

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

Gilles L. Bourque

Numéro 32, 1999

La politique en otage

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1002397ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1002397ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Département de sociologie - Université du Québec à Montréal

ISSN

0831-1048 (imprimé)

1923-5771 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Bourque, G. L. (1999). La politique industrielle au Québec : une reconfiguration de l'espace public du développement économique (1985-1994). *Cahiers de recherche sociologique*, (32), 13–35. <https://doi.org/10.7202/1002397ar>

Résumé de l'article

C'est dans la foulée de la grave récession de 1981-1982 qu'on assiste à l'émergence des nouveaux espaces publics de développement économique, nés de la nécessité de trouver des solutions originales pour sortir de la crise. Mais le retour au pouvoir du Parti libéral du Québec, en 1985, freine cette dynamique. Les institutions les plus intéressantes sont alors carrément éliminées. D'une manière générale, une période de transition s'ouvre durant le premier mandat du PLQ. En raison de l'absence d'initiatives de la part des acteurs étatiques dans le domaine des stratégies de développement, les acteurs de la société civile enclenchent une deuxième phase dans la création de nouveaux espaces de délibération dans la sphère économique. Le Forum pour l'emploi en constitue un bel exemple. Par la suite, c'est la situation d'urgence découlant de la longue récession de 1990-1992 qui marque le point de départ d'une tendance lourde caractérisée par un important déploiement des nouvelles pratiques de concertation, pendant le deuxième mandat des libéraux.

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

Gilles L. BOURQUE

Le présent article s'intéresse à la politique industrielle au Québec. Il est tiré d'une thèse de doctorat en sociologie économique réalisée au sein du Centre de recherche sur les innovations sociales dans l'économie sociale, les entreprises et les syndicats (CRISES¹). Cette équipe multidisciplinaire suit depuis quelques années une démarche visant à distinguer les caractéristiques d'un modèle québécois de développement et à discerner, parmi les nombreuses innovations sociales en émergence, le potentiel d'un type alternatif de régulation. Son programme de recherche comprend différents volets, dont les innovations sociales en entreprise, l'économie sociale et les acteurs sociaux, notamment l'acteur étatique, sur lequel ont porté mes travaux, plus spécialement le ministère de l'Industrie et du Commerce pour son rôle dans la dynamique de la modernisation du système productif à travers la politique industrielle.

L'analyse que je présente ici est centrée sur la période 1985-1994, période au cours de laquelle le Parti libéral du Québec (PLQ) est au pouvoir. Si le premier des mandats du PLQ, en 1985, s'ouvre par une tentative de reconfiguration radicale du modèle de développement, on verra qu'il se révèle comme une période de transition. La politique du laisser-faire proposée dans les rapports des «sages» aboutit à une situation imprévue: plutôt que de déraciner

¹ Le texte intégral est publié dans la collection «Thèses et mémoires» des Cahiers du CRISES sous le titre *Politique et modernisation industrielles: le modèle québécois de développement sous les Libéraux, 1985-1994*. Une version remaniée paraîtra bientôt aux Presses de l'Université du Québec. J'ai bénéficié des bourses du Fonds pour la Formation de chercheurs et l'aide à la recherche (Fonds FCAR) et du Conseil de recherches en sciences humaines (CRSH) pour mener à terme cette recherche.

le noyau dur du modèle québécois de développement, la dynamique qui s'installe au cours de ce mandat favorise les innovations sociales qui créeront les conditions de son renouvellement. En revanche, le contexte de crise consécutif à la récession de 1990-1992 conduit la plupart des acteurs économiques à dénoncer les principes du projet ultralibéral et à renouveler les principes du modèle québécois. À cet égard, la stratégie des grappes industrielles appliquée pendant le deuxième mandat libéral, à compter de 1989, constitue un exemple intéressant de renouvellement des arrangements institutionnels.

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

La problématique

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

Cette largesse dans la définition permet de recouvrir une pluralité d'expériences. Il n'y a pas, en effet, une uniformité en matière de politique industrielle, comme il en existe malheureusement une en matière de politique monétaire, et ce probablement à cause de la nature de la politique industrielle et de ceux qui la mettent en œuvre. Qu'elle est cette nature particulière? Si d'autres politiques ont également des effets directs ou indirects sur la structure industrielle, telles les politiques monétaire, fiscale ou scientifique, seule la politique industrielle a comme domaine spécifique d'intervention le système productif, et pour objectif spécifique de voir à l'efficacité de son fonctionnement. Je précise tout de suite que par système productif j'entends l'ensemble du champ social à l'intérieur duquel les agents économiques concourent à la production de biens et de services et aux relations qu'ils entretiennent dans cet espace déterminé².

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

Ce champ social se situe dans un contexte en pleine mutation. Les tendances lourdes relatives à la mondialisation des marchés, à l'autonomisation du système financier et à la révolution des technologies de l'information engendrent de nouvelles contraintes et même de nouvelles menaces, mais également de nombreuses occasions pour les divers acteurs sociaux. L'exubérance actuelle de la vision marchande de l'économie, qui privilégie la spéculation plutôt que les valeurs fondamentales, les transactions spéculatives plutôt que les transactions productives, ne doit pas faire oublier que, en même temps, sont démontrées l'efficacité et la performance productive supérieures d'autres régimes de «gouvernance» dans de nombreux autres pays ou secteurs économiques³. Grâce, en grande partie, à la qualité de leurs produits et aux innovations sociales appuyées sur de riches arrangements institutionnels, des pays tels que le Japon et l'Allemagne sont en effet devenus de grandes puissances économiques, accumulant année après année des surplus commerciaux favorisant le plein emploi sans grever les finances publiques. Refusant de s'engager dans des trajectoires menant à une séparation plus poussée de l'économie et du social, les acteurs économiques de ces pays privilégient des conventions qui rejettent l'individualisme à outrance au profit de relations interpersonnelles ancrées dans les traditions de métier ou dans les identités régionales.

