIÈRES ET**  
**MODIFICATIONS APPORTÉES EN 1997**

RÈGLES	Loi de 1983	Modifications de 1997
<b>Égalité des personnes</b>	<p>Abstraction faite de la catégorie de membre auxiliaire, sans droit de vote, il existe seulement la catégorie des membres de plein droit</p> <p>« Un membre, un vote » est la règle absolue dans les assemblées générales, les conseils d'administration et au moment de l'élection des administrateurs.</p>	<p>Deux catégories de membres :</p> <p>a) sociétaires-usagers, selon la règle « un membre, un vote »;</p> <p>b) sociétaires investisseurs, sans droit de vote mais pouvant être représentés au conseil d'administration jusqu'à concurrence de 25 % des sièges</p>
<b>Détermination de l'activité de l'entreprise par l'activité des personnes</b>	<p>L'usage est la règle qui lie tous les groupes intéressés par la coop, que ce soit les membres, les membres auxiliaires ou les usagers non membres.</p> <p>Associé à ce lien membres-entreprise, existe la condition d'engagement d'activités.</p>	<p>Avec les parts privilégiées participantes, il y a ouverture à un lien d'investissement entre le détenteur de ces parts et l'entreprise coopérative. Dans ce cas, il y a dissociation des qualités de sociétaire et d'usager.</p> <p>À défaut du rapport d'activité, dans le cas de détenteurs de parts participantes, la relation avec la coop se résume à un rapport d'actionnaires.</p>
<b>Distribution des résultats proportionnelle aux opérations</b>	<p>Les excédents sont affectés à la réserve (qui est non partageable sauf pour les coopératives agricoles) ou distribués sous forme de ristourne aux membres et membres auxiliaires au prorata des activités de chacun dans la coopérative..</p>	<p>Des non-membres détenteurs de capitaux ont droit au partage des surplus générés par les activités jusqu'à concurrence de 25 %.</p>
<b>Propriété durablement collective des résultats réinvestis</b>	<p>Obligation de constituer une réserve équivalente à 25 % des dettes par le biais de la production d'excédents.</p> <p>Non partage de la réserve en cas de dissolution (dévolution de l'actif au mouvement coopératif)</p>	<p>Obligation d'affecter 20 % des excédents à la réserve ou en ristourne sous forme de parts tant que l'avoir n'est pas équivalent à 30 % de la dette.</p> <p>La constitution d'une réserve devient optionnelle, mais, quand une réserve existe, elle ne peut être partagée.</p>

Mise à jour et adaptation de Bouchard *et al*, 1995. Tiré de D'Amours *et al*, (1997: 69-70).

### 3.4 En guise de synthèse provisoire

Nous avons synthétisé, dans le tableau 6 qui suit, les différents constats auxquels nous sommes arrivés au cours de notre analyse. Certes, les sous-secteurs que nous y identifions comme des composantes de l'économie sociale sont différents les uns des autres, comme en témoignent l'histoire, l'évolution et l'hybridation de leurs économies. Cependant, l'intervention de l'État introduit de nouvelles distinctions. C'est particulièrement évident dans le cas de la distinction qu'il

opère entre les marchés solvables et les autres, pourtant issus des mêmes mouvements sociaux : les garderies (marchés solvables) comme les centres de femmes (marchés non solvables) sont bien de la même souche féministe, et les groupes de récupération-recyclage et les troupes de théâtre populaire (marchés solvables) sont apparentés avec les groupes d'éducation populaire (marchés non solvables).

L'intervention de l'État dans le champ de l'économie sociale a un impact différencié sur les composantes de ce secteur : elle tire certaines composantes vers le marché (par exemple, les coopératives), en intègre d'autres dans une politique d'entrepreneuriat et d'emploi sur le plan local<sup>10</sup> et en reconnaît d'autres encore dans un cadre contractuel pour la livraison de certains services (les OBNL non solvables traditionnellement assimilés au mouvement communautaire). Ce qui frappe d'abord, c'est cet aspect diversifié, voire contradictoire, des interventions étatiques, selon qu'elles s'adressent à l'une ou l'autre des composantes. Ce faisant, l'action gouvernementale a pour effet de situer les composantes de l'économie sociale dans des paradigmes différents : le paradigme du service d'intérêt public, celui de l'emploi ou celui de l'entreprise, avec des attentes et des critères différents pour chacun. Pour s'en convaincre, on n'a qu'à constater que la norme de l'emploi est très différente selon les sous-secteurs. La question de l'emploi est absolument centrale dans la politique de soutien au développement local et régional; selon les informations que nous possédons, c'est à l'aune du nombre d'entreprises et d'emplois créés qu'on évaluera la performance des CLD (ainsi que les projets pilotés par le Chantier de l'économie sociale). On peut la supposer moins centrale dans la reconnaissance de l'action communautaire et plus centrée, d'une part, sur la mission de base et, d'autre part, sur les services. En revanche, l'intervention étatique n'impose pas la norme du développement de l'emploi aux entreprises coopératives engagées sur les marchés mondiaux, dans lesquelles on fusionne et « rationalise » avec les conséquences attendues sur la main-d'œuvre.

