

PLAN STRATÉGIQUE DU CIRIEC Canada

Décembre 1996

LES TENDANCES LOURDES

Avant même de caractériser les tendances lourdes concernant les transformations économiques et sociales de notre société, il est important de bien comprendre qu'il y a **situation d'urgence** pour ceux et celles qui pensent que l'intérêt général ne peut être atteint par la seule logique du marché et de la concurrence tous azimuts. De plus, ce qui est en jeu, ce n'est pas seulement l'avenir des entreprises publiques et d'économie sociale mais le modèle de société et de développement qui sera le nôtre pour le 21^e siècle. Nous sommes à un **tournant** de l'histoire. Certains parlent de sociétés postmodernes, d'autres de sociétés postindustrielles, d'autres de grande crise. Tous s'accordent pour dire que nous assistons à la fin d'un monde et à l'émergence d'un nouveau monde.

Dans dix ans, le nombre de fenêtres ouvrant sur l'avenir de même que les possibilités d'expérimentation et de consolidation seront moins nombreuses. Les jeux seront en grande partie faits pour plusieurs décades: il sera trop tard pour penser autrement. Il y a lieu d'être vigilant puisque, pour la première fois depuis le siècle des lumières, il n'est pas acquis que nos enfants vivront dans un monde meilleur. Malgré des avancées extraordinaires, la raison et les techniques ne suffisent pas à lever les inquiétudes. Dans cette visée, nous avons identifié les tendances lourdes suivantes qui constituent à ce moment-ci autant de menaces que d'opportunités.

- la mondialisation
- la financiarisation de l'économie
- la pauvreté et l'exclusion sociale
- la reconfiguration de l'État
- la modernisation des entreprises
- le projet de société
- une importance nouvelle pour le savoir et la recherche

1- La mondialisation

La mondialisation ou « globalisation » est une tendance lourde mais ambiguë. En effet, elle exprime une **réalité nouvelle** mais fait également partie **d'une idéologie**, le néo-libéralisme, qui s'en remet à la régulation exclusive par le marché pour assurer l'intérêt général. La mondialisation, c'est à la fois une ouverture sans précédent des marchés et la multiplication de « lieux de décision » se situant à l'échelle planétaire. En conséquence, les transformations économiques, sociale et culturelles ne peuvent plus être expliquées à partir des seuls acteurs et forces agissant à l'échelle nationale. Les systèmes d'explication de l'après seconde-guerre, tel le keynésianisme, se révèlent insuffisants; une nouvelle conceptualisation est nécessaire.

La mondialisation est une réalité différente de la simple internationalisation des activités économiques qui s'était développée depuis quelques siècles dans le cadre des États-nations. En effet, la mondialisation désigne non seulement le phénomène de l'ouverture des marchés mais également la formation des blocs économiques continentaux, notamment en Amérique du Nord et en Europe. Les nouvelles technologies d'information permettent une intégration mondiale des filières de production qui font éclater les systèmes nationaux de production. Dès lors, les problèmes de régulation des activités économiques se posent sous un jour nouveau. D'une part, les États nationaux qui avaient favorisé l'émergence d'entreprises nationales et la formation de systèmes nationaux de production, apparaissent maintenant comme autant d'obstacles à l'instauration d'un seul grand marché mondial. C'est pourquoi il existe de fortes pressions pour que les réglementations nationales et les politiques industrielles et même régionales soient réduites au minimum. D'autre part, les grandes organisations internationales (OMC, Banque mondiale, FMI, OCDE) prétendent que la concurrence peut répondre aux visées l'intérêt général de l'humanité. À cette fin, la mondialisation devient une question technique qui relève d'experts (et par conséquent une question soustraite aux décisions démocratiques).

Dans ce contexte, l'État national qui avait jusqu'ici tendance à protéger son marché national contre les turbulences de l'économie mondiale, est de plus en plus contraint de sanctionner des politiques d'ajustement structurel définies par les organismes internationaux pour son propre territoire. Ces pressions moins sauvages que pour les pays en voie de développement expliquent en grande partie la direction des modifications apportées aux politiques sociales des pays développés. En proposant une régulation exclusive par le marché, la mondialisation telle que présentée par le néo-libéralisme contribue à la destruction de l'ancien monde mais nous semble insuffisante pour inspirer des espaces de coopération nécessaire non seulement pour assurer la justice sociale mais également une allocation des ressources favorable à un développement durable.