Le succès répété et la diffusion de ces conventions exigent des arrangements institutionnels reposant sur la confiance, la participation ainsi que sur une nouvelle «collectivisation» du bien commun. Les acteurs collectifs, qu'il s'agisse de l'État, des communautés ou des associations, y jouent en effet un rôle beaucoup plus actif. Dans ces pays, c'est grâce à l'apprentissage collectif de nouveaux modes de production diversifiés, combinant les traditions industrielles et l'innovation technologique, qu'apparaissent de nouveaux avantages comparatifs⁴. Les spécialisations les plus pointues ne reposent plus sur des dotations préalables en certains facteurs, mais en bonne partie sur leur création, ce qui implique que la concurrence ne porte plus uniquement sur les prix, mais aussi sur la qualité et l'innovation. Par ailleurs, avec la progression constante de la mondialisation des échanges, les modèles purs d'autarcie ou de spécialisation étroite ont fait place à des modèles plus complexes combinant les dimensions sectorielles et

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

⁴ W. Streeck, *Social Institutions and Economic Performance*, Londres, Sage Publications, 1992.

régionales⁵. De manière générale, on observe ainsi une croissance importante du commerce international qui n'implique pas une homogénéisation puisqu'elle se fait à travers une dissemblance croissante des structures d'exportation des principaux pays, c'est-à-dire sous forme de spécialisation par produits et par régions.

Les mutations en cours signalent aussi les transformations de l'État-nation, qui se voit contraint d'abandonner une part importante de ses pouvoirs avec l'émergence d'une mobilisation régionale pour répondre à la crise de l'emploi⁶, en même temps qu'il perd une partie essentielle de ceux-ci en faveur de mécanismes ou d'organisations supranationales⁷. Si l'on y ajoute la perte de capacité des banques centrales à contrôler les flux monétaires et, en contrepartie, la capacité accrue des agents privés à réagir vite aux politiques publiques, on comprend la popularité rapide de la vision ultralibérale. Mais, tout aussi rapidement, les effets pervers des stratégies que met de l'avant ce courant de pensée se font sentir.

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

C'est par l'intermédiaire des conventions de qualité, telles que les ont définies Salais et Storper⁸, que j'aborde la dimension organisationnelle, parce qu'elles permettent de saisir la diversité des situations et qu'elles retraduisent de façon nouvelle la tradition de la

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

⁶ J. Zeitlin (dir.), «Special issue: Local industrial strategies», *Economy and Society*, vol. 18, no 4, novembre 1989.

⁷ J. R. Hollingsworth et R. Boyer (dir.), *Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions*, Cambridge, Cambridge University Press, 1997.

⁸ R. Salais et M. Storper, *Les mondes de production. Enquête sur l'identité économique de la France*, Paris, Éditions de l'École des hautes études en sciences sociales, 1993.

sociologie économique. Ces conventions sont définies comme des phénomènes dont l'ensemble des éléments relèvent des modes de coordination des activités et pour lesquels les participants partagent un accord commun. C'est dans la résolution répétée des problèmes de coordination locale, à travers des combinaisons variées de techniques et de ressources, que les acteurs peuvent atteindre leurs objectifs de production de biens ou de services. L'analyse de leurs dynamiques sert aussi à comprendre l'apparition de nouveaux acteurs (conventions d'identité) et de nouvelles formes d'intégration (conventions de participation).

Pour la dimension institutionnelle, j'emploie la notion de «gouvernance», qui a été adoptée par de nombreux programmes de recherche. Les économistes de la New Institutional Economics l'appliquent de façon restreinte à deux grandes formes de coordination économique: marchande et hiérarchique. Jessop⁹ signale que le concept fut repris et développé de façon substantielle par d'autres approches institutionnalistes, tant dans l'analyse des relations internationales que dans celle du développement régional, ainsi que par certains théoriciens foucaaldiens. Pour ma part, j'ai adopté la définition énoncée par le programme de recherche néocorporatiste¹⁰, qui souligne l'existence de cinq grandes formes de coordination: marchande, étatique, corporative, associative et communautaire.

En ce qui a trait à la dimension socioculturelle, elle est constituée des paradigmes sociaux qui gouvernent les représentations générales de la société. Ces représentations dépendent de la capacité à créer, par la connaissance, une image du monde ou, pour être plus précis, des mondes en présence, ainsi que des engagements des acteurs dans les épreuves de la réalité en fonction des principes de justice qui relèvent de ces mondes¹¹. Ces modèles forment des ordres sociaux qui rendent légitimes les modes d'attribution des grandeurs. Ils permettent de canaliser le potentiel illimité et totalisant de l'activité critique du sujet à travers des ordonnancements du monde, ouvrant ainsi la voie à des schèmes collectifs de comportement et à leur ancrage dans les dimensions concrètes de l'organisation sociale. Dans la réalité économique, les personnes peuvent ainsi faire appel

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

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

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

aux principes des mondes domestique, marchand, industriel ou civique.

Le cadre théorique auquel s'articule cette analyse permet donc de tenir compte de la diversité des logiques d'action et des formes de compromis, s'inscrivant dans la tradition compréhensive qui donne la priorité aux acteurs, comme producteurs des arrangements institutionnels. La méthodologie repose sur une analyse par idéaux-types.

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

Dans le domaine de la politique industrielle, les années qui ont précédé le retour au pouvoir du PLQ furent particulièrement fertiles. Dans la foulée de *Bâtir le Québec* et du plan d'action du *Virage technologique*¹², le gouvernement du Parti Québécois (PQ) réactive la gouvernance étatique. Il injecte du capital-action dans toutes les sociétés d'État existantes, en plus d'en créer de nouvelles, et il modifie la législation s'y rapportant dans la perspective d'une nouvelle logique partenariale. Le plan d'action du *Virage technologique* marque un tournant dans la conception des conventions économiques. On commence alors à vouloir privilégier les nouveaux secteurs économiques en forte croissance, sans pour autant délaisser les secteurs traditionnels qui doivent prendre également le virage technologique, en créant des avantages comparatifs en terme de ressources plus immatérielles. Pendant ce mandat, le gouvernement du PQ crée — ou amorce leur création — 14 centres de recherche appliquée et des centres collégiaux spécialisés mandatés pour favoriser la R-D de concert avec les entreprises publiques et privées dans certains secteurs ou pour faciliter les transferts technologiques¹³.