---

<sup>10</sup> Les OBNL peuvent en effet développer des marchés solvables.

**TABLEAU 6**  
**SYNTHÈSE D'UN TRIPLE PROCESSUS D'INSTITUTIONNALISATION**

	<b>Économie sociale non marchande</b>	<b>Économie sociale marchande</b>	<b>Économie sociale concurrentielle</b>
<b>POLITIQUE OU LÉGISLATION</b>	— Politique de reconnaissance de l'action communautaire autonome (SACA) à venir; — Politique du ministère de la Santé et des Services sociaux.	Politique de soutien au développement local et régional.	Loi de 1997 sur les coopératives non financières.
<b>Champ d'application</b>	Organismes d'économie sociale qui ne tarifent pas leurs services (économie sociale des secteurs non solvables).	Entreprises à finalité sociale, créatrices d'emplois sur le plan local.	Toutes les coopératives, mais vise particulièrement celles qui évoluent sur les marchés mondiaux.
<b>Objectifs de la politique</b>	Consolidation des services existants (dans une optique de complémentarité avec le réseau public?).	Exploitation du potentiel de création d'emplois dans une dynamique locale.	Capitalisation qui permet de compétitionner sur les marchés mondiaux.
<b>Effets de la politique</b>	À vérifier : — le plus ou moins grand degré d'autonomie des organismes; — le type de contractualisation avec l'État.	— Remettre sur le plan local la gestion de l'entrepreneuriat et de l'employabilité; — favoriser une direction locale sur la question de l'emploi.	Distendre les règles qui lient l'entreprise et l'association, de manière à permettre l'apport de capitaux par des membres non participants.
<b>Paradigme</b>	Paradigme du service « d'intérêt public ».	Paradigme de l'emploi.	Paradigme de l'entreprise.
<b>Hybridation des économies</b>	Redistribution/ Réciprocité.	Marché/réciprocité/ Redistribution.	Marché/réciprocité.

## **4. L'ÉCONOMIE SOCIALE, COMPOSANTE D'UNE POLITIQUE DE L'EMPLOI**

Comme en font foi l'évolution des critères de son financement et de son évaluation, l'économie sociale est actuellement reconnue et soutenue pour son potentiel de création d'emplois. Comme on peut le lire sur le site Web du suivi du Sommet sur l'économie et l'emploi de 1996 : « C'est d'abord pour leur contribution spécifique à la création d'emplois stables et qui ont une finalité sociale que le gouvernement appuiera l'approche entrepreneuriale et l'expansion du secteur de l'économie sociale. » C'est là le fruit d'un compromis entre les mouvements sociaux, qui voulaient et veulent encore à tout prix imposer la logique de l'emploi salarié contre celle du *workfare*, et l'État, qui cherche à réinsérer sur le marché du travail les populations qui en sont exclues, de manière à soulager la pression des régimes d'indemnisation sur les finances publiques. Dans cette section, nous apportons quelques éléments de réflexion sur les potentialités et les limites d'une définition de l'économie sociale comme composante d'une politique de l'emploi.

### **4.1 L'emploi salarié contre le *workfare***

En bonne partie grâce aux luttes des mouvements sociaux, l'économie sociale a échappé à une définition par l'insertion. Conformément à la mise en garde formulée par la Marche des femmes contre la pauvreté,<sup>11</sup> les membres du Comité d'orientation et de concertation sur l'économie sociale (COCES) et du Groupe de travail sur l'économie sociale ont maintenu le cap sur l'emploi, contrairement à la volonté gouvernementale initiale qui était d'en faire un secteur d'insertion pour les assistés sociaux, financé en bonne partie par un recyclage des budgets affectés aux mesures de développement de l'employabilité.

De manière congruente avec la définition de l'économie sociale retenue par le gouvernement, la politique de soutien au développement local et régional réaffirme la norme du rapport salarial : emplois salariés, temps plein (le plus souvent 35 heures par semaine), durables (d'une durée minimale de trois ans) et soumis aux normes du travail. Mais l'exigence de rentabilité à court terme, le type de main-d'œuvre à recruter comme condition d'obtention des programmes de financement (souvent une main-d'œuvre exclue depuis longtemps du marché du travail) et, finalement, le fait que plusieurs programmes de support (subventions de démarrage, subventions salariales, programme d'exonération financière pour les entreprises d'aide domestique) ne soient garantis que pour trois ans rendent difficile l'atteinte de cet objectif.

Dans le cas des entreprises d'aide domestique, par exemple, une part (variable) du financement provient des subventions salariales d'Emploi Québec et du Fonds de lutte à la pauvreté.

Alors que certaines entreprises ont effectivement transformé les programmes d'employabilité en emplois durables, d'autres remplacent les travailleurs embauchés grâce à des subventions salariales une fois la subvention terminée (c'est-à-dire au bout d'un an). Il est impossible pour l'instant de dégager un portrait d'ensemble de la situation, mais nous savons que le consensus établi autour du Chantier de l'économie sociale (emplois réguliers et pour un minimum de trois ans, salaire minimum de 8,30 \$ l'heure) n'est pas partout respecté.

