

Cahiers du CRISES
Collection 'acteurs sociaux'

No **ET9506**

Le néo-corporatisme
comme angle d'analyse de la nouvelle
politique industrielle au Québec.

par
Gilles L. Bourque

septembre 1995

CRISES

Le Collectif de recherche sur les innovations sociales dans les entreprises et les syndicats (CRISES) regroupe des professeurs du réseau de l'Université du Québec et de l'Université Laval ainsi que des étudiants de 2^{ième} et 3^{ième} cycle. Fondé à l'origine dans le but d'étudier les transformations de l'organisation du travail et des relations de travail dans les entreprises (manufacturières) et les services publics, transformations que nous avons convenu d'appeler la modernisation sociale des entreprises et des organisations, le Collectif a depuis étendu ses recherches à l'étude des nouvelles formes d'entreprises relevant de l'économie sociale et qui combinent des objectifs d'insertion sociale à une priorité pour l'utilité sociale des biens ou des services fournis. Pour ces volets de son programme de recherche, le CRISES a développé une approche monographique centrée sur les entreprises et les organisations qui innovent, cherchant ainsi moins à atteindre une représentativité statistique qu'à identifier des tendances lourdes, ou des modèles, permettant d'arriver éventuellement, grâce à une problématisation particulière du lien entre les niveaux micro et macro, à la configuration générale d'un nouveau modèle de développement pour le Québec.

Résumé

Réalisé dans le cadre d'un séminaire de doctorat au département de sociologie de l'UQAM, portant sur la transformation de l'État, le présent travail se veut avant tout une première tentative d'aborder ce vaste champ de la politique industrielle en tant que réponse de l'Etat-nation à la crise du fordisme. Désirant confronter la très médiatisée "stratégie des grappes industrielles" de l'ex-ministre Tremblay à une analyse plus systématique, nous avons utilisé pour ce faire un cadre théorique qui est davantage populaire dans le monde anglo-saxon, le néo-corporatisme. Ce travail se divise en deux grandes parties: dans la première nous cherchons d'abord à clarifier la problématique en abordant les divers concepts définissant le cadre d'analyse néo-corporatiste; dans la deuxième nous réalisons l'analyse empirique proprement dite de la politique industrielle du gouvernement libéral. Nos résultats nous indiquent qu'effectivement la stratégie de développement industriel du gouvernement du Québec, amorcée en 1991, aurait initié un processus socio-politique où les organisations d'intérêts des grands acteurs économiques se seraient engagées dans de nouvelles relations avec les organismes gouvernementaux, en combinant représentation d'intérêts et implication politique à travers des délégations de pouvoir, correspondant ainsi (mais faiblement) à la définition d'arrangements néo-corporatistes.

Table des matières

1. Définition du sujet.....	2
2. État sommaire de la question.....	3
3. Le cadre d'analyse néo-corporatiste	7
3.1 Le pluralisme	7
3.2 Crise économique et crise de représentation	9
3.3 Le corporatisme.....	10
4. Restructuration et stratégies industrielles au Québec.....	20
4.1 La politique industrielle	21
4.2 Restructuration du système industriel	25
4.3 Stratégie dualiste et contestation syndicale	28
4.4 La nouvelle stratégie de développement industriel	33
5. Conclusion provisoire	49

Politique industrielle et stratégie néo-corporatiste au Québec, 1989-1994*

1. Définition du sujet

Depuis le début des années 1980 le thème de la politique industrielle fait l'objet d'une popularité qu'il n'avait jusqu'alors jamais connue. Toutefois, une grande part de la discussion sur le sujet reste marquée d'un biais important, reposant sur une mauvaise définition de la notion même de politique industrielle. L'on donne trop souvent à cette notion un sens polémique qu'elle n'a pas en la réduisant aux traits qui caractérisent l'une des formes particulières que peut prendre la politique industrielle, en l'occurrence celle qui possède des aspects de planification économique. Pour notre part, nous souscrivons à l'idée que tous les pays industrialisés ont des politiques industrielles¹ et qu'en particulier les petites économies ouvertes - telles celle du Canada ou du Québec -- ont toujours eu besoin de telles politiques afin de s'ajuster à l'instabilité économique internationale ou aux décisions des pouvoirs hégémoniques étrangers, cherchant ainsi à minimiser le plus possible les dégâts. Si certains, tel M. Jourdain, en feraient peut-être sans le savoir, la plupart, pour des raisons idéologiques, refusent d'admettre qu'ils en ont une.

Toutefois cela ne veut pas signifier que nous n'accordons pas l'importance qu'il se doit à la résurgence du débat sur la question et surtout de la situation nouvelle qui en est la cause, n'est au contraire pertinent de s'interroger sur la signification de ce renouveau du débat depuis le début des années 1980. En réalité, nous pensons qu'il serait directement relié à la crise mondiale du modèle de développement, c'est à dire de cette configuration institutionnelle dominée par une régulation fordiste et keynésienne, compatible avec le régime d'accumulation intensif d'après-guerre². Comme d'autres auteurs l'ont déjà affirmé, nous considérons la politique industrielle comme une réponse de l'État à cette crise³.

* Je tiens à remercier Pierre Hamel, Josée Lamoureux, Benoît Lévesque et Lucie Mager pour leurs commentaires sur une première version de ce travail. Il n'aurait pas été possible, non plus, sans les professeurs Gilles Bourque et Jules Duchastel qui ont donné le séminaire de doctorat au département de sociologie de l'UQAM, sans également ma participation au CRISES. Pour réaliser ce travail j'ai pu compter, enfin, sur une bourse du FCAR ainsi que de subventions de recherche FCAR/CRSH.

¹ M. M. Atkinson et W. D. Coleman. 1989. *The State, Business, and Industrial Change in Canada*, Toronto: University of Toronto Press, p. 23.

² D. Leborgne et A. Lipietz. 1989. *Deux stratégies sociales dans la production des nouveaux espaces économiques*, Paris: CEPREMAP, no 8911.

³ J. De Bandt. 1983. "La politique industrielle: réponse de l'État-Nation à la crise?", *Revue d'économie industrielle*, no 23, 1er trimestre, p. 36-56.

Depuis ses premières manifestations, et de façon plus systématique suite aux chocs pétroliers et à la récession de 1981-82, une variété importante de politiques industrielles ont été tentées pour soulager, les uns après les autres, les divers problèmes qu'affrontaient les sociétés industrielles. Dans notre travail empirique, nous nous pencherons plus spécifiquement sur l'une de ces stratégies d'ajustement à la crise, faisant également l'objet d'un renouveau et d'une littérature abondante depuis quelques années, soit celle de type néo-corporatiste. En opposition à une stratégie dualiste fondée sur l'individualisme comme incitatif principal de l'action et débouchant sur un processus d'exclusion, la stratégie néo-corporatiste s'exerce à travers des délégations de pouvoir vers des groupes d'intérêts privés chargés, sur une base de concertation, de la mise en oeuvre de la politique⁴.

Comme nous le disions plus haut, la question de la politique industrielle fut l'objet d'un débat intense mais surtout porté par des économistes, s'inscrivant trop souvent dans des analyses avantage/coût des diverses mesures proposées ou réalisées. Ne mettant pas en doute l'utilité de telles analyses pour apprécier les diverses expériences nationales et leurs répercussions sur les systèmes productifs, nous voudrions plutôt l'aborder, quant à nous, selon une approche sociologique. C'est pourquoi l'inscription de notre réflexion à l'intérieur du cadre théorique néo-corporatiste, présenté par Panitch⁵ comme un nouveau paradigme sur l'étude de l'État et la société, semble bien cadrer dans cet objectif. Enfin, bien qu'il s'agisse, de notre part, d'une tentative formelle d'appliquer ce cadre théorique à l'expérience de la stratégie de développement économique initiée par l'ancien ministre G. Tremblay, de façon subsidiaire nous désirons évaluer le degré avec lequel cette démarche théorique du néo-corporatisme — principalement développé dans le monde anglo-saxon — possède des affinités avec les réflexions, développées au même moment, par l'école de la régulation.

2. Etat sommaire de la question

La nouvelle popularité des concepts de politique industrielle et de corporatisme ne serait pas une coïncidence fortuite mais signalerait l'existence d'une crise importante des sociétés industrielles. Et cette crise irait au-delà de l'impérative modernisation technologique due aux nouvelles contraintes de mondialisation de l'économie ou de l'émergence d'un nouveau paradigme technique, comme l'affirme beaucoup d'analystes. Il s'agirait plutôt, selon

⁴ J. H. Goldthorpe. 1984. *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, Oxford: Oxford University Press, p. 329-335; R. E. Foglesong et J. D. Wolfe. 1989. *The Politics of Economic Adjustment*, New York: Greenwood Press, p. 3.

⁵ L. Panitch. 1988. "Corporatism: A Growth Industry Reaches the Monopole Stage", *Canadian Journal of Political Science/Revue canadienne de science politique*, vol. 21, no 4, p. 813-818.

l'approche régulationniste, de la crise générale du modèle de développement d'après-guerre: d'une part, une remise en cause du taylorisme c'est à dire d'un modèle d'organisation du travail fondé sur la déqualification du geste ouvrier professionnel par les méthodes de l'organisation dite scientifique du travail⁶, méthode sujette à un mouvement profond et généralisé de contestation; d'autre part, l'échec de plus en plus évident du fordisme, pierre angulaire du modèle de développement, fondé sur l'acceptation de l'impératif de modernisation par les travailleurs en échange de la croissance du pouvoir d'achat, échec généré par un processus complexe de luttes sociales, d'épuisement du modèle et de nouvelles contraintes économiques⁷. Dans ce cadre d'analyse on présente l'État comme la totalisation, le lieu privilégié, d'un ensemble de compromis institutionnalisés⁸. L'État providence représente ainsi l'une des formes caractéristiques du fordisme, combinant une intervention keynésienne d'investissement public à l'instauration d'une sorte de "salaire indirect", par la voie des dépenses sociales, permettant la stabilisation de la consommation, faisant par la même occasion en sorte que la production de masse soit réalisée par une consommation de masse. Dans cette optique, la crise de l'État providence découle de la crise du fordisme et de celle des finances publiques.

Cette conception originale et innovatrice de la crise actuelle du capitalisme fit toutefois l'objet de nombreuses critiques, particulièrement de la part de politologues. Ces derniers reprochent aux régulationnistes, entre autres, d'avoir conservé l'essentiel de la tradition marxiste et mis de l'avant un "État du travail", puisque toute la logique de la problématique partirait du salariat et du travail salarial, y revenant ensuite par un processus circulaire⁹. Ces critiques soulèvent au contraire la nécessité d'appréhender l'État comme un agent central de transformation social et l'impossibilité de penser l'État en dehors du champ politique. Alain Noël, par exemple, souligne que le politique occupe une place incertaine dans les travaux régulationnistes, leur reprochant de réintroduire dans leurs études une séparation entre l'économique et le politique, considérant ce dernier comme un ajout qui se situe à côté de l'analyse économique¹⁰. Bien que certains régulationnistes affirment que la théorie de l'État

6 A. Lipietz. 1984. *Accumulation, crises et sorties de crise: quelques réflexions méthodologiques autour de la notion de "régulation"*, Paris: CEPREMAP, no 8409, p. 24.

⁷ Ibidem, p. 28.

8 R. Delorme et C. André. 1983. *L'État et l'économie*, Paris: Éditions du Seuil, p. 639-674.

9 G. Breton et C. Levasseur. 1990. "État, rapport salarial et compromis institutionnalisés", in G. Boismenu et D. Drache, *Politique et régulation. Modèle de développement et trajectoire canadienne*, Montréal: Édition du Méridien, p. 72-79.

10 A. Noël. 1990. "Action collective, politique partisane et relations industrielles", in G. Boismenu et D. Drache, *Politique et régulation. Modèle de développement et trajectoire canadienne*, Montréal: Éditions du Méridien, p. 100.

proposée par cette école reste embryonnaire¹¹, on peut à juste titre douter de l'existence même de cette théorie puisque leurs principales investigations ont plutôt porté sur les relations entre l'État et les activités économiques que sur l'État en lui-même¹².

La critique est également venue des sociologues. Nous référons plus particulièrement aux travaux entrepris à l'intérieur du Collectif de recherche sur les innovations sociales dans les entreprises et les syndicats (CRISES), qui par ailleurs s'inscrit dans le courant initié par les théories régulationnistes. Cherchant à en donner une lecture sociologique¹³, ils ont surtout montré la nécessité de dépasser les limites sociologiques de la notion centrale du rapport salarial. C'est pourquoi, en partie pour contrecarrer un déterminisme technologique rampant, en partie pour dépasser les seuls rapports de travail, les travaux du CRISES suggèrent une analyse à trois niveaux: celui des rapports sociaux, le niveau institutionnel et le niveau organisationnel. Ces analyses -- qui intègrent aux acteurs traditionnels patronal et syndical, les nouveaux mouvements sociaux — débouchent sur la conceptualisation d'un nouveau rapport, le rapport de consommation¹⁴, qui se détache du rapport salarial, jusque-là particulièrement dominateur.

Bien que notre étude utilise un cadre d'analyse différent, qui selon nous convient mieux à la problématique de la politique industrielle actuelle, elle s'inscrit dans le programme de recherche du CRISES, ne cherchant pas tant à expliquer les formes structurelles des différentes périodes que de porter attention aux spécificités "...des forces sociales en présence ainsi que des compromis souvent laborieusement élaborés et presque immédiatement remis en question¹⁵". Plus spécifiquement, elle cherche à mieux comprendre le processus actuel de modernisation sociale des entreprises au Québec à travers les relations entre les divers acteurs impliqués. En complément des nombreuses monographies réalisées au niveau des entreprises, et de celles en voie de l'être au niveau des expériences d'économie sociale, notre analyse abordera les stratégies des différents acteurs aux niveaux sectoriels et national. Il s'agira donc davantage d'une analyse institutionnelle que d'une analyse organisationnelle de la politique industrielle.

11 R. Boyer. 1990. "Préface", in G. Boismenu et D. Drache, *Politique et régulation. Modèle de développement et trajectoire canadienne*, Montréal: Éditions du Méridien, p. 18.

12 Del orme et André, op. cit., p. 201-202. On peut ainsi lire: "Les liaisons entre État et grands acteurs économiques et sociaux sont au centre de notre recherche [...] nous n'étudions pas l'État en lui-même".

13 p. R. Bélanger et B. Lévesque, 1991, "La "théorie" de la régulation, du rapport salarial au rapport de consommation. Un point de vue sociologique", in *Cahiers de recherche sociologique*, no 17.

¹⁴ Ibidem, p. 33-42.

¹⁵ Ibidem, p. 48.

C'est dans cette visée d'analyse sectorielle, lieu privilégié des politiques industrielles, que nous voudrions signaler une dernière préoccupation par rapport aux théories régulationnistes, c'est à dire leur perspective essentiellement macro-économique ou holiste¹⁶. Si, de toute évidence, cette approche a particulièrement bien relevé, *expost*, les caractéristiques structurelles du modèle de développement d'après-guerre et les défaillances qu'il a connues à partir des années 70, l'analyse s'embourbe lorsqu'il s'agit de comprendre la genèse des nouvelles pratiques à des niveaux plus intermédiaires. Elle a alors parfois tendance à tomber dans une conception typiquement fonctionnaliste, axée sur la logique incontournable du capital, alors qu'il faudrait peut-être chercher à comprendre les nouvelles configurations en émergence. Nous rejetons l'idée d'une détermination des comportements par une quelconque réalité objective, au profit de celle de codétermination et de spécification mutuelle entre un monde d'objets en mutation et un monde de conventions ou de règles du jeu, d'où émergent des trajectoires spécifiques viables. Le maître-mot devient alors apprentissage, tant individuel que collectif.

C'est dans cette perspective que nous voudrions aborder les travaux récents sur le thème du corporatisme, non comme un paradigme alternatif aux théories régulationnistes, mais dans le sens d'un programme de recherche scientifique¹⁷ complémentaire, davantage axé sur une problématique socio-politique. Par exemple, J. H. Goldthorpe¹⁸ aborde la crise actuelle du capitalisme comme déstabilisation des arrangements institutionnels, ou du compromis historique, construits à l'occasion de la longue phase de croissance d'après-guerre. Pour lui cette crise infirme définitivement les prévisions des thèses industrialistes¹⁹ d'un développement convergeant vers la fin des conflits. Bien au contraire, frappées par cette crise, les sociétés occidentales sont de plus en plus confrontées à de multiples tendances divergentes, les unes menant à l'exclusion massive d'individus — à une société duale —, les autres, en réaction, cherchant désespérément à développer des pratiques d'inclusion — néo-corporatistes.

16 Notons le déplacement de plus en plus significatif de leurs analyses vers les réalités sectorielles et le rapprochement de certains auteurs avec les thèses néo-corporatistes. Voir Boyer, 1995, "Vers une thèse originale des institutions économique?", in R. Boyer et Y. Saillard, *Théorie de la régulation, l'état des savoirs*, Paris: Éditions La Découverte, p. 530-538.

17 Par programme de recherche scientifique nous faisons référence à la notion développée par Imre Lakatos, c'est à dire d'une "...structure qui guide la recherche future de façon positive et aussi d'une façon négative [...] formée de quelques hypothèses théoriques très générales, base à partir de laquelle le programme doit se développer." A. F. Chalmers, 1988, *Qu'est-ce que la science?*, Paris: Éditions La Découverte, p. 111.

¹⁸ J. H. Goldthorpe, 1984, op. cit., p. 3-4.

¹⁹ Ces thèses serviraient en quelque sorte de fondement socio-économique du paradigme pluraliste; Goldthorpe, 1984, op. cit., p. 318-323.

Contrairement à l'affirmation de Panitch, qui accentue l'opposition entre cette approche et le paradigme marxiste²⁰, la plupart des auteurs néo-corporatistes s'alimentent de l'opposition constante et systématique au paradigme pluraliste c'est à dire à cette idée d'un État neutre et de la concurrence des groupes d'intérêts sur le modèle du marché. Ce nouveau corporatisme se voulait d'abord un modèle descriptif abordant une forme particulière de stabilisation du capitalisme — le macro-corporatisme des pays Scandinaves. Mais avec une crise économique qui se transformait, de façon de plus en plus évidente, en crise des modes traditionnels de représentation, puis du déplacement des pratiques néo-corporatistes du niveau macro vers des niveaux intermédiaires, le programme de recherche s'intéressa graduellement aux nouveaux arrangements institutionnels ou aux nouveaux modes de représentation qui émergeaient²¹.

En ce sens le programme néo-corporatiste ne semble pas représenter une nouvelle théorie de l'État puisque sur cette question on reprend essentiellement les concepts de l'approche webérienne et quelques innovations néo-marxistes²². On insiste davantage sur un nouveau modèle d'organisation de la société. Pour utiliser la terminologie de Imre Lakatos, les postulats centraux du noyau dur du programme se construisent autour de l'intérêt porté aux nouvelles relations à l'intérieur des groupes d'intérêts privés, entre ceux-ci et surtout entre ces derniers et l'État, ouvrant ainsi la voie à une analyse originale des stratégies industrielles.

3. Le cadre d'analyse néo-corporatiste

Avant d'aborder, en tant que tel, la politique industrielle au Québec, nous tenterons d'abord de clarifier notre problématique en abordant les différents thèmes développés dans les travaux néo-corporatistes. Nous commencerons cette section avec la notion de pluralisme, qui constitue un thème récurrent de tous ces travaux, par la critique qu'ils en font. Nous poursuivrons avec un bref survol de leur interprétation de l'importante crise économique qui frappa les sociétés occidentales lors des années 70. Enfin la partie suivante, qui sera la plus volumineuse de cette section, passera en revue les différents concepts du cadre d'analyse et différenciera les divers niveaux des arrangements institutionnels étudiés.