Mais c'est surtout dans ce que la Caisse de dépôt et placement du Québec (CDPQ) appelle la stratégie de participation qu'il y a un changement sensible de l'intervention étatique: conservatrice avant l'arrivée de Jean Campeau en 1980, la stratégie de placement innove et se diversifie en un ensemble d'instruments taillés sur mesure afin d'appuyer l'expansion d'entreprises francophones qui deviendront

¹² Ministère d'État au développement économique (MEDE), *Bâtir le Québec, énoncé de politique économique*, Québec, 1979; MEDE, *Le virage technologique, programme d'action économique*, Québec, 1982.

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

les principaux succès du «Québec inc.», tant dans l'entreprise privée que dans l'entreprise coopérative¹⁴. C'est sous ce mandat que la CDPQ amorce un virage et s'intéresse au capital de risque sectoriel et régional.

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

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

Malgré la création de nouveaux objets de gouvernance associative et communautaire, on doit souligner les faiblesses de la structure associative des acteurs présents: division du mouvement syndical; faible légitimité des associations patronales dans le contexte nord-américain; présence importante d'entreprises étrangères. Les conditions n'étaient donc pas réunies pour favoriser une approche partenariale plus forte à l'intérieur du modèle québécois. Par exemple, les sommets socioéconomiques seront dénoncés par une majorité des partenaires que le gouvernement voulait intégrer dans le processus sociopolitique¹⁶. D'une part, ces

¹⁴ Caisse de dépôt et placement du Québec, *Rapport annuel*, Québec, 1980 à 1985.

¹⁵ A. Noël, «Québec inc.: Veni! Vidi! Vici?», dans J.-P. Dupuis, (dir.), *Le modèle québécois de développement économique. Débats sur son contenu, son efficacité et ses liens avec les modes de gestion des entreprises*, Québec, Presses inter universitaires, 1995, p. 67-95.

¹⁶ A. B. Tanguay, *Rediscovering Politics: Organized Labor, Business and the*

comportements procèdent d'un type d'État hiérarchique qui a toujours de la difficulté à encourager la participation des acteurs collectifs, en particulier aux niveaux intermédiaires¹⁷. D'autre part, à cause de la crise du compromis fordiste, la plupart des acteurs adoptent des stratégies défensives. À l'exception de la FTQ avec qui le PQ a des relations privilégiées, la méfiance s'installe entre l'État et les autres acteurs sociaux, ce qui creuse un abîme infranchissable: le patronat se réfugie dans le monde pur de la justice marchande, niant à l'État tout rôle dans la sphère économique, alors que les syndicats (Confédération des syndicats nationaux [CSN] et Centrale de l'enseignement du Québec [CEQ]) s'enferment dans la justice civique et préconisent un approfondissement de l'approche hiérarchique.

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

Les principaux porteurs de ce modèle sont les nouveaux administrateurs des grandes entreprises financières et commerciales, qui siègent massivement dans ces comités, l'industrie manufacturière étant peu représentée, voire pas du tout. La stratégie vise à redéfinir les frontières entre les secteurs public et privé dans le domaine des activités économiques afin de répondre au «[...] mouvement de mondialisation qui dicterait sa loi d'airain aux gouvernements¹⁸». Cette redéfinition des relations entre le secteur

Provincial State in Quebec, 1960-1985, thèse de doctorat, Carleton University, 1990.

¹⁷ Cette difficulté disparaît lorsque les acteurs signalent une forme d'intermédiation très centralisée comme dans les pays scandinaves, par exemple.

¹⁸ Ministre délégué aux finances et à la privatisation, *Privatisation des sociétés d'État: orientations et perspectives*, rapport du Comité sur la privatisation des

public et le secteur privé passe par une séparation plus stricte, par une exclusion mutuelle, du social et de l'économie. Elle exige le retrait des objets collectifs de l'économie, espace réservé à la libre volonté des individus, aux activités privées. On dénonce la philosophie économique qui animait les acteurs de la Révolution tranquille, dans la mesure où elle relève de motifs ou de principes d'action collective¹⁹. La collectivité, la société, le patrimoine, l'héritage culturel ou le nationalisme sont pour les membres des comités autant de grandeurs incompatibles avec les activités économiques puisqu'elles mènent à l'accentuation du poids ou du rôle de l'État, cause première de toutes les défaillances. Bref, le modèle culturel mis en avant dans ces rapports repose d'abord et avant tout sur la place prépondérante laissée à l'initiative individuelle à la suite du retrait de l'État, ce qui définit parfaitement le principe fondamental sur lequel se fonde le monde marchand.

La stratégie de développement proposée s'articule autour de trois axes: la *privatisation des sociétés d'État*, les *déréglementations économiques et sociales*, l'*allègement de l'État*. La modernisation préconisée implique une rupture, une mutation dans l'«art de gouverner», la solution envisagée consistant à faire passer les «châteaux forts» de la gouvernance étatique sous la férule des mécanismes marchands²⁰. La restructuration dont parlent ces rapports se résume tout simplement au remplacement du secteur public par le secteur privé. Enfin, par redéfinition il faut entendre celle des règles du jeu, c'est-à-dire la substitution des règles, normes et comportements propres aux mécanismes marchands aux règles et normes liées aux hiérarchies étatique et corporative. La politique industrielle proposée vise donc à rétablir totalement les mécanismes de détermination des prix par le marché, à favoriser le financement privé des investissements selon les seuls critères de rendement maximal escompté des projets et à faire de la concurrence le type de relations dominant entre les agents économiques. La définition de la performance étant basée sur la concurrence et les règles du marché, la seule politique industrielle véritable passe donc, aux yeux des comités, par la suppression de l'intervention étatique et le transfert au marché du plus grand nombre d'activités. Bref, la politique proposée, c'est le laisser-faire²¹.

sociétés d'État (rapport Fortier), Québec, 1986, p. 12.

¹⁹ Ministère de la Justice, *Réglementer moins et mieux*, rapport final du Groupe de travail sur la déréglementation (rapport Scowen), Québec, 1986, p. 15.

²⁰ *Ibid.* p. 5-6.

²¹ Pour J.-L. Migué, l'un des signataires des rapports, «[...] la seule politique industrielle qui se défend est la suppression des interventions et donc l'absence de stratégie industrielle, ainsi que le transfert au marché d'une foule d'activités ...»