Cela nous amène à insister sur la nécessité de maintenir à long terme la part de la redistribution (financement gouvernemental), surtout dans les secteurs comme l'aide domestique aux personnes âgées. En l'absence d'une part significative et pérenne de financement public, les entreprises d'aide domestique pourraient être tentées d'atteindre la rentabilité en empruntant l'une des trois directions suivantes, ce qui dans tous les cas aurait pour effet de faire éclater le fragile consensus obtenu au sommet :

- gruger sur la qualité des emplois et même recourir à des mesures d'emplois temporaires ou de développement de l'employabilité (à rencontre de l'objectif de création d'emplois durables et de qualité);
- privilégier la clientèle en mesure de payer (à rencontre de l'objectif d'accessibilité et de réponse à des besoins sociaux);
- élargir la gamme de services dispensés (à rencontre de l'objectif de développer le secteur de l'économie sociale sans substitution d'emplois avec le secteur public).

En d'autres termes, si on veut développer des emplois de qualité dans ce secteur et, de façon globale, dans le secteur de l'économie sociale, il faut trouver les formes institutionnelles pour une économie durablement hybride (Laville, 1999). Par ailleurs, avant d'affirmer que l'économie sociale échappe à la logique de workfare, il faudra voir quels arrimages concrets se feront entre les CLE (responsables des parcours d'insertion des bénéficiaires de la sécurité du revenu) et les CLD (qui ont pour mandat de soutenir diverses formes d'alternatives à l'emploi salarié traditionnel : entrepreneuriat, travail autonome et économie sociale). Se pourrait-il que les entreprises d'économie sociale servent de « parcours d'insertion » à des sans-emploi, souvent les plus difficilement employables, alors que les chômeurs de plus courte durée se verraient orientés vers l'emploi du secteur privé ou le travail autonome?

---

" « Nous insistons, disent-elles, pour dire que nous ne parlons pas ici de mesures d'employabilité mais d'emplois. [...] Nous ne voulons pas d'une espèce de structure pour "occuper" les prestataires de l'assurance-chômage ou de l'aide sociale» (1995 :5).

## 4.2 Quels emplois pour qui?

Jusqu'à preuve du contraire, donc, ce n'est pas la logique de l'employabilité (ou du *workfare*) qui prévaut jusqu'ici, mais bien de la « mobilisation des ressources locales pour la recherche de nouveaux gisements d'emplois » en réponse au problème du chômage. On pourrait dire que la politique de soutien au développement local et régional, notamment, instaure une direction locale de la politique active de l'emploi.

C'est d'ailleurs parce qu'elle est la plus susceptible de créer des emplois durables que le gouvernement appuie la forme entrepreneuriale. Selon le comité de suivi du Sommet sur l'économie et l'emploi, cette forme élargit l'offre d'emploi; elle est l'un des seuls moyens pour développer des emplois durables et maintenir une stabilité dans la prestation de services. Le gouvernement adopte également le modèle entrepreneurial parce que, soutient-il, les programmes traditionnels ont montré leurs limites :

Le gouvernement a pris part au consensus du Sommet au sujet du soutien aux entreprises d'économie sociale parce que ses interventions traditionnelles en matière de développement de l'employabilité et de création d'emplois subventionnés pour des périodes déterminées dans les organismes communautaires, malgré leur utilité, ont illustré leur limite (site Web du Sommet sur l'économie et l'emploi, 1998).

Par ailleurs, comparativement aux autres formes d'emplois que le CLD a pour mission de soutenir, l'emploi de l'économie sociale apparaît, dans la majorité des cas, comme un emploi salarié typique (à durée indéterminée) quoique peu qualifié, peu payé et peu protégé (couverture par la Loi sur les normes minimales du travail). Dans ce scénario, l'économie sociale contribue à augmenter l'offre d'emplois peu spécialisés, pour, précise le document gouvernemental, pallier la perte d'emplois dans les secteurs privé et public et pour développer les segments de marché qui ne les intéressent pas. On peut donc penser que l'économie sociale fournit des emplois à ceux qui sont exclus des autres secteurs.

Quand nous situons d'autre part l'économie sociale dans la politique globale de développement de l'emploi, (*cf.* ministère des Finances, Gouvernement du Québec, 1998e), la logique duale saute aux yeux. Si les objectifs sont ambitieux (en trois ans, rejoindre et même dépasser le taux de création d'emplois du Canada), ils se détaillent en deux sections principales : une économie d'avant-garde, qui compétitionne sur les marchés internationaux, et une économie humaine et solidaire, qui s'épanouit sur le plan local. Comme nous l'avons mentionné antérieurement, il est probable que ce clivage se produise au sein même de l'économie sociale, entre l'économie sociale « concurrentielle » et celle qui évolue sur un marché local.