20 Parlant du livre de Cawson, 1986, *Corporatism and Political Theory*, Oxford: Basil Blackwell, il le décrit comme la plus caricaturale considération du marxisme de la décennie; Panitch, 1988, op. cit., p. 815. Cela nous semble particulièrement exagéré.

21p. Muller et G. Saez. 1985. "Néo-corporatisme et crise de représentation", in F. D'Arcy, *La représentation*, Paris: Economica, p. 121-140.

22 par exemple, des références aux recherches de O'Connor et Offe touchant l'importance de l'intervention de l'État dans la sphère de la consommation collective, Cawson, 1986, op. cit., p. 57-62.

3.1 Le pluralisme

Avant de cerner l'analyse que les néo-corporatistes font du présent, considérons rapidement la vision qu'ils ont du passé récent et qu'ils représentent sous les traits du pluralisme. À propos du système de gouvernement aux États-Unis, qui marquera profondément le modèle d'intervention d'après-guerre et constituera l'idéal-type du paradigme pluraliste, on le perçoit comme une construction sociale complexe où se rejoignent les tentatives étatistes du New Deal et l'organisation hiérarchique de la production du temps de guerre²³. Si les Démocrates émergent du conflit mondial avec un programme domestique très interventionniste, ils font face à une opposition républicaine particulièrement conservatrice qui remporte d'ailleurs les élections au Congrès en 1946. Au lieu de choisir entre les deux options, on verra alors se former une coalition bipartisane poursuivant un but commun, l'expansion économique.

Cela réussira au-delà de toute espérance, permettant un compromis entre les tenants du laissez-faire et ceux prônant de plus amples programmes sociaux²⁴. Au niveau économique, le consensus se fit autour d'une variante du keynésianisme à travers une distinction stricte entre l'interventionnisme de l'État dans l'économie au niveau de la gestion de la demande, pour poursuivre les objectifs d'un sentier de croissance équilibré, et un refus de l'intervention du côté de l'offre c'est à dire dans les transactions individuelles entre les agents économiques, dans les relations de travail ou dans la détermination des prix²⁵. Ce qui n'implique pas que les États-Unis n'aient eu aucune politique industrielle puisque, pour des raisons stratégiques, ils pratiquèrent des interventions sectorielles dans les industries agricole et militaire. Mais l'orthodoxie refusait toute systématisation d'incitatifs sectoriels.

Bref les États-Unis de l'après-guerre baigneront dans l'optimisme de l'industrialisme et de la démocratie pluraliste²⁶. Pendant quelques années l'hégémonie du modèle pluraliste est considérable: on anticipe un déclin à long terme des inégalités avec une progression constante du standard de vie et de l'éducation. La frontière entre les classes disparaîtrait en une sorte de fluidité et l'homogénéité culturelle croissante d'une société de classe moyenne. En conséquence de cette mobilité et fluidité, on assisterait à une démobilisation des citoyens, l'action collective

²³ s. Borgos. 1991. "Industrial Policy in a Federalist Polity: Microcorporatism in the United States", in D. Hancock et al., op. cit., p. 66.

²⁴ Ibidem, p. 67. ²

²⁵ Ibidem, p. 68.

²⁶ J. H. Goldthorpe, 1984, op. cit., p. 315-318; J. D. Wolfe.1989."Democracy and Economic Adjustment: A Comparative Analysis of Political Change", in R. E. Foglesong et J. D. Wolfe, op. cit., p. 160-163.

étant remplacée par l'action de groupes d'intérêts spontanés²⁷ en concurrence sur un marché politique. Cette démocratie pluraliste impliquait l'existence de groupes volontaires, en compétition, exerçant des pressions directes. Ces groupes étant en position de demande de services, la politique publique émergeait ainsi de l'arbitrage de ces demandes multiples²⁸.

3.2 Crise économique et crise de représentation

Si la forte croissance des deux premières décennies suivant la guerre permit des taux de chômage et d'inflation particulièrement bas dans l'ensemble des pays industrialisés, en un temps relativement court la situation changea dramatiquement. Ce fut d'abord les petites économies, très ouvertes sur l'extérieur, qui, à la suite des "rounds" successifs de négociations du GATT²⁹, durent adopter des séries de mesures pour tenter d'ajuster leur structure industrielle aux nouvelles conditions du commerce³⁰. À partir de la fin des années 1960, on voit donc de plus en plus de pays pratiquer une politique d'offre pour gérer le déclin de certains secteurs traditionnels ou soutenir la croissance de secteurs dont on anticipe une plus forte demande pour le futur. La pénétration croissante des biens manufacturiers des nouveaux pays industrialisés et la réussite du modèle japonais fondée sur une stratégie industrielle cohérente auront raison de bien des orthodoxies, et la plupart des pays développeront des programmes d'aide aux entreprises.

Un autre événement important est souligné dans ces auteurs: favorisé par la croissance des activités des firmes multinationales ainsi que par l'explosion des flux financiers réalisés en dehors des circuits officiels -- l'euromarché -, le début des années 70 sera marqué par l'effondrement du système de Bretton Woods, régime qui assurait une certaine stabilité dans les échanges internationaux. Cela signifie un retour aux taux de change flottants, déstabilisant encore davantage les petites économies par des pressions supplémentaires sur les secteurs ouverts et diminuant de façon importante la capacité des pays à soutenir des politiques monétaires autonomes³¹.

²⁷ Goldthorpe, 1984, op. cit., p. 318-319.

²⁸ Wolfe, 1989, op. cit., p. 160.

²⁹ Les négociations du Kennedy Round, qui durèrent de 1962 à 1967, furent particulièrement significatives à ce sujet. En guise de contraste, signalons que, si le niveau moyen des droits de douane atteignait 53% ad valorem aux États-Unis au début des années 30, après la signature du Kennedy Round il fut réduit à 10%. Tiré de *L'encyclopédie économique*, Paris: Economica, p. 374.

³⁰ D. Rolland. 1990. *La politique industrielle suédoise: le rôle de la politique régionale dans un contexte d'ouverture*, mémoire de maîtrise, Montréal: UQAM, p. 11-35.

³¹ M. M. Atkinson et W. D. Coleman, 1989, op.cit., p. 18.

Par ailleurs, ils soulignent une crise de représentation, c'est à dire des problèmes croissants rencontrés dans les rapports entre la sphère publique et la sphère privée ou à l'intérieur même de cette dernière, qui tient autant à la multiplication des groupes d'intérêts, à la perte de légitimité du pouvoir, qu'aux difficultés de l'État à remplir ses fonctions de redistribution. Ils ne la situent pas pour autant dans un rapport de subordination, dans un sens ou dans l'autre, avec la crise économique. Par exemple, ils ne versent pas dans l'économisme puisque tous reconnaissent l'importance du rôle de l'État, acteur autonome, essentiel dans la réalisation de nouveaux compromis. À ce niveau il y aurait plutôt une forte opposition au paradigme pluraliste, c'est à dire à la notion d'un État neutre qui jouerait le rôle d'arbitre entre les groupes d'intérêts³². Il est clair, au contraire, que le point de départ de la littérature sur le nouveau corporatisme est celui de l'insuffisance du pluralisme à expliquer la crise des sociétés occidentales, donc d'une opposition à la conceptualisation du modèle pluraliste et au style de recherche empirique qui prévalait jusqu'alors. D'ailleurs le diagnostic n'est pas seulement économique, il déborde dans l'analyse sociale et culturelle, renouant avec une analyse critique.

Les nouvelles recherches remettent en cause la supposée tendance au déclin des inégalités, à la fin prévisible des conflits, faisant au contraire ressortir leur stabilité à travers le temps. On souligne que l'extension continue des droits de citoyenneté fragilise les légitimités traditionnelles, considérant "l'ordre des choses" comme arbitraire et contingent, accroissant ainsi, plutôt que diminuant, les sources potentielles de conflits sociaux³³. Enfin l'incapacité des modèles politiques pluralistes et des modèles économiques néo-keynésiens à comprendre les tendances inflationnistes des années 1970 comme le résultat le plus direct de la collision entre l'émergence d'un nouveau militantisme ouvrier et la crise structurelle des systèmes productifs dans de nombreux pays, amènera les gouvernements à prendre de mauvaises décisions lors des premiers symptômes de la crise, cherchant à maintenir un impossible statu quo³⁴. Et lorsque, au début des années 1980, la crise prendra une tournure encore plus dramatique, devenant multiforme, on verra d'un côté, la montée du libéralisme économique et du conservatisme politique, et d'un autre côté, l'apparition de nouvelles pratiques corporatistes.

³² A.B. Tanguay. 1990. *Rediscovering Politics: Organized Labor, Business and the Provincial State in Québec, 1960-1985*, thèse de doctorat, Ottawa: Carleton University, p. 12.

³³ Goldthorpe, 1984, op. cit., p. 319-321. ³⁴

³⁴ Ibidem, p. 322.

3.3 Le corporatisme

Le concept de corporatisme a été utilisé à de nombreuses sauces, pour des goûts forts différents. Mais même si la nouvelle faveur pour le corporatisme est à l'opposée de la notion de corporatisme autoritaire léguée par le fascisme, les différentes interprétations, ou mieux, les diverses pratiques qu'il a cherché à désigner, ont toutes en commun la référence au mode de représentation des intérêts. Ces pratiques corporatistes apparaissent lors de situations de crise ou de faiblesse des modes traditionnels de représentation, comme réponses à ces crises, et rendent compte de son attrait comme schème d'analyse de la réalité socio-politique d'une communauté. Il nous semble donc d'abord nécessaire de bien marquer les filiations et ruptures que le concept a subies avec le temps.

Historique

L'apparition des corporations, ou des guildes, date du début du millénaire et aurait peu à voir avec les préceptes d'harmonie organique qui leur sont souvent attachés³⁵. Elle coïnciderait avec la diffusion de l'économie monétaire et la montée de l'autonomie des villes, ainsi que de l'effort des marchands et artisans à obtenir une existence juridique. Il s'agirait essentiellement d'un phénomène urbain, où se constituent des îlots de protection et de sécurité relative³⁶. L'Église et le pouvoir féodal virent immédiatement dans l'ordre des métiers un soutien indispensable à l'ordre social tout entier³⁷ à une époque où régnaient anarchie et désordre. Divisé selon trois types de métier — libre, réglé et juré — la corporation regroupait tous les gens d'un même métier et imposait une réglementation sévère et hiérarchique. En France on vit se créer rapidement une dualité entre compagnon et artisan, ces derniers transformant la corporation en caste, incitant les premiers à fonder leur propre institution, le compagnonnage. Si à l'origine elle voulait libérer le travail de la tutelle du pouvoir féodal, elle en vint avec le temps à être synonyme de privilège et de barrière au changement technique³⁸. De sorte que lors de la Révolution française, qui vouait une haine à tout privilège, les corporations et le compagnonnage furent interdits.

La première renaissance de l'idée ne se fera pas attendre très longtemps. Après quelques années de révolution industrielle et de ses ravages dans les modes de vie traditionnelles, et en

³⁵ o. Newman. 1981. *The Challenge of Corporatism*, London: Macmillan Press, p. 3.

³⁶ y. Barel. 1988. "Un nouveau corporatisme?", in D. Colas, *L'État et les corporatlsmes*, Paris:PUF, p. 20.

³⁷ A. Cotta. 1984. *Le corporatisme*, Paris:PUF, p. 17.

³⁸ *ibidem*, p.26.

particulier de la détérioration de la vie des compagnons et artisans en voie de prolétarisation, Perdiguer d'abord, Le Play par la suite avec sa Réforme sociale, entameront une critique du libéralisme économique, proposant les corporations comme solutions au problème social. Quelques années plus tard, le mouvement socialiste fera du libéralisme une critique beaucoup plus rigoureuse, le rejetant et réclamant la démocratie. La droite nationaliste ne voudra, elle, ni l'une ni l'autre, mettant de l'avant la solidarité du corps social national. Mais ce sera l'Église, avec l'encyclique de 1891 de Léon XIII, qui reformulera de façon cohérente une nouvelle conception du corporatisme en remplacement de celui du moyen-âge pour répondre aux problèmes du libéralisme et au danger du socialisme.

L'Église suggère un nouveau pouvoir fondé sur trois piliers: la corporation, la commune et l'État. Les nouvelles corporations devaient regrouper toutes les associations d'intérêts et avoir une représentativité égale entre travailleur et patron. Ce sont des variantes de ce corporatisme social, toutes opposées au libéralisme et à la lutte de classes, qui cautionneront les diverses formes de fascismes, leur donnant les seuls traits attrayants pour les classes populaires. Dans la réalité de ces régimes, toutefois, les corporations deviennent des courroies de transmission, l'économie et le social étant soumis au politique, c'est à dire au parti fasciste. Le corporatisme social catholique eut également des incidences particulières au Québec par le rapport étroit qu'il développa avec le syndicalisme, en ancrant profondément un sens particulièrement péjoratif à la notion de corporatisme.

Mais le corporatisme n'eut pas que cette interprétation. Celui de Le Play était très éloigné de ce corporatisme étatique, autoritaire, du fascisme. Pour Durkheim également, qui voulait rétablir un équilibre, il fallait que la corporation redevienne une institution publique, organisée sur une base nationale à partir des entreprises, à représentativité démocratique, autonome et mandatant des représentants à une assemblée corporative³⁹. Il s'agissait davantage d'une nouvelle organisation sociétale, basée sur un professionnalisme infusant une intégrité morale pour faire contrepoids à la menace de désorganisation. Notons que cette variante corporatiste qui s'organise autour de l'idée professionnelle, ce corporatisme républicain⁴⁰ soutenu par les radicaux-socialistes en France, sera une particularité de l'organisation de la fonction publique française organisée en corps de fonctionnaire, c'est à dire de groupes fortement unis par l'appartenance à une communauté privilégiée et par un ensemble de traditions et d'images

³⁹ Newman, 1981, op. cit., p. 7-8.

⁴⁰ C. Rumellat. 1988. "L'idée professionnaliste aux origines du corporatisme républicain", in D. Colas, op. cit., p. 48.

collectives⁴¹. Quelques années plus tard un autre chercheur, qu'on ne peut soupçonner de conservatisme, J. M. Keynes, dans une charge contre le laissez-faire⁴², proposait également un retour aux idées médiévales d'entités autonomes distinctes les unes des autres, c'est à dire aux corporations. Il suggérait une nouvelle représentation des citoyens, intermédiaire entre l'individu et l'État moderne et consistant dans le développement et la reconnaissance - par l'État — de collectivités semi-autonomes responsables du bien public dans le domaine de leur compétence. C'est, il me semble, dans cette tradition que se situera la nouvelle théorisation du corporatisme.

Néo-corporatisme

Les chercheurs, provenant principalement des sciences politiques, qui démarreront au cours des années 1970 le programme de recherche sur le nouveau corporatisme s'inscriront également dans cette préoccupation de la crise de représentativité. Deux approches différentes sont identifiées par rapport à l'analyse de ce mode d'organisation: l'une se situe davantage au niveau du mode d'élaboration des politiques et de leur mise en oeuvre, mettant plus d'emphase sur les liens entre organisations d'intérêts et partis politiques; l'autre s'inscrit plutôt dans une analyse structurelle des organisations d'intérêts, faisant ressortir leur fonction d'intermédiation⁴³. Les deux restent toutefois fondés sur des postulats et une heuristique commune. S'opposant au paradigme pluraliste qui imagine une multitude d'associations volontaires d'individus ou de groupes d'intérêts en concurrence sur un marché politique, niant ainsi l'existence d'acteurs d'État ayant leurs objectifs propres, le nouveau programme corporatiste rejette également de façon catégorique la thèse du corporatisme d'État ou de tout autre système économique alternatif basé sur l'exercice du contrôle absolu de l'État sur le domaine du privé. Leur corporatisme est donc d'un interventionnisme indirect, en conjonction avec les organisations représentant la division du travail d'une société déterminée. Au corporatisme d'État ou autoritaire, qui implique la création de corporations dépendant d'organismes étatiques, on oppose un corporatisme libéral, ou sociétal, caractérisé par l'existence d'organisations représentatives hiérarchiques, non compétitives, qui ont une origine autonome, et qui, à travers un processus d'osmose, développent des relations particulières avec l'État⁴⁴. En d'autres termes, on y voit un procès ouvert de recomposition entre sphère privée et publique.

⁴¹L. J.-L. Quermonne. 1988. "Le corporatisme et la haute fonction publique", in D. Colas, op. cit., p. 207.

⁴²J. M. Keynes. [1931] 1972. *Essais sur la monnaie et l'économie*, Paris: Petite Bibliothèque Payot, p. 119.

⁴³W. Grant. 1985. *The Political Economy of Corporatism*, New York: ST. Martin's Press, p. 22; P. Muller et G. Saez, op. cit., p. 127-128.

⁴⁴W. Grant, op. cit., p. 10.

Il y a volonté de dépouiller le concept de toute connotation normative pour ne considérer, presque à la façon compréhensive de Max Weber, que la capacité de décrire un nouveau mode d'articulation des intérêts sociaux, une structuration possible de la représentation des intérêts⁴⁵. La définition du corporatisme de cette approche d'intermédiation reste empirique:

Le corporatisme peut être défini comme un *système de représentation* des intérêts dans lequel les unités constituantes sont organisées en un nombre limité de catégories singulières, obligatoires, non-compétitives, reconnues ou agréées — sinon créées — par l'Etat et auxquelles on a garanti un monopole délibéré de représentation au sein de leurs catégories respectives, en échange de l'observation de certains contrôles sur la sélection des leaders et l'articulation des demandes et des intérêts⁴⁶.

Cette approche s'inscrit dans un cadre conceptuel plus large. Ainsi, désirant dresser une typologie des différentes bases institutionnelles de l'ordre social, chacune caractérisée par un ensemble de règles permettant que des interactions de coopération et de conflit se fassent dans des limites d'équilibre, Streeck et Schmitter⁴⁷ identifient les institutions types qui encadrent leurs principes respectifs. Aux trois institutions que sont la communauté, le marché et l'État, correspondant aux modèles dominant en sciences sociales, ces auteurs ajouteront l'association, identifiée au principe de "concertation organisationnelle", par opposition aux principes de solidarité spontanée, de compétition dispersée ou de contrôle hiérarchique des trois autres institutions⁴⁸. Us suggèrent de cette façon que le néo-corporatisme pourrait être une configuration possible de l'intermédiation des intérêts, qu'il serait une tentative d'assigner aux associations d'intérêts un rôle distinct entre l'État et la société civile, cette dernière intégrant la communauté et le marché. Cette alternative à l'intervention directe de l'État prendrait la forme, sous l'assistance et la reconnaissance étatique, de "gouvernements d'intérêts privés" chargés de responsabilités, déléguées par les pouvoirs publics, d'auto-régulation de groupes sociaux avec des intérêts particuliers, sous la supervision d'institutions publiques. L'intérêt de l'État est ici d'utiliser les intérêts collectifs des groupes sociaux pour créer et maintenir un ordre social

⁴⁵ P. Muller et G. Saez, op. cit., p. 124.i

⁴⁶ Ibidem, p. 125, définition empruntée à P. Schmitter.

⁴⁷ W. Streeck et P. C. Schmitter. 1985. *Private Interest Government: Beyond Market and State*, London: Sage Publications.

⁴⁸ & Ibidem, p. 1-2. Le thème de compromis, de pacte ou de contrat social entre les grands acteurs sociaux est évidemment récurrent chez ces auteurs. On oppose à la régulation "providentialiste" une régulation corporatiste-associative où les gouvernements d'intérêts privés constituent en quelque sorte une nouvelle forme institutionnelle, une nouvelle donne, pour se tirer de la longue période de difficultés économiques des années 70 et 80. Notons que nous ne sommes pas très loin des connotations normatives dont ils cherchaient à s'éloigner.

acceptable⁴⁹. Si d'un côté l'État perd certaines fonctions, d'un autre il étend son pouvoir de régulation sur la sphère privée à travers les groupes d'intérêts.

