

Cahiers du CRISES

Collection Études théoriques

No **ET9607**

La concertation: perspectives théoriques
sous l'angle du néo-corporatisme

Par

Josée Lamoureux

(sous la direction de Paul R. Bélanger)

1996

Cahiers du CRISES – Collection Études théoriques – no ET9607
«La concertation: perspectives théoriques sous l'angle du néo-corporatisme
Josée L amoureux

ISBN : **2-923140-98-2**

Dépôt légal : 1996

Bibliothèque nationale du Québec
Bibliothèque nationale du Canada

Résumé

Ce texte est divisé en deux parties. La première partie propose d'abord de définir la concertation et de la distinguer d'autres concepts tels que la consultation et le partenariat, trop souvent employés indistinctement. La concertation est présentée comme un processus reposant sur la négociation et visant la production de compromis. Ensuite, elle explore les formes (temporaire ou permanente) de la concertation ainsi que sa pénétration aux niveaux macro, méso et micro économiques.

Dans la deuxième partie, la concertation est analysée à travers le paradigme néo-corporatiste. Après avoir présenté les différentes interprétations néocorporatistes de la concertation, l'hypothèse d'un lien structurel fort entre le corporatisme comme mode de représentation des intérêts et la concertation comme mode de formation des politiques est discutée.

Sous la direction de M. Paul R. Bélanger, ce texte a été rédigé comme réponse à l'une de mes deux questions de synthèse. J'aimerais le remercier ici pour son support. Mes remerciements s'adressent aussi à Mme Diane Bellemare qui est à l'origine de mon intérêt pour la concertation et qui, depuis ce temps, n'a cessé de m'encourager et de m'appuyer dans mes recherches.

TABLE DES MATIERES

	PAGE
Introduction	1
1. Qu'est-ce que la concertation?	3
1.1 Nature de la concertation	3
1.2 Formes et étendue	8
2. La concertation sous l'angle du paradigme néo-corporatiste	9
2.1 Une conception renouvelée du corporatisme pour une alternative au pluralisme	10
2.2 Le néo-corporatisme: un concept et une approche pluridimensionnels	15
2.3 La concertation corporatiste	20
2.4 Entre l'État et le marché: une coordination par la concertation	23
Conclusion: Intérêts et limites du néo-corporatisme pour une analyse de la concertation	25
Bibliographie	28

Introduction

Contestée et critiquée dans les années 70, la concertation semble aujourd'hui incontournable et indispensable. Pourtant conscients des résultats mitigés des expériences antérieures, comme les sommets socio-économiques, les principaux acteurs québécois n'en réclament pas moins plus de concertation. À un point tel que certains se demandent s'il s'agit d'une simple mode, d'un symbole ou la spécificité d'un modèle québécois en émergence (Rolland et Tremblay, 1996; Gagnon, 1994; Tremblay et Noël, 1993, Thellier, 1992).

Au tournant des années 90, les organisations syndicales et les associations patronales ont manifesté un désir de se donner des lieux d'échange, avec le Forum pour l'emploi et les Rendez-vous économiques du secteur privé. Ils ont aussi exprimé une volonté de se rencontrer sans la présence des autorités gouvernementales. En fait, c'est comme si, malgré leurs échecs relatifs, la fin des grands sommets socio-économiques et l'abandon des expériences de concertation plus institutionnalisées, comme la Table nationale de l'emploi¹, avaient laissé un vide. (Tanguay, 1982 et 1995; Jalbert, 1990, Fournier, 1986; Dion, 1981). Absent ou simple observateur de ces discussions entre acteurs socio-économiques, l'État a toutefois repris l'initiative lors du deuxième mandat des libéraux (1991-1994). En effet, la stratégie des grappes industrielles du Ministre G. Tremblay et la mise en place de la Société québécoise de développement de la main-d'oeuvre allaient relancer le projet d'une concertation entre l'État et les principaux acteurs socio-économiques. La première expérience, reposant sur une structure largement informelle, a été démantelée avec le retour au pouvoir des péquistes en 1994. Alors que la seconde, beaucoup plus institutionnalisée, a pris un nouvel envol, bien que sa structure et son mandat soient aujourd'hui remis en question.

La dure récession des années 1981-1982, couplée à un enlisement dans le chômage et à une redéfinition du rôle de l'État, n'est pas étrangère à cet "engouement" québécois pour la concertation. Bref, la notion de concertation est de plus en plus utilisée. En revanche, elle est rarement bien définie et/ou revêt une multitude de sens. Ainsi, sa signification n'est pas sans soulever certaines ambiguïtés et interrogations. Souvent employée comme synonyme à des notions comme partenariat, consultation, participation ou négociation, la concertation mérite d'être analytiquement distinguée et balisée afin de répondre à une double exigence. D'abord, éclairer le lecteur sur l'utilisation et la signification que l'on donne aux notions que l'on utilise, surtout celles chargées de sens, voire de symbolique sociale comme c'est le cas avec la concertation (Gagnon,

¹ Dès son arrivée au pouvoir en 1985, le gouvernement libéral de Robert Bourassa a démantelé le Secrétariat à l'emploi et à la concertation, et mis un terme à la Table nationale de l'emploi.

1994). Ensuite, une notion polysémique ne prenant véritablement sa signification qu'à travers le discours et la problématique dans lesquels elle s'insère (Klein, 1992), la définition que l'on entend donner de la concertation permettra de mieux la confronter à différentes perspectives théoriques.

La première partie de ce texte se veut une réponse à cette double exigence. Elle cherche à proposer une définition possible de la concertation permettant, entre autres, de la distinguer d'autres notions souvent employées indistinctement. Notre objectif est davantage de tenter une délimitation de la concertation, laissant ouvert le questionnement sur son explication et ses résultats. En fait, on ne vise pas une théorie de la concertation. Il s'agit essentiellement d'en cerner les contours dans la perspective d'une meilleure interprétation, et d'une évaluation plus féconde de ses conséquences et conditions de réalisation à partir de différentes approches théoriques.

C'est cette réflexion que nous amorcerons² dans la deuxième partie avec une analyse du paradigme³ néo-corporatiste. Outre le fait qu'il concerne directement la concertation, nous avons choisi de débiter avec ce paradigme parce qu'il a été largement utilisé dans l'analyse des expériences québécoises (Tanguay, 1982 et 1995; Dion, 1981; Ouellet, 1990; Bourque, 1995). Après un bref exposé de ses origines, nous présenterons les interprétations néo-corporatistes de la concertation. Enfin, en conclusion de ce travail, nous en discuterons l'intérêt, les limites ainsi que les perspectives théoriques pour penser la concertation.

Soulignons que cette réflexion s'inscrit dans le cadre de notre thèse de doctorat portant sur l'institutionnalisation de la concertation au Québec à partir de l'expérience de la Société québécoise de développement de la main-d'oeuvre⁴. Nous nous intéressons donc essentiellement à la notion de concertation appliquée au domaine de la politique publique. Autrement dit, notre définition de la concertation est d'emblée balisée par notre champ d'étude.

² Réflexion qui va se poursuivre dans notre thèse.

³ Étant donné la diversité des approches se rapportant au concept de néo-corporatisme nous préférons utiliser le terme paradigme plutôt que théorie, lequel permet toutefois de souligner qu'elles partagent un ensemble commun de postulats.

⁴ Nous nous intéressons tout particulièrement aux conditions de réalisations et de succès de la concertation sous l'angle de la logique d'action de l'acteur syndical en tant que mouvement et organisation. Dans une perspective comparative nous nous pencherons aussi sur les expériences suédoises, norvégiennes, autrichiennes et allemandes de concertation en matière de politiques d'emploi.

1. Qu'est-ce que la concertation?

On l'a souligné, la concertation est un concept de plus en plus utilisé, mais, parallèlement, polysémique et ambigu. Par exemple, qu'ont en commun la Société québécoise de développement de la main-d'oeuvre (SQDM), le Forum pour l'emploi, les Conseils régionaux de développement (CRD), les Corporations de développement économique communautaire (CDEC) et les multiples "tables de concertation" qui se réclament tous du concept de concertation?

Pour répondre à cette interrogation sur des expériences diversifiées, tant aux niveaux des objectifs, des lieux d'intervention, des acteurs en présence que des logiques de fonctionnement, il apparaît indispensable de mieux définir la concertation, mais aussi certains concepts apparentés comme la consultation et le partenariat. C'est ce que cette première partie se propose de faire.

Rappelons qu'il ne s'agit pas ici de poser, une fois pour toutes, la façon dont ces concepts devraient être définis et utilisés. Ce serait là une entreprise pour le moins hasardeuse et sans aucun doute prétentieuse. Notre objectif n'est pas non plus de fournir une définition, et éventuellement un cadre théorique, susceptible d'englober la diversité des expériences se réclamant actuellement de la concertation. D'autant plus que nous sommes intéressés essentiellement à ces concepts dans le domaine de la formation des politiques publiques (champ d'intervention gouvernementale), et dans leurs rapports au développement et à la stabilité économique. Nous tentons plutôt une première réflexion sur les contours et délimitations pouvant être attribués à chacun de ces concepts, afin de clarifier l'analyse. Cet effort d'éclaircissement n'est toutefois pas purement arbitraire, il s'appuie sur des considérations théoriques et empiriques.

1.1 Nature de la concertation

Il existe un assez large consensus à l'effet que la concertation est l'une des modalités possibles de participation des acteurs sociaux dans la sphère politique (Rolland et Tremblay, 1996; Laliberté, 1995; Regini, 1985; Ouellet, 1983; Schmitter, 1982). Cela dit, certains l'associent tout simplement à une forme renouvelée de consultation, où le gouvernement conserve toute l'autorité décisionnelle. (Gagnon, 1994; Jalbert, 1990). Pour d'autres, elle se distingue de la consultation et repose sur une recherche de consensus fondée sur une problématique commune (Rolland et Tremblay, 1996; Laflamme, 1987). Selon cette acceptation, la concertation n'a pas d'obligation de résultats. Elle peut ou non déboucher sur des décisions. Pour d'autres encore, elle serait une démarche plus engageante reposant sur la négociation (Regini, 1985; Ouellet, 1983; Secrétariat permanent des conférences socio-économiques, 1985). Il existerait une sorte d'épée de Damoclès sur les participants

(généralement la menace d'une action unilatérale de l'État) les incitant à trouver des accords et compromis. Avec cette dernière signification, la concertation devient décisionnelle et lie tous les participants. Bref, les opinions divergent quant à la nature de la concertation. Un premier constat se dégage néanmoins: la concertation est un processus, un mécanisme ayant pour objectif l'établissement d'accords et d'actions communes. D'où l'intérêt de la penser dans une perspective procédurale et de ne pas la réduire à ses résultats éventuels (Favreau, 1994).