Loin de nous l'idée de négliger l'importance de l'emploi comme vecteur d'insertion sociale et de citoyenneté active. Contrairement à ceux qui proclament la fin du travail, nous ne croyons pas que l'emploi cessera d'être à court terme un facteur clé de reconnaissance et de participation sociale. Par ailleurs, bien que son hégémonie s'effrite depuis une vingtaine d'années, le salariat demeure le principal véhicule de distribution des richesses, de droits et de protections. À ce double titre, l'accès à l'emploi pour le plus grand nombre demeure une piste importante pour la lutte à l'exclusion. Nous croyons cependant qu'il faut replacer la question de l'économie sociale dans le débat plus global des réponses à apporter à la crise du travail salarié. La perspective de relancer l'emploi en exploitant les « nouveaux gisements d'emplois » que constituent les services relationnels, la restauration du lien social, la protection de l'environnement, etc. est revendiquée de la droite comme de la gauche; ceux de droite veulent le faire à bas prix, avec un degré faible ou nul d'institutionnalisation et de régulation, alors que ceux de la gauche prônent son inscription, sa reconnaissance et sa stabilisation (notamment par un financement récurrent) dans une visée plus large de partage de l'emploi disponible, d'extension des droits et des protections sociales aux différentes formes d'emploi et d'activité et, enfin, de dialogue social sur le plan local.

Il nous semble essentiel d'éviter que l'économie sociale serve à insérer les exclus du travail dans un marché du travail secondaire, dont il serait difficile de sortir. À l'instar de Laville (1997: 80), nous croyons qu'

il faut absolument aller à rencontre de la coupure entre un secteur réservé aux chômeurs dans une économie localisée d'un côté et, de l'autre, une économie internationalisée commandée par la seule rentabilité financière. Faire au contraire que chacun puisse dans sa vie sociale participer à différentes activités qui soient conçues comme complémentaires (1997: 80).

Plusieurs auteurs abondent dans ce sens et inscrivent le développement de l'économie sociale dans un projet généralisé de réduction du temps de travail qui permettrait à chacun d'accéder au marché (emploi salarié assorti de droits et de protections) et d'investir dans les activités liées aux sphères domestique et réciproitaire (qui devraient être également assorties de droits et de protections).

### **4.3 Des emplois et quoi d'autre?**

Même bien balisé et régulé, le secteur de l'économie sociale ne peut constituer à lui seul la solution au problème du chômage. Il se pourrait même que son apport principal se trouve ailleurs. Il nous semble dangereux de harnacher la dynamique de l'économie sociale ou solidaire à une politique d'emploi et d'évaluer sa performance d'abord, voire uniquement, relativement à la création d'emplois. Créer des entreprises — même démocratiques — et recruter des travailleurs ou des sans-emploi pour occuper des postes est une dynamique toute différente de celle d'une association de personnes qui crée une activité économique pour répondre à un certain nombre de besoins

communs. Ce faisant, on risque même de conforter un compromis entre une perspective néolibérale et une perspective social-étatiste, qui favoriserait le développement de l'économie sociale marchande pour son potentiel de création d'emplois pour les exclus en laissant tout l'aspect non marchand à l'État (Nyssens, 1999). On risque aussi de laisser de côté toute la dynamique politique, le potentiel démocratique de citoyenneté et d'innovation sociale qui furent au cœur des luttes des mouvements sociaux qui ont donné naissance à des initiatives d'économie sociale.

## CONCLUSION

Quatre ans après la Marche des femmes contre la pauvreté qui réclamait des infrastructures sociales, la définition de l'économie sociale au Québec demeure large, mais son opérationnalisation est restrictive (limitée à une forme d'entrepreneuriat, certes différente de l'entrepreneuriat privé, mais soumise aux mêmes règles) et différenciée (selon ses composantes — coopératives, OBNL marchands et OBNL non marchands — et les sous-secteurs (santé et services sociaux, éducation populaire, entre autres). Ce faisant, l'action gouvernementale renforce le clivage entre une économie sociale non marchande (tenue à une complémentarité de services), une économie sociale marchande (entreprises créatrices d'emplois sur le plan local) et une économie sociale concurrentielle (capable de compétitionner sur les marchés mondiaux). Par ailleurs, pour le moment, le développement de l'économie sociale sur le plan local reste dans le paradigme de l'emploi, avec le maintien de la norme du rapport salarial (salaire, durée indéterminée, horaire temps plein, etc.), mais on peut craindre qu'il s'agisse d'un marché du travail « secondarisé », dans une logique duale de développement de l'emploi.

### **Un aller-retour entre l'État et les mouvements sociaux**

Bouchard *et al.* soulignent qu'il y a deux façons de saisir le processus d'institutionnalisation des coopératives. Ce processus peut être appliqué à l'ensemble de l'économie sociale. On peut en effet voir l'institutionnalisation :

- soit comme une réponse de l'État à l'émergence et l'évolution des pratiques, le type de législation répondant du rôle de l'État dans une société donnée, à un moment donné;
- soit comme le reflet d'une interaction entre acteurs sociaux et pouvoirs publics « dont la législation reflète, à un moment ou l'autre, le poids respectif dans un processus de négociation » (1995: 214).