Par ailleurs, la mondialisation présente également des facettes positives dans la mesure où elle élargit l'espace potentiel de la coopération et nous oblige à redéfinir l'intérêt général et les institutions et entreprises susceptibles de la favoriser. Ainsi, de plus en plus d'analystes, d'intellectuels et même d'économistes (ex. Kimon Valaskakis, Michel Allais, Riccardo Petrella), d'ONG et de groupes (ex. le Groupe de Lisbonne) sans oublier les sommets organisés par l'ONU (ex. celui de Rio sur l'environnement ou encore celui de Copenhague sur la pauvreté) proposent de nouvelles formes de coopération non seulement pour donner un visage humain à la mondialisation mais également pour éviter la catastrophe. Dans cette visée, on assiste à l'émergence d'une opinion publique concernant la démocratisation, la défense des droits, l'égalité entre les hommes et les femmes, l'interdiction du travail des enfants et la protection de

l'environnement. S'il est peut-être trop tôt pour parler d'une société civile mondiale, il n'en demeure pas moins que plusieurs avancent l'hypothèse d'un **contrat social mondial** qui ferait en sorte que les activités économiques seraient régulées non seulement par le marché mais également par des règles favorisant la coopération et la prise en charge de l'intérêt général.

Enfin, la revalorisation du local constitue la face cachée ou complémentaire de la mondialisation. Cette revalorisation répond aux demandes des citoyens désireux de prendre leurs affaires en main. L'État et même la grande entreprise lui accordent plus d'attention qu'auparavant puisque c'est à cette échelle que se réalise le mieux la mobilisation des ressources humaines. De plus, à l'échelle locale, l'économique, le social et le politique paraissent beaucoup plus clairement liés qu'à l'échelle mondiale.

2- La financiarisation de l'économie

La financiarisation de l'économie s'inscrit pleinement dans le phénomène de la mondialisation. Elle s'appuie sur les possibilités qu'offrent simultanément les nouvelles technologies de communication et la déréglementation des systèmes financiers nationaux. Dans ce contexte, la monnaie cesse d'être en premier lieu un instrument pour soutenir l'échange de biens et de services pour devenir principalement une marchandise qu'on achète et revend pour faire du profit. En jouant entre autres sur les taux d'intérêts et les taux de changes variables d'un pays à l'autre, les grandes institutions financières et les firmes multinationales peuvent ainsi réaliser rapidement des gains, quitte à déséquilibrer certaines monnaies nationales. Devenues autonomes par rapport à l'activité économique, les échanges monétaires correspondent alors à aucune création de richesses. Les gains reposent principalement sur la spéculation avec toute la volatilité de cette dernière.

Les activités hors bilan des banques (les opérations engagées mais non arrivées à terme) laissent bien voir l'ampleur de la financiarisation de l'économie. En 1995 ces activités constituées principalement des produits dérivés représentent 5,5 la valeur nominale du bilan des six grandes banques canadiennes, soit 4560,4 milliards \$ par rapport à des actifs de 818,7 milliards. La valeur des échanges financiers à New York représente au-delà de mille milliards \$ pour une seule journée. Soulignons également « que le montant des transactions liées aux échanges de marchandises présentaient à peine 3% du montant des transactions quotidiennes sur les marchés des changes »(Serfati, 1994:56). Dans les années 1980 et 1990, on a donc assisté à une véritable explosion des marchés. Les flux financiers déclenchés par les gros investisseurs institutionnels (ex. les Hedge Funds) peuvent avoir des effets déstabilisants sur les marchés de changes et de titres. De plus, les diverses innovations financières contribuent souvent à diminuer, voire à faire disparaître la transparence du système financier. Ainsi, de plus en plus d'opérations financières échappent aux réglementations nationales classiques (The Advisory Board Company, 1995).

La financiarisation de l'économie a aussi des incidences sur les services financiers offerts au grand public. Plusieurs analyses sérieuses montrent que les banques de détail et les coopératives d'épargne et de crédit sont à la croisée des chemins (The EIU, 1996; Deloitte & Touche LLP, 1995). Outre une concurrence plus forte résultant de la déréglementation des systèmes financiers nationaux, de nouveaux joueurs dont les coûts d'opération sont de 40 à 60% inférieurs à ceux des institutions financières traditionnelles, font leur apparition. Comme les frontières entre le traitement de l'information et les opérations d'une succursale bancaire tendent à disparaître, de nouveaux joueurs liés au monde des communications (ex. A&TT) et de l'informatique (ex.