Selon nous, trois éléments doivent être retenus pour une définition analytiquement féconde de la concertation. Tout d'abord, la concertation est un processus. Et, dans le cas qui nous intéresse, un processus d'élaboration et d'application de stratégies économiques et sociales. Ensuite, elle est un processus volontaire, c'est-à-dire qu'aucune présence n'est imposée par une quelconque autorité. Elle suppose la participation des principaux acteurs socio-économiques et l'implication, directe ou non, des autorités publiques. Enfin, la concertation est un processus décisionnel avec un certain pouvoir d'exécution. Ainsi, on peut définir la concertation comme un processus volontaire et décisionnel d'élaboration et de mise en oeuvre de stratégies et politiques économiques et sociales, auquel participent différents acteurs socio-économiques et l'État⁵.

Cette définition a évidemment plusieurs implications pratiques et théoriques. Premièrement, elle suppose que les acteurs socio-économiques y prenant part sont essentiellement, mais pas nécessairement, des groupes organisés qui se reconnaissent, s'acceptent mutuellement et ont une influence dans leur milieu respectif. Deuxièmement, ces acteurs participent directement à la gestion de l'économie (et/ou à la gestion sociale selon le cas) et ont des obligations de résultats. En d'autres mots, ils ne sont pas là que pour conseiller le gouvernement, mais pour développer des politiques et s'assurer qu'elles soient mises en oeuvre. Ce qui ne veut pas dire qu'ils doivent obligatoirement en prendre la responsabilité; ils peuvent choisir d'en déléguer l'application à un tiers. En conjuguant élaboration et application des politiques, la concertation est pensée comme un processus impliquant une participation décisionnelle à un double niveau, celui de l'élaboration et celui de l'application.

Ainsi, cette définition accentue la démarcation de la concertation face à des formes d'élaboration des politiques reposant sur le lobbying et les pressions des groupes d'intérêts sur le

⁵ Cette définition de la concertation s'inspire des travaux de M. Regini. Voir Regini, M., "The Conditions for Political Exchange: How Concertation Emerged and Collapsed in Italy and Great Britain" dans Goldthorpe, J. H. (dir.) *Order and Conflict in contemporary capitalism*, Oxford, Clarendon Press, 1984, pp. 124-143. Comme nous le verrons dans la section suivante cette définition s'inscrit donc la mouvance des travaux sur les néo-corporatisme, mais se veut plus large.

gouvernement. Ces dernières impliquent que les groupes d'intérêts organisés demeurent à l'extérieur du processus décisionnel, et que la mise en oeuvre des politiques incombe exclusivement aux autorités gouvernementales. Elle permet aussi une différenciation similaire avec la consultation. En effet, dans les processus consultatifs on peut certes viser la formation de consensus et le développement d'actions communes, mais là n'est pas l'enjeu déterminant. Celui-ci est plutôt de soutenir un échange de points de vue sur un ensemble particulier de questions. Si ce type d'exercices favorise effectivement le développement d'une meilleure compréhension des intérêts en présence, et la possibilité de dégager des consensus, l'initiateur du processus ne se trouve pas pour autant lié par les discussions. Il conserve toute la légitimité de prendre seul les décisions (Ouellet, 1983; Rolland et Tremblay, 1996).

En somme, si la concertation et la consultation représentent deux modalités de participation à l'élaboration des politiques économiques et sociales, la première a un caractère décisionnel. Et, comme processus décisionnel, la concertation suppose explicitement un engagement envers les décisions concertées, n faut que les acteurs qui y prennent part acceptent et défendent les décisions qui en résultent, donc qu'ils s'assurent de leur mise en oeuvre. Elle est donc un processus plus intégrant que la simple consultation. Les participants recherchent des accords et ils s'engagent à les défendre. Ce qui ouvre la perspective d'une analyse des relations entre les groupes, mais aussi à l'intérieur de ceux-ci, c'est-à-dire des dirigeants aux membres.

Troisièmement, la concertation n'est pas limitée aux acteurs traditionnels, à savoir l'État, les associations syndicales et patronales. Cette définition permet l'intégration d'autres groupes sociaux, voire éventuellement la participation d'acteurs moins organisés. D'ailleurs, l'un des intérêts d'une étude de la concertation au Québec est certainement d'analyser les défis, limites et perspectives d'une présence des mouvements sociaux, mais aussi d'acteurs moins organisés, dans les processus de concertation⁶.

Enfin, quatrièmement, la présence de l'État est postulée. Comme le souligne C. Offe (1981), la concertation est un processus où les groupes se voient attribuer un statut et un rôle publics; ce qui n'est pas sans conséquence sur leur évolution. Elle engage les parties dans un échange politique (Pizzorno, 1978)⁷. Un échange politique est un type de relation entre l'État et les

6 Par exemple, certaines personnes sont nommées au Conseil d'administration de la SQDM pour représenter les entreprises mais ne sont à la tête d'aucun groupe, n'ont de compte à rendre à personne et agisse à titre individuel.

7 A souligner que l'analyse de Pizzorno concerne essentiellement les organisations patronales, syndicales et l'État. Nous pensons qu'elle peut être étendue aux autres groupes sociaux qui sont intégrés à la concertation.

groupes sociaux organisés où s'effectue un arbitrage entre les pouvoirs politiques de chacun. L'État délègue aux participants à la concertation une partie de son autorité en leur permettant de jouer un rôle au niveau de la formation des politiques. Ils obtiennent ainsi une partie des ressources matérielles et symboliques de l'État. En retour, en recherchant des accords et en utilisant leurs propres ressources pour assurer la légitimité et l'efficacité des décisions concertées, les groupes s'abstiennent d'utiliser leur pouvoir et rapport de force en faveur de l'État. Autrement dit, un échange politique signifie que chaque acteur limite son pouvoir et son autonomie; ce qui n'est possible qu'en autant que chacun y trouve un avantage (Regini, 1984).

En ce sens, la concertation s'apparente davantage à une négociation s'accompagnant de marchandage (on cède en retour de quelque chose) et impliquant, inévitablement, des compromis de la part de tous les groupes en présence. Comme le soulignent Lévesque et Mager (1995), le compromis témoigne qu'il y a, au-delà des divergences, une "recherche d'effets communs" (Lévesque et Mager, 1995).

Évidemment, la concertation est un processus plus consensuel que la négociation collective; elle n'est pas essentiellement fondée sur la revendication (Laflamme, 1987). Sa dynamique est à la fois coopérative et conflictuelle. C'est pourquoi, d'ailleurs, bon nombre d'auteurs abordent la concertation sous l'angle de nouveaux rapports sociaux basés sur une coopération-conflictuelle (Lévesque et Mager, 1995; Lamoureux, 1994; Doré, 1990; Dommergues, 1988). Les conflits sont donc toujours présents. Ce que l'on a trop tendance à oublier (ou à vouloir occulter en utilisant massivement ce terme). En fait, la concertation met en scène des groupes et acteurs ayant des rapports de force différents et des intérêts souvent divergents, voire opposés. Elle devient une modalité possible de régulation des conflits et de production de compromis à des niveaux autres que l'entreprise.

De ce point de vue, même si elle ne s'y réduit pas, la négociation devient indissociable de la concertation. En effet, outre qu'elle supporte l'idée d'une dépendance mutuelle, penser la concertation comme un processus basé sur la négociation implique que l'on ne peut ignorer la dimension des conflits et des rapports de pouvoir asymétriques et hiérarchisés. Or, cet aspect conflictuel des rapports sociaux est souvent occulté, notamment lorsque la concertation est associée au concept de partenariat. On parle alors de "partenaires" sociaux se concertant, comme si les conflits d'intérêts, les oppositions avaient disparu au profit de convergences indiscutables et reconnues comme telles par tous les acteurs. En fait, si le concept de concertation peut être flou et lourd de symbolique, ceci est encore plus vrai avec celui de partenariat (Doré, 1991). Traditionnellement associé aux problématiques entourant les différentes alliances privé-public

(ex : partenariat université-entreprise, gouvernement-industrie, etc.) et aux arrangements institutionnels néo-corporatistes suédois, norvégien, allemand et autrichien notamment (Gill, 1989), le partenariat est de plus en plus utilisé en référence aux expériences de concertation impliquant le gouvernement et différents groupes sociaux et communautaires dans la gestion sociale (Doré, 1991; Lamoureux, 1994; Lévesque et Mager, 1995). Cela dit, les liens (constatés ou souhaités) entre la concertation et le partenariat ne nous autorisent pas à une fusion analytique des deux concepts. Comme le suggèrent Lévesque et Mager (1995), même si on reconnaît que le partenariat peut aussi s'inscrire dans le domaine de la gestion publique, et faire intervenir les mêmes acteurs et groupes dans leurs rapports asymétriques et hiérarchisés, il ne survient qu'en aval de la concertation. La question du comment et pourquoi la concertation peut produire du partenariat reste cependant à explorer.

Aussi, la concertation ne peut être analysée sans qu'en filigrane soit pensée la question du repositionnement de l'État d'un double point de vue: le désir évidemment d'une plus grande participation de la société civile dans la sphère publique et la vie politique, mais aussi, la tendance néo-libérale d'un désengagement de l'État. Nous sommes d'accord avec Lévesque et Mager (1995) lorsqu'ils soulignent que l'implication des groupes communautaires et des syndicats dans le développement économique, notamment au niveau régional et local, répond, outre au désir de plus grande démocratisation et de prise en charge autonome, à des exigences liées à la crise et aux problèmes financiers de l'État. Néanmoins, celui-ci reste un acteur de premier plan puisque sans une institutionnalisation, c'est-à-dire une inscription dans le système politique par une répartition des pouvoirs entre les différents acteurs et l'établissement de règles du jeu, les pratiques de concertation n'ont pas d'avenir (ibid).