Le fait de mettre l'accent, comme nous l'avons fait, sur l'impact structurant des politiques pourrait laisser croire à une action gouvernementale unilatérale. Mais ce n'est pas le cas, puisqu'on peut lire la trace des mouvements sociaux dans chacun de ces trois processus, qui peuvent être interprétés effectivement comme des compromis, mais des compromis reflétant le poids relatif des acteurs. Premier compromis : sur la définition. Alors que des universitaires, la Fédération des femmes du Québec, le Chantier de l'économie sociale promeuvent une définition large de l'économie sociale (qui inclut une composante marchande et une composante non marchande), plusieurs organismes communautaires ne se reconnaissent pas dans cette définition : selon eux, ils n'en sont pas partie prenante, mais peuvent donner naissance à des projets relevant de l'économie sociale. De la même façon, une partie des groupes de femmes ne s'y reconnaissent pas et préfèrent

le concept d'infrastructures sociales. Ce faisant, ces groupes entérinent la définition restrictive, uniquement marchande, promue par le gouvernement du Québec.

Deuxième compromis : sur la reconnaissance par chacun des sous-secteurs. Le mouvement coopératif a discuté pendant quatre ans des modifications à apporter à la loi sur les coopératives de 1983. C'est en bonne partie à cause des tiraillements entre les partisans de la survie des coopératives en contexte de mondialisation et les partisans du maintien des règles coopératives que le gouvernement a mis en œuvre les modifications en 1997. Les modifications finalement retenues sont d'ailleurs le reflet de ces tiraillements. Par ailleurs, le SAC A termine une consultation auprès de 8000 groupes communautaires sur le contenu de la politique de reconnaissance de l'action communautaire autonome. On peut faire l'hypothèse que cette politique (rédigée conjointement par des fonctionnaires et des membres du comité aviseur) reflétera ce processus de consultation d'une manière ou d'une autre.

Enfin, un dernier compromis sur l'inscription de l'économie sociale dans une politique d'emploi. Ce sont en effet les mouvements sociaux qui ont maintenu l'exigence de la création d'emplois, contre l'hypothèse gouvernementale d'un recyclage des budgets de l'employabilité (programmes Extra, PAIE).

### **Des logiques multiples**

Le développement de l'économie sociale emprunte jusqu'ici à des logiques multiples : d'abord néo-keynésienne, à cause du maintien de la norme de l'emploi et de l'engagement de l'État dans le soutien de la demande; néolibérale, ensuite, parce que la norme de l'emploi est maintenue, mais dans une optique duale; néo-corporatiste, enfin, parce que les politiques étatiques créent des lieux de travail multipartites et, surtout, remettent le développement de l'emploi d'économie sociale sur le plan local à la gouvernance des acteurs locaux. À partir de ce moment, les dynamiques locales peuvent se développer selon des scénarios opposés, soit exploiter le potentiel démocratique, soit au contraire suivre le modèle néolibéral. Ainsi, si l'État en venait à augmenter les exigences d'autofinancement et à diminuer sa propre contribution, on pourrait s'attendre à une détérioration de la situation de l'emploi et on risquerait de voir les entreprises d'économie sociale calquer leurs comportements sur ceux de l'entreprise privée marchande.

Dans l'analyse que nous faisons du procès de l'institutionnalisation de l'économie sociale au Québec, le paradigme alternatif n'est pas tellement présent, probablement parce que l'économie sociale est présentée comme un élément isolé plutôt que comme une composante d'un nouveau modèle de développement et aussi parce que, opérationnalisée de manière réductrice, elle se trouve vidée de son contenu politique. Soulignons à ce propos que les auteurs qui promeuvent l'économie

solidaire dans le paradigme alternatif la considèrent comme une des quatre ou cinq composantes de ce paradigme. Ainsi, pour Lévesque (1997), l'économie sociale «plurielle et solidaire» est l'une des cinq composantes d'un scénario économique axé sur la solidarité, les quatre autres étant : un nouveau système de régulation à l'échelle mondiale et à l'échelle nationale; la modernisation du système productif qui repose notamment sur l'implication négociée des travailleurs et sur l'élaboration d'une démocratie industrielle; le refaçonnage du système de services collectifs et de la protection sociale dans le sens d'une démocratisation des rapports de travail et des rapports aux usagers et, enfin, une politique de partage du travail et de la pluriactivité.

Il semble évident que les composantes que nous avons assimilées à la nouvelle économie sociale (mouvement populaire et communautaire et mouvement des femmes) et la mobilisation féministe autour de la revendication d'un programme d'infrastructures sociales étaient porteuses d'une dimension critique et politique qui a été évacuée de la définition gouvernementale et qui, si on n'y prête pas attention, risque d'être marginalisée. Déjà, tout ce qui ne crée pas d'emplois en vendant des biens ou en tarifant des services n'est plus financé sous le label «économie sociale». C'est toute la dimension de l'accès à la sphère publique (capacité de se faire entendre et d'agir en vue d'un changement institutionnel), constitutive de l'économie solidaire, qui risque d'être évincée d'une définition ou d'un développement économiciste de l'économie sociale.