Microsoft) tentent de s'introduire dans l'offre de services aux individus et aux entreprises. De plus, l'informatisation de toutes les données concernant les clients permet d'identifier clairement ceux qui sont rentables, soit environ 30% des clients (80% des profits proviennent de 20% des clients) et ceux qui ne le sont pas. Les banques les plus agressives sur le marché n'hésitent pas à exclure les clients non rentables ou encore à fermer les succursales dans les zones où la concentration des clients non rentables est trop forte. On estime qu'entre 1995 et 2005, les banques auront fermé environ 50% de leurs succursales et qu'elles sous-traiteront une grande partie des opérations non stratégiques. Ce repositionnement des banques combiné à la réingénierie des processus administratifs devraient entraîner une réduction d'environ 50% des postes dans les succursales bancaires.

Dès maintenant, il apparaît que certains segments de la population et certains besoins financiers ne sont plus (ou moins) couverts par les institutions financières traditionnelles comme le révèle la multiplication des cercles d'emprunt et des fonds communautaires dans les quartiers défavorisés des grandes villes. Certaines de ces transformations pourraient toucher plus durement le Québec. Ainsi, même si près de 60% des dépôts, des prêts hypothécaires et des prêts à la consommation sont assurés par le Mouvement Desjardins et Banque Nationale, le Québec risque de devenir simplement un espace de distribution de produits et services définis ailleurs, soit New York ou Toronto où la recherche-développement dans le secteur serait concentrée. Actuellement, " à peu près seulement 3% de la gestion des fonds canadiens d'investissement est faite au Québec, alors que notre marché représente approximativement 20% des ventes. " Par conséquent, il existe un danger réel de devenir un simple distributeur de produits alors que la création, l'innovation et le développement de produits se feraient ailleurs (Ménard, 1994). Ceci serait d'autant plus lourd de conséquence que le modèle québécois de développement repose principalement sur un réseau d'entreprises financières dont le coeur est constitué d'entreprises coopératives et étatiques. Enfin, la financiarisation des économies, c'est également la contrainte qu'exercent les firmes de cotation non seulement sur les États endettés mais également sur les grandes entreprises publiques et de l'économie sociale.

3- La pauvreté et l'exclusion sociale

Il existe maintenant une nouvelle pauvreté, une pauvreté dite d'exclusion liée entre autres, au problème de l'emploi. Cette nouvelle pauvreté est moins une pauvreté héritée qu'une pauvreté de crise structurelle. Elle n'est plus à la marge de la société mais aux portes de l'entreprise et du monde du travail. En effet, c'est de plus en plus dans cette zone occupationnelle entre le travail et le non-travail et dans le cadre des quartiers et des collectivités en déclin que s'agglomèrent les personnes qui vivent de petits boulots et qui s'inscrivent dans les programmes d'employabilité dont les perspectives ne dépassent pas celle des emplois précaires (Favreau et Lévesque, 1996: 35 sq). De plus, l'instabilité du marché de l'emploi s'est accrue comme le manifeste entre autres la croissance du travail à temps partiel et des emplois non standards: travailleurs autonomes et ravaillleurs indépendants.

Depuis le début des années 1980, la structure du chômage a changé: il y beaucoup plus de chômage de longue durée: le pourcentage de personnes en chômage depuis plus de six mois est passé de 18,4% à 30,8 % entre 1990 et 1993 (Létourneau, 1996:146). Le portrait des prestataires de l'aide sociale a aussi changé: ceux-ci sont nettement plus jeunes et majoritairement aptes au travail. Le chômage prolongé et la dépendance de la sécurité du revenu sont des éléments qui affectent l'identité personnelle et la qualité de la vie familiale. Le réseau social des personnes

concernées se rétrécit alors que la rationalisation des services publics réduit l'aide et les services offerts. Les nouveaux pauvres sont donc de plus en plus isolés. Certains d'entre eux ne supportant plus leur exclusion, s'engagent dans l'autodestruction à travers la drogue, la violence ou même la criminalité. Le portrait des immigrants a aussi changé: ils proviennent principalement des pays du Sud et il s'agit souvent de familles entières de réfugiés politiques ou économiques. Une masse de plus en plus nombreuse de déracinés et d'exclus se constitue ainsi au coeur de notre société.