De ce qui précède on peut dire que des expériences comme le Forum pour l'emploi et les Rendez-vous économiques du secteur privé s'inspirent certainement de la concertation. Cependant, ils relèvent davantage de la simple discussion et de l'échange de point de vue. En effet, ce type d'expériences, fonctionnant par consensus et dont les gouvernements sont exclus, reste largement informel en ce sens où aucun pouvoir exécutif ne lui est rattaché. De plus, comme il n'y a pas d'obligation de résultats, la prise de décision est conditionnelle à l'atteinte d'un consensus. Sans consensus pas de décision, voire pas de résultat. La contrainte sur les participants est donc limitée. L'intérêt de telles expériences se situe donc, au-delà des initiatives réelles qui peuvent en découler, dans la création de lieux d'échange et de discussions entre des acteurs socio-économiques, aux intérêts conflictuels, sur des questions touchant l'ensemble de la société.

Or, la concertation dans le domaine de la politique économique et sociale, en plus d'être exigeante pour les participants, implique la présence, plus ou moins directe, de l'État et des

pouvoirs publics. En d'autres mots, elle s'insère directement dans la sphère décisionnelle des autorités publiques.

1.2 Formes et étendue

Tout comme les participants à la concertation, la forme et l'étendue que prendra la concertation sont soumises aux objectifs fixés. La concertation peut être de deux types: temporaire (ad hoc) ou permanente (institutionnalisée). Dans le premier cas, il s'agit de répondre à un problème immédiat, comme l'assainissement des finances publiques et/ou une montée du taux de chômage. Dans ce cadre, on peut opter pour un processus débouchant sur des décisions concertées, par exemple la mise en oeuvre d'un plan d'action ou d'un pacte social, dont la teneur est limitée dans le temps. L'exemple des sommets socio-économiques illustre ce type de processus, quoique de façon bien imparfaite. En effet, il semble que ces sommets s'apparentent sur bon nombre de questions abordées à un processus consultatif pour le gouvernement où n'intervient aucune négociation, ni aucun consensus ou décision. La tentation avec ce type d'exercice est de confondre le processus, relevant davantage de la consultation et de l'échange de point de vue (du moins dans sa dimension publique), avec les résultats, quelques consensus et compromis négociés entre les principaux acteurs (comme la décision de réduire le déficit en quatre ans plutôt que deux).

Dans le deuxième cas, on choisit d'institutionnaliser la concertation, de lui donner une base permanente, avec ou sans structure organisationnelle, et d'en faire un instrument privilégié de régulation économique et sociale. Comme le soulignent Lévesque et Mager (1995), "l'institutionnalisation de la concertation renvoie moins à la coordination des activités économiques et sociales (la dimension organisationnelle de la société) qu'au système politique comme tel, soit la répartition du pouvoir des divers acteurs et la définition des règles du jeu". Les institutions tripartites du marché du travail que l'on retrouve en Autriche, en Allemagne, en Norvège, et antérieurement en Suède, s'inscrivent dans cette logique. Au Québec, la SQDM et la CSST s'inspirent aussi de cette option. Dans ces exemples, l'élaboration des politiques publiques ne relève plus uniquement des gouvernements et du parlement. Les autorités publiques ont décidé de partager, voire de céder, sur une base permanente une partie de leur pouvoir décisionnel avec les groupes d'intérêts.

La concertation, temporaire ou institutionnalisée, peut aussi s'opérer à différents niveaux: national, sectoriel, régional et local (communautés). En fait, à tous les niveaux où se forment et se mettent en oeuvre les politiques publiques; où l'on vise une régulation économique et sociale. En

revanche, notre regard étant dirigé vers un processus de participation impliquant une présence de l'État (active ou non), notre acceptation de la concertation ne recouvre pas les expériences au niveau des entreprises. On pense, notamment, aux phénomènes entourant la réorganisation du travail et à l'émergence de divers comités mixtes de gestion.

Pour plusieurs, ces dernières expériences relèvent de la concertation (Boucher, 1993; Tremblay, 1995). Celle-ci devient alors un moyen organisationnel de résolution de problèmes se substituant à des mécanismes plus autoritaires et hiérarchiques (Da Costa, 1995:86). Certes, ces expériences signalent un élargissement des domaines d'intervention syndicale et, souvent, un changement de stratégie favorisant une plus grande participation. Cependant, outre le fait qu'elles témoignent d'une recherche de nouvelles formes de participation, elles restent, selon moi, inscrites dans le champ de la négociation et des conventions collectives, fut-il considérablement élargi.

Évidemment, la participation des syndicats à différents processus de concertation dans le domaine des politiques publiques peut favoriser l'élargissement de leur pouvoir dans les entreprises, et réciproquement (Lapointe, P.A. et Bélanger, P.R., 1995). On peut dire aussi que ces deux tendances sont reliées et découlent d'un même contexte de crise et de recherche d'un nouveau modèle de développement (ibid). Mais, il nous apparaît plus fécond de ne pas unifier ces deux analyses sous la notion de concertation dans une double perspective. D'abord, de réserver celle-ci aux processus de participation dans la sphère publique, et, implicitement, à une étude du rôle et de la logique des syndicats (comme organisation et mouvement) dans leurs rapports à l'État et aux autres groupes et acteurs sociaux (Gagnon, 1994). Ensuite, pour laisser ouvert, surtout dans un régime décentralisé de relations de travail comme au Québec, un questionnement sur les influences réciproques de ces deux niveaux d'analyses⁸.

2. La concertation sous l'angle du paradigme néo-corporatiste

La concertation, telle que balisée dans notre première partie, soulève plusieurs interrogations quant à son explication, ses résultats possibles ainsi que son intérêt et ses conséquences pour les participants et les autorités publiques. Outre le fait de questionner le rôle de l'État, elle porte l'attention sur les groupes sociaux organisés, leur logique d'action et leurs rapports à la gestion publique.

⁸ Cette distinction m'apparaît d'autant plus pertinente qu'une plus grande concertation au niveau de la gestion publique, et de la régulation sociale et économique, ne s'accompagne pas automatiquement, ni nécessairement, d'une plus grande participation et démocratisation dans l'entreprise (surtout en régime décentralisé où les centrales syndicales et les associations d'employeurs ont peu de pouvoir dans la négociation collective) et vice-versa.

Le paradigme théorique le plus souvent mis à contribution pour comprendre et expliquer les pratiques de concertation dans le domaine des politiques économiques et sociales, au Québec comme ailleurs, est le néo-corporatisme. D'ailleurs, pour bon nombre d'auteurs proches de ce paradigme (Smith, 1995; Tanguay, 1990), les concepts de concertation et de corporatisme peuvent être utilisés de façon interchangeable. Dans les pages qui vont suivre, nous exposerons brièvement l'origine de ce paradigme ainsi que ses développements, en portant une attention particulière à l'analyse de la concertation.

2.1 Une conception renouvelée du corporatisme pour une alternative au pluralisme

En Europe, à la fin du siècle dernier, l'émergence de groupes de travailleurs et d'employeurs organisés, prenant un poids politique de plus en plus grand, entraîne un questionnement sur les rapports entre l'État et les individus. Elle questionne aussi le rôle des partis politiques comme médiateurs des intérêts individuels et collectifs. Cherchant une alternative entre le libéralisme et le socialisme, différents courants théoriques, dont celui du catholicisme social, insistent alors sur l'importance des corporations et des associations d'intérêts comme contrepoids aux pouvoirs des gouvernements et des partis politiques⁹. (Von Potobsky, 1987:506)

Suite à la première guerre mondiale, la participation des groupes d'intérêts se matérialise. Elle prendra principalement des formes consultatives, mais, aussi, dans quelques rares cas, des caractéristiques plus décisionnelles, tel qu'en Autriche avec le système des partenaires sociaux. D'inspiration libérale, et respectant la démocratie parlementaire, ces formes corporatistes de participation se verront opposer, dans quelques pays (l'Allemagne nazie, l'Espagne et l'Italie principalement), une configuration beaucoup plus autoritaire. Ce corporatisme autoritaire, dont la visée est d'assurer un contrôle absolu de l'État, se caractérise par le retrait de toute indépendance et autonomie aux syndicats et aux associations d'employeurs, lesquels deviennent des instruments étatiques.

Or, c'est cette vision étatique du corporatisme qui s'imposera dans l'entre-deux-guerres. À cette époque, domine l'idée qu'il est impossible d'harmoniser les intérêts spécifiques et catégoriels de l'ensemble des groupes sans une intervention autoritaire de l'État (Pirou, 1935 cité par Von Potobsky, 1987). Cette analyse n'était toutefois pas hégémonique. Ainsi, plusieurs pays européens, confrontés à la reconstruction d'après-guerre, se positionnent en faveur d'une

⁹ Pour une analyse détaillée de l'origine ainsi que des développements théoriques et différentes significations entourant le concept de corporatisme voir, entre autres, Williamson (1985).

participation des organisations syndicales et patronales à l'élaboration et à l'application des politiques économiques et sociales.

Ce principe d'une participation des groupes organisés sera d'ailleurs reconnu par l'Organisation internationale du Travail en 1944 avec la Déclaration de Philadelphie. Dans les années 40, un Conseil économique et social est créé dans différents pays, dont la Belgique, la France et les Pays-Bas. Plus consultatifs que décisionnels, ces Conseils témoignent toutefois d'une tendance "à la participation et la recherche d'une certaine concertation entre les interlocuteurs sociaux et l'État en matière de politique économique, et plus spécialement de politique des revenus et de l'emploi" (ibid:507). En 1960, FO.I.T. adopte une recommandation préconisant la consultation des organisations patronales et syndicales sur l'ensemble des questions économiques et sociales. Au cours de cette décennie, on se questionne évidemment sur les liens entre ces Conseils et l'appareil politique.

Dans la deuxième moitié des années 70, différentes études théoriques et empiriques, produites essentiellement par des chercheurs en science politique, reprennent l'utilisation du concept de corporatisme. Axées sur les expériences de pays européens, ces recherches visaient à comprendre l'émergence d'un processus politique caractérisé par une relation étroite entre l'État et les groupes d'intérêts. Ce faisant, elles ont redonné un nouveau souffle aux explications en terme de corporatisme dans la double perspective d'un recentrage vers des formes plus libérales, donc moins autoritaires et fascisantes d'une part, et d'une compréhension des pratiques corporatistes moins centrée sur le seul aspect de représentation professionnelle, d'autre part.