### **Repolitiser l'économie sociale**

Il y a donc nécessité de repolitiser l'économie sociale. Comment penser cette repolitisation? Comment arrimer projet politique et production de biens et services? Nous lançons rapidement quelques pistes qui mériteraient un plus long développement.

Il faut éviter l'enfermement de l'économie sociale dans le seul paradigme de la création d'emplois, ce qui signifie aussi que l'évaluation des projets d'économie sociale devra porter sur d'autres critères que l'efficacité et l'efficience. Il faut éviter aussi l'utilisation de l'économie sociale comme composante d'un scénario dual. En d'autres termes, il faut éviter que l'économie sociale soit une zone réservée aux exclus (même si elle leur donne accès au travail).

En outre, il y a nécessité d'un débat démocratique sur les finalités du développement. Ce débat passe nécessairement par le local, mais il ne peut faire l'économie d'un arbitrage sur le plan national. Il y a aussi nécessité :

— de renforcer les liens avec les mouvements sociaux. C'est une chance qu'ici des mouvements syndicaux, communautaires et féministes forts soient associés de très près aux débats sur le développement de l'économie sociale. Un engagement accru des mouvements sociaux permettra peut-être d'éviter une dérive économiciste;

- de renforcer aussi les liens entre les différents composantes de l'économie sociale. Se pose ici la question d'un secteur de l'économie qui ne se perçoit ni n'agit comme tel. En théorie, on pourrait penser que les entreprises et organismes d'économie sociale pourraient se soutenir mutuellement, « recycler » les profits à l'intérieur du secteur, financer leurs composantes les moins fortunées (et les plus politiques?) par une sorte de péréquation;
- de concevoir l'économie sociale comme une composante d'une pluriactivité à l'échelle individuelle (et non pas à l'échelle de la société).

## BIBLIOGRAPHIE

- BÉLANGER, P.R. et B. LÉVESQUE (1992). « Le mouvement populaire et communautaire : de la revendication au partenariat », dans DAIGLE, G. et G. ROCHER (sous la direction de), *Le Québec en jeu. Comprendre les grands défis*. Montréal, Presses de l'Université de Montréal, 713-747.
- BÉLANGER, P.R. et B. LÉVESQUE (1991). « La "théorie" de la régulation, du rapport salarial au rapport de consommation », *Cahiers de recherche sociologique*, no 17, 17-52.
- BOUCHARD, M., CARRÉ G., COTÉ D. et B. LÉVESQUE (1995), « Pratiques et législations coopératives au Québec : un chasse-croisé entre coopératives et État », dans ZEVI, A. et J.L. MONZON CAMPOS (sous la direction de). *Coopératives, marchés, principes coopératifs*. Bruxelles, De Boeck-Wesmael/CIRIEC, 213-242.
- BOYER, R. et Y. SAILLARD (sous la direction de) (1995). *Théorie de la régulation. L'État des savoirs*, Paris, La Découverte. 568 p.
- CARPI, J.A.T. (1997). « The prospects for the social economy in a changing world », *Annals of Public and Cooperative Economies*, vol. 68, no 2, Oxford, CIRIEC international, Blackwell Publishers, 247-279.
- CARRIER, J. (1996). « Principales modifications à la Loi sur les coopératives », *Réseau Coop*, vol 3, no 4, 5-8.
- COMITÉ AVISEUR DU SACA (1996). « Recommandation d'ensemble pour la reconnaissance et le financement de l'action communautaire autonome », parue dans *Échos du SACACOM*, bulletin des membres communautaires du comité aviseur du Secrétariat à l'action communautaire autonome, no 2, déc., 12 p.
- COMITÉ AVISEUR DU SACA (1998). *Échos du SACACOM*, no 3, juin, 4 p.
- COMITÉ AVISEUR DU SACA (1998). « Déclaration des organismes d'action communautaire autonome », Supplément paru dans *Échos SACACOM*, no 3, juin, 6 p.
- COMITÉ D'ORIENTATION ET DE CONCERTATION SUR L'ÉCONOMIE SOCIALE (1996). *Entre l'espoir et le doute*, Québec, 89 p.
- D'AMOURS, M. et M.-C. MALO (1999). « Modèle québécois d'économie sociale: reconfiguration du modèle de Desroche », *Cahiers du Laboratoire de recherche sur les pratiques et les politiques sociales (LAREPPS)*, département de travail social, Université du Québec à Montréal, no 99-04, 23 p.
- D'AMOURS, M. (1997). *L'économie sociale au Québec. Cadre théorique, histoire, réalités et défis*, Montréal, Institut de formation en développement économique communautaire (IFDEC), 80 p.
- DEFOURNY, J. (1994). « Apports et limites de trois approches courantes des associations », *Coopératives et Développement*, vol 26, no 1, 81-101.