L'autre approche, qui considère davantage le mode spécifique d'élaboration et de mise en oeuvre de politiques, s'intéresse plus particulièrement aux relations de pouvoir entre les organisations d'intérêts, les partis et l'État. Cette approche est plus marquée par ce que l'on pourrait appeler la première phase des pratiques ou des études néo-corporatistes presque exclusivement fondées sur les expériences Scandinaves, autrichiennes et allemandes, surtout centrées sur le système politique et sur les pratiques de partenariat et de concertation. Cette approche est mieux décrite à travers cette définition plus concise du corporatisme:

Corporatism is a specific *socio-political process* in which organisations representing monopolistic functional interests engage in political exchange with state agencies over public policy outputs which involves those organisations in a rôle which combines interest representation and policy implementation through delegated self-enforcement⁵⁰.

En réalité, ces deux grandes approches du néo-corporatisme, s'ils ont permis à un moment donné d'approfondir le débat à l'intérieur du programme de recherche, représentent les deux aspects fondamentaux que l'on cherche maintenant à intégrer conjointement en analysant la structure organisationnelle des groupes d'intérêts et la façon par laquelle ils sont intégrés dans le processus politique. Ce qui nous amène à parler des résultats des recherches entreprises dans le cadre de ce nouveau corporatisme, résultats que nous regrouperons selon les niveaux à l'intérieur desquels ces pratiques ont évolué. On définira donc les caractéristiques principales des analyses macro-, méso- et micro-corporatistes.

Macro-corporatisme

Étant donné le lien que nous avons établi entre pratique corporatiste et pouvoir étatique, les trois niveaux d'analyse ou les trois types de corporatisme correspondent à trois niveaux d'institutions ou d'organisation étatique. Le macro-corporatisme s'intéresse au niveau le plus élevé de l'État et en ce sens représente le niveau le plus simple car le plus clairement identifiable de pratiques corporatistes entre les institutions centrales de l'État et les sommets chapeautant les organisations d'intérêts privés. C'est à ce niveau que s'exercèrent les premières analyses du

⁴⁹ Ibidem, p. 16.

⁵⁰ Cawson, 1986, op. cit., p. 38. Remarquons toutefois que la définition de Cawson s'éloigne déjà un peu de l'approche strictement socio-politique que nous cherchons à caractériser, cherchant lui-même à définir une pratique corporatiste qui combine à la fois représentation et intervention; voir sa discussion p. 70-71.

nouveau programme de recherche, espérant trouver dans les expériences sociales-démocrates un nouveau modèle d'organisation politique, un système permettant une voie différente entre le libéralisme et le socialisme d'État.

Deux faits expliquent alors la toute relative distinction entre les deux approches déjà mentionnées: d'abord les différences notables entre les expériences autrichiennes et suédoises confirment qu'il n'y a pas un seul modèle de développement historique du néo-corporatisme, incitant ainsi certains chercheurs à pousser plus loin l'analyse du côté des structures organisationnelles et de la recherche des conditions d'existence d'un possible ordre "corporatiste-associatif"⁵¹. Considérant les arrangements néo-corporatistes entre les grands acteurs sociaux comme des résultats largement non intentionnels générés par des conflits entre groupes ou classes, et de crises politiques dans lesquelles aucun des acteurs impliqués n'était capable d'imposer sa solution aux autres⁵², on s'engageait ainsi dans une démarche analytique où ce qui primait consistait à comprendre les interactions à l'intérieur et entre des organisations complexes interdépendantes. Dans cette optique, on souligne que les pratiques de coopération ou de concertation à l'intérieur d'arrangements macro-corporatistes dans l'après-guerre ne furent possibles que grâce à des conditions très spécifiques: l'affaiblissement des milieux d'affaires, suite aux vagues de nationalisations dans certains pays européens, permettait un rapport de force plus équilibré dans les pays où, en outre, les organisations syndicales étaient fortement centralisées et puissantes.

Ensuite, deuxième fait explicatif qui nous semble crucial, le choc pétrolier au début des années 70 qui frappa indistinctement tous les pays industrialisés, mais donna des résultats contrastés selon les structures politiques de ces derniers. Ainsi on s'aperçut que les pays où existaient des arrangements macro-corporatistes passaient à travers ce choc avec beaucoup moins de dommage que les pays à économie de marché plus traditionnelle. Plusieurs travaux s'intéressèrent donc plus spécifiquement à l'analyse du système politique permettant cette gestion de crise, mettant le focus principalement sur le système centralisé de relations industrielles⁵³. On suggéra que les arrangements néo-corporatistes, dans le sens de tentatives de concilier les intérêts à travers des modes de concertation tripartite — État, patronat et syndicat -, permettaient de gérer les problèmes macro-économiques croissants, de trouver des substituts

⁵¹ Streeck et Schmitter, op. cit., p. 11.

⁵² \v. Grant, op. cit., p. 7. On peut mentionner, et cela n'est pas pour nous surprendre, que c'est au niveau du macro-corporatisme que les analyses sont au plus près de celles des régulationnistes. En particulier sur cette conception des arrangements institutionnels comme des résultats non-intentionnels, il y a des parentés épistémologiques évidentes.

⁵³ E. Tarentelli. 1986. "Néo-corporatisme et régulation de l'inflation et du chômage dans les pays occidentaux", in A. Grjebine, *Théories de la crise et politiques économiques*, Paris: Éditions du Seuil, p.133-144.

institutionnels à l'efficacité déclinante des mécanismes du marché⁵⁴. Les organisations centrales ouvrières et patronales étant représentées au sommet et engagées dans des processus de négociations avec l'État, elles participaient ainsi à l'élaboration des politiques, principalement de celles touchant l'emploi ou la redistribution des revenus. En contrepartie, surtout en ce qui concerne les organisations syndicales, elles s'engageaient à accepter, et à faire accepter par leurs membres, des restrictions dans l'utilisation de leur pouvoir collectif de négociation. Autrement dit, le mouvement syndical cédait une partie de son pouvoir économique en échange d'un plus grand pouvoir politique⁵⁵. De cette façon l'État pouvait, soit s'engager dans une politique expansionniste visant à soutenir l'emploi sans produire de spirale inflationniste, soit suivre une politique anti-inflationniste sans effets désastreux sur l'emploi.

Méso-corporatisme

Les pratiques macro-corporatistes se définissent donc d'une part par la puissance des organisations syndicales et d'autre part par la confiance de ces dernières dans le parti au pouvoir, garant de la négociation et apte à réaliser et à produire les biens publics, prenant la forme de plein emploi ou de redistribution de revenus, formant la contrepartie au renoncement syndical. Cela ne signifie toutefois pas qu'un faible mouvement syndical⁵⁶ ou encore l'absence d'un parti social-démocrate se traduit nécessairement par l'absence de pratiques néo-corporatistes. Certains auteurs avancent la thèse que les politiques ou les activités de l'État reliées à la consommation produiraient, de façon générale, des modes de relations pluralistes, alors que celles reliées à la production auraient davantage tendance à produire ou susciter des modes corporatistes⁵⁷. On présume ainsi que, en partie à cause de la crise, et plus spécifiquement de la restructuration du système productif, l'État étendrait de plus en plus ses activités au domaine de la production, élargissant la sphère des relations corporatistes au niveau des secteurs et des régions en difficulté.

Lorsque l'on passe du macro au méso-corporatisme, on passe d'arrangements institutionnels issus surtout de conflits entre le travail et le capital au sommet des organisations, se réglant souvent par des politiques de redistribution des revenus, à des conflits suivant des modèles beaucoup plus complexes, à des niveaux sectoriels ou régionaux et s'élargissant à de

⁵⁴ Goldthorpe, op. cit., p. 325.

⁵⁵ Ibidem, p. 325.

⁵⁶ On se réfère souvent à l'absence d'un monopole syndical.

⁵⁷ A. Cawson. 1985. "Corporatism and Local Politics", in W. Grant, op. cit., p. 133-136 et Cawson, 1986, op. cit., p. 127-150. Dans le dernier chapitre de cet ouvrage, Cawson se livre à une longue analyse de cette thèse dite "dual politics thesis", amorcée par O'Connor et développée par Saunders et Cawson.

nouveaux acteurs: il peut s'agir de conflits entre les agriculteurs et un monopole de la transformation, entre les médecins et les établissements de santé ou les utilisateurs, entre deux ou plusieurs fractions du monde des affaires, de secteurs industriels ou de régions en difficulté, etc⁵⁸. Il s'agit le plus souvent d'arrangements impliquant des producteurs de biens ou des fournisseurs de services, et possédant soit une "identité" sectorielle - donc d'arrangements sectoriels —, soit professionnelle — générant des arrangements trans-sectoriels, comme sur la formation professionnelle. Implicitement, l'État n'est intéressé à de tels arrangements que lorsqu'il ne peut, ou ne veut, agir seul ou assumer un rôle direct.

Comme au niveau macro, les pratiques méso-corporatistes apparaissent lorsque l'État délègue suffisamment d'autorité à une organisation contrôlant une ressource stratégique⁵⁹ ou à des groupes en conflits pour leur permettre de résoudre leur différend. Par contre, s'établissant à un niveau sectoriel ou régional, les relations entre les organisations d'intérêts privés et l'État se font plus souvent à travers des arrangements informels avec des institutions ou des agences gouvernementales, exigeant que ces dernières aient l'expertise pertinente. La complexité des problèmes, et évidemment des arrangements néo-corporatistes qui s'y produisent, exigent un besoin de légitimation plus fort que ce n'était le cas au niveau macro. D'une part il s'agit moins souvent de transfert de ressources que de pouvoir ou d'autorité d'auto-régulation; d'autre part, chaque partenaire atteint une autonomie qu'il n'aurait pas autrement, y compris pour les institutions étatiques qui jouent un rôle crucial dans la structuration de l'organisation sociale, jouissant ainsi d'une plus grande stabilité⁶⁰. Également n'oublions pas que toute intervention sectorielle implique une pratique discriminatoire, privilégiant certains groupes d'intérêts, en excluant certains autres, requérant donc une légitimation plus explicite. En d'autres mots, si en intégrant les groupes d'intérêts privés au processus politique au niveau macro l'État renforçait sa propre légitimité, en le faisant au niveau intermédiaire, il l'affaiblit.

Puisque les innovations technologiques et organisationnelles prennent une importance croissante et sont, par nature, peu sensibles aux politiques macro-économiques, les arrangements néo-corporatistes au niveau sectoriel permettent par contre d'agir beaucoup plus efficacement du côté de l'offre et s'insèrent donc parfaitement bien à l'intérieur d'une politique industrielle. De tels arrangements peuvent contribuer à rendre effectif une stratégie d'ajustement industriel en promouvant les changements structurels, difficiles mais nécessaires, par ceux qui

⁵⁸ Atkinson et Coleman, op. cit., p. 84.

⁵⁹ B. Jobert. 1988. "La version française du corporatisme: définition et implications pour la modernisation de l'État dans une économie en crise", in D. Colas, op. cit., p. 10. Cet auteur fait référence aux corps professionnels et particulièrement aux pratiques corporatistes françaises, définies comme partielles et fragmentaires.

⁶⁰ Ibidem, p. 10.

sont directement touchés par ces mesures⁶¹. Les pratiques au niveau sectoriel n'impliquent pas, au préalable, d'arrangements au niveau national, quoique cela permette une plus grande cohérence. Elles peuvent, dans certaines circonstances, se réaliser même dans un pays suivant des politiques néolibérales aux niveaux macro et micro. On trouve ainsi aux États-Unis quelques États encourageant le développement industriel par la création de commission tripartite de style néo-corporatiste⁶². À ce niveau, ces pratiques émergent souvent de convenance mutuelle, suite aux échecs de pratiques tournées vers un individualisme à courte vue⁶³.

Micro-corporatisme

Par micro-corporatisme, il faut entendre l'émergence de pratiques au niveau des établissements, des localités ou des communautés, impliquant des négociations avec l'État, à travers ses agences. De cette façon l'État accorde un statut public à une organisation d'intérêts qui agrège les intérêts d'un membership défini au niveau sectoriel ou territorial, ou négocie avec des firmes individuelles l'accès à certaines ressources en échange de l'implication formelle ou informelle des travailleurs. Jusqu'à tout récemment il était plus vraisemblable qu'au niveau local les relations avec le pouvoir central tournaient davantage autour de conflits touchant la consommation, rarement sur les conditions de reproduction du capital, et étaient donc plus reliées avec des types de relations pluralistes⁶⁴. Toutefois avec la crise et la vague de restructuration, on assiste à une croissance significative d'organismes sociaux préoccupés par l'emploi dans leur localité, entraînant ainsi des alliances corporatistes au niveau local, entre l'État, les politiciens locaux et des organisations d'intérêts privés ou communautaires. En impliquant ainsi les organisations locales et en utilisant ainsi l'expertise et le savoir-faire des entrepreneurs, ces initiatives privé-public constituent une forme beaucoup plus flexible d'intervention, tout en permettant d'être plus finement à l'écoute des besoins du petit capital local⁶⁵. On cite comme exemple les programmes de revitalisation des centres-villes, en impliquant toutes les ressources locales, ou encore les pouvoirs délégués aux Chambres de Commerce, en Grande-Bretagne, touchant la maîtrise des programmes de formation professionnelle⁶⁶.

⁶¹ W. Grant, op. cit., p. 11.

⁶² On trouvera dans V. Gray et D. Lowery, 1990, "The Corporatist Foundations of State Industrial Policy", *Social Science Quarterly*, vol. 71, no 1, p. 9-11 et p. 15, un classement de plusieurs États américains selon un indice d'activisme de leur politique industrielle.

⁶³ J. D. Wolfe. 1989. "Reorganizing Interest Representation: A Political Analysis of Privatization in Britain", in R. E. Foglesong et J. D. Wolfe, op. cit., p. 11.

⁶⁴ R. King. 1985. "Corporatism and the Local Economy", in W. Grant, op. cit., p. 202.

⁶⁵ Ibidem, p. 226.

⁶⁶ Ibidem, p. 223-224.

Dans les pays où dominent des forces politiques nettement néolibérales, c'est surtout au niveau de l'entreprise ou de la communauté que l'on peut retrouver des pratiques néo-corporatistes. Elles naîtraient de la surprenante convergence de deux traditions: socialiste par son opposition au taylorisme ou à la bureaucratie, par la nouvelle valeur qu'elle donne aux connaissances et aux savoir-faire ouvriers ou populaires; libertaire en identifiant le dynamisme économique à l'initiative entrepreneuriale⁶⁷. Aux États-Unis, certaines initiatives des États visent ainsi moins à investir directement dans les entreprises qu'à soutenir et capitaliser les nouvelles institutions du secteur privé qui prônent la collaboration entre travailleurs et entrepreneurs. Poursuivant fondamentalement des objectifs de flexibilisation, d'innovation et de qualité supérieure, on cherche des mécanismes — partage des profits, achat d'actions, coopération dans la production — pour "socialiser" l'entrepreneurship et distribuer plus équitablement les profits, pensant que de meilleures relations de travail permettront des investissements de plus long terme dans le capital humain⁶⁸. La participation des travailleurs est implicite dans ce modèle de politique industrielle locale. D'abord l'investissement en capital humain donne aux travailleurs une influence plus grande à l'intérieur de la firme que ce n'était le cas avec des ouvriers spécialisés. Selon ce modèle, il est préférable d'inciter les travailleurs à s'impliquer plutôt que d'essayer de casser leur résistance face à l'introduction des nouvelles technologies et de la nouvelle flexibilité⁶⁹.

Cette stratégie d'ajustement, qui existe dans quelques États américains, est tout entière centrée sur la firme elle-même. Elle peut promouvoir certains comportements dans l'industrie mais n'a ni le mandat, ni le pouvoir de contraindre. Elle dépend donc ultimement de l'entreprise privée pour son implantation, ne pouvant s'étendre que dans la mesure où elle possède une congruence avec les nouveaux modes de gestion des firmes. Mais face au laissez-faire, elle représente une alternative politiquement viable aux États-Unis.

4. Restructuration et stratégies industrielles au Québec

De quelle façon l'État québécois répond-il à la crise du fordisme, ou plus spécifiquement, à la restructuration du système productif? L'hypothèse centrale que nous faisons s'exprime dans la proposition que la stratégie de développement industriel de l'ancien

⁶⁷ Borgos, op. cit., p. 81.

⁶⁸ Ibidem, p. 80.

⁶⁹ Ibidem, p. 88.

ministre G. Tremblay, adoptée en deuxième mandat du gouvernement libéral, représente une solution à la crise et qu'elle prend la forme d'une stratégie néo-corporatiste.

Dans les pages qui suivent nous chercherons à vérifier cette hypothèse en réalisant une monographie aussi complète que possible de la stratégie de développement industriel, en nous basant sur des documents du Ministère de l'industrie et du commerce (MIC) qui définissent cette stratégie, de divers documents d'information et d'évaluation des actions réalisées, issus d'agences gouvernementales — tel le bulletin d'information du MIC sur les activités des grappes — ou de la presse écrite, enfin des positions prises par les autres acteurs sociaux, surtout du patronat et des syndicats, concernant cette stratégie, sous la forme de documents ou d'entrevues réalisées auprès d'intervenants impliqués dans ce dossier.

Dans la section qui suit immédiatement nous définissons avec plus de précision ce que nous entendons par le concept de politique industrielle. Avec la section suivante nous entamons brièvement le volet de recherche quantitatif de notre thèse. Bien que non indispensable à la compréhension et non nécessaire pour appuyer la structure de la preuve de notre argumentation, cette courte analyse descriptive de la restructuration industrielle permettra d'illustrer et d'accorder davantage de poids à certaines de nos propositions.

A la section 4.3 nous aborderons la stratégie dualiste du premier mandat du régime bourassiste, mais de manière assez succincte, nous permettant par la même occasion de faire état de sa contestation par le mouvement syndical et de prendre connaissance de leur propre vision de la politique industrielle. Enfin dans la section 4.4, qui constitue le corps principal de cette monographie, nous analyserons la stratégie de développement industriel du gouvernement et des réalisations auxquelles elle a menées, puis nous évaluerons les stratégies adoptées par les autres acteurs qui sont au coeur du système productif et donc affectés par toutes politiques visant la structure industrielle.

En conclusion nous serons probablement mieux à même de mesurer l'adéquation ou non entre la réalité analysée et nos hypothèses de départ.

4.1 La politique industrielle

Nous pourrions remonter au début de la révolution industrielle pour retracer les origines de la politique industrielle. Dans le cas particulier de la France, on remonte même au XVIII^{ème} siècle, avec une version du mercantilisme, le Colbertisme, comme tentative d'accélérer

l'industrialisation par le développement des manufactures du Roi⁷⁰ établissant ainsi une tradition que les gouvernements poursuivront, selon leurs intérêts nationaux, dans les siècles qui suivront. Jusqu'à une période plus récente, cependant, dans la plupart des cas la politique industrielle coïncidait avec la politique commerciale. Ainsi, face à la toute puissante industrie britannique du XIX^e siècle, l'Allemagne et les États-Unis soutiendront leurs industries naissantes à l'intérieur de barrières tarifaires strictes. Le Canada fit d'ailleurs la même chose avec la Politique Nationale. On comprend, dès lors, que même s'ils ne se privent pas d'utiliser tout mécanisme propre à protéger l'industrie nationale, les politiciens qui, d'autre part, sont de fervents défenseurs du libéralisme, ne prisent guère les débats sur la notion de politique industrielle, trop liée aux notions de protectionnisme ou d'interventionnisme. La définition que nous adoptons permet d'englober les diverses formes que peut prendre la politique industrielle, quitte à les inscrire dans des courants particuliers à travers une analyse plus globale.

"On définira par conséquent la politique industrielle comme un ensemble de mesures explicites et sélectives (avec ou sans dimension financière), prises par la puissance publique pour agir sur les structures ou les comportements industriels nationaux ou s'exerçant sur le territoire national, en vue d'améliorer les performances industrielles, localisées et/ou générales. Cette politique ne se limite pas à des actions à sens unique: elle suppose un mouvement interactif dissymétrique entre la puissance publique et les partenaires des activités de production⁷¹".