C'était toutefois sans compter sur l'enracinement profond des principes et sur la force des institutions du modèle québécois. La mise en œuvre de la stratégie de développement proposée dans ces rapports exigeait l'élimination de l'ensemble des réseaux formels et informels entre les acteurs étatiques administratifs et de nombreux acteurs de la société civile. Non seulement cette élimination était-elle, *a priori*, difficile à réaliser en raison de la complexité et de la solidité des liens sociaux que ces réseaux avaient tissés, mais le prix à payer en matière de perte d'efficacité des politiques publiques de développement, et même de cohésion du système productif, était élevé en comparaison des gains prévisibles associés aux vertus marchandes. Enfin, étant donné la force du mouvement syndical au Québec, la mise en application de cette stratégie ne pouvait que donner lieu à un conflit social majeur, dont celui qui a suivi la privatisation du Manoir Richelieu n'était qu'un avant-goût.

Ces facteurs expliquent pourquoi on vit le premier ministre lui-même, ainsi que de nombreux ministres, prendre vivement ses distances avec le projet soutenu dans ces rapports²². Dans l'ensemble, au cours de ce premier mandat, les réalisations concrètes du PLQ en matière de politique industrielle ne suivront pas la ligne d'action tracée par ces rapports. On constatera de plus que les quelques mesures issues de la stratégie ultralibérale qui seront effectivement mises en œuvre conduiront en fait à des résultats allant à l'encontre des objectifs fixés. En particulier, la nouvelle dynamique qui s'engage durant ce premier mandat libéral entraînera la formation de nouveaux réseaux entre les principales institutions des gouvernances étatique et associative, ouvrant ainsi la voie à un renouvellement important du modèle québécois de développement.

Timidement, une nouvelle vigueur viendra animer l'acteur politique à partir de 1988. Elle débouchera sur deux plans d'action en matière de développement technologique et de développement régional. Malgré la critique acerbe des «sages» contre les pratiques de concertation et, en particulier, les sommets socioéconomiques, qui ne représentaient à leurs yeux qu'un lieu où la présence de l'État permettait d'attirer les groupes d'intérêts à l'affût de rentes, les libéraux poursuivent la tradition des sommets. Il y avait eu d'abord, dès 1986, le Sommet économique de Montréal, qui fut l'élément déclencheur de nouvelles pratiques de concertation entre les principaux acteurs de la vie économique de la région de Montréal. Il

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

²² G. Lesage, «Dans la foulée de Gobeil...», *Le Devoir*, 9 septembre 1986.

aboutit notamment à la mise sur pied du Comité de relance de l'est de Montréal (Pro-Est), marquant effectivement le début d'une nouvelle vague d'initiatives dans le domaine de l'économie sociale.

Puis, en juillet 1986, sous la pression de divers acteurs régionaux, le ministre responsable du développement régional, Marc-Yvan Côté, exprimait son intention de poursuivre les conférences socioéconomiques régionales qui, dès la première tenue en 1983, avaient créé une nouvelle dynamique entre le gouvernement et les milieux régionaux. La troisième et dernière expérience en matière de sommet qu'il faut mentionner est celle du Sommet québécois de la technologie. Le Québec modifie sa stratégie dans ce domaine et convoque un sommet pour l'automne 1988²³. À ce sommet, qui réunit 450 acteurs-clés du système national d'innovation, le gouvernement dévoile un plan d'action et annonce le transfert au ministère de l'Industrie et du Commerce (MIC) des fonctions relevant du ministre délégué au développement technologique, qui était sous la tutelle du ministère du Commerce extérieur et du Développement technologique (MCEDT) depuis 1985, ainsi que la création du Fonds de développement technologique (FDT) doté de 300 millions de dollars pour une période de cinq ans²⁴.

Mais, derrière le nouveau discours de l'État sur la concertation, on constate rapidement le vide sur le plan des réalisations pratiques, l'absence d'instruments capables de créer une cohérence ou de canaliser les volontés autour de ces plans d'action. On finira par dénoncer cette absence, ce rôle passif, ce manque de volonté de l'acteur politique comme l'un des facteurs de la faible performance de l'économie du Québec, qui ne parvient pas, pendant ces années, à ramener sous la barre des 10 % le taux de chômage, la situation étant encore pire dans les régions, ni à relever au-dessus de la moyenne canadienne la R-D réalisée au Québec, gage d'une croissance future²⁵. Devant cette mollesse de l'acteur étatique politique, de nouvelles conventions surgissent de la société civile, d'abord au niveau des entreprises de certains secteurs manufacturiers qui ont la particularité de faire face à une demande dédiée (axée sur la qualité)

²³ Conseil de la science et de la technologie (CST), *Science et technologie. Conjoncture 1988*, Québec, 1988.

²⁴ Ministère du Commerce extérieur et du Développement technologique, *La maîtrise de notre avenir technologique. Un défi à relever*, Québec, juin 1988.

²⁵ R. Bertrand, P. Gagnon et C. Lafrance, «Les instruments de la politique scientifique et technologique au Québec», dans R. Dulpé et R. Landry (dir.), *La politique technologique au Québec*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal, 1993, p. 143-168.

et d'agir sur des objets spécialisés (producteurs de plus forte valeur ajoutée).

De plus en plus, c'est par le développement de conventions interpersonnelles, ou communicationnelles, qu'on tente d'éliminer les sources d'incertitude dans la mesure où l'on reconnaît les compétences de chacun et où l'on institue un langage commun à toute une communauté. Les exemples connus, qui ont fait l'objet d'études monographiques, sont très nombreux et les résultats sont significatifs²⁶. Les stratégies d'insertion dans le processus de mondialisation, sur la base d'une concurrence par la qualité, stimulent la participation des travailleurs et l'acquisition de compétences, et ce tant sur le plan technique que sur le plan social. Dans leur étude s'appuyant sur 104 monographies d'entreprises québécoises, Grant et Lévesque constatent que, dans la majorité des cas, ces entreprises ont procédé à des changements touchant la flexibilité fonctionnelle, avec une autonomie plus grande des travailleurs, et que près de la moitié d'entre elles (45 %) ont introduit des mécanismes de formation professionnelle. Dans 38 % des firmes, des expériences de fonctionnement par équipes de travail ont été faites. Cela suggère donc que, à mesure que le processus de modernisation sociale et technique des entreprises s'accroît, les relations de travail, la formation professionnelle et l'emploi deviennent des enjeux majeurs, les gages de succès, d'une stratégie de développement industriel.