Dans la foulée de l'article précurseur de P. C. Schmitter, "Still the Century of Corporatism" publié en 1974, deux grands types de corporatisme sont distingués et opposés: le corporatisme sociétal (néo- ou libéral selon les auteurs) et le corporatisme d'État. Le premier, qui se développe essentiellement après la deuxième guerre mondiale, se caractérise par l'existence d'un nombre limité d'organisations représentatives, non-compétitives, structurées de façon hiérarchique et autonomes (Schmitter, 1974). À travers un processus complexe, ces organisations développent une relation particulière avec l'État faisant en sorte que sa légitimité devient tributaire de leur reconnaissance institutionnelle. Le second, plus typique de l'entre-deux-guerres, indique un contrôle de l'État sur les organisations.

À l'origine, ces études se voulaient aussi une alternative aux thèses pluralistes développées sur deux postulats: la neutralité de l'État et l'existence d'une pluralité de groupes d'intérêts

organisés, fragmentés et volontaires. Selon plusieurs auteurs, outre sa difficulté à penser les rapports de pouvoir entre les différents groupes d'intérêts, l'approche pluraliste est insatisfaisante quant à l'explication des relations de plus en plus étroites entre l'État et les groupes d'intérêts (principalement les associations d'employeurs et les syndicats) (Williamson, 1985). Elle serait incapable de fonder une interprétation féconde du déplacement des formes de participation reposant sur le lobbying et la pression, vers des modalités impliquant une coopération étroite entre les autorités publiques et les groupes d'intérêts.

Schmitter (1982:260-260) indique sept éléments caractéristiques du paradigme néo-corporatiste qui le distingue et le singularise face au pluralisme.

- 1) Les intérêts (catégoriels ou de classes) des groupes sociaux sont représentés par des monopoles;
- 2) Les organisations d'intérêts sont structurées de façon hiérarchique. Elles peuvent ainsi subordonner et coordonner les activités de tout un secteur économique et/ou d'une classe sociale;
- 3) L'adhésion à une organisation d'intérêts n'est pas toujours volontaire. Un éventail de mécanismes, formels et informels, permet de lier les membres à leur organisation, et prévenir l'émergence d'association concurrente;
- 4) Les organisations participent activement à l'identification et à la formation des intérêts de leurs membres.
- 5) Elles ne font pas que transmettre les intérêts de leurs membres aux autorités publiques. Elles peuvent agir de façon active et coercitive sur leurs comportements et actions, spécialement à travers leur responsabilité dans l'application de politiques publiques;
- 6) L'État ne représente pas un lieu où les intérêts s'opposent, ni un groupe d'intérêts, ni représente un acteur engagé dans la définition, le support, la réglementation et/ou la répression des activités des organisations. Pour cela, il s'appuie sur des actions coercitives et la recherche d'une légitimité;
- 7) Les associations d'intérêts ne sont pas toujours des entités autonomes "pressuring the state from without and seeking access wherever they can find an opportunity, but they may be at least partially heteronomous with respect to public authorities and can be brought through selective institutional channels into a co-responsibility for public policy formation, not to mention, again, policy implementation" (ibid).

Trois phénomènes majeurs auraient favorisé l'émergence du néo-corporatisme dans les pays industriels à démocratie libérale (Panitch, 1977; Tanguay, 1982). D'abord, le projet économique de l'après-guerre, axé sur le plein emploi et l'équité, a favorisé une extension du pouvoir économique et politique des groupes de travailleurs organisés (syndicats). Ensuite, les restructurations du commerce international, conjuguées à des changements technologiques rapides, ont fragilisé le développement économique des États-nations. Enfin, en corollaire à ces deux

facteurs, la nécessité de combattre les pressions inflationnistes et de minimiser les conflits industriels, lesquels nuisent à la compétitivité des économies nationales, aurait encouragé certains gouvernements à échanger une participation à la formation et/ou à l'application de certaines politiques économiques contre une modération des prix et des salaires (Tanguay, 1982:368).

Sans nier totalement cette analyse favorisant une domination de l'État, certains auteurs néocorporatistes y ont toutefois apposé certains bémols (Schmitter, 1985; Williamson, 1985; Grant, 1985; Cawson, 1985). Selon Schmitter (1985), l'architecture des arrangements néo-corporatistes varie selon les pays. Et si on fait exception de la Belgique et des Pays-Bas, elle est essentiellement le résultat inintentionnel des conflits entre les groupes organisés (sur la base de classes sociales ou d'intérêts sectoriels) et l'État; aucun de ces acteurs ne fut en mesure d'imposer l'ensemble de ses objectifs et intérêts aux autres. Les arrangements néo-corporatistes sont donc des compromis¹⁰. De plus, ils ne seraient pas liés essentiellement aux impératifs macro-économiques de reproduction capitaliste, ni à des comportements plus micros et individuels. Leur origine se situerait à un niveau intermédiaire (méso-économique), c'est-à-dire dans la relation entre les intérêts de l'État et ceux des organisations instituées sur la classe sociale, mais aussi le secteur d'activité. En participant au processus politique, ces organisations s'engagent au maintien d'un ordre social. En échange, elles obtiennent certains privilèges, comme l'adhésion obligatoire et le monopole de représentation. Il s'agit donc d'accords et de compromis mutuellement convenus entre les organisations d'intérêts et l'État (ibid: 40).

Ce projet d'interprétation d'une structure politique originale, et spécifique à certains pays européens, a propulsé le concept de corporatisme au centre des analyses politiques. Très vite, les tenants de ce concept ont élargi leur questionnement à la nature de l'État, à l'extension des régimes démocratiques, à l'étendue et au contenu des politiques publiques, aux mutations dans la balance des pouvoirs entre les classes sociales, aux phases de développement du capitalisme, etc. Certes, ces interrogations n'ont pas toujours obtenu des réponses satisfaisantes, mais elles ont été débattues (Schmitter, 1982:261).

¹⁰ On remarque ici des similitudes avec la théorie de la régulation. Sauf que cette dernière montre bien qu'une régulation sociale, un mode de régulation ne repose pas que sur des institutions et arrangements tournant autour de la répartition de la richesse, ce à quoi ce sont surtout attardées les premières analyses néo-corporatistes. Voir, Hollingsworth, Schmitter et Streeck (1994).

Le problème conceptuel majeur du corporatisme demeure sa polysémie (comme c'est le cas avec la concertation). Outre le fait qu'il évoque trop facilement le fascisme et des modèles autoritaires, il reste souvent défini de façon confuse et englobe un vaste ensemble de phénomènes. Comme le souligne Schmitter:

"Some would call any close collaboration between interest associations and the state "corporatist"; other would restrict it to a device forged by capitalist for further subordination and continued exploitation of the working class. Still others tend to identify it with all tendencies towards high levels of interest organization and explicit contractualizing over issues - with or without the presence of the state. Finally, there are those who consider it a mode of managing the economy at the level of firms" (ibid:262).

Avant d'aborder plus spécifiquement les différentes définitions et approches "reconnues" de ce concept, il convient de souligner ici deux choses. D'abord, le corporatisme n'est pas une forme originale d'étatisme, même si l'État joue un rôle prépondérant, voire dominant, dans cette littérature. L'État y est bien sûr interventionniste. Dans plusieurs domaines, il intervient en collaboration avec les principaux groupes composant la société, notamment les organisations syndicales et patronales. Ce faisant, il peut être amené à modifier ses positions et ses actions. En fait, les arrangements néo-corporatisme sont aussi contraignants pour l'État, et souvent encore plus pour les partis politiques.

Ensuite, le corporatisme ne représente pas non plus des interventions directes de l'État dans le domaine des relations industrielles. Au contraire, dans les pays néo-corporatistes, celui-ci intervient très peu à ce niveau. On peut même dire, comme le souligne Streeck à propos de l'Allemagne (1984:145):

"Ironically, but hardly unintended, the interventionist policy of the German State on the organisational forms of social interest enables it in many cases to abstain from direct economic intervention since it provides interest groups with a capacity to find viable solutions between and for themselves."

Il est vrai que la signification du corporatisme a beaucoup évolué, comme en témoigne d'ailleurs l'utilisation de plus en plus courante du préfixe néo. Dans un premier temps, les recherches ont mis l'emphase sur les oppositions entre corporatisme d'État et corporatisme sociétal. Or, il est très vite apparu que cette opposition ne permettait pas de saisir la variété des arrangements politiques, économiques et institutionnels des différents pays (Lehmbruch, 1985). Deux angles d'approche sont proposés pour appréhender cette diversité, son origine et ses conséquences. Le premier insiste sur la structure du système de représentation, l'autre sur le mode de formation des

politiques. Bien que l'ensemble des auteurs tente de combiner ces deux dimensions reliées mais distinctes du corporatisme (Schmitter, 1982).

2.2 Le néo-corporatisme: un concept et une approche pluridimensionnels

Pour Schmitter, qui est le principal défenseur d'une analyse sous l'angle de la structure du système de représentation, le corporatisme sociétal se définit de la façon suivante:

"(•••) a system of interest intermediation in which the constituent units are organized into a limited number of singular, compulsory, non competitive, hierarchically ordered, and functionally differentiated categories, recognized or licensed (if not created) by the state and granted a deliberate representational monopoly within their respective categories in exchange for observing certain controls on their selection of leaders and articulation of demands and supports" (1977:9).

Ce concept de corporatisme sociétal ne doit être assimilé à aucune idéologie, culture politique ou aspiration collective, insiste Schmitter (1981:294). Il n'indique pas non plus une façon d'organiser l'ensemble de la société, ni une méthode pour faire fonctionner l'économie. Le corporatisme sociétal est compatible avec une grande variété d'institutions sociales, et il n'est pas une alternative à l'exploitation capitaliste. Au contraire, dans plusieurs pays il peut même en faire partie. En fait, il se rapporte à une partie du processus politique:

"The part of the political process to which societal corporatism refers I have called "interest intermediation" It encompasses both the means through which interests are transferred from, aggregated over, and articulated for members to collective decision-making bodies, public or private (representation), and the ways in which interests are taught to, transmitted to, and imposed on members by associations (social control). The concept "intermediation" is also meant to convey the likelihood that interests may be generated from within formal associations themselves, independent of member preferences and authoritative commands" (ibid: 295).