Si dans la pratique, les formes de politiques industrielles adoptées dépendent de l'héritage du passé, des luttes et des compromis des différents acteurs sociaux en présence, déterminant des trajectoires spécifiques pour chaque pays⁷², une typologie destinée à caractériser les différents modèles de politiques industrielles pourrait d'abord distinguer deux grands types de ces politiques, défensive ou offensive⁷³, puis pour chacun de ces types, pourrait les démarquer selon les modes de relations État-industries⁷⁴: de marché, bureaucratique ou intermédiaire. Puisque nous développerons ailleurs cette question, nous nous limiterons pour l'instant à signaler deux modèles opposés de politiques industrielles qui, selon nous, auraient marqué ces dernières années le Québec.

⁷⁰ S. Erbès-Seguin. 1991. "Industrial Policy in France", in D. Handcock, J. Logue et B. Schiller, *Managing Modern Capitalism: Industrial Renewal and Work Place Democracy in the United States and Western Europe*, New York: Greenwood Press, p. 43; R. Delorme et C. André, 1983, op. cit., p. 290.

⁷¹ B. Bellon et J. De Bandt. 1988. "La politique industrielle", in R. Arena et al., *Traité d'Économie Industrielle*, Paris: Economica, p. 841.

⁷² Leborgne et Lipietz, 1989, op. cit., p. 17.

⁷³ J.Pontusson. 1991. "Labor, Corporatism, and Industrial Policy: The Swedish Case in Comparative Perspective", *Comparative Politics*, vol. 23, no 2, p. 163.

⁷⁴ Cawson, 1986, op. cit., p. 113-115.

Le premier prend la forme d'une stratégie dualiste qui, rejetant le statu quo et identifiant les imperfections du marché aux rigidités dans les arrangements passés, veut transformer les relations entre l'État et le marché, en renforçant la rationalité du marché et en restreignant la place de l'État. Cette stratégie cherche à revivifier les forces du marché en déréglementant et en privatisant les entreprises ou services publics. À l'opposé on trouve une stratégie néo-corporatiste qui représente une forme intermédiaire de politique industrielle. Par rapport au mode du marché, elle implique un rôle plus directif accordé à l'État, alors que par rapport au mode bureaucratique, elle exige un effort d'organiser une concertation entre le travail et le capital sur la façon de réaliser la modernisation des entreprises. Alors que la stratégie dualiste se veut impersonnelle, dépolitisée et entraîne l'exclusion, la stratégie néo-corporatiste cherche explicitement une concertation sur des actions collectives à travers des arrangements organisationnels se caractérisant par la représentation et l'inclusion. Cette stratégie implique non seulement qu'existent les capacités organisationnelles et une tradition interventionniste de l'État, mais un système associatif bien développé des autres acteurs sociaux, surtout au niveau sectoriel, méso-économique, puisque c'est à ce niveau que se réalise cette stratégie.

Pour inscrire ces stratégies dans la réalité de ces dernières années, revenons donc à cette question qui, vous l'aurez compris, hante notre réflexion et ouvrirait cette présente section. En tant que réponse de l'État-nation à la crise du fordisme, la politique industrielle serait devenu un thème majeur du débat dans les années 1980, surtout suite à la grave récession de 1981-82 frappant tous les pays industrialisés. Ces années représenteront un tournant important dans le processus de globalisation des échanges à un moment où, tous les pays voulant rétablir l'équilibre dans les grands indicateurs économiques, ils entamèrent simultanément un resserrement des politiques monétaires et cherchèrent, également, à favoriser la conquête des marchés extérieurs. Confrontées à une concurrence beaucoup plus forte, frappées par une plus grande "cherté" des capitaux, les entreprises sont alors forcées d'être plus agressives sur leur marché en diminuant les coûts, en innovant au niveau des produits ou en investissant massivement dans les nouvelles technologies.

Au même moment surgissent, tout feu tout flamme pourrait-on dire, les petits dragons asiatiques qui avaient créé un modèle de développement fondé, entre autres, sur l'épargne et les exportations, ainsi que le Japon qui parvint à bâtir le sien sur la qualité, l'innovation et la flexibilité du système productif. Grâce à leur épargne les dragons asiatiques éviteront la "crise de la dette" et laisseront derrière eux les autres pays prétendants au développement; grâce aux innovations et à la qualité de leurs produits, les Japonais - et les Allemands — pourront de leur

coté conquérir de larges parts des marchés mondiaux et devenir les deux plus grandes puissances commerciales.

C'est donc à ce nouveau contexte international que fait face le nouveau régime Bourassa en 1985. En ce milieu de décennie, la mondialisation est déjà fort avancée, particulièrement au niveau des marchés financiers internationaux⁷⁵, et le gouvernement libéral se chargera lui-même d'en poursuivre l'approfondissement en soutenant les accords de libre-échange qui seront négociés quelques années plus tard. La restructuration se poursuivra donc pendant toute la décennie mais avec un taux de remplacement des emplois particulièrement faible, faisant ainsi que le taux de chômage ne repasse sous le seuil du 10% que pendant deux courtes années, au sommet du cycle économique⁷⁶.

Dans ce contexte il serait difficile de parler en termes de crise conjoncturelle, à laquelle l'État pourrait répondre par certaines mesures temporaires de relance, ou bien qu'il s'agirait de la crise de certains secteurs qui auraient atteint leur maturité et exigeraient des mesures *ad hoc* de protection. Et même si elle a plusieurs adeptes, la dichotomie facile entre secteurs "gagnants" et secteurs "perdants" avancée par les partisans de la "nouvelle économie" enfermerait dans un choix simpliste et une vision de court terme: n'a-t-on pas vu le secteur du vêtement développer fortement ses exportations en misant sur la mode, l'innovation et le design alors que le secteur de l'informatique, aux États-Unis, entrait dans une crise profonde de restructuration avec des pertes massives d'emplois? Comme nous le formulions plus haut, nous devons plutôt y voir la crise du rapport salarial fordiste⁷⁷ qui, jointe à d'autres tendances de long terme, se serait exprimée à travers une multitude de phénomènes partiels affectant l'ensemble des modèles de développement. Tout le système productif serait ainsi en crise d'ajustement, combinant un ensemble de problèmes de "retards" d'adaptation⁷⁸: des demandes en stagnation ou en mutation, des structures obsolètes, des concurrences accrues, des besoins d'investissement etc...

⁷⁵ On trouve dans le dernier numéro de *Relations*, janvier-février 1995, no 607, un excellent article de Bernard Élie décrivant l'évolution du système financier depuis les trente dernières années. Cet article permet de signaler que la privatisation du système financier internationale ne fut pas l'oeuvre intentionnelle d'une quelconque volonté, comme certains le prétendent, mais d'une confrontation entre institutions économiques et institutions politiques.

⁷⁶ C'est à dire en 1988 et 1989 en ce qui touche le Québec.

⁷⁷ générée, répétons-le, par un processus complexe de luttes sociales, d'épuisement du modèle et de nouvelles contraintes économiques, dont nous venons d'en aborder quelques-unes.

⁷⁸ J. De Bandt et F. Beaujolin, 1982, "Moderniser et développer, aspects sectoriels", in Ministère de la recherche et de l'industrie, *Une politique industrielle pour la France*, Paris: La Documentation Française, p. 359-365.

En fait c'est de la constitution d'un nouveau système productif dont il s'agit ici d'évaluer la réalisation. Et si, évidemment, d'autres politiques ont également des effets sur la structure industrielle, telles les politiques monétaires, fiscales ou même scientifiques, seule la politique industrielle a comme domaine spécifique d'intervention le système productif, et comme objectif spécifique de voir à l'efficacité de son fonctionnement. Précisons que par système productif, nous entendons l'ensemble des agents économiques concourant à la production, et aux relations qu'ils entretiennent, dans un espace déterminé⁷⁹. Ce système productif recouvrant un ensemble complexe de coordination des personnes et des ressources, sa modernisation exige donc l'application d'une politique industrielle différente des politiques traditionnelles qui se limitaient au soutien de l'évolution lente et graduelle de sa structure ou à la gestion de ses crises conjoncturelles.

Elle nécessite l'adoption d'une politique industrielle offensive, mettant l'emphase sur des mesures de réorganisation des pouvoirs, intégrées dans un ensemble cohérent, et visant une réorganisation structurelle du système. Pour l'État il s'agit de retrouver les bases de croissance d'un nouveau modèle de développement. Mais le système productif ne représente qu'un sous-système à l'intérieur de la société. Et la politique industrielle n'est pas seulement le lieu d'interventions économiques directes, tels les programmes d'aide financière aux entreprises en difficulté, de soutien à l'innovation technologique ou d'aide aux exportations; elle suppose aussi, selon la définition que nous avons adoptée, un mouvement interactif dissymétrique entre la puissance publique et les partenaires des activités de production. Selon les modes de relations État-industries qui seront privilégiés, l'on pourra donc assister à des processus socio-politiques fort différents.

4.2 Restructuration du système industriel

Dans la section précédente nous avons identifié quelques facteurs dont la présence simultanée aurait créé une crise d'adaptation de l'ensemble du système productif. Évidemment il serait exagéré de dire qu'avec cette crise tous en mouraient, mais de toute évidence tous en furent touchés. C'est en ce sens que l'on peut parler de restructuration industrielle. Notons que la structure industrielle d'un pays n'est pas totalement figée: les invariances, ou la configuration qu'elle forme reste relative, étant en continuelle, mais lente, évolution marquée par des

⁷⁹ J. De Bandt et Y. Morvan, 1985, "Les restructurations industrielles: les idées et les faits...", *Revue d'économie industrielle*, no 31, p. 3-4.

investissements nouveaux, des flux de capitaux, de cycles de vie des produits etc... Le terme de transformation est alors plus approprié à cette évolution⁸⁰.

Lorsque, pour diverses raisons, les cohérences et les équilibres sont, tout d'un coup, remis en cause, il devient alors nécessaire de restructurer le système en fonction d'un nouveau contexte; lorsque la violence subite élimine la capacité d'adaptation plus ou moins spontanée de la part des acteurs, il y a alors nécessité de prendre en main ce processus de façon volontariste. Dans cette section nous réaliserons une brève analyse quantitative pour illustrer la profonde restructuration du système industriel au Québec. Si dans ce cas nous parlons de système industriel plutôt que de système productif, c'est que nous n'abordons pas les interrelations entre les agents, mais nous limitons aux relations interindustrielles, c'est à dire aux composantes et proportions des diverses industries.

On trouve dans les tableaux 1 et 2, en annexe, l'évolution de l'emploi et de la production pour les principales industries de l'économie québécoise⁸¹. Ces tableaux permettent de voir l'évolution de ces deux indicateurs lors du cycle compris entre la récession de 1981-82 et la dernière récession (1990-91) dont nous venons à peine de sortir. Les troisièmes et cinquièmes colonnes signalent les variations, en pourcentage, de ces indicateurs pour, respectivement, la phase de progression et celle de récession du dernier cycle économique. On peut d'abord remarquer que les industries dites traditionnelles n'ont guère été favorisées par la croissance des années 1980 qui fut la plus longue enregistrée depuis la fin de la deuxième guerre. À l'inverse les industries moins traditionnelles ou moins liées aux richesses naturelles auraient fortement profité de cette croissance pour ainsi prendre une part plus considérable de l'ensemble du PIB. Par contre, pratiquement aucun secteur ne fut épargné avec la récession de 1990-91, dont les effets durèrent anormalement longtemps. Notons enfin la forte croissance des industries de service et des conséquences moins désastreuses qu'eurent sur elles la dernière récession.

Ces données laissent présumer d'un profond bouleversement de la structure industrielle en une période de temps relativement courte. Elle suppose en tout cas de nouvelles proportions entre les diverses industries, résultant des flux et des substitutions intersectorielles. Ainsi, lorsque l'on examine l'évolution des investissements par industrie — tableau 3 — on peut identifier avec plus de précision une composante majeure du système. Alors qu'en 1983, si l'on fait exception des industries de service, les industries agricoles et du papier représentaient les

⁸⁰ J. De Bandt et Y. Morvan, 1985, op. cit., p. 4.

⁸¹ N'y sont incluses que les industries du secteur marchand, excluant donc la fonction publique, les établissements du para-public ainsi que les diverses OSBL.

principaux secteurs d'investissement, en 1992 elles sont talonnées et même dépassées par de nombreuses autres industries. Les industries de service continuent à attirer le flux le plus élevé de capitaux grâce à la croissance des investissements dans les services d'utilité publique et dans le commerce, mais aussi du fait de l'importante spéculation immobilière. Toutefois certaines industries manufacturières, telles la transformation des métaux ou le matériel de transport, ont maintenant prises une position majeure.

Autre composante structurante, les dépenses en R-D — le tableau 4 — signalent des tendances importantes. Notons que ces chiffres étant en dollars courants, et que l'évolution des prix entre 1981-91 fut d'environ 70% à la hausse, toutes les industries dont la croissance des dépenses en R-D fut inférieure à ce chiffre signifie, en terme réel, une diminution des dépenses de recherche. Les industries qui s'illustrent plus particulièrement dans ce tableau sont celles à fort ou moyen contenu technologique: matériel de transport, matériel électronique, machine de bureau et produit pharmaceutique. On notera l'explosion de ces dépenses dans les appareils scientifiques et professionnels et des montants quand même assez importants dans les services - il s'agit essentiellement des services d'ingénierie.

On trouve enfin dans le tableau 5, signalant les dix principaux produits exportés, l'un des résultats de ces flux d'investissement et de ces dépenses en R-D, favorisant quelques industries clés. Puisqu'il s'agit encore une fois de valeur en dollar courant, la même remarque s'applique mais cette fois pour les hausses inférieures à 90%. Il devient alors évident que parmi les dix principaux produits d'exportation, quatre se démarquent des autres: le matériel de télécommunication passe de la 14^{ième} place en 1980 à la première en 1992; l'aluminium et alliage reste en 5^{ième} position mais avec une croissance quand même appréciable en valeur réelle; les avions, qui n'étaient même pas parmi les vingt-cinq principaux produits en 1980, prennent le 7^{ième} rang en 1992; enfin les instruments de mesure qui obtenaient le 25^{ième} rang en 1985, parvenaient à faire partie du groupe des dix plus importants avec plus d'un demi-milliard d'exportation en 1992.

Bien que cette courte analyse quantitative reste partielle et exige d'être poursuivie à un niveau plus désagrégé, elle dresse quand même un portrait significatif du processus de restructuration en cours. Si elle souligne bien les nouvelles "composantes et proportions" de la structure industrielle, elle dit évidemment peu sur les cohérences et équilibres qu'elle recouvre. Par exemple, on peut supposer que les importants investissements réalisés dans l'industrie financière et les gains de productivité qui y ont été favorisés, ont permis de diminuer les coûts ou améliorer la qualité des services produits, c'est à dire les transactions financières. Cette

diminution de prix signifie donc une meilleure efficacité pour toutes les industries dont les services financiers représentent un input important. Mais cela ne représente aucunement une efficacité globale du système si un trop grand nombre d'entreprises ou industries ont peu ou pas accès à ces flux financiers. Dans ce cas il ne s'agit plus de simples relations intersectorielles, mais des interrelations à l'intérieur du système productif et relèvent des arrangements organisationnels et institutionnels.

C'est à ce niveau que l'intervention de l'État est particulièrement nécessaire à travers les politiques industrielles, la formation professionnelle, la R-D etc... Face à la restructuration industrielle, l'État peut agir selon diverses voies. C'est de l'une d'elles que nous discuterons dans la prochaine section.

4.3 Stratégie dualiste et contestation syndicale

Associée aux tendances néolibérales visibles depuis les années 70, la stratégie dualiste représente l'un des modes de stratégie industrielle de sortie de crise. Comme solution simultanée à la crise des finances publiques et à celle de la productivité de l'ancien mode de développement, cette stratégie rejette de façon catégorique le statu quo en mettant de l'avant l'objectif de revivifier les mécanismes du marché et d'abandonner les méthodes keynésiennes de gestion. Elle tente d'y parvenir en adoptant d'une part une politique macro-économique monétariste visant à rétablir les "équilibres" de l'économie —essentiellement en faisant disparaître les déficits publics et en éliminant les sources d'inflation — tout en cherchant à appliquer, d'autre part, un ensemble de mesures micro-économiques de déréglementation, de privatisation des entreprises et des services publics, donc de façon générale par des mesures accroissant la concurrence⁸² et, de façon programmée, les inégalités⁸³.

Avec cette conjonction de politique monétariste et de stratégie dualiste, il ne faut pas présumer d'un État moins interventionniste, mais plutôt d'un État fort — comme celui de la Dame de fer — quoique plus restreint; il cherche moins à intervenir directement dans l'économie en tant que producteur, puisqu'on ce domaine il estime que les entrepreneurs sont plus efficaces, mais indirectement, de façon coercitive, pour transformer les relations entre l'Etat et le marché, y restreignant la place de l'État tout en renforçant la rationalité du marché par des mesures visant à démanteler les "rigidités" de toutes sortes que le providentialisme ou la gestion

82 K. Bonnet, 1995, "Corporatism and Thatcherism: Is There Life After Death", in A. Cawson, *Organised Interests and the State: Studies in Meso-Corporatism*, London: Sage Publications, p. 90.

83 R. Boyer, 1992, "Justice sociale et performance économique: de la synergie au conflit?", in J. Affichard et J.-B. de Foucauld (sous la dir.), *Justice sociale et inégalités*, Paris: Éditions Esprit, p. 33-71.

keynésienne de l'économie aurait supposément léguées aux générations futures... Il s'agit donc d'un État fort avec peu de gras, tout en muscle, pour ne pas dire musclé. Les défenseurs de ce nouvel État n'ont peut-être pas un respect aussi grand des institutions démocratiques que partageaient par exemple les providentialistes, car les règles et conventions politiques sembleraient avoir à leurs yeux une pondération plus faible que les contrats et la discipline du marché. En réponse à la crise du fordisme, la stratégie dualiste chercherait, en imposant la discipline du marché, à favoriser ceux qui privilégient d'une position de force sur ces marchés, essentiellement les détenteurs de capitaux, aux dépens des petits propriétaires et de la vaste majorité des travailleurs. D'abord exclus politiquement des lieux de décisions, puis exclus également des segments les mieux protégés - les marchés internes de travail -, les travailleurs se retrouveraient ainsi en plus grand nombre, et en plus mauvaise posture qu'ils ne l'étaient sous le providentialisme, dans un marché de travail mal protégé, ouvert largement à la concurrence, développant de la sorte une dualisation croissante du marché du travail et de la société.

Nous pourrions élaborer davantage cette forme de politique industrielle, ce que nous ferons dans une étape ultérieure de notre recherche; nous nous contenterons ici de délimiter brièvement cette stratégie dualiste à partir de trois critères⁸⁴;

*Premièrement, au niveau de la rationalité ou des valeurs d'orientation sous-jacentes à cette stratégie, si elle partage avec la stratégie néo-corporatiste cette volonté offensive d'adaptation de la structure industrielle avec un rôle initiateur de l'État, elle s'en différencie en s'appuyant sur la rationalité de l'intérêt individuel, de la confrontation des intérêts privés à travers les mécanismes disciplinaires du marché.