Par ailleurs, ces nouveaux exclus ne représentent ni une classe sociale, ni une catégorie sociale, ni une force sociale qui pourrait se mobiliser. Collectivement, les exclus ne peuvent proposer une alternative puisqu'ils ne sont pas unifiés par les interactions qu'ils entretiendraient entre eux mais ne le sont que par l'attitude collective que nous adoptons à leur égard. Dans cette perspective, l'exclusion sociale questionne non seulement le fonctionnement de notre société mais également son devenir. En effet, elle constitue à la fois une fracture sociale, résultat d'un choc sociétal, et " une déchirure qui remonte, qui menace personnellement la majorité " d'entre nous (Lipietz, 1996:11-12). La structure sociale change ainsi de forme et d'architecture. Alors que la période antérieure avait été marquée par la montée d'une classe moyenne de plus en plus nombreuse, la société actuelle peut être qualifiée de « société en sablier » où le centre est mince et les extrémités élargies. En effet, la structure sociale est maintenant caractérisée par la bipolarisation: les riches et les pauvres sont de plus en plus nombreux alors que la classe moyenne diminue. Cela est manifeste aux Etats-Unis où, entre 1977 et 1990 le revenu moyen du 20% de la population, les plus pauvres, a diminué de 5% alors que celui du 20% ,les plus riches, a augmenté de 9%" (Reich, 1991:197). Même si l'écart n'a pas grandi aussi rapidement au Canada et au Québec, il n'en demeure pas moins qu'entre 1980 et 1993, le nombre de pauvres au pays s'est accru de plus de 1 200 000 personnes pour finalement dépasser le chiffre de 4,89 millions. Enfin, la classe moyenne est devenue plus vulnérable (Létourneau, 1996:131 et 124).

De plus, ce dualisme social se double d'un dualisme géographique de sorte qu'on assiste à une concentration géographique de la pauvreté (le trou de beigne à Montréal et la situation des régions périphériques). Ce dualisme se traduit non seulement dans des inégalités de revenus mais aussi dans des conditions et des espérances de vie de plus en plus contrastées (Conseil des affaires sociales, 1989:107). Cette nouvelle pauvreté est d'autant plus excluante que les solidarités traditionnelles qui ont été détruites, ne peuvent assurer un soutien passager. À court terme, il n'y a pas de replis possibles. Dans la société traditionnelle, on pouvait être pauvre mais riche de liens sociaux, tel n'est plus le cas des nouveaux pauvres. La solution néo-libérale de privatisation des services collectifs consolide le dualisme social. Les services privatisés sont accessibles à ceux qui peuvent payer alors que l'aide de l'État, réservée aux seuls pauvres, n'est assurée que pour une période de temps limité (ex. l'aide sociale aux États-Unis). Comme la nouvelle pauvreté est phénomène de longue durée, les " victimes " s'en remettent aux ressources de proximité, soit la famille et la communauté locale. Dans les deux cas, lorsque ces ressources existent, ce sont les femmes qui sont sollicitées. Dans ce contexte, il faudrait parler moins d'économie sociale que d'économie domestique et d'économie informelle. Pour répondre aux problèmes sociaux, nous passons ainsi de la logique de la justice sociale à celle de la charité.

4- La reconfiguration de l'État

La montée de la pauvreté consécutive entre autres à la crise de l'emploi exerce une forte pression sur un État-providence qui avait été créé et pensé dans une conjoncture de croissance alors que le plein-emploi constituait un objectif réaliste. Les problèmes du système de production expliquent en partie ceux de l'État-providence même si ce dernier présente certaines limites qui lui sont propres.