Cette hypothèse d'un contrôle social des organisations sur leurs membres, comme caractéristique du corporatisme, a été largement reprise et commentée. Plusieurs auteurs ont souligné qu'elle suggère une récupération, voire une trahison des intérêts des travailleurs en faveur de ceux de l'organisation (donc des dirigeants) et, évidemment, des intérêts des employeurs et de l'État (Panitch, 1981). D'autres ont indiqué la possibilité qu'elle indique la présence d'un faux consensus. En ce sens, le corporatisme sociétal servirait, d'abord, la reproduction du capital en

favorisant une régulation des conflits de classes à deux niveaux: la répartition des richesses et la structure des relations de travail (Lehmbruch cité par Williamson, 1985:158).

Certains auteurs ont aussi critiqué la définition proposée par Schmitter lui trouvant un caractère trop statique, descriptif et pas suffisamment analytique (Panitch, 1977, Lehmbruch, 1977). Ainsi, Panitch (ibid) suggère une définition où la dimension des conséquences demeure du ressort des études empiriques (Tanguay, 1990). Toutefois, il conserve l'aspect d'un contrôle social dans la relation entre les travailleurs et leurs dirigeants. Selon lui,

"(...) corporatism is a political structure within advanced capitalism which integrates organized socioeconomic producer groups through a System of representation and cooperative mutual interaction at the leadership level and mobilization and social control at the mass level" (1977:66).

Cet auteur insiste aussi sur les relations de pouvoir asymétriques entre les groupes et les classes. Très critique envers toutes les formes d'arrangements néo-corporatistes, il y voit une domination de l'État qui, spécialement en périodes de crise économique, utilise et profite de ceux-ci pour relancer l'accumulation sur le dos de la classe ouvrière.

Pour Lehmbruch (1977), qui représente le mieux l'approche tournée vers le corporatisme comme mode d'élaboration des politiques, la définition de Schmitter est trop axée sur l'articulation des intérêts. Elle occulte toute la dimension des résultats qu'une telle articulation produit (ibid:94). Selon lui,

"Corporatism is more than a peculiar pattern of articulation of interests. Rather, it is an institutionalized pattern of policy-formation in which large interest organizations cooperate with each other and with public authorities not only in the articulation (or even "intermediation") of interests, but - in its developed forms - in the "authoritative allocation of values" and in the implementation of such policies" (ibid:94).

Il ajoute que le corporatisme, qu'il préfère qualifier de libéral plutôt que sociétal¹¹, ne désigne pas une coopération et une consultation accrues entre les groupes d'intérêts organisés et le gouvernement; ce qui se retrouve dans pratiquement toutes les économies capitalistes avancées et les systèmes démocratiques libéraux. Ce qui distingue le corporatisme libéral c'est un haut niveau de collaboration et de concertation entre les groupes et le gouvernement dans la formation des politiques économiques (ibid: 94). En ce sens, les analyses corporatistes doivent intégrer trois

¹¹ En référence au fait qu'il s'est développé dans les pays à démocratie libérale.

dimensions: le mode de formation des politiques, la structure de représentation des intérêts, et la nature des relations capital-travail.

Pour qu'un processus politique corresponde à "l'idéal-type" du corporatisme libéral, il doit répondre à des critères bien définis pour chacune de ces dimensions. Au niveau de la formation des politiques, on retrouve une double exigence. D'abord, les organisations d'intérêts (particulièrement les syndicats) doivent être liées à des partis politiques. Ensuite, elles doivent être fortement intégrées au processus décisionnel gouvernemental. Pour ce qui est du système de représentation, il faut qu'elles soient structurées de façon hiérarchique, que l'adhésion soit obligatoire, et que les catégories occupationnelles soient représentées par des organisations ayant un monopole (il rejoint ici la définition du Schmitter). Enfin, au chapitre des relations industrielles, celles-ci doivent être caractérisées par une certaine centralisation favorisant une concertation entre les syndicats, les associations patronales et le gouvernement. Cette dernière caractéristique implique que les syndicats renoncent à l'utilisation de moyens de pression plus conflictuels comme la grève (1982: 5-6).

En d'autres termes, la participation intégrée des organisations d'intérêts dans la formation des politiques économiques induit leur reconnaissance par l'État, non seulement à titre de représentants d'intérêts, mais comme "partenaires" co-responsables de la gestion économique et sociale. Conséquemment, elles ne sont pas uniquement consultées et leurs revendications prises en considération. L'État doit négocier avec elles sur une base régulière et prévisible. Leur accord devient une exigence pour l'adoption des politiques; leur collaboration essentielle à leur application. Pousser à sa limite, un modèle corporatiste de formation des politiques pourrait supposer des accords privés entre organisations d'intérêts recevant, par la suite, l'approbation des autorités publiques. Ces accords deviennent alors des politiques et lois publiques s'imposant à toutes les parties non-contractantes et, éventuellement, à l'ensemble de la société. Ils sont ensuite mis en oeuvre par les groupes eux-mêmes, allégeant ainsi le fardeau des autorités publiques et assurant leur légitimité (Schmitter, 1981:295-296).

La combinaison de ces caractéristiques est plutôt rare. C'est pourquoi, d'ailleurs, l'ensemble des analyses néo-corporatistes propose des modèles "idéal-types" permettant de situer différents pays, et diverses pratiques, dans une tendance, une dynamique, plutôt que de les appréhender de façon plus statique. Comme le souligne Schmitter:

"Corporatism, however defined and however preceded by adjectives, is clearly not something a policy has or does not have. For definitional purposes it may be preferable to define concepts in terms of polar opposites with logically consistent properties, but the real world is almost always located somewhere in between. Practices resembling the corporatist model

are quite unevenly distributed across issue arenas. Such matters as agriculture, professional licensing, incomes and labour market policy have shown a much more marked propensity for being structured this way than, say, monetary policy, environmental protection or urban planning" (1982:264-265).

Cela dit, le corporatisme comme système de représentation et le corporatisme comme mode de formation des politiques ne sont pas équivalents théoriquement, ni empiriquement. Si une certaine affinité structurelle est perceptible entre les deux, ils ont néanmoins une existence propre. Et on peut trouver des régimes politiques caractérisés par l'une ou l'autre forme de corporatisme sans que l'autre soit présente. En revanche, plusieurs études tendent à démontrer une certaine causalité historique entre un système corporatiste de représentation des intérêts et l'émergence de processus de formation des politiques reposant sur la concertation (ibid, 1981:295).

Schmitter (1982) propose donc une typologie tenant compte de ces deux dimensions du corporatisme qui permet d'aborder leurs interactions. Toutefois, il souligne qu'il préfère conserver le terme corporatisme à la structure des organisations, et alloue le terme concertation au mode de formation des politiques.

Par cette typologie, la concertation est opposée à un mode de formation des politiques fondé sur la pression des groupes et le lobbying. Avec la concertation, "affected interest, however organized, become incorporated within policy process as recognized, indispensable negotiators and are made co-responsible (and occasionally completely responsible) for the implementation of policy decision, which then take on a characteristically semi-public or para-state quality" (ibid:263). En comparaison, lorsque la formation des politiques est basée sur la pression des groupes, ceux-ci restent extérieurs au processus décisionnel. Les autorités publiques en conservent la responsabilité exclusive.

Formes structurelles de représentation et mode de formation des politiques

Élaboration des politiques par

Pression

Concertation

Système de représentation par :	Pluralisme	<i>Exemples : Etats-Unis et la France</i>	<i>Exemples: tentative italienne de pacte social entre les syndicats et l'État (et j'ajouterais les expériences québécoises comme la SQDM et les sommets socio-économiques)</i>
	Corporatisme	<i>Exemples : les efforts britanniques pour négocier un contrat social dans les années 70; les oppositions au corporatisme suédois_</i>	<i>Exemples : Le système autrichien des partenaires sociaux.</i>

tiré de Schmitter, P. C. (1982), p. 263.

Au niveau du système de représentation, le corporatisme est opposé au pluralisme. Comme on l'a souligné antérieurement, le corporatisme se caractérise par des associations singulières, hiérarchiques, non-compétitives et avec adhésion obligatoire. À l'inverse, le pluralisme indique une pluralité d'organisations, fragmentées, concurrentes, non hiérarchiques avec adhésion volontaire.

En posant l'hypothèse d'une convergence structurelle entre corporatisme et concertation, et entre pluralisme et pressions politiques, cette analyse suggère que les expériences s'insérant dans les deux autres catégories ont toutes les chances d'être instables, de connaître des difficultés et d'être incapables de réguler les conflits. Pour Schmitter, cette façon de conceptualiser la relation entre la structure de représentation et le mode de formation des politiques permet d'explorer de façon féconde la variété des expériences corporatistes.

2.3 La concertation corporatiste

En abordant le corporatisme sous l'angle de la formation des politiques économiques, G. Lehbruch (1985) offre une analyse de la concertation qui, malgré ses limites, donne à penser certaines conditions à sa stabilité. D'entrée de jeu, il propose une distinction entre corporatisme sectoriel et concertation corporatiste (corporatist concertation). Distinction qui, selon lui, est plus féconde que celle entre corporatisme d'État et corporatisme sociétal (ou libéral). Elle permettrait aussi de mieux appréhender la nature pluridimensionnelle du corporatisme.

"The distinction between "corporatist concertation" and "sectoral corporatism" is then crucial for an understanding of the changing importance of interest organizations in recent political economy; but so also is an understanding of their developmental relationship" (ibid: 63).

La notion de corporatisme sectoriel renvoie à la structure de représentation des intérêts au niveau des secteurs. Sa définition s'apparente au sens donné par Schmitter du corporatisme sociétal. Les organisations d'intérêts sont centralisées, bénéficient d'un monopole de représentation, et possèdent un accès privilégié au gouvernement. Le corporatisme sectoriel n'est pas nouveau. En Europe, son origine remonte aux chambres et aux guildes du 19^e siècle. Les organisations agricoles européennes fourniraient aussi un bon exemple de ce type de corporatisme.

La concertation corporatiste, de facture plus récente, se distingue du corporatisme sectoriel de deux façons. D'une part, elle suppose non pas une seule, mais une pluralité d'organisations, aux intérêts souvent antagoniques, ayant accès au gouvernement. D'autre part, c'est en fonction des exigences de l'économie nationale, et non d'un seul secteur, que ces organisations régulent leurs conflits et coordonnent leurs actions avec celles du gouvernement (ibid:62). On retrouverait les premiers signes d'une concertation corporatiste durant la première guerre mondiale. Toutefois, dans la plupart des pays, elle a pris un essor aux lendemains de la deuxième guerre mondiale, bien qu'au même moment elle était abandonnée par d'autres (États-Unis et Angleterre notamment). Son développement aurait aussi des liens avec les principes de planification et d'économie concertée mis de l'avant par Jean Monnet, père du projet européen (ibid).