Parallèlement à ce nouveau type de culture industrielle qui, peu à peu, émerge de l'approfondissement, de la multiplication et des succès de ces conventions de qualité, de nouvelles représentations des acteurs sur leur propre identité se forment. Du côté des travailleurs, les pratiques nouvelles qui dérivent des conventions interpersonnelles et immatérielles, notamment le nivellement de la structure hiérarchique et la formation d'équipes de travail, font apparaître de nouvelles figures ouvrières. Avec l'intellectualisation des tâches et la distinction de moins en moins claire entre le travail manuel et le travail intellectuel, donc avec la disparition graduelle de la logique taylorienne de l'organisation du travail, la figure identitaire du travailleur se modifie et s'écarte de la figure universelle de la classe ouvrière qui s'était installée au fur et à mesure de la standardisation du travail. Ces représentations font désormais une place plus grande à l'hétérogénéité, à la diversité des situations et des logiques qui y sont attachées. L'identité des

²⁶ M. Grant et B. Lévesque, *Aperçu des principales transformations des rapports du travail dans les entreprises: le cas québécois*, Montréal, Cahiers du CRISES no 9702, 1997.

travailleurs s'ouvre à la reconnaissance des autres acteurs ou groupes présents, aux responsabilités mutuelles et à un nouveau monde de compromis²⁷.

Ces nouvelles conventions d'identité ne se manifestent pas seulement chez les travailleurs. En effet, les nouvelles pratiques à l'origine de la nouvelle identité influencent également les entrepreneurs. Tournant le dos à la figure simpliste de l'entrepreneur du monde marchand, une nouvelle culture entrepreneuriale se déploie. L'esprit d'entreprise, l'innovation, la créativité, une vision d'avenir, toutes ces caractéristiques correspondent aux qualités que doit posséder l'entrepreneur pour relever les défis du développement au Québec²⁸. Toutefois, étant donné que toutes ces qualités sont rarement réunies chez une même personne, c'est le couple entrepreneur-chercheur qui devient la figure gagnante, et la coopération industrie-université se pose comme le mode de relations obligé pour le développement de la nouvelle économie. Cette nouvelle image de l'entrepreneur type est celle de l'entrepreneur schumpeterien²⁹. On trouve, en effet, la figure de l'entrepreneur innovateur qui, mû par sa créativité et son désir d'imposer sa nouvelle vision, rend compte de l'évolution économique. Contrairement au technocrate de la firme hiérarchisée, il n'est pas uniquement motivé par des impératifs d'efficacité et de réduction des coûts; contrairement au manager de la firme marchande, il n'est pas animé exclusivement par un désir de maximisation des profits. Il est la source de nouvelles idées, de nouveaux produits, de nouvelles formes d'organisation. Il devient un agent du changement économique.

La pensée duale et la confrontation entre deux logiques antagonistes font graduellement place à la reconnaissance de la diversité et à la recherche de nouveaux compromis possibles entre ces diverses logiques sur la base d'objets communs, à travers des processus de concertation et de relations partenariales. Ces nouvelles conventions de participation s'étendent à tous les niveaux. Dans l'entreprise, elles prennent la forme d'une présence paritaire au sein de comités touchant une large gamme de sujets. De plus en plus, elles prennent la forme d'une participation à la propriété des entreprises, qu'il s'agisse de coopératives de travail, de coopératives de travailleurs actionnaires ou de l'investissement de l'épargne des

²⁷ J. Boucher, *Transformation du discours de la CSN sur la modernisation sociale des entreprises*, thèse de doctorat, Université du Québec à Montréal, 1994.

²⁸ CST, ouvr. cité, p. 44-48.

²⁹ M. H. Best, *The New Competition. Institutions of Industrial Restructuring*, Cambridge, Harvard University Press, 1990.

travailleurs selon les modalités d'une mutualisation du risque comme celle que représente le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FSTQ³⁰). À l'échelle sectorielle, également, les expériences de participation se multiplient. Aux tables sectorielles de concertation mises en place par les acteurs étatiques s'ajouteront bientôt les premiers comités paritaires sectoriels d'adaptation de la main-d'œuvre (CAMO). À l'échelle régionale, de nouvelles formes de participation font converger l'économie et le social dans de nouvelles expériences communautaires sous la forme associative d'organismes et de fonds de développement. D'une part, on assiste à une multiplication de groupes intermédiaires voués au développement économique qui visent, simultanément, à répondre aux besoins des entreprises (aide au démarrage, service-conseil) et à agir dans la collectivité³¹. D'autre part, dans la foulée du Comité de relance de l'est de Montréal (Pro-Est) et dans le prolongement des CAMO sectoriels s'ajoutent, sous la poussée de certains groupes communautaires, des CAMO régionaux qui se transformeront en comités de relance de l'économie et de l'emploi (CREE³²). Ces nouvelles conventions de participation déboucheront par la suite sur la mise en forme des principales initiatives de la nouvelle économie sociale.

Ce contexte conduit ainsi à l'une des expériences les plus originales de cette période, qui la conclura en quelque sorte. Lancé à l'été 1987 sur l'initiative de quelques personnes depuis longtemps inspirées par les modèles sociaux-démocrates de développement issus des pays scandinaves³³, le projet du Forum pour l'emploi réunit au printemps 1988 les principaux acteurs économiques de la société civile à l'intérieur d'un comité de parrainage. Il engage l'organisation de 12 forums régionaux entre les mois d'avril et de mai 1989, où seront discutées les visions respectives du déve-

³⁰ M. Grant et B. Lévesque, ouvr. cité; Y. Comeau et B. Lévesque, *La participation des travailleurs à la propriété des entreprises au Québec*, Montréal, Cahiers du CRISES, no 9204, 1992; B. Lévesque, M. Mendell et S. Van Kemenade, *Les fonds régionaux et locaux de développement au Québec: des institutions financières relevant principalement de l'économie sociale*, Cahiers du CRISES, no 9610, 1996.