*Deuxièmement, en opposition totale, du moins au niveau des principes, à la démarche néo-corporatiste, la stratégie dualiste préconise des mécanismes de contrôle marchands. En adoptant des mesures de privatisation et de déréglementation, on veut réduire les obligations de l'État en les remplaçant par un accroissement des rapports concurrentiels. L'État n'aurait qu'à structurer et réguler les mécanismes impersonnels, dépolitisés et disciplinaires du marché. Il ne s'intéresse pas, comme dans les pratiques méso-corporatistes, aux besoins et relations sectorielles. On veut plutôt créer les conditions, l'environnement, qui permettraient aux capitaux et aux autres facteurs de production de se déplacer vers les autres secteurs où le pays possède un avantage comparatif. Pour y parvenir on emploiera un ensemble de mesures débordant le champ de la politique industrielle: à coté des privatisations et déréglementations, on poursuivra une politique

⁸⁴ J. D. Wolfe, 1989a, op. cit., p. 11-12.

monétaire stricte — anti-inflationniste pour protéger la compétitivité des entreprises — et une ouverture sur le monde en favorisant le libre-échange. Pour eux cette dernière est cruciale, davantage du point de vue de son aspect disciplinaire, pour appuyer la politique de concurrence, que pour favoriser le développement de l'emploi.

troisièmement, au niveau des rapports sociaux, si ces deux stratégies cherchent effectivement à favoriser l'accumulation du capital, la stratégie dualiste tente d'y parvenir explicitement en désavantageant les travailleurs. Car si nous avons appelé cette stratégie, dualiste, c'est qu'elle cherche délibérément à construire une économie à deux vitesses: d'un côté un secteur constitué d'oligopole ou de firmes à haute teneur technologique avec une main-d'oeuvre relativement peu nombreuse, très qualifiée et possiblement protégée; de l'autre un secteur secondaire avec une main-d'oeuvre nombreuse et, sinon moins qualifiée, du moins utilisée à des tâches moins qualifiées et beaucoup moins protégée parce que plus librement confrontée à la compétition externe du marché.

Évidemment il s'agit là d'un idéal-type, la réalité étant une combinaison de formes, parfois inattendues. Ainsi verra-t-on, à l'intérieur même des exemples typiques de la stratégie dualiste, les États-Unis et la Grande-Bretagne, des tentatives originales de pratiques néo-corporatistes au niveau micro — dans les entreprises ou certaines municipalités en Grande-Bretagne⁸⁵ - ou même au niveau méso dans certains États des États-Unis⁸⁶.

En ce qui concerne le Québec, nous avançons l'idée qu'à son retour au pouvoir au milieu des années 1980, le Parti Libéral avait inscrit à son agenda politique la mise en oeuvre d'une telle stratégie dualiste, en opposition directe aux tentatives confuses de stratégie néo corporatiste dans laquelle le Parti Québécois s'était engagé avec les Sommets économiques, sectoriels et régionaux. La tendance dualiste de ce premier mandat libéral apparaît clairement à travers les nouvelles têtes d'affiche du cabinet telles les Reed Scowen, Pierre Portier, Paul Gobeil et Daniel Johnson, nouvelle génération d'administrateurs dévoués à l'entrepreneurship privé⁸⁷. Us se feront les représentants du milieu des affaires qui n'avait cessé, durant les deux mandats péquistes, d'en dénoncer les politiques "pro-syndicales", ou la "syndicarchie"⁸⁸(sic), et défendront cette tendance néolibérale qui inspirait principalement la dynamique qui s'enclenchait.

⁸⁵ R. King, 1985, op. cit.

⁸⁶ Gray, V. et D. Lowery, 1990, op. cit.

⁸⁷ Y. Bélanger, 1994, *Québec inc.: la dérive d'un modèle*, Cahiers du CRISES, no 9401, Montréal, p. 18.

⁸⁸ A. B. Tanguay, 1990, *Rediscovering Politics: Organized Labor, Business and the Provincial State in Québec, 1960-1985*, thèse de doctorat, Ottawa: Carleton University, p. 458.

Selon nous, les mesures de privatisation et de déréglementation vécues au Québec pendant ces années s'inséraient dans une stratégie d'ajustement de la structure industrielle visant un développement dualiste⁸⁹. En ce sens, les privatisations dépassaient le cadre étroit d'un patronage, où quelques rapaces s'arrachaient les morceaux d'un État démembré, ou à la simple tentative de renflouer les coffres de l'État⁹⁰. On vise ostensiblement à détruire les institutions du régime précédent, dont celles qui font l'originalité du développement économique du Québec où l'État, avec ses sociétés financières et industrielles stratégiques, souvent avec l'accord tacite du mouvement coopératif et du mouvement syndical, s'allie au capital privé francophone pour mobiliser les ressources. La stratégie dualiste cherchait à briser ces solidarités, à instaurer des rapports de domination de l'entreprise privée aux dépens des travailleurs.

En pratique la stratégie ne semble s'être appliquée que de façon très imparfaite, les privatisations se limitant qu'à quelques entreprises. Des conflits à l'intérieur même du PLQ auraient opposé les plus radicaux à d'autres qui refusaient le démantèlement du réseau des sociétés d'État⁹¹. Mais nous pensons que la forte mobilisation du mouvement syndical, directement affectés par la plupart des privatisations, n'aurait pas été étrangère au recul du gouvernement Bourassa pour éviter un affrontement qui se serait révélé inéluctable s'il avait persisté à poursuivre une stratégie dualiste orthodoxe, il n'est également pas invraisemblable de penser que le gouvernement avait aussi à faire face à une bureaucratie, particulièrement au ministère de l'Industrie et du Commerce (MIC), fortement représentée par des professionnels formés dans la tradition keynésienne et impliquée depuis le début de la révolution tranquille dans la mise en place de ce réseau de sociétés d'État. Ce sera donc à travers une stratégie édulcorée, et portée en quelque sorte par le long cycle de croissance de la seconde moitié des années 1980, que le gouvernement libéral, et le fer de lance de l'entreprise privée, affrontera tout d'un coup la grave récession au début de la décennie 1990. Ce sera pour le moins catastrophique, remettant ainsi en question certaines politiques et certaines convictions des acteurs politiques au pouvoir.

89 Le rapport Portier, sur la privatisation, fait d'ailleurs référence au succès spectaculaire de la politique de privatisation en Grande-Bretagne en mentionnant ses "...effets d'entraînement importants sur l'industrie britannique, particulièrement au niveau de l'impact industriel, du renforcement de la structure de l'économie et de la hausse de l'efficacité des entreprises dénationalisées", in Ministère des finances, 1986, *Privatisation des sociétés d'État: orientations et perspectives*, ministre délégué à la privatisation, Québec, p. 14.

90 P. Fournier, 1990, "La privatisation au Canada: une analyse critique de la situation dans la province de Québec", *Revue internationale des sciences administratives*, vol. 56, no 1, p. 121-142; CSN, 1986, *Le gouvernement Bourassa et la privatisation: la dilapidation de nos outils collectifs*, p. 1-2. Si le patronage n'est évidemment pas absent du portrait, ce serait faire une mauvaise lecture que de s'arrêter à cet aspect.

⁹¹ Y. Bélanger, 1994, op. cit., p. 19.

Pour mieux comprendre ce que nous suggérons être un revirement de stratégie industrielle on peut revenir quelques années en arrière. Lors des expériences de concertation menées par le PQ, la FTQ avait déjà démontré qu'elle était prête à soutenir et à s'engager dans de telles pratiques⁹². Mais alors, ni la CSN⁹³, ni surtout le Conseil du patronat du Québec n'avaient montré un grand intérêt pour des expériences de tripartisme. Depuis, la CSN changea graduellement sa position, en particulier à partir de son Congrès spécial d'orientation en 1985, cheminant ainsi vers une stratégie plus offensive, ouverte à la "coopération conflictuelle", y compris dans une approche sectorielle avec la participation des syndicats locaux⁹⁴.

Dès 1987, dans un document présenté au Conseil fédéral, la CSN se montre particulièrement préoccupée par la dislocation et la restructuration industrielle en cours, soulignant la nécessité d'avoir une politique industrielle "orientée", en opposition aux politiques industrielles défensives, de caractère éclaté et non coordonné, visant à soutenir le secteur privé par une série de mesures *ad hoc* et à court terme, en réaction finalement aux événements⁹⁵. Le document dénote l'intérêt de la centrale à participer à la détermination d'une stratégie de développement industriel, décidant de se doter des instruments d'action en mobilisant et sensibilisant toutes les instances à investir le champ économique de façon plus systématique.

Dans son 22ième Congrès, la FTQ sera plus explicite en proposant une alternative à la stratégie de "...laisser faire les forces de la libre concurrence qui ne font qu'entretenir le chômage et dualiser le marché du travail⁹⁶...", alternative qui miserait plutôt sur la concertation. Prenant exemple de pays où se sont développées des politiques de plein emploi, elle souligne que la mise en place de lieux de concertation réunissant les grands acteurs économiques, ceux directement affectés par les événements ou par les décisions conduisant à la création ou la destruction d'emplois, reste le moyen le plus efficace d'agir⁹⁷. Dénonçant le désengagement de l'État, la FTQ appelle à un État catalyseur c'est à dire qui facilite la concertation des acteurs au niveau sectoriel, participe à l'évaluation des problèmes et à la recherche des solutions, et soutient la mise en place des projets d'actions issues des secteurs.

⁹² A. B. Tanguay, 1990, op. cit., p. 508-511.'

⁹³ J. Boucher, 1993, *Changement de stratégies à la CSN: de l'affrontement à la participation dans les entreprises*, Cahiers du CRISES, no 9301, Montréal, p. 6.

⁹⁴ Ibidem, p. 16.

⁹⁵ CSN, 1987, *Éléments d'une stratégie de politique économique pour le Québec*, Service de recherche, p. 1.

⁹⁶ FTQ, 1991, *Pour un Québec des solidarités*, Document de travail du XXIIIème Congrès, Montréal, p. 19.

⁹⁷ Ibidem, p. 20-21.

S'il est faux d'affirmer, comme le faisait la FTQ98, que le gouvernement avait opté pour ne pas appliquer de politiques industrielles alors que les mesures de privatisation, de déréglementation et d'affrontement avec les syndicats étaient des mesures systématiques et cohérentes d'une stratégie d'ajustement dualiste, il nous semble que les propositions syndicales de stratégie alternative fondée sur la concertation sectorielle constituaient une évaluation tout à fait pertinente, d'une part du moment charnière où se trouvait l'économie du Québec c'est à dire au creux d'une récession qui allait accélérer le processus de restructuration, et d'autre part des compromis politiques possibles à atteindre.

4.4 La nouvelle stratégie de développement industriel

Avec cette section nous arrivons donc au coeur de notre travail. Étant particulièrement chargée, nous la subdiviserons en trois parties, chacune s'intéressant à l'un des trois grands acteurs collectifs que sont l'État, le milieu des affaires et le mouvement syndical. Pour chacun, nous chercherons d'abord à dessiner un portrait de sa structure organisationnelle, puis de sa position et de ses actions par rapport à la stratégie industrielle. Nous commencerons avec l'État, ce dernier étant l'initiateur de cette politique.

a) L'État

Si, comme nous le proposons, le premier mandat du deuxième règne bourassiste est caractérisé par sa stratégie dualiste, le deuxième mandat sera marqué par un revirement, du moins au niveau de la politique industrielle. D'abord le gouvernement libéral qui ouvre cette législature n'est plus tout à fait le même que celui qui l'avait précédé. Plusieurs parmi les plus fervents défenseurs du néolibéralisme ont quitté la politique et sont retournés aux affaires, déçus semble-t-il de la tiédeur des mesures prises. Fait important, on change le titulaire au MIC, remplaçant Johnson fils, qui avait défendu la ligne radicale, par un nouveau venu en politique mais tout de même familier avec le ministère puisqu'il aura auparavant été p.-d.g. à la Société de développement industriel (SDI) où, déjà, il aurait été apprécié par les fonctionnaires pour son ouverture et son style de travail en équipe⁹⁹. Au point de vue politique on note donc un changement par rapport à la période précédente, changement d'importance puisque la stratégie dualiste alors préconisée, avait été soutenue à bout de bras par les acteurs politiques de l'État.

⁹⁸ Ibidem, p. 29.

⁹⁹ Entrevue avec un fonctionnaire du MIC, août 1994.

Il est important de souligner la distinction que nous établissons entre l'acteur politique, c'est à dire les élus formant le gouvernement, et l'acteur administratif représenté par les employés permanents des ministères et des agences gouvernementales. Dans le cas qui nous intéresse, nous nous interrogerons sur les relations entre les politiques et les fonctionnaires du MIC et de la SDI. Atkinson et Coleman analyse justement ces rapports entre le politique et l'administration dans leur excellent ouvrage sur le changement industriel au Canada¹⁰⁰, suggérant que le *Westminster model of Parliamentary Government* s'appliquait au Canada, faisant du parlement l'institution centrale, aux dépens des autres institutions étatiques, ce qui favoriserait une tradition étatique faible qui en retour ne stimulerait pas le développement d'une bureaucratie autonome, condition essentielle à la poursuite d'une stratégie néo-corporatiste.

Au Québec toutefois, l'analyse nous incite à conclure de façon différente. Dans les conditions du fédéralisme canadien, si le gouvernement fédéral possède les leviers les plus importants de politique macro-économique et un pouvoir de dépenser de loin supérieur aux provinces, les juridictions de ces dernières sont particulièrement appropriées pour soutenir des politiques industrielles agissant au niveau sectoriel, sur l'offre, plutôt qu'au niveau national sur la demande. De plus, contrairement à la plupart des autres provinces et du fédéral, avec la révolution tranquille l'État québécois a développé une plus forte tradition étatique, se donnant un rôle central dans le modèle original de développement qui s'est alors constitué. Le développement d'une technocratie moderniste et la syndicalisation massive de la fonction publique, sur un modèle plus militant que son pendant fédéral de l'Alliance de la fonction publique, aurait également renforcé le système administratif, lui donnant une plus grande autonomie par rapport au pouvoir politique¹⁰¹. Enfin si l'on considère que le MIC est un ministère où la présence de professionnels est particulièrement élevée, avec une ancienneté parmi la plus forte de la fonction publique, d'une part, et que d'autre part la séparation du travail avec la SDI — qui s'occupe plus spécifiquement de l'aide financière aux entreprises — laisse aux fonctionnaires à l'emploi du ministère une marge d'action importante pour développer une expertise sectorielle, nous pouvons donc nous permettre de proposer que l'acteur administratif a un rôle et un pouvoir non négligeable lui permettant *a priori* de pouvoir influencer la définition de la stratégie industrielle.

Il serait maintenant temps de mieux définir cette stratégie de développement industriel du gouvernement du Québec. Dans un document issu du ministère, on part du constat que la

¹⁰⁰ M. M. Atkinson, et W. D. Coleman, 1989, op. cit., p. 53-76.

¹⁰¹ J. I. Gow, 1986, *L'histoire de l'administration publique québécoise, 1867-1970*, Montréal: Les Presses de l'Université de Montréal, p. 379.

globalisation des marchés, les changements technologiques et les exigences accrues des consommateurs provoquent des changements importants à la structure industrielle, soulignant la nécessité de disposer d'une nouvelle stratégie de développement industriel¹⁰². La crise du système de production de masse, y lit-on, et la perte de compétitivité des avantages comparatifs traditionnels du Québec, place l'action de l'État dans un tout nouveau contexte. Dans son discours, le ministre Tremblay parle quant à lui de la nécessité de devoir "gérer le développement"¹⁰³; constatant que, par elle-même, selon les prévisions, d'ici l'an 2000 l'économie ne créerait que 328 000 emplois, le taux de chômage atteignant alors 11%. Si l'État visait un objectif de 8%, il lui reviendrait alors de susciter la création de 200 000 emplois supplémentaires. Si le constat est fortement lié à une cause extérieure, on ne demande pas de s'y soumettre, puisque par lui-même l'équilibre du marché serait en deçà du tolérable; on estime au contraire que l'État doit intervenir.

La stratégie industrielle du gouvernement découle donc d'un constat d'urgence et de la conscience que la stratégie dualiste de sortie de crise menait à une situation intolérable. Ainsi, partant de la prémisse que "...le succès ne sera plus jamais le fruit d'efforts individuels déployés pour atteindre des objectifs à court terme"¹⁰⁴, le ministre rompt avec l'ancienne stratégie. S'il suggère les grands items du menu de la stratégie, s'inspirant autant de la tradition interventionniste québécoise que des propositions théoriques de Michael E. Porter - le ministre Tremblay aurait étudié au MIT où enseigne Porter - c'est aux fonctionnaires du ministère qu'il laissera la tâche d'en mener à terme la préparation. Et sans hésitation nous affirmons que la stratégie adoptée a finalement peu à voir, dans son esprit, avec les idées de Porter¹⁰⁵; les professionnels du MIC ayant conçu un produit *made in Québec* s'inspirant de divers travaux théoriques dont le nom de Porter ressort parce qu'il est plus connu du public. Le concept de "grappes" n'est d'ailleurs pas attaché qu'à son nom, la parenté en étant attribuée à l'économiste Czamansky - qui sert de référence dans un document de l'OPDQ dès 1977 - ainsi qu'à Perroux, puis sera repris et adapté aux innovations technologiques par Nelson et Winter, pour être plus récemment récupéré et mis en marché par M. E. Porter, dans la plus pure tradition américaine.

¹⁰² MICT. 1992. *La stratégie industrielle du gouvernement du Québec: rétrospective et perspective*, Québec, septembre, p. 2-5.

¹⁰³ MIC, 1991, *Vers une société à valeur ajoutée*, allocation du ministre Tremblay aux HEC, 2 déc.1991, p. 2.

¹⁰⁴ Ibidem, p. 7.

¹⁰⁵ SUT ce point notre analyse converge avec celle faite par la critique néo-libérale qui voit dans la thèse de Porter davantage une stratégie dualiste, essentiellement fondée sur une politique de concurrence. Voir W. G. Watson, 1994, "La politique industrielle: un certain scepticisme", in F. Palda (dir.), *L'État interventionniste. Le gouvernement provincial et l'économie du Québec*, The Fraser Institute, p. 19-62.

La grappe industrielle est avant tout un mode de lecture du système productif, dont la particularité est de vouloir aller au-delà des simples échanges quantitatifs des relations intersectorielles en insistant sur l'ensemble des relations ou des coordinations qui s'établissent entre les agents à l'occasion des échanges de produits. Reprenant donc ce "...concept éprouvé, simple et facile à comprendre [avec lequel] de nombreux intervenants peuvent s'identifier..¹⁰⁶, le MIC définira lui-même la grappe industrielle comme "...un ensemble d'industries d'un même secteur d'activités qui interagissent, se regroupent et se concurrencent entre elles, pour accroître leur compétitivité et accélérer leur croissance¹⁰⁷". En procédant de cette façon, c'est à dire davantage en misant sur l'expertise accumulée au sein du ministère, plutôt que sur celle plus technique des relations intersectorielles — le modèle intersectoriel québécois, contrairement au modèle canadien, n'étant d'ailleurs produit qu'à intervalle très irrégulier -- on parviendra à représenter le système productif du Québec à travers une division en 13 grappes industrielles, ou en autant de méso-systèmes productifs. En analysant leur structure, leur niveau de compétitivité ainsi que leur potentiel de développement, l'objectif sera d'identifier et de soutenir des secteurs d'activités porteurs de développement, et de susciter la formation de réseaux d'entreprises en leur sein.

Si les variables identifiées nécessaires au succès de la stratégie sont assez conventionnelles — la capitalisation des entreprises, la qualité des ressources humaines, l'innovation, la qualité totale, les marchés extérieurs etc... — c'est au niveau de sa mise en oeuvre qu'elle nous apparaît particulièrement intéressante. Nous proposons que la stratégie de développement industriel du gouvernement suscite des pratiques que nous avons antérieurement définies par le concept de néo-corporatisme, particulièrement au niveau méso, mais également au niveau micro et, dans une moindre mesure, au niveau macro. Nous pensons que, confronté à un approfondissement important de la restructuration industrielle lors de la dernière récession, le ministre Tremblay aurait catégoriquement rejeté la stratégie dualiste, fondée sur des valeurs individualistes, et opté pour une stratégie d'ajustement où la garanti de succès de la sortie de crise reposerait sur une vision de long terme de la concertation, impliquant une redéfinition et un élargissement des rapports entre les employeurs et les organisations syndicales et une coordination accrue des actions gouvernementales.