- DEFOURNY, J. et J.L. MONZON CAMPOS (sous la direction de) (1992). *Économie sociale, entre économie capitaliste et économie publique / The Third Sector, Coopérative, Mutual and Nonprofit Organizations*, Bruxelles, De Boeck-Wesmael/CIRIEC, 459 p.
- DESCHENES, G. (1979). «Le mouvement coopératif est-il cyclique? », dans *Le mouvement coopératif québécois*, Guide bibliographique, Montréal, Éditions du jour, 1-13.
- DESROCHE, H. (1983). *Pour un traité d'économie sociale*, Paris, Coopérative d'information et d'édition mutualiste, 254 p.
- DRAPERI, J.-F. (1998). «L'économie sociale, un ensemble d'entreprises aux formes infiniment variées », *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, no 268, 10-23.
- GAGNÉ, J. et H. DORVIL (1994). « Le défi du partenariat : le cas des ressources communautaires dans le secteur de la santé mentale », *Nouvelles pratiques sociales*, vol.7, no 1, 63-78.
- GISLAIN, J.-J. et C. DEBLOCK (1989). « L'économie sociale en perspective : émergence et dérive d'un projet de société », dans B. LÉVESQUE, JOYAL A. et O. CHOUINARD (sous la direction de). *L'autre économie, une économie alternative ?*, Québec, Presses de l'Université du Québec, 55-88.
- GOUVERNEMENT DU QUÉBEC (1999). *Rapport d'activité 1998-1999*, Centre local de développement (CLD) de Montréal, Québec, ministère des Affaires municipales et de la Métropole, 94 p.
- GOUVERNEMENT DU QUÉBEC (1998a). *Conjuguer l'économie et le social*, document d'information à l'intention des centres locaux de développement, Québec, ministère des Régions, 55 p.
- GOUVERNEMENT DU QUÉBEC. (1998b). *Sommet sur l'économie et l'emploi*, Journée de formation et d'échanges sur les orientations gouvernementales en matière d'économie sociale.
- GOUVERNEMENT DU QUÉBEC (1998c). *Québec objectif emploi. Une stratégie de développement économique créatrice d'emplois*, Québec, ministère des Finances, 180 p.
- GOUVERNEMENT DU QUÉBEC (1998d). *Entente de gestion entre le ministère des Régions, la MRC et le Centre local de développement*, Québec, ministère des Régions, 11 p.
- GOUVERNEMENT DU QUÉBEC (1998e). *La représentativité des conseils d'administration des centres locaux de développement* (document interne), Québec, ministère des Régions.
- GOUVERNEMENT DU QUÉBEC (1998f). *Financement des CLD, 1998* (document interne), Québec, ministère des Régions, 16p.
- GOUVERNEMENT DU QUÉBEC (1997a). *Politique de soutien au développement local et régional*, Québec, Secrétariat au développement des régions, 51p.
- GOUVERNEMENT DU QUÉBEC (1997b). *Guide d'implantation des centres locaux de développement*, Québec, Secrétariat au développement des régions, 16p.

- GOUVERNEMENT DU QUÉBEC (1997e), *Loi sur les Coopératives*, L.R.Q., chapitre C-67.2, Québec, gouvernement du Québec.
- GOUVERNEMENT DU QUÉBEC (1983), *Loi sur les associations coopératives*, L.R.Q., chapitre A-24, Québec, gouvernement du Québec.
- GROUPE DE TRAVAIL SUR L'ÉCONOMIE SOCIALE (1996). *Osons la solidarité!*, Montréal, Chantier de l'économie et de l'emploi, Québec, Sommet sur l'économie et l'emploi, octobre, 64 p.
- JESSOP, B. (1995). *The Future of the National State : Erosion or Reorganization ? General Reflections on the West European Case*, présenté lors du colloque « Intégration continentale, recomposition territoriale et protection sociale », Colloque du GRETSE et de l'IRIS-TS, Montréal, UQAM et Université de Montréal, 187-227.
- JESSOP, B. (1993). « Towards a Schumpeterian Workfare State? Preliminary Remarks on Post-Fordist Political Economy », *Studies in Political Economy*, 40, 7-39.
- LAMARCHE, L. (1998). « L'économie sociale : un modèle de développement au service de l'État désétatisé », dans BOIVIN, L. et M. FORTIER (sous la direction de). *L'économie sociale, l'avenir d'une illusion*. Montréal, Fides, 137-160.
- LAMOUREUX, J. (1994). *Le partenariat à l'épreuve*, Montréal, Éditions Saint-Martin, 235 p.
- LA VILLE, J.-L. (1999). Intervention lors de l'atelier organisé par l'équipe Économie sociale, santé et bien-être à l'occasion de la neuvième conférence sur la politique sociale canadienne, Montréal, juin.
- LA VILLE, J.-L. (1997) «La crise de la condition salariale : emploi, activité et nouvelle question sociale », dans *Le travail, quel avenir?*, Gallimard, collection Folio/Actuel, 35-81.
- LA VILLE, J.-L. (1995). « L'économie solidaire : une nouvelle forme d'économie sociale? », *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, no 255, 70-80.
- LAVILLE, J.-L. (sous la direction de) (1994). *L'économie solidaire. Une perspective internationale*, Paris, Desclée de Brouwer, 334 p.
- LÉVESQUE, B. et M. MENDELL (1999). « L'économie sociale au Québec : éléments théoriques et empiriques pour le débat et la recherche », *Cahiers du Collectif de recherche sur les innovations sociales dans l'économie sociale, les entreprises et les syndicats (CRISES)* no ET9908, Montréal, département de sociologie, Université du Québec à Montréal, 31p.
- LÉVESQUE, B. et Y. VAILLANCOURT (1998). « Les services de proximité au Québec : de l'expérimentation à l'institutionnalisation », *Cahiers du Collectif de recherche sur les innovations sociales dans l'économie sociale, les entreprises et les syndicats (CRISES)*, no ET9912, Montréal, département de sociologie, Université du Québec à Montréal, 23 p.
- LÉVESQUE, B. (1997). «Démocratisation de l'économie et économie sociale», dans LAFLAMME G. et P.A. LAPOINTE (sous la direction de). *La crise de l'emploi. De nouveaux partages s'imposent !*, Québec, PUL, 87-123.