³¹ H. Bherer et autres, *Les groupes intermédiaires et l'organisation des services aux entreprises*, série d'études sur les intermédiaires québécois en développement économique, BFDR(Q), 1997.

³² L. Favreau et B. Lévesque, *Développement économique communautaire. Économie sociale et intervention*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, 1996.

³³ Dont Diane Bellemare, maintenant présidente de la Commission des partenaires du marché du travail, et la regrettée Lise Poulin Simon, qui avait elle-même été étroitement associée, pendant le mandat du gouvernement péquiste antérieur, à l'organisation du processus de concertation.

loppement et établies des pistes d'action. Le fruit de ces discussions constitue la base de réflexion pour le forum national des 5 et 6 novembre de la même année, soit quelques semaines à peine après la réélection du PLQ³⁴. À la différence des expériences précédentes de concertation nationale, celle-ci est entièrement une initiative de la société civile, la participation des acteurs étatiques s'étant limitée au financement d'une partie de l'organisation du forum national et à des communications, au même titre que n'importe quel autre participant. Né à la fin du premier mandat du PLQ, ce mouvement de concertation est plus que symbolique: il témoigne de la réappropriation, par les acteurs de la société civile, de l'espace public grâce à la capacité de reformuler les principes de l'intérêt général, dont les acteurs politiques au pouvoir pendant cette période ont fait un usage douteux. Avec le Forum, un pas important vient d'être franchi.

Le deuxième mandat libéral: le renouvellement du modèle québécois

Nous avons vu que la seconde moitié des années quatre-vingt est marquée par une transformation importante des conventions de qualité, d'identité et de participation dans la vie économique. Le passage à la décennie 1990 est, quant à lui, caractérisé par la combinaison de trois événements qui précipiteront les processus en cours: une récession qui, dira-t-on encore une fois, est la plus grave qu'on ait connu depuis la crise des années trente, surtout à cause de sa durée; l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre les États-Unis et le Canada avec ses importants effets sur le commerce entre les deux pays; enfin, une crise majeure dans les relations fédérales-provinciales à la suite de l'échec de l'accord du lac Meech. Ces événements fourniront maints prétextes et occasions pour modifier actions et opinions, pour reconsidérer les pratiques ou les relations des acteurs économiques, ce qui, à travers leurs interactions, donnera lieu à une dynamique particulièrement intéressante.

Par ailleurs, malgré le ralentissement économique qui est déjà en cours, le gouverneur de la Banque centrale canadienne décide de maintenir des taux d'intérêt élevés afin d'empêcher que la hausse prévisible des prix, à la suite de l'instauration de la taxe sur les produits et services (TPS), ne se traduise par des anticipations et une spirale inflationnistes. Il reste convaincu que, dans un contexte de

³⁴ M. Payette, «Le Forum pour l'emploi: histoire et perspective», *Interventions économiques*, no 24, automne 1992, p. 99-118.

libre-échange, le rétablissement de la compétitivité canadienne exige une devise forte. Les résultats furent à la hauteur de ses ambitions, mais le coût social est considérable. Pour la seule année 1990, la récession provoque une perte de 70 000 emplois au Québec et de 180 000 en Ontario. Du sommet du cycle au creux, qui s'échelonne sur un peu plus de deux ans, ce seront 163 000 emplois perdus au Québec et plus de 322 000 en Ontario. Dans un tel contexte, il est certain que la nouvelle taxe sur les produits et services ne pouvait produire qu'une hausse momentanée du niveau des prix, puisque le chômage élevé ne permettait pas aux syndicats de négocier un ajustement à la hausse des salaires. L'objectif du gouverneur de la Banque du Canada est donc atteint. En contrepartie, l'emploi devient un problème majeur.

Dans ce contexte, on voit apparaître, au début de la décennie 1990, un ensemble de stratégies offensives chez les divers acteurs sociaux. Il faut d'abord signaler la stratégie de la FTQ qui, avec la création du FSTQ, s'était donné les moyens d'agir sur la situation. Au tournant des années quatre-vingt-dix, cette institution financière syndicale est devenue une composante-clé du modèle québécois. Avec un actif de plus de 300 millions de dollars et au-delà de 100 000 actionnaires, elle exerce une influence incontestable sur les mentalités et sur les stratégies de tous les acteurs économiques du Québec. Sa présence au sein des réseaux du Québec inc. et en particulier ses interactions avec les principales institutions financières étatiques (Société de développement des investissements [SDI], Société générale de financement [SGF], Conseil de développement et de planification du Québec [CDPQ]) donnent au mouvement syndical une influence que la seule présence aux conseils d'administration de ces institutions ne permettait pas. En tant qu'objet de développement industriel, cette institution permet surtout à l'acteur syndical d'élargir son champ d'action. Par l'expertise que le FSTQ développe en matière d'analyse des bilans financiers et sociaux des entreprises, par l'aisance qu'il acquiert dans la maîtrise de la diversité des logiques en présence (civique, industrielle, marchande, domestique), par le travail de formation et d'éveil à la vie économique qu'il poursuit auprès des travailleurs, il contribue à investir dans de nouvelles relations sociales. Le Fonds constitue dorénavant un gage, une assurance pour les autres investisseurs qui sont ses partenaires. Et l'inverse est également vrai. En vertu des conventions d'actionnaires qu'il exige pour tous les projets d'investissement, le Fonds oblige l'entreprise à la transparence quant à sa situation financière, ce qui constitue en retour un gage, une assurance, pour les travailleurs.

Le début de la décennie marque aussi un tournant pour la CSN. Le congrès de 1990 poursuit le virage amorcé au congrès spécial de 1985 et précise de plus en plus clairement la stratégie offensive que la centrale désire désormais appliquer. On y adopte, en effet, un ensemble de propositions visant à prendre l'initiative sur le terrain, encourageant, par exemple, les syndicats membres à faciliter la modernisation des entreprises en matière d'innovations technologiques et sociales³⁵. Cette position stratégique de la centrale répond au contexte de crise en réclamant de tous, syndiqués et employeurs, qu'ils assument leurs propres responsabilités. On affirme qu'il revient aux syndicats d'agir en faveur de la protection des emplois de leurs membres, de façon à obliger les employeurs à innover et à soutenir efficacement la concurrence intérieure ou extérieure.