Les pratiques méso-corporatistes sont présentes à travers les tables de concertation sectorielles, ou tables de décideurs, de chacune des grappes identifiées, formant en quelque

¹⁰⁶ MIC, 1992, op. cit., p. 15.

¹⁰⁷ Ibidem, p. 15.

sorte des lieux de concertation où ce sont les principaux acteurs impliqués, c'est à dire un nombre restreint de dirigeants d'entreprises et de chefs syndicaux choisis pour leur représentativité du milieu et leur connaissance de l'industrie, qui recueillent l'expertise, identifient les tendances de fond de l'industrie, et adoptent un plan d'action stratégique pour améliorer la compétitivité. En d'autres termes, l'État, comme "catalyseur" du redéploiement industriel, cherche à ce que s'établisse un partenariat entre les principaux acteurs ¹⁰⁸. Visant à laisser aux initiatives de la sphère privée une place prépondérante, il leur délègue certains pouvoirs pour leur permettre de participer à l'élaboration et à la mise en oeuvre de la politique industrielle, définissant ainsi ce que nous appelons des arrangements méso-corporatistes.

Ces nouvelles pratiques ne sont pas totalement étrangères aux expériences du passé. Ainsi, c'est dans la tradition des Sommets économiques que le Sommet sur l'agriculture, tenu à l'été 92, donnera naissance à une dizaine de tables de concertation, pour autant de filières à l'intérieur de la grappe des produits bioalimentaires, assurant la mise en oeuvre des résolutions du sommet et décidé à répondre au nouveau contexte mondial par l'adoption d'un mode offensif d'adaptation. Mais de façon générale les arrangements entre les acteurs n'ont habituellement pas ce caractère aussi formel et les thèmes privilégiés, qui constituent dans la plupart des cas les mandats donnés à des sous-groupes de travail à l'intérieur de chacune des grappes¹⁰⁹, touchent principalement les questions de veille technologique¹¹⁰, l'organisation du travail, le financement, la formation professionnelle ou la R-D.

Du côté gouvernemental, on remarque également la récurrence d'un thème qui revient fréquemment, partie intégrante de la stratégie et cible d'intervention privilégiée: le soutien ou l'incitation à la formation de réseaux d'entreprises ou d'alliances stratégiques. Perçu comme un tournant majeur dans l'approche de développement, la formation de réseaux d'entreprises veut permettre aux nombreuses PME du Québec d'échapper aux limites de leur taille par des alliances et la coopération afin d'accroître leur compétitivité¹¹¹. Le MIC formera d'ailleurs un "comité directeur du projet réseautage" chargé d'élaborer un cadre d'intervention sur les réseaux d'entreprises pour en soutenir l'implantation, cherchant en priorité à en identifier les réseaux

108 MIC, 1993, *Infograppes*, bulletin d'information sur la stratégie de développement industriel du Québec, vol. 1, no 1, p. 2.

109 Pour 1994 on trouve plus de 900 participants aux grappes et sous-grappes, ainsi qu'aux 35 groupes de travail ayant des mandats sur des questions particulières.

110 p[^] veille technologique on entend "...l'ensemble des activités d'identification, d'acquisition, d'analyse et d'évaluation de l'information à des fins de décisions et de choix touchant plus particulièrement la technologie", tiré de MIC, 1993, *Infograppes*, bulletin d'information sur la stratégie de développement industriel du Québec, vol. 1, no 1, p. 9.

111 MIC, 1993, *Infograppes*, bulletin d'information sur la stratégie de développement industriel du Québec, vol. 1, no 3, p. 2.

potentiels selon les grappes et les régions, une idée qui sera reprise par la plupart des tables de concertation. Enfin en 1994, pour concrétiser davantage cette stratégie, le MIC met en place un fonds de partenariat sectoriel doté d'un budget de 35 M\$ pour soutenir financièrement les projets à caractère synergique issus des tables de concertation et qui, après quelques mois d'existence, avait déjà reçu vingt-six projets.

Si la démarche axée sur les grappes suscite des pratiques méso-corporatistes, ce que le ministère appelle le contrat social en entreprise constitue selon nous des arrangements typiquement micro-corporatistes. Ces arrangements s'inscrivent d'emblée dans cette stratégie d'ajustement industriel, poursuivant la même finalité c'est à dire "...le développement d'une meilleure concertation entre partenaires économiques, comme outil d'amélioration de la compétitivité de l'économie du Québec¹¹²" Ces pratiques diffèrent des ententes privées dans la mesure où l'État est lui-même un acteur impliqué, autant lors de la négociation de l'entente que de sa mise en application. Dans la plupart des cas, ces expériences de contrat social en entreprise ont été conclues dans des entreprises en difficulté, pour éviter une fermeture ou pour soutenir une relance. Étant d'abord impliqué financièrement, par le biais de prêts participatifs de la SDI, l'État intervient donc pour voir à la bonne gestion des fonds publics investis, assuré de trouver dans la formule de "...partenariat patronal-syndical bien intégré dans la vie de l'entreprise [...] l'une des meilleures garanties de succès et de rentabilité pour une entreprise¹¹³". Conscient que ces ententes de partenariat n'éliminent pas les divergences d'intérêts sur plusieurs questions, on pense qu'en mettant l'emphase sur les convergences, il soit possible d'élaborer et de réaliser les consensus sur des projets conjoints.

Pour correspondre au concept de contrat social en entreprise, sept thèmes doivent être négociés dans le cadre d'une entente: 1) afin que toutes les parties partagent la même vision, on exige une transparence des informations sur la situation de l'entreprise, 2) l'établissement d'une démarche de qualité totale, c'est à dire d'arrangements organisationnels favorisant la mobilisation de l'entreprise dans le but de la satisfaction du client, 3) un plan de développement des ressources humaines, 4) la stabilité de l'emploi, prérequis à l'engagement et à la productivité des travailleurs, 5) prévoir des mécanismes pour gérer la flexibilité et la mobilité dans l'organisation du travail, 6) constitution d'un comité paritaire pour suivre et évaluer la mise en oeuvre de l'entente — avec représentation, à titre d'observateur ou de conseiller, d'un fonctionnaire du MIC — et enfin 7) prévoir une disposition que la production ne sera pas

¹¹² MIC, 1993, *Un modèle d'entente de partenariat: le contrat social en entreprise*, présentation de l'approche, Direction générale des politiques, juin, p. 3.

¹¹³ Ibidem, p. 8.

interrompue, comme moyen de pression, pour une durée qui excède celle de la convention collective en vigueur. N'imaginant pas la possibilité de susciter de telles ententes là où les travailleurs ne sont pas syndiqués, on précise plutôt que le contrat social en entreprise est "...un laboratoire où s'expérimentent de nouvelles pratiques de partenariat entre les milieux patronaux et syndicaux, contribuant à préciser des éléments d'un modèle de développement économique adapté à la société québécoise¹¹⁴".

C'est probablement au niveau macro que l'existence de pratiques néo-corporatistes reste la moins évidente. Cela n'est toutefois pas particulier au Québec puisque les conditions nécessaires à l'instauration de tels arrangements sont rarement toutes présentes, et débordent largement le cadre de la politique industrielle. C'est pourquoi il serait peut-être plus juste de parler de lieu intersectoriel de concertation dans le cas de la Table élargie de concertation, dont la première réunion se tenait en avril 1994. Rassemblant le ministre Tremblay, des "représentants de 12 corps intermédiaires majeurs du Québec¹¹⁵" et d'interlocuteurs désignés par chacune des grappes industrielles, l'expérience visait à informer ces organismes de l'ampleur atteint par la stratégie ainsi qu'à permettre de faire part de leurs avis et recommandations sur la poursuite de sa mise en oeuvre. Les participants y décidèrent de privilégier les dossiers de la Société québécoise du développement de la main-d'oeuvre (SQDM), de l'importance des ressources énergétiques, de l'organisation du travail et de l'accès au capital de risque.

b) Les organisations patronales

La structure organisationnelle du monde patronal est problématique: d'une part les différentes catégories d'associations se recoupent, créant des conflits de juridiction à l'intérieur d'un même secteur, et d'autre part la représentativité des grandes corporations qui participent à chacune d'elles, y détenant une place privilégiée, ne correspond pas à leur poids réel. Dans le cadre de notre analyse, deux catégories d'associations nous intéressent davantage¹¹⁶. Dans la première nous trouvons les *associations patronales verticales et horizontales* qui regroupent, sur une base assez spécialisée, les entreprises provenant d'un même secteur d'activité. Le mandat de ces associations est essentiellement de représenter l'industrie auprès des gouvernements et de réaliser des études sur les questions touchant l'industrie, par exemple sur les produits ou le

¹¹⁴ Ibidem, p. 15.

¹¹⁵ MIC, 1994, *Infograppes*, vol. 1, no 4, p. 1.

¹¹⁶ NOUS nous basons sur une typologie de ces organisations construite dans F. Delorme, R. Fortin et L. Gosselin, 1994, "L'organisation du monde patronal au Québec: un portrait diversifié", *Relations industrielles*, vol. 49, no 1, p. 9-40.

marché du travail. Parmi ces associations, on en retrouve quelques-unes ayant un caractère horizontal, regroupant les entreprises sur un territoire donné ou les regroupant sur un trait commun, mais sans oeuvrer dans la même industrie. L'Association des manufacturiers du Québec (AMQ) fait partie de cette dernière catégorie quoique, par l'importance qu'elle occupe, elle fasse également partie de la catégorie dont nous parlerons plus loin. Évaluant à 140 le nombre d'associations patronales verticales et horizontales, il est intéressant d'ajouter à leur propos que, d'une part, la grande entreprise dominerait au sein de ces associations, du fait principalement des ressources que ces entreprises peuvent fournir à la vie associative, et d'autre part que l'on retrouve des situations où plusieurs associations défendent un même secteur d'activité, ce qui ne faciliterait pas l'harmonisation des points de vue de l'industrie sur des questions importantes.

L'autre grande catégorie est formée des *groupes de promotion économique*. Il s'agit d'organismes de promotion et de défense du monde des affaires et qui, sur la base non plus de sa connaissance d'une industrie mais sur sa représentativité du milieu des affaires, assume un rôle plus important d'intermédiation entre les entreprises et l'État. Si la Chambre de commerce est la forme la plus répandue de ces groupes de promotion, elle reste surtout active au niveau local. Au niveau national on retrouve plus souvent l'AMQ et le Conseil du patronat du Québec (CPQ) pour représenter les intérêts de l'entreprise privée. L'AMQ, division québécoise de l'Association des manufacturiers canadiens¹¹⁷, regroupe 600 membres au Québec et dispose de ressources suffisantes¹¹⁸ pour défendre ses positions sur toutes les questions touchant l'industrie manufacturière ou pour représenter ses membres dans les lieux de concertation. Quant au CPQ, confédération patronale unique au Canada, il regrouperait 132 associations, dont la plupart seraient des associations patronales verticales et horizontales (dont l'AMQ) en plus de 425 grandes corporations. Étant donné sa grande représentativité du milieu, il se veut le porte-parole officiel du monde patronal et intervient sur toutes les questions affectant, de près ou de loin, les affaires, et occupe une place privilégiée dans les organismes de concertation. Ainsi, bien qu'il y ait un certain flou dans la structure organisationnelle et un recoupement des diverses associations au niveau de la représentation, le Québec a l'originalité de posséder une organisation chapeautant la plupart des associations et des grandes entreprises.

Ne possédant encore qu'une vue partielle des positions des organisations d'intérêts patronales, nous pouvons quand même dresser le portrait suivant: ces organisations ne

117 dont les membres produiraient 70% de tous les biens manufacturiers au Canada, Delorme et al., op. cit., p. 25.

118 Avec sept employés au Québec, et disposant de l'expertise de la centaine d'employés de l'AMC, elle a également facilement accès aux ressources humaines et financières des entreprises membres.

semblent pas partager le même enthousiasme que la plupart des dirigeants d'entreprises impliqués dans les tables de concertation. S'agirait-il d'une certaine crainte, de la part de ces organisations, de voir les tables sectorielles affaiblir le pouvoir des associations patronales verticales et horizontales ou bien de participer à des processus où seraient également présentes des organisations syndicales, la question reste encore à travailler. Une chose est certaine, c'est que la participation active de nombreuses entreprises à la stratégie industrielle démontre les difficultés qu'ont ces associations d'imposer à leurs membres certaines directions.

Sans s'opposer directement à la stratégie des grappes, les grandes organisations patronales doutent de son efficacité. D'un côté R. Le Hir, ancien président de l'AMQ, qui donne au mérite de la stratégie d'avoir une excellente approche au niveau de l'analyse de la structure industrielle, remet en cause la cohérence des politiques économiques du gouvernement en ce qui concerne les aspects fiscaux et réglementaires¹¹⁹. Il partage également avec G. Dufour, du CPQ, un certain scepticisme sur les résultats concrets obtenus par la stratégie, signalant que les grappes fonctionnent de façon assez inégale et que la stratégie ne tiendrait pas suffisamment compte des réalités de concurrence qui heurteraient l'esprit de la stratégie qui cherche justement à favoriser les alliances et la coopération entre entreprises d'un même secteur d'activité. Ainsi, si le patronat est demandeur au niveau de la réorganisation du travail à l'intérieur des entreprises, il reste beaucoup plus timide ou timoré face à la réorganisation du travail entre les entreprises, particulièrement lorsqu'il n'en est pas l'initiateur.

Convaincu de la valeur de l'idée, G. Dufour doute, quant à lui, du réalisme d'une stratégie visant la performance dans 13 grappes à la fois, et s'interroge sur la pertinence d'accorder la même importance à chacune d'elles. Trouvant particulièrement bizarre d'entendre sortir de la bouche du président du CPQ l'appel à une stratégie discriminante entre les différents secteurs industriels, nous suggérons plutôt de l'interpréter comme une préférence pour une stratégie dualiste qui soutiendrait, *de facto*, les entreprises gagnantes. Néanmoins le CPQ continue d'apporter son appui à la stratégie dans la mesure où il ne s'agit pas d'actions unilatérales d'un État-entrepreneur, mais plutôt d'initiatives d'un "État-stratégie" qui "... motive le secteur privé au lieu de s'y substituer¹²⁰".

En ce qui concerne les associations patronales verticales et horizontales, c'est celles dont nous disposons le moins de documentation et qui exigeraient une analyse plus approfondie dans la mesure où la politique industrielle est une stratégie sectorielle mais par le biais de grappes

119 Le journal *Les Affaires* du 18 septembre 1993, p. C-2.

120 Le journal *Le Devoir*, 19-20 mars 1994, cahier spécial, p. E-10

industrielles regroupant plusieurs secteurs d'activité avec un potentiel de conflits important entre les diverses associations. Ainsi, à la table de concertation des produits de la forêt, la voix du président de l'Association des industries forestières du Québec (AIFQ) va à l'opposé de l'esprit de consensus et de la satisfaction des autres dirigeants - représentant les plus grandes firmes du secteur -- impliqués à la table, sur la base qu'il ne constaterait rien de tangible au niveau des résultats¹²¹.

À travers les nombreuses expériences citées par les intervenants, on doit reconnaître un dynamisme certain du milieu patronal dans les pratiques méso-corporatistes. Notons quelques exemples: ce serait grâce à la table de concertation de la grappe de la transformation des métaux que se serait réalisé le regroupement des six producteurs d'aluminium au Québec au sein d'une même association; une entente à propos de normes communes de vérification de la qualité serait intervenue entre les treize donneurs d'ordre de la grappe aérospatiale, au profit des PME sous-traitantes, suggestion faite deux ans plus tôt par le MIC et accueillie alors froidement par le milieu; à la grappe mode-textile, la concertation entre les nombreux intervenants de l'industrie aurait permis la mise en place par le gouvernement d'un crédit d'impôt pour le design de mode ainsi que le succès de la création d'une étiquette Qualité-Québec dans le vêtement. Il semble donc que la stratégie permette une intermédiation des intérêts, contribuant ainsi à une moins grande fragmentation ou dispersion des pressions réalisées auprès du gouvernement, facilitant les concertations sur les points de convergence, relativisant en contrepartie les affrontements sur les points de divergence.

c) Les organisations syndicales

Nous l'indiquons plus haut, le patronat aurait au Québec une structure organisationnelle relativement unitaire, un peu sur le mode des pays européens, que ne partageraient pas nos voisins immédiats. Le mouvement syndical, par contre, serait plus fragmenté que dans le reste du Canada où le Congrès du travail du Canada et les fédérations provinciales constituent, de fait, une structure organisationnelle quasi-unitaire des travailleurs. Au Québec, bien que l'on ne puisse pas parler de pluralisme syndical comme en France, par exemple, l'hégémonie de la fédération provinciale — la Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec (FTQ) ~ est moins forte, comme on peut le constater dans le tableau 6. En termes de salariés touchés, les syndicats indépendants forment un bloc plus important que la Confédération des syndicats

¹²¹ Le journal *Les Affaires* du 18 septembre 1993, page C-4. L'argumentation du p. d-g de l'AIFQ est particulièrement de courte vue, soulignant qu'"...actuellement il n'y a aucun changement dans les bilans des entreprises". Avec une telle vision de court terme on comprend plus facilement les difficultés qu'a vécues cette industrie lors de la dernière récession, principalement dues aux mauvais choix stratégiques.

nationaux (CSN), deuxième centrale d'importance. La Centrale de l'enseignement du Québec (CEQ), qui représente surtout des employés de l'État, vient en troisième place suivie de la Centrale des syndicats démocratiques (CSD) qui atteint tout de même les 60 000 membres.

Si la structure est fragmentée, le mouvement syndical québécois n'a rien à envier au syndicalisme canadien au niveau de la représentativité, partageant avec la Colombie-Britannique la deuxième place, derrière Terre-Neuve, en pourcentage des travailleurs représentés¹²². Contrairement à de nombreux pays, le mouvement syndical québécois serait même passé à travers les difficiles années 1980 en réussissant à augmenter son membership, passant d'un taux de syndicalisation de 32,7% en 1981 à 36,7% en 1990. Son leadership, ses prises de position sur toutes les questions importantes, le démarqueraient de ses confrères canadiens et américains. Imposant un rythme plus rapide aux transformations de la structure économique pendant les années 1960, se radicalisant au début des années 1970 avec les larges mobilisations du Front commun de 1972 en particulier, puis après un court repli, l'adoption au milieu des années 1980 de politiques offensives inspirées d'un modèle volontariste du développement¹²³, le mouvement syndical québécois signalerait, au seuil des années 1990, une ouverture particulière aux nouvelles formes de coordination entre les différents acteurs économiques.

Au niveau organisationnel, le syndicalisme québécois partage avec les modèles américains l'organisation des syndicats de métier concentrés dans l'industrie de la construction et des syndicats industriels dans l'industrie manufacturière et les services. La FTQ est surtout présente dans ce que l'on appelle le secteur marchand — c'est à dire toutes les entreprises privées ou publiques produisant selon une finalité de profitabilité — alors que la CSN est partagée en part égale entre les secteurs marchand et non-marchand. Enfin la CSD est particulièrement présente dans les secteurs mous du textile et du vêtement ainsi que dans la construction. Chaque centrale adopte une structure organisationnelle équivalente avec une organisation sectorielle - les fédérations de la CSN et de la CSD ou les syndicats regroupant les sections locales affiliées à la FTQ — et une organisation territoriale ou horizontale — regroupant les sections locales ou syndicats locaux dans les conseils du travail ou les conseils centraux. Notons que l'organisation de la CSN, mieux structurée que celle de la FTQ, implique une plus grande efficacité et moins de conflits de juridiction entre les fédérations. Enfin, prise globalement, la variété des organisations syndicales apporte des frictions entre les structures sectorielles des différentes centrales.

¹²² g Dionne, 1991, *Le syndicalisme au Québec*, Montréal: Les Éditions du Boréal, p. 64.