Au Canada, l'État-providence est beaucoup plus complet et " généreux " qu'aux États-Unis de sorte que la solution néo-libérale de désengagement de l'État, au profit de la privatisation et d'une " économie sociale " de derniers recours, constituerait une rupture beaucoup plus importante que pour nos voisins du sud. De plus, les services offerts par la nouvelle économie sociale et notamment les groupes communautaires ont complété le réseau étatique québécois de santé et de services sociaux, sans pour autant créer une dualisation des services collectifs comme c'est le cas aux États-Unis. Ainsi, les garderies populaires offrent les mêmes services à toutes les catégories d'usagers, même si certains ont une plus grande capacité de payer que d'autres. De plus, le réseau étatique québécois s'est montré relativement perméable aux expérimentations provenant de la nouvelle économie sociale comme en témoigne entre autres l'intégration des cliniques populaires dans le réseau étatique des services sociaux et de santé. Le partenariat représente une autre forme d'arrimage entre l'économie sociale et le réseau public comme on peut l'observer dans le domaine de la santé mentale, dans le développement économique communautaire et dans l'insertion sociale par l'économique.

Cela dit, la reconfiguration de l'État dans nos sociétés concerne non seulement l'État intervenant dans le social, l'État-providence, mais également intervenant dans l'économie, l'État keynésien. Dès le début des années 1970, il est apparu que les politiques d'inspiration keynésienne ne permettaient pas d'assurer en même temps la relance économique et la création d'emplois. Ainsi, les politiques de soutien à la demande se révèlent inefficaces pour une relance aussi bien parce que de plus en plus d'entreprises sont orientées vers des marchés internationaux que parce que l'augmentation des revenus des consommateurs n'a pas nécessairement d'effets positifs sur la demande de biens domestiques. C'est pourquoi l'intervention de l'État dans l'économie s'est orientée vers la restructuration de l'économie et vers le soutien de l'offre, c'est-à-dire la recherche-développement, le financement des entreprises et la formation professionnelle.

De telles politiques de soutien de l'offre visent à améliorer la capacité des grandes et des petites entreprises à conquérir des parts de marchés extérieurs. Autrement dit, l'aide de l'État aux entreprises a changé de cibles et de formes. Dans ce contexte, il existe de plus en plus des pressions externes et internes pour que les sociétés d'État soient privatisées en totalité ou en partie. Au Québec, il existerait environ 215 entreprises relevant de l'État, si l'on compte les filiales des grandes entreprises étatiques. Il s'agit donc d'un des piliers significatifs de l'économie québécoise. Cependant, on ne peut faire l'économie d'une réévaluation de la mission de ces entreprises, ne serait-ce que parce que l'environnement dans lequel elles évoluent, a changé profondément. Ainsi, les politiques industrielles cherchent de moins en moins à constituer un système économique fortement diversifié et relativement autosuffisant comme dans les années 1960 et 1970. Elles visent plutôt à améliorer la synergie entre les entreprises d'une grappe stratégique ou encore à renforcer le maillage des entreprises dans quelques secteurs où l'on peut soutenir la concurrence sur les marchés extérieurs. Cela suppose un niveau relativement élevé de coopération entre les diverses entreprises, privées, sociales et publiques, et entre les entreprises

et les divers acteurs dont les syndicats et les organisations communautaires.

En ce qui concerne l'État-providence, il apparaît maintenant de plus en plus clairement qu'il faut distinguer les diverses fonctions que sont la régulation des services collectifs, la redistribution et la production des services. Certaines de ces fonctions telles la régulation et la redistribution ne peuvent être assurées que par l'État, quitte à faire appel à des délégations, alors que d'autres telle la production des services peuvent être partagées. De ce point de vue, le questionnement de l'État-providence ne se limite pas au problème du déficit. Ainsi, l'appareil de l'État semble de plus en plus constituer une machine, un monstre froid, qui évolue selon sa propre logique et qui échappe au contrôle des citoyens et des élus qui s'interrogent sur son efficacité. Plus spécifiquement, on remet en cause

- le fonctionnement bureaucratique et centralisé d'un appareil qui devient incapable de prendre en charge les différences régionales et de mobiliser les ressources directement concernées;
- un système de redistribution où la solidarité devient abstraite de sorte qu'on n'accepte plus de payer sans savoir à quoi servira son argent;
- un système qui crée de plus en plus d'exclusion (ex. le décrochage au niveau secondaire ou encore le taux croissant d'analphabétisme fonctionnel);
- un système qui engendre la passivité, la dépendance dans la mesure où les besoins et les services sont définis par des experts et selon un mode bureaucratique (ex. le système de santé).