L'ensemble des acteurs économiques, tant des milieux d'affaires que des milieux communautaires, s'activent et s'associent pour trouver des solutions communes. En l'absence de certains outils de développement, on voit se multiplier les associations, les regroupements et les initiatives locales, tels que les Corporations de développement économique communautaire (CDEC) et le Centre d'initiatives technologiques (CITEC) à Montréal, le Comité de relance de l'économie et de l'emploi du centre de Québec (CREECQ) et le Groupe d'action pour l'avancement technologique et industriel de la région de Québec (GATIQ) à Québec, pour créer les conditions nécessaires au développement économique³⁶. Du côté des régions, les acteurs sont particulièrement actifs dans la recherche de nouveaux outils de développement. La situation posant la question de la survie même des régions, les réponses individualistes et la rhétorique marchande sont peu populaires, les acteurs individuels et collectifs préférant se mobiliser pour le développement de leur communauté par l'exercice de nouveaux pouvoirs. Le retrait de l'État ne prend alors pas la forme d'une privatisation, mais plutôt la forme d'un transfert et d'un nouveau partage des responsabilités que traduit bien la notion de partenariat³⁷.

³⁵ J. Boucher, *ouvr. cité*.

³⁶ Selon l'étude réalisée par H. Bherer et ses collaborateurs (*ouvr. cité*), il y aurait au Québec près de 1 200 groupes intermédiaires à vocation économique, avec un chiffre d'affaires global de 600 millions de dollars (calculé par extrapolation) et plus de 10 000 salariés à temps plein, dont la grande majorité serait apparue dans les années quatre-vingt.

³⁷ J.-L. Klein, «Le partenariat: une réponse à l'exclusion», dans C. Gagnon et J.-L. Klein (dir.), *Les partenaires du développement face au défi local*, Chicoutimi, GRIR, 1992, p. 1-18.

On prend aussi conscience, du côté patronal, du fait que le contexte de mondialisation affaiblit le pouvoir du gouvernement fédéral, car il favorise les leviers qui affectent les facteurs de la nouvelle concurrence, qui relèvent des champs de compétence des provinces (R-D, formation professionnelle, entrepreneurship). C'est en juin 1991 que le Conseil du patronat du Québec (CPQ) lance l'initiative du Rendez-vous économique du privé, qui réunit 30 leaders socioéconomiques issus des milieux patronaux, syndicaux et institutionnels dont la mission est de recenser des projets concrets de création d'emplois qui feraient appel à la créativité, à l'innovation et à la concertation. Le mois suivant, le CPQ se joint finalement au Forum pour l'emploi et propose d'en faire l'institution responsable du suivi des résolutions adoptées par ce mini-sommet de la société civile. Enfin, en décembre de la même année, le CPQ annonce qu'il n'a pas l'intention de poursuivre la contestation de la loi antibrisseurs de grève afin de ne pas nuire au climat de coopération et de concertation.

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

L'énoncé de politique sur la formation de la main-d'œuvre³⁸ s'inscrit dans cette démarche. L'approche par la concertation s'exprime dans les trois axes de la politique. Elle domine suffisamment cette politique pour qu'on puisse affirmer que, derrière la rhétorique du ministre sur l'impératif de la mondialisation, dans la préface de l'énoncé de politique, se profile en réalité une stratégie offensive, pro-active, préconisant un système productif diversifié de qualité qui s'appuie sur une main-d'œuvre aux compétences élevées. Dans l'un de ces axes, la stratégie se fonde sur une démarche partenariale à trois niveaux d'institutions: *national*,

³⁸ Ministère de la Main-d'œuvre, de la Sécurité du revenu et de la Formation professionnelle, *Partenaires pour un Québec compétent et compétitif*, Québec, 1991.

tout d'abord, avec la Société québécoise de développement de la main-d'œuvre (SQDM), où l'État donne les grandes orientations, coordonne et finance les programmes, alors que, de façon concertée, l'ensemble des acteurs élaborent et instaurent les programmes; *sectoriel*, avec la consolidation d'une démarche industrielle en étroite collaboration avec la stratégie des grappes, dans la mesure où le secteur constitue l'un des deux lieux où se construisent socialement les processus de modernisation; *régional*, enfin, autre espace social de la modernisation industrielle, à travers les instances régionales de la SQDM dont la tâche est de canaliser les énergies de la communauté, de déterminer les besoins et d'adapter les programmes. Les deux autres axes de la politique consistent, d'une part, à réitérer l'exigence du rapatriement de la maîtrise totale des outils de la politique du marché du travail, mais cette fois sur la base du consensus entre tous les acteurs, et, d'autre part, à affirmer la nécessité d'une meilleure liaison industrie-école, en particulier grâce à la mise sur pied d'un régime d'apprentissage. L'énoncé de politique se termine par un appel à une mobilisation, qu'on souhaite être de même ampleur que celle de la Révolution tranquille.

Quelques mois après la présentation de cet énoncé, le Conseil des ministres donne son aval à une autre politique, en matière de développement régional cette fois. Lancée par le ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, Gérard Picotte, que l'on dit politiquement très proche du ministre de l'Industrie et du Commerce, Gérard Tremblay, et par un organisme gouvernemental (le Secrétariat aux régions) possédant une longue expérience des pratiques de concertation, la nouvelle politique³⁹ propose un renouvellement vigoureux de la stratégie de développement régional fondé sur la tradition de concertation et sur la convergence des désirs d'autonomie régionale et des désirs de délégation de pouvoirs du pouvoir central. Pour y arriver, la politique veut d'abord fournir aux régions les instruments institutionnels (les Conseils régionaux de développement [CRD]) et financiers (décentralisation des budgets de l'Office de planification et de développement du Québec [OPDQ] et déconcentration partielle des dépenses gouvernementales), de manière qu'elles accroissent leurs moyens d'action et puissent ainsi agir en partenaires véritables. Cela étant fait, il s'agira par la suite d'accompagner le dynamisme du milieu qui, depuis la mise en place des grandes infrastructures, constitue la force vive du développement global des régions. La nouvelle politique soutient le passage d'un État-providence à un État-partenaire où l'acteur étatique n'est plus le seul à définir le bien commun. En favorisant une base partenariale, l'État doit pourtant s'assurer lui-même de la cohérence