¹²³ p R Bélanger et B. Lévesque, 1994a, "La modernité par les particularismes. Le modèle québécois de développement économique", in F.-R. Ouellette et C. Bariteau (sous la dir.), *Entre tradition et universalisme*, Montréal: IQRC, p. 89-91.

Au niveau du taux de syndicalisation par industrie, le tableau 7 nous montre qu'à l'exception des produits pharmaceutiques et des services - environnement, industrie culturelle et tourisme — les industries dont les activités s'apparentent aux grappes concurrentielles ou stratégiques identifiées dans la stratégie industrielle sont près ou dépassent largement le taux de 50%. On imagine donc, *a priori*, l'importance que le gouvernement devait apporter à l'implication syndicale pour la réussite d'une stratégie fondée sur la concertation. Que cette implication se fasse de façon formelle, négociée, ou plutôt informelle, sans l'élaboration claire de nouvelles règles du jeu, c'est ce que nous allons maintenant aborder en analysant les positions adoptées par le mouvement syndical face à cette stratégie d'ajustement industriel.

Il nous apparaît clair que la question à poser n'est pas tellement de savoir si les organisations d'intérêts représentatives des travailleurs soutiennent ou non cette stratégie, mais de mesurer le degré de ce soutien selon les centrales et les grappes. Car les deux grandes centrales syndicales donnent un appui clair à la stratégie avancée par le ministre Tremblay. La CSN y voit un certain retour du balancier après l'offensive libérale des années 1980, percevant la stratégie comme constituant potentiellement une brèche dans ces politiques d'orientation néolibérale¹²⁴ On y apprécie en particulier la vision plus globale par rapport au manque de cohérence des anciennes politiques d'aide à l'entreprise. Tout comme la CSN, la FTQ voit dans la nouvelle politique libérale une réponse à l'aggravation de la situation socio-économique par un retour à une ancienne forme d'interventionnisme après des tentatives malheureuses de désengagement tous azimuts¹²⁵ Quatre thèmes, qui reviennent dans les évaluations des deux centrales, méritent d'être plus développés.

D'abord, l'analyse en terme de crise structurelle du système productif, comme exprimant à la fois la crise du rapport salarial fordiste et la restructuration due à la mondialisation de l'économie -- dont une part des responsabilités est attribuée aux gouvernements avec leurs ententes de libre-échange —, apparaît essentielle aux deux centrales pour la compréhension du contexte. La FTQ est claire: "La globalisation des activités économiques a une influence directe sur la structure des relations de travail, ce qui devrait modifier considérablement notre action syndicale"¹²⁶ On trouve dans la déficience de la structure industrielle du Québec l'une des causes qui, pendant les années 1980, auraient conduit

¹²⁴ CSN, 1992, *Pour une société responsable de son développement économique et social*, Conseil fédéral, p. 4.

¹²⁵ FTQ, 1992, *Le maintien et le développement de l'emploi: on en fait notre affaire*, Colloques régionaux pour l'emploi, printemps, p. A-II.

¹²⁶ Ibidem, p. A-23.

les syndicats à devoir adopter une stratégie défensive. On ne peut pour autant conclure à une attitude défaitiste de la centrale. Nous pensons au contraire que c'est suite à l'identification précise des causes de ce nouvel environnement que la FTQ a décidé d'y répondre à travers une stratégie offensive, en réclamant "...le droit d'influencer cet environnement¹²⁷". La CSN identifie la même problématique et s'engage dans une stratégie équivalente lorsqu'elle constate, de façon positive, qu'en favorisant la production à valeur ajoutée, le gouvernement reconnaît la "...nécessité d'une production de qualité basée sur l'utilisation optimale de ressources humaines qualifiées¹²⁸ " favorisant ainsi une plus grande transformation des ressources au Québec et par là même un renforcement de la structure industrielle. Tout compte fait, les stratégies des grandes centrales sont similaires: favoriser la création ou la protection de l'emploi. Et si avec la stratégie des grappes on développe la transformation des produits, alors ce ne peut être que bon pour l'emploi¹²⁹.

À propos de l'État, les deux centrales semblent partager la même analyse du rôle plus important qu'il aurait pris avec la stratégie de développement industriel. Alors que la CSN se dit encouragée par le rôle plus prononcé attribué à l'État, la FTQ apprécie cette idée d'un État-partenaire proposée par le ministre Tremblay, c'est à dire d'un État qui se réserve le rôle de soutien et d'appui aux actions concertées de ses partenaires. Ce concept s'approcherait de la thèse, défendue par cette centrale, d'un État-catalyseur qui, non seulement facilite la concertation, mais prend part à la recherche active de solutions, catalysant les actions pour renforcer la structure industrielle.

Les deux derniers thèmes sont inséparables. Pour les organisations syndicales, le sérieux du gouvernement par rapport à son discours sur la concertation passe par une plus grande reconnaissance de la représentativité des organisations reconnues des travailleurs et de la place que l'on doit leur reconnaître. Avançant depuis longtemps que le développement industriel et régional passe par la concertation des grands acteurs sociaux, la volonté des centrales syndicales de participer activement à de tels processus est évidente. Mais elles exigent autre chose que des groupes de consultation, insistant sur le pouvoir décisionnel de ces lieux de concertation. La CSN affirme que "...dans la mesure où le gouvernement entend laisser aux [tables de concertation] le soin de préciser chaque stratégie de développement, la démarche nous semble intéressante¹³⁰" Les syndicats ont signalé toutefois que les invitations faites par le

¹²⁷ Ibidem, p. A-23.

¹²⁸ CSN, 1992, op. cit., p. 8.

¹²⁹ Entrevue avec P. Tremblay de la Fédération de la métallurgie, CSN, 8 février 1995.

¹³⁰ CSN, 1992, op. cit., p. 16.

gouvernement à la participation syndicale furent d'abord timides, trop soumises au bon vouloir des entreprises à l'intérieur de chacune des grappes, rendant les situations inégales. À la FTQ on considère la concertation comme la seule voie privilégiée pour la réussite des politiques industrielles, régionales ou de main-d'oeuvre, et la reconnaissance d'un partenariat véritable comme l'assise sur laquelle peut s'exercer et s'exprimer la concertation¹³¹. Enfin les deux centrales signalent que la reconnaissance des partenaires syndicaux devrait s'accompagner d'un soutien financier afin qu'elles puissent jouer leur rôle convenablement.

Sur la question de la structure organisationnelle, la déclaration de politique sur les activités de représentation, produite par la FTQ lors de son 23ième Congrès en décembre 1993, constitue une contribution intéressante, car s'attachant à ce volet d'intermédiation fonctionnelle des intérêts, l'un des deux aspects essentiels du cadre d'analyse néo-corporatiste. Après avoir resitué ce travail de représentation de la FTQ depuis la révolution tranquille et rappelé les positions de la centrale sur ces questions, ce document témoigne de la dynamique socio-politique dans laquelle, depuis quelques années, le mouvement syndical s'est engagé, en collaboration, parfois inégale, avec les autres acteurs sociaux du Québec¹³². Reconnaisant le rôle de partenaire majeur du syndicalisme, la FTQ réclame que les organisations syndicales aient une place prépondérante dans toutes les institutions touchant les questions économiques, et une présence importante dans les organismes où l'expertise syndicale n'est qu'une parmi d'autres. Cette déclaration constitue une tentative de mieux contrôler cette nouvelle évolution en établissant, plus formellement, le rôle de chaque instance, l'activité des représentants de la centrale aux divers lieux de concertation, la nécessité de faire circuler l'information par le biais des "rapports de représentation", présentés aux congrès, enfin d'en assurer le succès avec un financement suffisant. Sur ce aspect d'intermédiation, les deux grandes centrales comprennent bien que la fragmentation du mouvement syndical constitue une faiblesse et conviennent, du moins dans leur discours, de la nécessité d'une meilleure coordination entre elles.

Les positions des organisations syndicales qui sont les plus critiques visent l'aspect institutionnel. Par exemple, comme nous le disions plus haut, si la CSN considère la stratégie du ministre Tremblay comme un progrès par rapport à la situation antérieure, elle demeure inquiète du caractère informel de la démarche. Elle serait favorable à une législation qui soustrairait la dynamique de concertation des décisions conjoncturelles, ou discrétionnaires,

¹³¹ FTQ, 1992, op. cit., p. A-13.

¹³² pJQ 1993^ *Regroupons nos forces*, 23ième Congrès, Déclaration de politique, p. 13.

¹³³ Ibidem, p. 16.

gouvernementales. On veut que les règles du jeu soient claires et connues de tous, établies formellement, et qu'elles ne soient modifiées que par consensus social¹³⁴. À la FTQ, le secrétaire-général convient qu'il s'agit peut-être d'une étape initiale, permettant d'appivoiser les partenaires, de créer un climat propice, ou de montrer le sérieux de l'analyse syndicale en matière de développement sectoriel¹³⁵. Mais prenant exemple des expériences Scandinaves, on s'attend à ce qu'on en arrive à des innovations organisationnelles importantes avec financement statutaire, par l'État, des activités de représentation syndicale aux lieux de concertation, accordant ainsi une légitimité autant aux organisations syndicales qu'à la structure de concertation¹³⁶. En s'appuyant sur les réalisations québécoises dans le domaine de la santé et de la sécurité au travail¹³⁷, la FTQ signale qu'il s'agit pour elle d'en arriver à une institutionnalisation des règles du jeu ou d'une implication des organisations syndicales mais sur la base d'un partenariat réel.

Au niveau de l'évaluation syndicale du travail réalisé par les tables de concertation, même si nos recherches sont encore peu avancées, nous pouvons estimer qu'elle est positive. Là où les tables fonctionnent bien, c'est à dire où les comités de travail sur les ressources humaines, sur l'organisation du travail, sur la transformation des produits etc... sont actifs, la stratégie donne des résultats concluant. Les participants à ces tables, qu'ils viennent du milieu patronal ou syndical, sont très actifs, initiant des alliances stratégiques, des programmes de formation, suscitant des expériences de réorganisation du travail¹³⁸.

Nous terminerons cette section sur la position syndicale face au second volet de la stratégie de développement industriel, les contrats sociaux en entreprise. Mais d'abord précisons notre proposition: lorsque nous affirmons que ces ententes constituent des pratiques micro-corporatistes, nous nous limitons aux expériences qui sont initiées par l'État, le plus souvent par le MIC; en aucune façon nous ne pouvons étendre le concept à ces ententes de partenariat patronale-syndicale qui, comme d'ailleurs le souligne bien un document de la CSN, se réalisent dans le cadre normal des relations industrielles, dont l'État est en tant qu'acteur fort peu présent et qui seraient le lot de nombreuses entreprises dynamiques. C'est en cela que réside l'exception des contrats sociaux en entreprise, du fait que dans ces cas l'État voit à la définition et à la bonne utilisation du bien public sous forme d'une aide financière à une

¹³⁴ CSN, 1992, op. cit., p. 30.

¹³⁵ FTQ, 1993, *Regroupons nos forces*, 23ième Congrès, Rapport du secrétaire-général, p. 117.

¹³⁶ ftq 1992> op. Cit. p. A-27.

¹³⁷ Il s'agit de la loi sur la santé et la sécurité au travail qui, selon nous, institutionnalise un arrangement néo-corporatiste.

¹³⁸ Entrevue avec P. Tremblay de la Fédération de la métallurgie, CSN, 8 février 1995.

entreprise en difficulté. Ces difficultés étant le résultat d'une coordination des ressources particulièrement inefficace de la part des agents économiques, on peut interpréter cette intervention de l'État comme une tentative de transformer cette coordination des agents sur la base d'une entente de longue durée négociée entre les parties.

Bien qu'à plusieurs égards il soit légitime, compte tenu des nombreuses positions néolibérales prises par ce gouvernement et en particulier de la récente réforme du code du travail, le malaise des organisations syndicales face à cette intervention de l'État a un aspect paradoxal. Dans la mesure où les syndicats réclament traditionnellement l'intervention de l'État, dans la mesure également où ils se réfèrent constamment aux pratiques — néo-corporatistes — des pays Scandinaves, où il n'est pas rare de voir l'État imposé des contraintes à ses partenaires sociaux, nous trouvons cette position syndicale ambiguë. Il faut reconnaître que la question est particulièrement délicate et que la flexibilité du contrat de travail peut ouvrir la porte à tous les excès.

• - .

Le contexte particulier dans lequel se situent ces pratiques micro-corporatistes, où le patronat est en forte demande pour la réouverture des conventions collectives et une plus grande flexibilité, est probablement un facteur explicatif de ces positions. La CSN reconnaît les conditions exceptionnelles dans lesquelles se sont réalisées ces expériences, liées dans la plupart des cas à la relance d'une entreprise. À la Fédération de la métallurgie de la CSN, qui a été impliqué dans la première de ces ententes à Atlas de Sorel, on reste satisfait des ententes qui ont été signées parce qu'elles ont répondu à une demande syndicale de plancher d'emploi, que le syndicat y a été actif et qu'elles fonctionnent bien; d'ailleurs l'entente d'Atlas aurait été dernièrement renouvelée 139. Mais la CSN s'oppose surtout à l'éventuelle généralisation du recours à des mécanismes de renouvellement de conventions qui aurait pour effet de prolonger indûment leur durée, amoindrissant par la même occasion le rapport de force syndical 140.

La FTQ trébuche sur la même question, étant pour le moins sceptique face aux discours prétendant que le rapport de force ne devrait plus soutenir les relations de travail. Pour des raisons similaires à celles de la CSN, elle s'interroge sur l'objectif du gouvernement à vouloir augmenter la durée des conventions collectives, limitant ainsi le droit de grève 141. Si elle reconnaît les possibilités de convergence d'intérêts, nous l'avons bien vu à travers ses positions

139 Entrevue avec P. Tremblay de la Fédération de la métallurgie, CSN, 8 février 1995.

140 CSN, 1993, *Les ententes de longue durée: une mesure d'exception pour la relance d'une entreprise*, Conseil fédéral, p. 4-6.

141 FTQ, 1993, *Regroupons nos forces*, 23ième Congrès, Les relations de travail, p. 28-29.

favorables à la concertation, elle estime néanmoins que subsistent, et subsisteront longtemps, des divergences qui doivent trouver leur expression par l'exercice du rapport de force, dans la conflictualité des relations de travail. Nous interprétons ces positions syndicales comme la volonté d'un partenariat véritable avec les autres grands acteurs, conscient que ce partenariat n'est possible que sur la base d'une participation négociée débouchant sur des changements bénéficiant, de façon équilibrée, à toutes les parties; or sans équilibre dans le rapport de force, on craint que ces ententes ne soient que des négociations pour obtenir des concessions syndicales.

5. Conclusion provisoire

Il me semble pouvoir conclure qu'il existe bien des pratiques correspondant à la définition du concept de néo-corporatisme: on a vu l'existence d'un processus socio-politique dans lequel les organisations d'intérêts des grands acteurs économiques s'engagent effectivement dans de nouvelles relations avec les organismes gouvernementaux, adoptant de la sorte un nouveau rôle combinant représentation d'intérêt et implication politique à travers des délégations de pouvoir.

Mais il s'agirait de pratiques néo-corporatistes faibles dans la mesure où la structure institutionnelle serait informelle, les règles étant trop laissées au pouvoir discrétionnaire du titulaire du MIC, comme on a pu le constater lorsque le nouveau ministre Paillé tenta de reléguer aux oubliettes cette stratégie qui, à ses yeux, n'était pas une "vrai" politique industrielle¹⁴²; dans la mesure, également, où la fragmentation de l'organisation syndicale et le chevauchement des associations patronales ne favorisent guère une forte intermédiation des organisations d'intérêts.

Nos résultats, ce qui n'est pas pour nous surprendre, confirment les études déjà réalisées sur la modernisation des entreprises, d'où ressortaient les constats d'une approche offensive du mouvement syndical à travers certaines expériences majeures et de la spécificité des pratiques québécoises de concertation¹⁴³ Ceci nous amène à conclure que le processus de stratégie industrielle que nous avons identifié, favoriserait et serait favorisé par une modernisation des entreprises et de la structure industrielle reposant sur la négociation, le partenariat et une nouvelle codification de la participation¹⁴⁴, cheminant vers un possible

¹⁴² Le journal *Le Devoir* du 23 novembre 1994.

¹⁴³ Nous faisons référence aux recherches menées par le CRISES.

¹⁴⁴ Bélanger et Lévesque, 1994a, op. cit., p. 91.

modèle de démocratie salariale¹⁴⁵ dans la mesure où la nouvelle structure organisationnelle en émergence s'institutionnaliserait.

Comme d'autres études l'ont déjà fait¹⁴⁶ nous avons nous-mêmes mesuré l'importance de la reconnaissance du nouveau contexte politique, des nouvelles contraintes économiques — avec la crise du fordisme — et des capacités de mobilisation de la part des centrales syndicales par rapport à leur adoption d'une stratégie offensive. Nous soulignons que ce cheminement du mouvement syndical vers de nouvelles relations avec les autres acteurs du système productif, relations que nous avons décrites dans notre travail comme étant de type néo-corporatiste, soutien, au contraire d'un corporatisme étroit, un modèle de concertation qui renforce le rôle du syndicalisme dans la société¹⁴⁷ en débordant largement le cadre de la politique industrielle parce que se diffusant également au niveau du développement régional et local, à travers de nouvelles solidarités avec les nouveaux mouvements sociaux. Nous pensons que c'est par un tel processus interactif entre de nouvelles pratiques de concertation, ou de démocratisation, et de nouvelles expériences de solidarité, que l'on pourrait ainsi voir émerger des arrangements macro-corporatistes plus globaux au niveau de politiques d'emploi ou de revenu.

¹⁴⁵ p R Bélanger et B. Lévesque, 1994b, "Modernisation sociale des entreprises: diversité des configurations et modèle québécois", in P. R. Bélanger, M. Grant et B. Lévesque, *La modernisation sociale des entreprises*, Montréal: Les Presses de l'Université de Montréal, p. 36-38. L'hypothèse qui y est faite est plus précisément que les expériences novatrices qui se produisent dans les secteurs les plus importants de l'économie du Québec oscillent entre le modèle californien et la démocratie salariale.

¹⁴⁶ p R Bélanger, 1990, *Néo-fordisme et néo-étatisme: la convergence anti-démocratique*, Cahier du CRISES, no 9002, Montréal, p. 25.

¹⁴⁷ P _A. Lapointe et P. R. Bélanger, 1995, *La participation du syndicalisme à la modernisation sociale des entreprises*, Cahier du CRISES, no 9501, Montréal, p. 12-14.