L'hypothèse centrale pour expliquer le développement de cette concertation corporatiste est l'adoption des politiques macroéconomiques keynésiennes de stabilisation. Suite à la crise des années trente, la majorité des gouvernements ne se contentent plus de concentrer leurs interventions à une sorte de protectionnisme sectoriel. Ils tentent plutôt de coordonner les grands paramètres

macroéconomiques pour assurer la croissance. Cependant, les instruments classiques (politiques fiscale, budgétaire et monétaire) ne font que jouer indirectement sur les comportements des acteurs. Autrement dit, ils ne favorisent qu'un contrôle indirect des grands paramètres. Lehmbruch pose alors une deuxième hypothèse: l'existence d'un corporatisme sectoriel faciliterait l'implication directe des grands acteurs économiques et l'établissement de pratiques permettant de manipuler plus directement ces paramètres. Parallèlement, les pays plus pluralistes n'ont pu bénéficier de ce support, rendant ainsi difficiles l'émergence et le développement d'une concertation corporatiste.

"With the introduction of a strategy of macroeconomic co-ordination, interest organizations tend to become involved if (i) they have already established organizational linkages with government and administration, and (ii) their organizational structures are such as to permit an effective implementation of "concerted" policies". (ibid, p. 64)

Évidemment, la concertation corporatiste implique des tensions internes (au sein des organisations) et externes (entre les organisations et le gouvernement). Car, contrairement au corporatisme sectoriel, les intérêts en présence ne convergent pas facilement. Son émergence, mais aussi son succès et sa stabilité présupposent donc une bonne capacité de coordination intra-organisationnelle et un monopole de représentation au niveau des intérêts sectoriels. De plus, la concertation serait favorisée par l'existence de liens institutionnels entre l'État et les groupes d'intérêts organisés. "Concertation is, moreover, facilitated by institutional linkages between the state and interest organizations of the kind that emerge in sectoral corporatism. Although such linkages do not per se lead to concertation as here defined, they favour its development" (ibid:63).

Si cette analyse semble surtout identifier la concertation corporatiste à l'établissement d'une politique de revenu concertée, elle s'applique aussi à toutes les pratiques visant une régulation économique au niveau sociétal. En ce sens, elle peut déborder le simple cadre des relations de travail et de la politique de revenu, pour concerner aussi d'autres champs comme celui de l'emploi (vu comme le principal mécanisme de distribution de la richesse) et les politiques sociales. Cela dit, si la concertation corporatiste peut se confiner à quelques domaines très particuliers, elle acquiert une meilleure stabilité lorsqu'elle s'étend à plusieurs aspects de la politique économique. De cette façon, elle s'étend à la culture politique.

Selon cette vision, la concertation est un processus de marchandage (de transactions) entre les groupes. Par exemple, en ce qui concerne la politique de revenu, elle suggère que les syndicats acceptent de façon tout à fait rationnelle de restreindre leur demande salariale en échange d'une compensation qui peut être une stabilisation et une création d'emplois, une limitation des prix, plus d'avantages sociaux, etc. Évidemment, comme un tel échange est fait en fonction de gains futurs et

anticipés, il faut que ceux-ci se concrétisent pour que se maintienne la concertation. Sinon, on risque de voir des mouvements de retrait des arrangements corporatistes, des grèves, etc. Ce qui s'est d'ailleurs produit en Allemagne dans les années 70, avec la fin de l'action concertée, et en Suède tout récemment.

Finalement, on a déjà souligné que les convergences d'intérêts sont beaucoup plus faciles à trouver au niveau local et sectoriel, qu'au niveau sociétal. C'est pourquoi le système parlementaire conserve ici toute sa pertinence pour assurer une certaine harmonisation et coordination. En revanche, outre le fait qu'il peut bloquer plusieurs développements corporatistes (surtout lorsque les partis se font une lutte politique), le transfert de pouvoirs législatifs aux organisations d'intérêts dans le cadre de la concertation n'est pas évident. Pour Lehbruch, ces difficultés peuvent être surmontées par une solide alliance entre partis politiques et organisations d'intérêts.

"Corporatist concertation depends for its effectiveness on support from the party System and on co-ordination with it. Corporatism has grown strong where such support and co-ordination have been facilitated by close, and often traditional, linkages between parties and organized interests. The structural basis of concertation is a network of interconnected organizations, comprising the economic peak associations, government, the public administration, and the parties in parliament - or at least the dominant, majority party. Interconnections can be established through such "junction points" as joint committees or, more durably, through overlapping memberships, in particular at the leadership level" (ibid:74).

D'ailleurs, dans les pays à fort corporatisme les domaines d'intervention reposant sur la concertation tendent à être "dépolitisés". Autrement dit, les oppositions de partis sont pratiquement inexistantes sur ces questions. Selon moi, cette situation est bien sûr favorisée par des liens étroits entre les organisations et les partis politiques, mais elle témoigne aussi du fait que la concertation corporatiste est indissociable de l'existence d'un projet social porté, soutenu et faisant consensus pour une majorité.

Bref, selon cette approche, la concertation peut être pensée sans un système corporatiste de représentation des intérêts. Cependant, elle risque de se buter à d'importantes difficultés, dont celle de faire accepter les accords aux niveaux inférieurs des organisations. De plus, elle semble avoir une portée davantage macro-économique, avec un accent sur la répartition de la richesse. Ce faisant, elle est liée à un projet social et non à des intérêts strictement sectoriels. Or, dans un contexte économique où les politiques keynésiennes sont abandonnées et l'Etat cherche à se retirer, où on semble plus concerné par la production de la richesse (l'offre) que par sa répartition, et où les économies nationales s'engagent dans la formation de blocs économiques régionaux et font face à

de nouvelles concurrences, cette concertation corporatiste apparaît de plus en plus fragile. D'autant plus que ces bouleversements ont affaibli les organisations syndicales, revendicatrices traditionnelles de ce type de projet social. Parallèlement, ces mutations semblent avantager le développement d'arrangements corporatistes aux niveaux méso et microéconomiques. C'est du moins l'hypothèse que posent certaines recherches, dont celles de Schmitter et Streeck (1986, 1994), développées autour d'un nouveau modèle d'ordre social, et de la notion de "gouvernements d'intérêts privés" (Private Interest Government).

2.4 Entre l'État et le marché: une coordination par la concertation

Le projet théorique du néo-corporatisme semble de plus en plus tourné vers l'intégration de ce concept, et des analyses correspondantes, dans un cadre plus large. Pour ce faire, un quatrième modèle d'ordre social, venant se juxtaposer à ceux centrés sur l'État, le marché et la communauté, nous est proposé (Streeck et Schmitter, 1985). Dans ce modèle associatif d'ordre social (associative model of social order), les principaux acteurs sont des associations d'intérêts organisées qui définissent et produisent des biens publics (ou catégoriels) de trois façons. D'abord, en encourageant et/ou en imposant une coopération entre leurs membres. Ensuite, en s'engageant dans des contrats collectifs (contrats sociaux) avec d'autres associations. Enfin, en se mobilisant et en influençant les politiques publiques à leur avantage et au profit de leurs membres (Hollingsworth, Schmitter et Streeck, 1994:7). Bref, on retrouve ici les principes du corporatisme comme système de représentation. En revanche, on insiste davantage sur les conflits pouvant exister au sein même des organisations, c'est-à-dire entre les dirigeants et les membres.

La concertation, intra et inter-organisationnelle, devient le principe de coordination de ce nouvel ordre social, au même titre que la solidarité dans l'ordre communautaire, la compétition dans l'ordre du marché, et le contrôle hiérarchique dans l'ordre de l'État. Les associations d'intérêts peuvent se concerter, et négocier des pactes et accords, parce qu'elles se reconnaissent mutuellement, et qu'elles sont en mesure de les faire accepter par leurs membres respectifs. Lorsque ce type de coordination est très institutionnalisé, on obtient un gouvernement d'intérêts privés. Celui-ci représente une forme d'utilisation publique des groupes d'intérêts privés. Et, du point de vue des organisations, il n'est pensable et acceptable que comme voie d'évitement à une intervention directe et autoritaire du gouvernement.

En somme, la logique d'action dans ce modèle d'ordre social est particulière. Elle se distingue de celle que l'on retrouve dans les modèles communautaire, de marché et de l'État. En effet, dans un ordre reposant sur les associations, les acteurs sont interdépendants. Cette

interdépendance n'est pas choisie, contrairement au modèle communautaire qui repose sur des valeurs partagées. Elle existe de façon contingente ou stratégique. Toute action d'une association aura des effets prévisibles et déterminants (positifs ou négatifs) sur la satisfaction des autres collectivités d'intérêts. Elles sont donc incitées à rechercher des pactes (compromis) relativement stables. En favorisant la concertation et la négociation d'accords, les organisations s'engagent à ne pas exploiter leur rapport de force à court terme afin d'écartier la possibilité d'une situation moins favorable à long terme. Autrement dit, elles évitent le dilemme du prisonnier par une confiance inter-organisationnelle, laquelle s'obtient d'autant plus facilement qu'elle est appuyée sur un gouvernement d'intérêts privés, c'est-à-dire une institutionnalisation. Le prix à payer est un processus plus lent, et une série de compromis de deuxième ordre (second-best) qui sont souvent difficiles à justifier sur des bases normatives (ibid:13).

Or, pour arriver à de tels contrats collectifs et compromis, et à l'établissement d'un gouvernement d'intérêts privés, les associations qui négocient et se concertent doivent avoir atteint un certain degré de symétrie dans leurs ressources respectives; spécialement dans leur capacité à représenter les intérêts de leurs membres et contrôler leurs actions. D'où l'intérêt d'un système corporatiste de représentation (Streeck et Schmitter, 1985). Car, si ces conditions ne sont pas remplies, autrement dit si les associations d'intérêts sont fragmentées et en rivalité, qu'elles se chevauchent ou qu'elles se concurrencent sur le marché des membres et/ou des ressources, un ordre social basé sur les associations est pratiquement impossible. Parallèlement, une coordination par la concertation ainsi que la formation de gouvernements d'intérêts privés, dans le domaine de la politique économique, deviennent hypothétiques. On retrouve ici l'hypothèse d'une affinité structurelle entre le néo-corporatisme et la concertation pour la régulation des conflits, et l'émergence d'un ordre social. Ajoutons, pour terminer, que ce modèle d'ordre social et de coordination n'a pas besoin d'être hégémonique, ni de s'implanter à tous les niveaux. D'ailleurs, dans la plupart des pays, il semble davantage se développer au niveau sectoriel, qu'au niveau national. (Hollingsworth, Schmitter et Streeck, 1994)¹².