³⁹ Secrétariat aux régions, *Développer les régions du Québec*, Québec, 1992.

de l'ensemble. De manière analogue à la politique de la main-d'œuvre, le ministre Picotte propose donc une stratégie de développement s'appuyant sur les principes et les outils collectifs du modèle québécois. Convaincus que la mobilisation doit reposer sur une compréhension commune des objectifs, les acteurs étatiques proposent une stratégie qui favorise une action collective renouvelée et l'émergence d'un modèle québécois de «contrat social». C'est dans cette optique qu'ils proposent les modalités d'arrimage de la concertation locale à la planification stratégique au niveau régional⁴⁰.

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

Un autre volet de l'approche gouvernementale a été intégré à la stratégie industrielle. Il a comme point de départ le modèle d'entreprise à valeur ajoutée imaginé par Gérard Tremblay lorsqu'il était à la SDI. Ces «contrats sociaux en entreprise» constituent la perspective intra-entreprise de la stratégie industrielle. Les arrangements institutionnels qu'elle propose au niveau des établissements poursuivent la même finalité que les autres volets,

⁴⁰ B. Lévesque et L. Mager, «Vers un nouveau contrat social? Éléments de problématique pour l'étude du local et du régional», dans C. Gagnon et J.-L. Klein (dir.), *Les partenaires du développement face au défi du local*, Chicoutimi, Presses de l'Université du Québec à Chicoutimi, 1992, p. 19-69.

c'est-à-dire «[...] le développement d'une meilleure concertation entre partenaires économiques, comme outil d'amélioration de la compétitivité de l'économie du Québec⁴¹». Ces contrats constituent un autre volet de la modernisation sociale des entreprises, en ce qu'ils favorisent la diffusion des nouvelles conventions de qualité et de participation et en transforment profondément la gouvernance hiérarchique corporative sur la base d'une combinaison avec les gouvernances associative et communautaire. Ils constituent, pour les auteurs de la stratégie industrielle, un effort pour encourager le passage de l'entreprise fordiste à un nouveau modèle d'entreprise à valeur ajoutée qui s'appuie sur une participation négociée et, dans certains cas, sur le partage de la propriété même de l'entreprise⁴², de manière que tous les acteurs qui en assurent le succès profitent des retombées.

Conclusion

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

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

Finalement, c'est sous la poussée d'une situation d'urgence et sur la base des consensus qui émergent de la société civile que se

⁴¹ Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie, *Un modèle d'entente de partenariat: le contrat social en entreprise*, présentation de l'approche, Direction générale des politiques, juin 1993, p. 3.

⁴² C'est le cas lorsque, aux ententes partenariales de longue durée, s'est ajoutée la participation financière des travailleurs par l'intermédiaire de coopératives de travailleurs-actionnaires.

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

Gilles L. BOURQUE

Centre de recherche sur les innovations sociales
dans l'économie sociale, les entreprises et les
syndicats (CRISES)

Résumé

C'est dans la foulée de la grave récession de 1981-1982 qu'on assiste à l'émergence des nouveaux espaces publics de développement économique, nés de la nécessité de trouver des solutions originales pour sortir de la crise. Mais le retour au pouvoir du Parti libéral du Québec, en 1985, freine cette dynamique. Les institutions les plus intéressantes sont alors carrément éliminées. D'une manière générale, une période de transition s'ouvre durant le premier mandat du PLQ. En raison de l'absence d'initiatives de la part des acteurs étatiques dans le domaine des stratégies de développement, les acteurs de la société civile enclenchent une deuxième phase dans la création de nouveaux espaces de délibération dans la sphère économique. Le Forum pour l'emploi en constitue un bel exemple. Par la suite, c'est la situation d'urgence découlant de la longue récession de 1990-1992 qui marque le point de départ d'une tendance lourde caractérisée par un important déploiement des nouvelles pratiques de concertation, pendant le deuxième mandat des libéraux.

Mots-clés: concertation, convention de qualité, convention d'identité, convention de participation, industriel, institution, gouvernance, Parti libéral du Québec, Parti Québécois, politique, Québec.

Summary

In the wake of the serious 1981-82 recession new public spaces of economic development arose because of the need to find original solutions for getting out of the crisis. But the return to power of the Quebec Liberal Party in 1985 slowed this dynamic. The most interesting institutions were eliminated. More generally, a period of transition began during the Liberal Party's first mandate. Because of the absence of initiatives from government agents in the area of development strategies, actors in civil society began a second phase in the creation of new spaces for deliberation in the economic sphere. The *Forum pour l'emploi* is a good example. This was followed by an emergency situation arising from the long recession in 1990-92, which signalled the starting point for a strong trend characterized by the significant use of new consultation practices during the Liberals' second mandate.

Key-words: consultation, quality convention, identity convention, participation convention, industrial, institution, governance, Quebec Liberal Party, Parti Québécois, Québec.

Resumen

La grave recesión de 1981-1982, origina la emergencia de nuevos espacios públicos de desarrollo económico, nacidos de la necesidad de encontrar soluciones originales para salir de la crisis. Las instituciones más interesantes fueron eliminadas en ese momento. De manera general, un período de transición se abre durante el primer mandato del Partido Liberal de Quebec,. En razón de la ausencia de iniciativas de parte de los actores estatales en el dominio de las estrategias de desarrollo, los actores de la sociedad civil engranaron una segunda fase dentro de la creación de nuevos espacios de deliberación en la esfera económica. El *Forum pour l'emploi* constituye un ejemplo interesante. Más tarde, la situación de urgencia derivada de la larga recesión de 1990-1992 marca el punto de partida de una fuerte tendencia caracterizada por el despliegue de nuevas practicas de concertación durante el segundo mandato de los liberales.

Palabras claves: concertación, convenio de calidad, convenio de identidad, convenio de participación, industrial, institución, gobernación, Partido Liberal de Quebec, Parti Québécois, política, Quebec.