En somme, de plus en plus de québécois s'accordent pour dire que le " tout à l'État " (le monstre froid) comme d'ailleurs le " tout au marché " (la concurrence sans coeur) ne constituent ni l'un, ni l'autre une solution exclusive et satisfaisante. Dans un cas comme dans l'autre, la place occupée par l'économie sociale dans la production des services collectifs devrait s'élargir. Au Québec, la solution passerait également par une réorganisation du travail dans le service public et par une plus grande ouverture à la participation des usagers. En somme, que ce soit dans les services étatiques ou dans les services relevant de l'économie sociale, la seule alternative à la solution néo-libérale passerait plutôt par une revalorisation de la démocratie que par le simple ajout de nouvelles ressources financières (Vaillancourt et Lévesque, 1996).

5- La modernisation des entreprises

Une nouvelle forme d'entreprise s'impose dans la plupart des pays développés . Suite à une remise en cause du taylorisme et même de la production de masse, on assiste à la mise en place de nouveaux rapports à l'intérieur des entreprises de même qu'entre les entreprises, nouveaux rapports caractérisés par la flexibilité et la coopération. Dans cette foulée, on peut observer une réhabilitation des valeurs de l'humain et de la culture, comme en témoigne le courant de la culture d'entreprise. Naissance d'une entreprise qui se caractérise à l'interne moins par une division fine des tâches entre les employés que par la polyvalence et la qualification, une coordination qui se définit moins par la surveillance, les règlements et les mesures disciplinaires que par la responsabilisation de tous les employés et par l'intériorisation des contraintes de l'entreprise et de ses objectifs (Bélanger, Grant, Lévesque, 1994). Dans le meilleur des cas, les employés et les sous-traitants deviennent des " partenaires " .

La polyvalence des travailleurs, le travail en équipe et une meilleure qualification des employés

sont exigés non seulement par la complexité croissante des systèmes de biens et de services faisant appel aux nouvelles technologies de l'information mais également par la mise en place de nouveaux modes de gestion telle la gestion à flux tendu ("*just in time*"). Désormais, la concurrence se fait non seulement sur les prix mais aussi sur la qualité des biens et services, sur les délais de livraison, sur les services après vente, etc. D'où la popularité des programmes de qualité totale, d'amélioration continue et de réingénierie qui supposent à la fois une réorganisation interne de l'entreprise et de nouveaux rapports avec les clients, les fournisseurs et les sous-traitants. Pour cette raison et pour d'autres (ex. le coût de la Recherche-Développement et la prospection de nouveaux marchés), on assiste à la mise en place de nouveaux rapports entre les entreprises: partenariat, coopération, alliance stratégique, etc. On découvre ainsi que la "coopération et la concurrence sont les deux faces de la même pièce" (Dertouzos, Lester, Solow, 1990:120). Enfin, alors que la parité technologique s'établit au moins entre les pays développés, la formation de la main-d'oeuvre devient le principal avantage comparatif entre les nations ("*The skills of the labor force are going to be the key competitive weapon in the twenty-first century*" (Thruow, 1992: 51).)

Ces diverses transformations s'inscrivent dans changements structurels à l'échelle mondiale. La concurrence se fait et se fera de plus en plus entre les meilleurs au monde. Les stratégies de diversification qui avaient un sens dans une économie relativement fermée, deviennent de moins en moins heureuses. Alors que nos exportations comptaient pour 20% du PNB en 1960, elles se sont élevées à 25% dans les années 1970 et à 30% dans les années 1980 (Cohen, 1992:83). Avec l'ouverture des frontières et les nouveaux accords (ALE, ALENA, OMC), on peut penser que les 40% seront atteints au cours de la prochaine décade. Au delà de la croissance impressionnante de ces chiffres, il faudrait parler d'un saut qualitatif. La nouvelle géo-politique que constituent les trois blocs en émergence, est traversée par des processus dont le champ d'action est la planète comme nous l'avons vu à propos de la mondialisation.