Tableau 1. Emploi par industrie
Québec (en millier)

27 industries	1983	1989	variation % (83-89)	1991	variation %(89-91)
1. Agriculture	80	—	—	*	*
2. Forêt	21	16	-23,81	13	-18,75
3. Mines	25	17	-32,00	16	-5,88
4. Aliments et boisson	53	52	-1,89	49	-5,77
5. Tabac	4	3	-25,00	3	0,00
6. Caoutchouc et plastique	9	16	77,78	19	18,75
7. Cuir	9	7	-22,22	6	-14,29
8. Textile	32	23	-28,13	22	-4,35
9. Vêtement	63	59	-6,35	53	-10,17
10. Bois	27	33	22,22	24	-27,27
11. Meuble	14	22	57,14	22	0,00
12. Papier	41	44	7,32	40	-9,09
13. Imprimerie et édition	27	48	77,78	37	-22,92
14. Métaux primaires	27	23	-14,81	20	-13,04
15. Produits métalliques	30	37	23,33	33	-10,81
16. Machinerie	13	21	61,54	14	-33,33
17. Matériel de transport	32	42	31,25	37	-11,90
18. Appareils électriques	32	40	25,00	34	-15,00
19. Produits minéraux non-métalliques	12	14	16,67	10	-28,57
20. Produits du pétrole et du charbon	3	-	-	—	—
21. Produits chimiques	24	24	0,00	24	0,00
22. Industries manufacturières diverses	—	17	~	21	23,53
23. Construction	116	143	23,28	99	-30,77
24. Transp., communie, et serv. d'util.	212	209	-1,42	203	-2,87
25. Commerce de gros et de détail	457	515	12,69	496	-3,69
26. Finance, assurance, immobilier	143	177	23,78	180	1,69
27. Service personnel, d'aff. et comm.	858	988	15,15	970	-1,82

Sources: "Le Québec statistique", 1989, B.S.Q. et CANSIM de Statistique Canada

Tableau 2. PIB par industrie Québec (en million de dollars constant, base 1986)

27 industries	1984	1989	variation %(84-89)	1991	variation %(89-91)
1. Agriculture	1810,9	1877,9	3,70	1728,6	-7,95
2. Forêt	493,5	731,6	48,25	~	~
3. Mines	783	1079,8	37,91	1272,7	17,86
4. Aliments et boisson	2704,7	2902,6	7,32	3153,2	8,63
5. Tabac	359,9	--	-	~	—
6. Caoutchouc et plastique	356,9	495,4	38,81	445,8	-10,01
7. Cuir	204,5	193,3	-5,48	146,4	-24,26
8. Textile	972,8	942,6	-3,10	909,7	-3,49
9. Vêtement	1358,2	1434,7	5,63	1290,5	-10,05
10. Bois	1012,2	1141,5	12,77	995,5	-12,79
11. Meuble	465,2	559,4	20,25	479,4	-14,30
12. Papier	2624,5	2553,9	-2,69	2599,5	1,79
13. Imprimerie et édition	1420,9	1461,5	2,86	1401,9	-4,08
14. Métaux primaires	1636,3	2185,7	33,58	2105,2	-3,68
15. Produits métalliques	1164,9	1560,3	33,94	1363,7	-12,60
16. Machinerie	583,9	788,3	35,01	508,6	-35,48
17. Matériel de transport	1741,9	2779,5	59,57	2446,5	-11,98
18. Appareils électriques	1407,1	2037,1	44,77	1972,2	-3,19
19. Produits minéraux non-métalliques	—	700,6	-	535,6	-23,55
20. Produits du pétrole et du charbon	132,3	109,6	-17,16	126,5	15,42
21. Produits chimiques	1632,6	1971,3	20,75	1958,4	-0,65
22. Industries manufacturières diverses	~	--	~	~	~
23. Construction	5645,9	7580,1	34,26	7227,5	-4,65
24. Transp., communie, et serv. d'util.	8110,7	8816,7	8,70	8237,9	-6,56
25. Commerce de gros et de détail	11098,8	13827,4	24,58	13147,8	-4,91
26. Finance, assurance, immobilier	11871	14685,6	23,71	15371,2	4,67
27. Service personnel, d'aff. et comm.	11508,5	12061,6	4,81	12399,9	2,80

Sources: Base de données CANSIM de Statistique Canada

Tableau 3. Investissement par industrie(l)
Québec (millions, dollar courant)

industrie	1983	1989	1992	% 83-92
1 . Agriculture	620,2	561,4	790,1	27
2. Forêt	19,5	55,4	30,5	56
3. Mines	268,2	309	621,1	132
4. Aliments et boisson	179,3	379,2	614,6	243
5. Tabac	33	29	—	—
6. Caoutchouc et plastique	33,2	94,6	232,1	599
7. Cuir	3,8	4,3	—	—
8. Textile	63,7	107,2	138,3	117
9. Vêtement	25,5	29	101,1	296
10. Bois	83,1	101,8	244,9	195
11. Meuble	5,7	22,8	34,5	505
12. Papier	401,3	1 555,40	971,4	142
13. Imprimerie et édition	40,6	81,4	149,3	268
14. Métaux primaires	260,3	1 086,50	1220,3	369
15. Produits métalliques	31	92,7	114,7	270
16. Machinerie	58	186,6	52,5	-9
17. Matériel de transport	80,8	462,6	927,3	1048
18. Appareils électriques	157,2	209,8	273	74
19. Produits minéraux non-métalliques	42,2	105,7	115	173
20. Produits du pétrole et du charbon	199,7	217,9	99	-50
21 . Produits chimiques	135	538,9	427	216
22. Industries manufacturières diverses	23,6	46,3	107,3	355
23. Construction	251,1	400,8	517,2	106
24. Transp., communie, et serv. d'util.	3 673,40	4911,90	8398,2	129
25. Commerce de gros et de détail	325,7	615,7	1294,5	297
26. Finance, assurance, immobilier	536,8	2 030,90	2450	356
27. Service personnel, d'aff. et comm.	783,1	2812,20	3043	289

(1) comprend les dépense en machines, équipements et bâtiments

Sources: Bureau de la statistique du québec, Investissements privés et publics au Québec

Tableau 4. Dépenses intra-muros en R-D
Québec ('000, dollar courant)

industrie	1981	1986	1991	% 81-91
Industries primaires	8,6	14,9	22,6	163
Aliments, boissons, tabac	14,1	15,2	15,1	7
Caoutchouc et plastique	2,7	3,8	4,7	74
Textile	6,8	10,7	7,9	16
Papier	28,3	45,5	46,8	65
Produits métalliques	5,2	12	10,3	98
Machinerie	18,7	21,8	28,2	51
Matériel de transport	167,1	224,1	389,3	133
Matériel électronique	69,1	146,5	252	265
Machines de bureaux	12,8	35,3	31,4	145
Autres appareils électriques	6,8	16,60	14,9	119
Produits pharmaceutiques	24,8	33,1	119,4	381
Produits chimiques	18,4	37,30	32,5	77
Matériel scientifique et professionnel	0,3	3,9	20	6567
Industries manufacturières diverses	41,3	48,7	84,8	105
Construction	--	0,8	3,6	—
Commerce	—	26,9	62,2	—
Services	61,7	322,3	183,9	198

Sources: Bureau de la statistique du Québec, Statistiques sur la recherche et le développement industriels au Québec

Tableau 5. Rang et valeur des exportations internationales
10 principaux produits, Québec fOOC, dollar courant)

Produit	1980	1985	1992	% 80-92
Matériel de télécommunication	203 185	484 032	3198961	1474,41
(rang)	14	8	1	
Papier journal	1 894 650	2 674 709	2 721 406	43,64
(rang)	1	1	2	
Aluminium et alliages	1 003 796	1 079 761	2363197	135,43
(rang)	3	3	3	
Moteurs d'avions et pièces	491 938	610905	935 485	90,16
(rang)	6	7	4	
Cuivre et alliages	647110	343 259	718967	11,10
(rang)	5	10	5	
Pâtes de bois	398 240	320 434	676 827	69,95
(rang)	9	14	6	
Avions entiers	21 707	201 109	669 560	2984,53
(rang)	'	15	7	
Bois d'oeuvre	381 111	676 963	617490	62,02
(rang)	10	4	8	
Métaux précieux et alliages	469 373	-	591 345	25,99
(rang)	8	~	9	
Instruments de mesure	—	68377	527 786	—
(rang)	—	25	10	

Sources: Bureau de la statistique du Québec, Commerce international du Québec

Tableau 6. Répartition des effectifs syndicaux
Québec (% entre parenthèses)

Affiliation	1981	1985	1990
FTQ	425 850 (48)	450 000 (46,3)	470 000 (42)
CSN	189295 (21,5)	209 000 (21,5)	211810 (18,9)
CEQ	81 033 (9,2)	91 586 (9,4)	103141 (9,2)
CSD	49 581 (5,6)	39885 (4,1)	60 596 (5,4)
Autres(1)	134440 (15,2)	180429 (18,5)	275103 (24,5)
Total (2)	880199 (32,7)	970 000 (35,0)	1 120650 (36,7)

Sources: B. Dionne, Le syndicalisme au Québec, 1991, p. 66 et la Revue de la Banque du Canada, 1994.

(1) Cette catégorie représente les syndicats indépendants dont de nombreux salariés au sein de la fonction publique

(2) Entre parenthèse on trouve le pourcentage des effectifs syndicaux par rapport à la population active

Tableau 7. Taux de syndicalisation par industrie
Québec, (1990)

industrie	Taux	industrie	Taux
Agriculture	3,5	Produits métalliques	40,1
Forêt	43,7	Machinerie	38
Mines	54	Matériel de transport	63,7
Aliments et boisson	54,3	Appareils électriques	66,5
Tabac	66,5	Produits minéraux non-métalliques	86,2
Caoutchouc	52,1	Produits du pétrole	52,3
Cuir	48	Produits chimiques	29,9
Textile	53,8	Industries manufacturières diverses	29,7
Habillement	33,3	Construction	85,5
Bois	49,2	Transport	45,3
Meuble	46	Communication	71,4
Papier	76	Commerce de gros et de détail	10,2-18,1
Imprimerie et édition	37,9	Finance, assurance, immobilier	7,9
Métaux primaires	75,6	Service personnel, d'aff. et comm.	13,8

Source: "Le marché du travail", vol. 11, no 12, Les relations du travail en 1990. encart, p. 26.

Bibliographie

- Archibald, C. 1983. *Un Québec corporatiste? Corporatisme et néo-corporatisme: du passage d'une idéologie corporatiste sociale à une idéologie corporatiste politique. Le Québec de 1930 à nos jours*. Hull: Les Éditions Asticou.
- Atkinson, M. M. et W. D. Coleman. 1989. *The State, Business, and Industrial Change in Canada*, Toronto: University of Toronto Press.
- Barel, B. 1988. "Un nouveau corporatisme?", in D. Colas (éd.), *L'État et les corporatismes*, Paris: PUF.
- Bélanger, P. R. 1990. *Néo-fordisme et néo-étatisme: la convergence anti-démocratique*, Cahier du CRISES, no 9002, Montréal.
- Bélanger, P. R. et B. Lévesque. 1994a. "La modernité par les particularismes. Le modèle québécois de développement économique", in F.-R. Ouellette et C. Bariteau (sous la dir.), *Entre tradition et universalisme*, Montréal: IQRC.
- Bélanger, P. R. et B. Lévesque. 1994b. "Modernisation sociale des entreprises: diversité des configurations et modèle québécois", in P. R. Bélanger, M. Grant et B. Lévesque, *La modernisation sociale des entreprises*, Montréal: Les Presses de l'Université de Montréal.
- Bélanger, Y. 1994. *Québec inc.: la dérive d'un modèle*, Cahiers du CRISES, no ET9401, Montréal.
- Bellon, B. et J. De Bandt. 1988. "La politique industrielle", in R. Arena et al. (éds.), *Traité d'Économie Industrielle*, Paris: Economica.
- Bonnet, K. 1995. "Corporatism and Thatcherism: Is There Life After Death", in A. Cawson, *Organised Interests and the State: Studies in Meso-Corporatism*, London: Sage Publications.
- Borgos, S. 1991. "Industrial Policy in a Federalist Polity: Microcorporatism in the United States", in D. Hancock et al. (éds.), *Managing Modern Capitalism: Industrial Renewal and Work Place Democracy in the United States and Western Europe*, New York: Greenwood Press.
- Boucher, J. 1993. *Changement de stratégies à la CSN: de l'affrontement à la participation dans les entreprises*, Cahiers du CRISES, no 9301, Montréal.
- Bourque, G. et J. Beauchemin. 1994. "La société à valeur ajoutée ou la religion pragmatique", *Sociologie et sociétés*, vol. XXVI, no 2.,:
- Boyer, R. 1990. "Préface", in G. Boismenu et D. Drache (éds.), *Politique et régulation. Modèle de développement et trajectoire canadienne*, Montréal: Éditions du Méridien.
- Boyer, R. 1992. "Justice sociale et performance économique: de la synergie au conflit?", in J. Affichard et J.-B. de Foucauld (sous la dir.), *Justice sociale et inégalités*, Paris: Éditions Esprit.
- Boyer, R. 1995. "Vers une théorie originale des institutions économiques?", in R. Boyer et Y. Saillard, *Théorie de la régulation, l'état des savoirs*. Paris: Éditions La Découverte, p. 530-538.

- Breton, B. et C. Levasseur. 1990. "État, rapport salarial et compromis institutionnalisés", in G. Boismenu et D. Drache (éds.), *Politique et régulation. Modèle de développement et trajectoire canadienne*, Montréal: Édition du Méridien.
- Brunelle, D. 1978. *La désillusion tranquille*, Montréal: Éditeur Hurtubise HMH.
- Cawson, A. 1986. *Corporatism and Political Theory*, Oxford: Basil Blackwell.
- Cawson, A. 1985. "Corporatism and Local Politics", in W. Grant (éd.), *The Political Economy of Corporatism*, New York: ST. Martin's Press.
- Chalmers, A. F. 1988. *Qu'est-ce que la science?*, Paris: Éditions La Découverte.
- Cotta, A. 1984. *Le corporatisme*, Paris: PUF.
- CSN. 1986. *Le gouvernement Bourassa et la privatisation: la dilapidation de nos outils collectifs*, Montréal.
- CSN. 1987. *Éléments d'une stratégie de politique économique pour le Québec*, Service de recherche, Montréal.
- CSN. 1992. *Pour une société responsable de son développement économique et social*, Conseil fédéral, Montréal.
- CSN. 1993. *Les ententes de longue durée: une mesure d'exception pour la relance d'une entreprise*, Conseil fédéral, Montréal.
- De Bandt, J. 1983. "La politique industrielle: réponse de l'État-Nation à la crise?", *Revue d'économie industrielle*, no 23, 1er trimestre.
- Delorme, F., R. Fortin et L. Gosselin. 1994. "L'organisation du monde patronal au Québec: un portrait diversifié", *Relations industrielles*, vol. 49, no 1.
- Delorme, R. et C. André. 1983. *L'État et l'économie*, Paris: Éditions du Seuil.
- Dionne, B. 1991. *Le syndicalisme au Québec*, Montréal: Les Éditions du Boréal.
- Erbès-Seguin, S. 1991. "Industrial Policy in France", in D. Handcock, J. Logue et B. Schiller (éds.), *Managing Modern Capitalism: Industrial Renewal and Work Place Democracy in the United States and Western Europe*, New York: Greenwood Press.
- Foglesong, R. E. et J. D. Wolfe (éds.). 1989. *The Politics of Economic Adjustment*, New York: Greenwood Press.
- Foglesong, R. E. 1989. "The Politics of Industrial Policy in the United States", in Foglesong, R. E. et J. D. Wolfe (éds.). *The Politics of Economic Adjustment*, New York: Greenwood Press.
- Fournier, P. 1990. "La privatisation au Canada: une analyse critique de la situation dans la province de Québec", *Revue internationale des sciences administratives*, vol. 56, no 1.
- FTQ. 1991. *Pour un Québec des solidarités*, Document de travail du XXIII^{ème} Congrès, Montréal.

- FTQ. 1992. *Le maintien et le développement de l'emploi: on en fait notre affaire*, Colloques régionaux pour l'emploi, printemps, Montréal.
- FTQ. 1993a. *Regroupons nos forces*, 23ième Congrès, Déclaration de politique, Montréal.
- FTQ. 1993b. *Regroupons nos forces*, 23ième Congrès, Rapport du secrétaire-général, Montréal.
- FTQ. 1993e. *Regroupons nos forces*, 23ième Congrès, Les relations de travail, Montréal.
- Goldthorpe, J. H. (éd.). 1984. *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, Oxford: Oxford University Press.
- Gow, J. I. 1986. *L'histoire de l'administration publique québécoise, 1867-1970*, Montréal: Les Presses de l'Université de Montréal.
- Grant, W. (éd.). 1985. *The Political Economy of Corporatism*, New York: ST. Martin's Press.
- Gray, V. et D. Lowery. 1990. "The Corporatiste Foundations of State Industrial Policy", *Social Science Quarterly*, vol. 71, no 1.
- Jobert, B. 1988. "La version française du corporatisme: définition et implications pour la modernisation de l'État dans une économie en crise", in D. Colas (éd.), *L'État et les corporatismes*, Paris: PUF.
- Keynes, J. M. [1931] 1972. *Essais sur la monnaie et l'économie*, Paris: Petite Bibliothèque Payot.
- King, R. 1985. "Corporatism and the Local Economy", in W. Grant (éd.), *The Political Economy of Corporatism*, New York: ST. Martin's Press.
- Lapointe, P.-A. et P. R. Bélanger. 1995. *La participation du syndicalisme à la modernisation sociale des entreprises*, Cahier du CRISES, no 9501, Montréal.
- Leborgne, D. et A. Lipietz. 1989. *Deux stratégies sociales dans la production des nouveaux espaces économiques*, Paris: CEPREMAP, no 8911.
- L'encyclopédie économique*, Paris: Economica.
- Lipietz, A. 1984. *Accumulation, crises et sorties de crise: quelques réflexions méthodologiques autour de la notion de "régulation"*, Paris: CEPREMAP, no 8409.
- MICT. 1991. *Vers une société à valeur ajoutée*, allocation du ministre Tremblay aux HEC, 2 décembre.
- MICT. 1992. *La stratégie industrielle du gouvernement du Québec: rétrospective et perspective*, Québec, septembre.
- MICT. 1993. *Un modèle d'entente de partenariat: le contrat social en entreprise*, Québec.
- MICT. 1993. *Info grappes*, bulletin d'information sur la stratégie de développement industriel du Québec, Québec.
- Ministère du travail. 1993. *Regards sur l'avenir*, Québec.

- Muller, P. et G. Saez. 1985. "Néo-corporatisme et crise de représentation", in F. D'Arcy (éd.), *La représentation*, Paris: Economica.
- Newman, O. 1981. *The Challenge of Corporatism*, London: Macmillan Press.
- Noël, A. 1990. "Action collective, politique partisane et relations industrielles", in G. Boismenu et D. Drache, (éds.), *Politique et régulation. Modèle de développement et trajectoire canadienne*, Montréal: Éditions du Méridien.
- Panitch, L. 1988. "Corporatism: A Growth Industry Reaches the Monopole Stage", *Canadian Journal of Political Science/Revue canadienne de science politique*, vol. 21, no 4.
- Pontusson, J. 1991. "Labor, Corporatism, and Industrial Policy: The Swedish Case in Comparative Perspective", *Comparative Politics*, vol. 23, no 2.
- Quermonne, J.-L. 1988. "Le corporatisme et la haute fonction publique", in D. Colas (éd.), *L'État et les corporatismes*, Paris: PUF.
- Rolland, R. 1990. *La politique industrielle suédoise: le rôle de la politique régionale dans un contexte d'ouverture*, mémoire de maîtrise, Montréal: UQAM.
- Rumellat, R. 1988. "L'idée professionnaliste aux origines du corporatisme républicain", in D. Colas (éd.), *L'État et les corporatismes*, Paris: PUF.
- Streek, W. et P. C. Schmitter (éds.). 1985. *Private Interest Government: Beyond Market and State*, London: Sage Publications.
- Tanguay, A. B. 1990. *Rediscovering Politics: Organized Labor, Business and the Provincial State in Québec, 1960-1985*, thèse de doctorat, Ottawa: Carleton University.
- Tarentelli, E. 1986. "Néo-corporatisme et régulation de l'inflation et du chômage dans les pays occidentaux", in A. Grjebine (éd.), *Théories de la crise et politiques économiques*, Paris: Éditions du Seuil.
- Watson, W. G. 1994. "La politique industrielle: un certain scepticisme", in F. Palda (dir.), *L'État interventionniste. Le gouvernement provincial et l'économie du Québec*, The Fraser Institute.
- Wolfe, J. D. 1989a. "Reorganizing Interest Representation: A Political Analysis of Privatization in Britain", in R. E. Foglesong et J. D. Wolfe (éds.), *The politics of Economic Adjustment*, New York: Greenwood Press.
- Wolfe, J. D. 1989b. "Democracy and Economic Adjustment: A Comparative Analysis of Political Change", in R. E. Foglesong et J. D. Wolfe (éds.), *The Politics of Economic Adjustment*, New York: Greenwood Press.