¹² Il serait sûrement intéressant de développer plus à fond ces notions conjointes de gouvernement d'intérêts privé et de concertation dans le cas de la Société québécoise de développement de la main-d'oeuvre même si de toute évidence les autres caractéristiques de cet ordre associatif font défaut, notamment en ce qui a trait à la structure des organisations d'intérêts.

Conclusion: Intérêts et limites du néo-corporatisme pour l'analyse de la concertation

Notre discussion de la concertation, présentée en première partie de ce texte, a des affinités évidentes avec le paradigme néo-corporatiste. En fait, on peut dire qu'il a, en partie, inspiré notre acceptation de la concertation comme processus basé sur la négociation et impliquant un échange politique. Cela dit, nous croyons que l'étude des pratiques de concertation ne saurait se limiter à ce cadre d'analyse. Si les analyses néo-corporatistes ouvrent des perspectives intéressantes pour une interprétation de la concertation, elles en laissent beaucoup d'autres en suspens. Et nous croyons que cette préoccupation se reflète dans notre tentative d'offrir une conception plus large de la concertation, c'est-à-dire en mesure d'intégrer les expériences néo-corporatistes mais ne s'y limitant pas.

Certes, dans sa dimension formation des politiques, l'analyse néo-corporatisme peut très bien alimenter le cas québécois. C'est d'ailleurs ce qu'on tenté bon nombre d'auteurs qui ont choisi d'analyser différentes expériences (essentiellement les sommets socio-économiques et les grappes industrielles) se réclamant de la concertation (Dion, 1981; Tanguay, 1984, Archibald, 1984; Ouellet, 1983 et Bourque, 1995). Sans entrer dans les détails de ces études, nous pouvons dire que malgré leurs divergences elles convergent sur deux points. D'abord elles reconnaissent l'intérêt théorique de ce paradigme pour le Québec. Ensuite, elles soulignent l'existence d'une certaine incompatibilité entre notre structure pluraliste de représentation des groupes d'intérêts et la mise en oeuvre d'arrangements et de pratiques néo-corporatistes.

En fait, les analyses québécoises semblent confirmer l'hypothèse d'un lien structurel fort entre le corporatisme comme mode de représentation des intérêts, et le corporatisme (concertation) comme mode de formation des politiques. Elles suggèrent que les expériences québécoises de concertation ont été plus ou moins probantes en raison, outre de la mainmise gouvernementale sur le processus, de l'absence de plusieurs éléments caractéristiques d'un système de représentation corporatiste (multitudes de groupes organisés, concurrence inter-organisationnelle, manque de mécanismes formels pour faire entériner les décisions par les membres des organisations, etc.) (Tanguay, 1982; Fournier, 1986; Jalbert 1990). Plusieurs questions se posent alors quant à la possibilité d'une concertation plus institutionnalisée au Québec. Est-ce que la concertation n'est envisageable que si les dirigeants peuvent exercer une certaine coercition sur les membres de l'organisation qu'ils représentent? Est-elle viable si elle implique plusieurs organisations concurrentes? Comment peut-elle intégrer des groupes sociaux moins organisés?

Bref, le paradigme néo-corporatiste permet de penser certaines conditions favorables de la concertation. En revanche, les avenues permettant de contourner ce qui semble devenir des exigences restent inexplorées. Par exemple, il est certainement possible pour des organisations concurrentes de faire des alliances sur une foule de sujets (reste à déterminer lesquels) et de dépasser ainsi leurs seuls intérêts particuliers. De même, il est envisageable que la coercition ne soit pas le seul moyen, ni même le plus efficace, pour convaincre les membres d'une organisation à accepter des compromis négociés en leur nom. En d'autres mots, il convient d'envisager et d'explorer des alternatives possibles à une structure de représentation corporatiste.

Le paradigme néo-corporatiste donne aussi à penser que la concertation est une conséquence du corporatisme au niveau du système de représentation, du corporatisme sectoriel pour reprendre l'analyse de Lehbruch (1985). L'hypothèse inverse mérite toutefois d'être examinée, il est vrai que dans les pays dits néo-corporatistes (moyen ou fort selon les analyses), l'intégration verticale des organisations est très formalisée et institutionnalisée, alors que plusieurs pratiques de concertation restent largement informelles. Ceci est particulièrement vrai dans le cas de la politique de revenu, mais beaucoup moins en ce qui concerne les interventions plus ciblées comme la politique de l'emploi (Bellemare et Poulin-Simon, 1986). Cela dit, il pourrait être intéressant d'étudier l'impact d'une institutionnalisation de la concertation sur la structure de représentation.

La concertation, particulièrement lorsqu'elle est institutionnalisée, ne répond pas qu'à une logique fonctionnelle pour les acteurs, notamment l'État, comme le laissent supposer la première génération de travaux néo-corporatistes. Elle a aussi des effets structurants, comme le suggère l'analyse des gouvernements d'intérêts privés. Et on peut aussi poser l'hypothèse qu'elle aura des conséquences cognitives, c'est-à-dire qu'elle influencera la perception des acteurs et leurs comportements.

Au chapitre des explications de la concertation et de ses résultats, le paradigme néo-corporatiste propose des interprétations fécondes, en plus de fournir des balises pour une analyse distinguant entre les niveaux macro, méso et micro. La nécessaire distinction entre des pratiques touchant la répartition de la richesse et des pratiques touchant sa production est aussi posée. Cependant, les explications à partir de la logique et des intérêts des groupes organisés sont plus rares, bien que certaines pistes de recherche soient balisées. En effet, Regini (1985) établit qu'une concertation stable et durable du point de vue de la logique d'action syndicale implique trois conditions. D'abord, qu'elle s'avère plus avantageuse que la négociation collective. Ce qui se produit généralement lorsque les syndicats ont plus de pouvoir politique qu'économique et/ou lorsque l'État semble offrir une meilleure source de gains. Ensuite, les syndicats doivent avoir la

capacité organisationnelle de ne pas utiliser leur rapport de force à court terme afin de poursuivre des objectifs à long terme. Cela dépend, évidemment, des outils dont ils disposent pour contrer une crise de représentation. Enfin, il faut qu'ils soient en mesure d'intégrer l'ensemble des revendications de groupes fragmentés et peu organisés. Groupes qui restent souvent extérieurs au processus de concertation, mais qui peuvent néanmoins mettre en péril ses résultats par des pressions politiques (ibid:131). Intéressantes, ces pistes de réflexion soulignent toutefois le biais des analyses néo-corporatistes pour des expériences impliquant essentiellement les acteurs ayant un rôle dans la division sociale du travail. L'intégration des autres groupes et acteurs n'est pas vraiment articulée, sauf à travers l'acteur syndical.

Cette faiblesse est importante puisqu'au Québec la concertation s'ouvre largement aux groupes sociaux et communautaires. C'est donc dire que pour saisir la spécificité québécoise on ne peut se passer d'un questionnement sur les mouvements sociaux, sur les liens État-société civile et sur la démocratie (Lamoureux, 1994). Pour ce faire on doit nécessairement dépasser le cadre néo-corporatiste, ou à tout le moins y greffer d'autres éléments.

BIBLIOGRAPHIE

BEAUD, J.P. et PRÉVOST, J.G. (dir.) (1995), *La social-démocratie en cette fin de siècle - Late Twentieth-Century Social Democracy*, Québec, Presses de l'Université du Québec.

BELLEMARE, D. et POULIN-SIMON, L. (1986), *Le défi du plein emploi: un nouveau regard économique*, Montréal, éd. Saint-Martin.

BOUCHER, J. (1993), *Changement de stratégies à la CSN de l'affrontement à la participation dans les entreprises*, UQAM, département de sociologie, cahiers du CRISES, no 9301

BOURQUE, G. L. (1995), *Le néo-corporatisme comme angle d'analyse de la nouvelle politique industrielle*, Montréal, UQAM, Cahiers du Crises, no 9506.

CAMERON, D.R. (1985), "Social Democracy, Corporatism, Labour Quiescence, and the Representation of Economic Interest in Advanced Capitalist Society", dans J.H. Goldthorpe (ed), *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, Oxford, Clarendon Press, p. 143-178.

CAWSON, A. (1985), *Corporatism and Political Theory*, Oxford, Basil Blackwell.

CENTRE CANADIEN DU MARCHÉ DU TRAVAIL ET DE LA PRODUCTIVITÉ (1991), "Le rôle de la consensualisation dans la performance économique", dans *Revue trimestrielle du marché du travail et de la productivité*, été 1991.

DA COSTA, I. (1995), "Performance et concertation: quelques remarques autour de l'exemple japonais", dans D.G. Tremblay (dir.), *Concertation et performance économique: vers de nouveaux modèles?*, Montréal, PŪQ, p. 85-122.

DION, L. (1981), "Les sommets socio-économiques: vers un corporatisme libéral?", dans *Gestion*, novembre, p. 7-18.

DOMMERGUES, P. (dir.) (1988), *La société de partenariat*, Paris, Anthropos.

DORÉ, G., (1991), *Partenariat: L'enjeu de la "coopération conflictuelle" pour les groupes communautaires*", texte présenté lors d'un colloque public "Politiques économiques et politiques sociales", Montréal, Laboratoire de recherche, École de service social, janvier.

ESPING-ANDERSEN, G. et KORPI, W. (1985), "Social Policy as Class Politics in Post-War Capitalism: Scandinavia, Austria, and Germany", dans J.H. Goldthorpe (ed), *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, Oxford, Clarendon Press, p. 179-208.

FAVEREAU, O. (1994), *Contrat, compromis, convention. Point de vue sur les recherches récentes en matière de relations industrielles*. Document Hors série. Colloque international franco-québécois sur les perspectives de recherche en relations industrielles, Université Laval, du 20 au 30 juin.

FOURNIER, P. (1985), *La concertation au Québec. Études de cas et perspectives*, Québec.

GAGNON, C. et KLEIN, J. L. (dir.) (1992), *Les partenaires du développement face au défi du local*, Chicoutimi, GRIR, Université du Québec à Chicoutimi.