Par ailleurs, la reprise et même la croissance économique ne signifient plus la création d'emploi. Malgré d'importants investissements, les "500 plus grandes entreprises américaines n'ont pas créé un seul emploi entre 1975 et 1990, leur part de la force de travail est passé de 17% à moins de 10%" (Reich, 1991: 197). De même au Canada, on a assisté à un déclin de l'emploi dans le secteur manufacturier: alors que le niveau de production s'est maintenu autour de 20%, l'emploi est passé de 19,3% à 18,2% entre 1981 et 1988 (Meric S. Getler, 1992:369) Parce que les investissements portent sur la modernisation technologique et donc sur une augmentation de la productivité (par une augmentation du ratio capital/travailleur), il s'en suit une réduction de l'emploi alors même que la capacité de production totale se maintient ou augmente (v.g. le cas de l'Alcan au Saguenay en témoigne éloquemment).

Ces modernisations entraînent des transformations importantes dans la composition de la force de travail: croissance des fonctions professionnelles et des techniciens au détriment du travail routinier (v.g le montage dans l'automobile). Il s'opère ainsi un transfert de l'emploi vers les services productifs (génie, légal, financier, etc.) et vers les services aux personnes. Le nombre d'emplois directs nécessaires pour la production diminue pour atteindre 5 à 10% des coûts de production dans certains secteurs (Lorino, 1992). Donc passage vers une économie de services et une production exigeant un haut niveau de formation et de connaissance. Nous entrons ainsi dans une période qu'on pourrait qualifier de post-industrialiste où la production de biens et de services continue de croître alors que le nombre d'emplois nécessaires diminue. Certains avancent l'hypothèse de la **fin du travail** (" d'ici trente ans, moins de deux pour cent de la main d'oeuvre

suffira à produire la totalité des biens dont le monde a besoin ", selon J. Rifkin). En un sens, il faudrait s'en réjouir puisqu'il s'agit aussi d'une invitation à travailler moins et à faire autre chose que construire des voitures et autres objets. Le véritable problème se situe à la fois au plan social et au plan économique. Au plan social, le travail demeure la condition nécessaire pour jouir du statut de citoyen à part entière. Au plan économique, les automates qui peuvent produire une grande partie de la production sont de mauvais consommateurs. Cela laisse voir les limites d'une analyse qui se limiterait au système de production.

Enfin, il existe un ensemble d'activités qui échappent pour le moment à la concurrence internationale et dont les rémunérations sont sous la moyenne. Relevons entre autres les services aux personnes, soit du *fast-food* en passant par le travail domestique et les services au foyer. De même, on peut supposer aussi que la rémunération du travail routinier offert par les travailleurs non qualifiés (ex. le montage dans l'automobile) aura tendance à décroître de même que le nombre d'emplois dans ces secteurs. D'une part, nos travailleurs seront de plus en plus en concurrence avec les travailleurs non qualifiés des pays comme le Mexique et les NPI; d'autre part, dans les pays développés, les machines et les automates remplacent de plus en plus les travailleurs de ces entreprises de production de masse.

6- Le projet de société

Comme nous venons de l'entrevoir, les problèmes du système de production et les problèmes des services collectifs sont intimement liés. D'où la nécessité de repenser le projet de société et le modèle de développement non pas de façon utopique ou volontariste mais en identifiant les forces et les acteurs à l'oeuvre. Loin d'une utopie, il s'agit d'une nécessité puisque les compromis sociaux du modèle mis en place suite à la crise des années 1930, sont remis en cause par tous, pour des raisons sans doute différentes voire opposées. Dans cette visée, il importe de multiplier les lieux de débat, d'activer la recherche et d'encourager l'expérimentation. Comme pour les individus, les collectivités ont parfois besoin de réfléchir pour se faire une tête et avancer au lieu de tourner en rond. Ces débats se font **timidement** dans les partis politiques, dans le cadre de programme et de plate-forme électorale. Ils se font aussi dans les diverses associations et regroupements (syndicats, groupes communautaires, groupes de femmes, églises, etc.) qui doivent défendre les intérêts collectifs de leurs membres. Ils se font également dans les associations scientifiques comme la nôtre. Il faut bien voir qu'il est impossible d'établir de nouveaux compromis, si les individus et les groupes sociaux ne réussissent pas à définir leur propre vision. Ces débats doivent être menés également à l'échelle internationale à travers les divers forums, colloques et séminaires. Un nouveau paradigme sociétal est d'ailleurs en émergence.