- LÉVESQUE, B. et W.A. NINACS (1997). *L'économie sociale au Canada: l'expérience québécoise*, Montréal, Institut de formation en développement économique communautaire (IFDEC), 17 p.
- LÉVESQUE, B. et D. COTÉ (1995). «Le changement des principes coopératifs à l'heure de la mondialisation : à la recherche d'une méthodologie », dans ZEVI, A. et J. L. MONZON CAMPOS (sous la direction de). *Coopératives, marchés, principes coopératifs*, Bruxelles, De Boeck-Wesmael/CIRIEC, 1-14.
- LÉVESQUE, B. et L. MAGER (1995). «L'institutionnalisation des nouvelles dynamiques de concertation locale et régionale au Québec : les acteurs sociaux à la recherche d'une stratégie gagnante», dans GAGNON, A.-G. et A. NOËL (sous la direction de). *L'espace québécois*, Montréal, Québec-Amérique, 135-170.
- LÉVESQUE, B. et L. MAGER (1992). «Vers un nouveau contrat social? Éléments de problématique pour l'étude du régional et du local », dans KLEIN, J.-L. et C. GAGNON (sous la direction de). *Les partenaires du développement face au défi du local*, Chicoutimi, GRIR (UQAC), 19-68.
- LÉVESQUE, B. et M.-C. MALO (1992). « L'économie sociale au Québec : une notion méconnue, une réalité économique importante », dans DEFOURNY, J. et J.L. MONZON CAMPOS (1992). *Économie sociale, entre économie capitaliste et économie publique-Thé Third Sector, Coopérative, Mutual and Nonprofit Organizations*, Bruxelles, De Boeck-Wesmael/CIRIEC, 215-276.
- LIPIETZ A. (1996). *La société en sablier*, Paris, La Découverte, 383 p.
- LORENDAHL, B. (1997) «L'intégration de l'économie publique et de l'économie sociale et coopérative», dans MONNIER, L. et B. TFFIRY (1997). *Mutations structurelles et intérêt général*, Bruxelles, De Boeck-Wesmael/CIRIEC, 73-88.
- MALO, M.-C. (1991). «Les associations au sein de l'économie sociale», *Inter-Action Spécial*, octobre, 39-47.
- MARCHE DES FEMMES CONTRE LA PAUVRETÉ (sous la direction de) (1995) *Du pain et des rosés : Cahier des revendications et guide d'animation*, Montréal, 37 p.
- NYSSSENS, M. (1999). Intervention lors de l'atelier organisé par l'équipe Économie sociale, santé et bien-être à l'occasion de la neuvième conférence sur la politique sociale canadienne, Montréal, juin.
- ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE (1998). *Pour des politiques de l'emploi plus efficaces. La gestion locale*, Paris, Éditions de l'OCDE, 123 p.
- POLANYI, K. (1983). *La grande transformation*, Paris, Gallimard, 419 p.
- VAEJLANCOURT, Y. (sous la direction de) (1999). « Dossier : le tiers secteur », *Nouvelles pratiques sociales*, vol. 11, no 2.
- VAILLANCOURT, Y. et J.-L. LAVILLE (1998). «Les rapports entre associations et État: un enjeu politique », *Revue du MAUSS*, no 11, 119-135.

VAILLANCOURT, Y. et B. LÉVESQUE (1996). « Économie sociale et reconfiguration de l'État-providence », *Nouvelles pratiques sociales*, vol 9, no 1, 1-13.

VIENNEY, C. (1994). *L'économie sociale*, Paris, La Découverte, Collection Repères, 128 p.

VIENNEY, C. (1986). *Les activités, les acteurs et les règles des organisations de l'économie sociale*, Paris I, Centre d'éducation permanente, 34 p. (texte non publié).