- GAGNON, M. J. (1994), *Le syndicalisme: état des lieux et enjeux*, Québec, Institut québécois de recherche sur la culture.
- GILL, L. (1989), *Les limites du partenariat. Les expériences social-démocrates de gestion économique en Suède, en Allemagne, en Autriche et en Norvège*, Montréal, Boréal.
- GOLDTHORPE, J.H. (ed) (1985a), *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, Oxford, Clarendon Press.
- GOLDTHORPE, J.H. (1985b), "The End of Convergence: Corporatist and Dualist Tendencies in Modern Western Societies", dans J.H. Goldthorpe (ed), *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, Oxford, Clarendon Press, p. 315-343.
- GRANT, W. (ed.) (1985), *The Political Economy of Corporatism*, New York, St. Martin Press.
- HOLLINGSWORTH, J.R., SCHMITTER, P.C. et STREECK, W. (ed) (1994), *Governing Capitalist Economies. Performance and Control of Economic Sectors*, New York, Oxford University Press.
- JALBERT, P. (1990), *La concertation comme mode étatique de gestion des rapports sociaux*, Thèse de doctorat en science politique, Université de Montréal, juin.
- KLEIN, J. L. (1992), "Le partenariat: une réponse à l'exclusion", dans C. Gagnon et J.L. Klein (dir.), *Les partenaires du développement face au défi du local*, GRIR, Université du Québec à Chicoutimi, p. 1-18.
- LAFLAMME, G. (1987), "La concertation: nature, questions et conditions", dans *Travail et Société*, vol. 12, no 3, septembre, p. 519-527.
- LALIBERTE, R. (1995), "La concertation des années 90 au Québec: un retour au corporatisme des années 30 ou une nouvelle réalité?", dans D.G. Tremblay (dir.), *Concertation et performance économique: vers de nouveaux modèles?*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p.251-265.
- LAMOUREUX, J. (1994), *Le partenariat à l'épreuve*, Montréal, éd. Saint-Martin.
- LAPOINTE, P.A. et BÉLANGER, P. R. (1995), *La participation du syndicalisme à la modernisation des entreprises*, UQAM, département de sociologie, cahiers du CRISES, no 9501.
- LEHMBRUCH, G. (1977), "Liberal Corporatism and Party Government", dans *Comparative Political Studies*, vol. 10, no 1, April, p. 91-126.
- LEHMBRUCH, G. et SCHMITTER, P.C. (ed.) (1982), *Patterns of Corporatist Policy-Making*, London, Sage Publications.
- LEHMBRUCH, G. (1982), "Introduction: Neo-Corporatism in Comparative Perspective", dans G. Lehmbruch et P.C. Schmitter (éd.), *Patterns of Corporatist Policy-Making*, London, Sage Publications, p. 1-28.
- LEHMBRUCH, G. (1985), "Concertation and the Structure of Corporatist Networks", dans J.H. Goldthorpe (ed), *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, Oxford, Clarendon Press, p. 60-80.

- LÉVESQUE, B. et MAGER, L. (1995), "L'institutionnalisation des nouvelles dynamiques de concertation locale et régionale au Québec: les acteurs locaux à la recherche d'une stratégie gagnante", dans A.G. Gagnon (dir.), *L'espace québécois*, Montréal, Québec/Amérique, p. 135-170.
- NÉLISSE, C. (1994), "La croisée du formel et de l'informel: entre l'État et les partenariats", dans *Revue internationale d'action communautaire*, no 32, automne, p. 179-187.
- OFFE, C. et WIESENTHAL, H. (1980), "Two Logics of Collective Action: Theoretical Notes on Social Class and Organizational Form", dans M. Zeitlin (éd.), *Political Power and Social Theory*, Greenwich, JAI Press inc., p. 67-115.
- OFFE, C. (1981), "The Attribution of Public Status to Interest Groups: Observations on the West German Case", dans S. Berger, *Organizing Interests in Western Europe: pluralism, corporatism, and the transformation of politics*, Cambridge, Cambridge University Press, p.123-158.
- OUELLET, L. (1983), "La concertation", dans J. Dufresne et J. Jacques, *Crise et Leadership. Les organisations en mutation*, Montréal, Boréal Express, p. 145-171.
- PANITCH, L. (1977), "The Development of Corporatism in Liberal Democracies", dans *Comparative Political Studies*, vol 10, no 1, April, p. 61-90.
- PANITCH, L. (1981), "Trade Unions and the Capitalist State", *New Left Review*, no 125, Jan-Feb., p. 21-43.
- PIZZORNO, A. (1978), "Political Exchange and Collective Identity in Industrial Conflict", dans C. Crouch et A. Pizzorno (éd.), *The Resurgence of Class Conflict in Western Europe since 1968*, volume 2, London, The Macmillan Press Ltd, p.277-298.
- REGINI, M. (1982), "Changing Relationships Between Labour and the State in Italy: Towards a Neo-Corporatist System?", dans G. Lehmbruch et P.C. Schmitter (éd.), *Patterns of Corporatist Policy-Making*, London, Sage Publications, p. 109-132.
- REGINI, M. (1985), "The Conditions for Political Exchange: How Concertation Emerged and Collapsed in Italy and Great Britain", dans J.H. Goldthorpe (ed), *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, Oxford, Clarendon Press, p. 124-142.
- ROLLAND, D. et TREMBLAY, D.G. (1996), *Concertation: modèles et perspectives*, notes de recherche 96-04, Télé-Université, Université du Québec.
- ROTHSTEIN, B. (1987), "Corporatism and Reformism: The Social Democratic Institutionalization of Class Conflict", dans *Acta Sociologica*, vol. 30, no 3/4, p. 295-311.
- SCHMITTER, P.C. (1974), "Still the Century of Corporatism", dans *Review of Politics*, no 36, January, p. 85-131
- SCHMITTER, P.C. (1977), "Modes of Interest Intermediation and Models of Societal Change in Western Europe", dans *Comparative Political Studies*, vol. 10, no 1, April, p. 7-38.
- SCHMITTER, P.C. (1981), "Interest Intermediation and Regime Governability in Contemporary Western Europe and North America" dans S. Berger, *Organizing Interests in Western Europe: Pluralism, Corporatism, and the Transformation of Politics*, Cambridge, Cambridge University Press, p. 285-327.

SCHMITTER, P.C. (1982), "Reflections on Where the Theory of Neo-Corporatism has Gone and Where the Praxis of Neo-Corporatism May Be Going", dans G. Lehbruch et P.C. Schmitter (éd.), *Patterns of Corporatist Policy-Making*, London, Sage Publications, p. 259-279.

SCHMITTER, P.C. (1985), "Neo-corporatism and the State", dans W. Grant, *The Political Economy of Corporatism*, New-York, St. Martin's Press, p. 32-62.

SCHMITTER, P.C. (1992), "The Irony of Modern Democracy and Efforts to Improve its Practice", dans *Politics and Society*, vol. 20, no 4, p. 507-512.

SMITH, M. R. (1995), "L'impact de Québec inc., répartition des revenus et efficacité économique", dans J.P. Dupuis (dir.), *Le modèle québécois de développement économique. Débats sur son contenu, son efficacité et ses liens avec les modes de gestion des entreprises*, Québec, Les Presses Inter Universitaires, p.39-66.

STREECK, W. (1984), *Industrial Relations in West Germany*, London, Heinemann Educational.

STREECK, W. et SCHMITTER, P.C. (éd.) (1985a), *Private Interest Government. Beyond Market and State*, London, Sage Publications.

STREECK, W. et SCHMITTER, P.C. (1985b), "Community, market, state - and association? The prospective contribution of interest governance to social order", dans W. Streeck et P.C. Schmitter, *Private Interest Government. Beyond Market and State*, London, Sage Publications, p. 1-29.

STREECK, W. (1985), "Neo-Corporatist Industrial Relations and the Economic Crisis in West Germany", dans J.H. Goldthorpe (ed), *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, Oxford, Clarendon Press, p. 291-314.

STREECK, W. (1992), "Inclusion and Secession: Questions on the Boundaries of Associative Democracy", dans *Politics and Society*, vol. 20, no 4, p. 513-520.

TANGUAY, A.B. (1984), "Concerted Action in Québec, 1976-1983: Dialogue of the Deaf", dans A.G. Gagnon (éd.), *Québec: State and Society*, Agincourt, Methuen Publications, p. 365-385.

TANGUAY, A.B. (1990), *Rediscovering Politics: Organized Labor, Business and the Provincial State in Québec, 1960-1985*, Thèse de doctorat en science politique, Ottawa, Université Carleton.

TANGUAY, A.B. (1995), "Social Democracy on Trial: The Parti québécois, the Ontario NDP, and the Search for a New Social Contract", dans J.P. Beaud et Prévost, J.G. (dir.), *La social-démocratie en cette fin de siècle - Late Twentieth-Century Social Democracy*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 173-200.

THELLIER, M.A. (1992), "La concertation à la québécoise vue par Fernand Daoust (FTQ), Gislain Dufour (CPQ) et Pierre Paquette (CSN)", dans *Forces*, no 99, automne, p. 60-65.

THÉRIAULT, J.Y. (1991), "La démocratie comme politique? De la difficulté de penser le politique... à gauche", dans L. Maheu et A. Sales (dir.), *La recomposition du politique*, Montréal, L'Harmattan et les Presses de l'Université de Montréal, p.69-92.

TREMBLAY, D. G. et VAN SCHENDEL, V. (1991), *Économie du Québec et de ses régions*, Montréal, Télé Université et Éditions Saint-Martin.

TREMBLAY, D. G. et NOËL, A. (1993), "Concertation in a High Unemployment Society", dans *Inroads*, no 2, printemps, p. 74-85.

TREMBLAY, D. G. (dir) (1995), *Concertation et performance économique: vers de nouveaux modèles?*, Québec, Presses de l'Université du Québec.

VON POTOBOSKY, G. (1987), "Évolution et aspects conceptuels de la concertation sociale", dans *Travail et Société*, vol. 12, no 3, septembre, p. 505-518.

WILLIAMSON, P.J. (1985), *Varieties of Corporatism. A Conceptual Discussion*, Cambridge, Cambridge University Press.

WILSON, O.K. (1982), "Why Is There No Corporatism in the United States", dans G. Lehbruch et P.C. Schmitter (éd.), *Patterns of Corporatist Policy-Making*, London, Sage Publications, p. 219-236.