Au niveau des instances internationales (ex. OCDE, Banque Mondiale, OMC, FMI) comme dans la plupart des pays, la vision néo-libérale domine. Cette vision n'est guère ouverte au débat et à la formulation d'un projet de société. D'une part, cette question relèverait des seuls experts et notamment des économistes néo-classiques. D'autre part, les tenants durs de cette position possèdent déjà un modèle idéal de société qui pourrait convenir à tous les pays du monde. Au lieu de débattre, ils tentent d'imposer ce modèle, y compris de manière autoritaire comme Mike Harris le fait maintenant en Ontario et Marguerite Thatcher dans les années 1980. Pour le néo-libéralisme, la nouvelle société serait façonnée par l'adaptation aveugle aux lois du marché et par la promotion sans réserve de la concurrence comme mécanisme de régulation par excellence. L'économie constitue ainsi une contrainte externe sur laquelle nous n'aurions collectivement

aucun contrôle. C'est la dictature du marché qu'il faut étendre à l'échelle de la planète. À cette fin, il faut mobiliser toutes les ressources nationales disponibles pour faire disparaître les obstacles au marché que constituent la plupart des institutions collectives non marchandes, les entreprises d'État et la plupart des réglementations.

Comme plusieurs l'ont relevé, la pensée néo-libérale dans le domaine économique et politique relève plus de l'intégrisme religieux que de la science (Jacquard, 1995). Ainsi le Groupe de Lisbonne (1995:170) n'hésite pas à écrire: " les fondamentalistes de la compétitivité se montrent aussi agressifs dans leur théorie, aussi aveugles dans leur approche et aussi sectaires dans leur évaluation et leur jugement que leurs collègues religieux. " De même, pour l'écrivain Viviane Forrester (1996:43), c'est l'horreur économique puisque " le doute est impliqué dans la foi mais interdit dans le diktat économique ". Cette forme d'idéologie qui fait la promotion de la mondialisation sans aucune réserve, joue un rôle historique puisque, comme idéologie dominante, elle présente une certaine fonctionnalité en contribuant à mettre fin à un monde dépassé, rôle qu'elle a joué également dans l'écroulement du communisme dans les pays de l'Est et de l'ex-URSS. En revanche, la concurrence sans règle ne permet pas de construire un monde meilleur, comme l'a bien montré Karl Polanyi pour la période 1830-1930.

La recherche et l'observation attentive des sociétés et de leur économie révèle que le capitalisme peut prendre diverses formes aussi bien dans le temps que dans l'espace. D'un point de vue historique, le capitalisme du XIXe siècle est fort différent de celui de l'après seconde guerre. De même, celui de demain sera sans doute différent. Par ailleurs, à un moment donné de l'histoire, le capitalisme est contrasté comme le sont les économies et sociétés japonaises, allemandes, britanniques, etc. Ainsi en est-il du Québec dont l'économie repose sur trois types d'entreprises: les entreprises capitalistes, les entreprises d'État et les entreprises d'économie sociale. Il s'agit d'une économie plurielle qui cherche à relever le défi du marché mais qui mise également sur la coopération entre les entreprises (voir les divers maillages) et sur la concertation avec les syndicats. L'économie québécoise est portée non seulement par des entrepreneurs individuels mais aussi par des entrepreneurs collectifs. En plus du monde coopératif, les syndicats à travers entre autres le Fonds de solidarité des travailleurs et du Fondation y sont partie prenante. De même, le monde communautaire est un acteur de plus en plus visible, notamment à l'échelle du développement local et communautaire. Cet arrangement original au moins en Amérique du Nord prend appuie sur une culture et des institutions distinctes. Il s'en suit que loin de constituer un handicap, les caractéristiques de l'économie québécoise favorisent la mobilisation de ressources collectives qui représentent un avantage comparatif non négligeable pour relever le défi du marché à l'ère de la mondialisation.

Comme l'a montré la **Conférence sur le devenir social et économique du Québec**, il existe au Québec un potentiel élevé de concertation qui pourrait nous permettre d'esquisser des réponses différentes de celles du néo-libéralisme. Les alternatives possibles ne nous font pas sortir de l'économie de marché mais, en y introduisant la coopération et la participation de tous les acteurs, elles pourraient nous permettre d'être moins myopes et de nous inscrire dans la durée, voire dans la perspective du développement durable. Dans cette visée, les contraintes externes continueront d'exister mais nous y répondrons différemment, non pas en obéissant aveuglement mais en évaluant nos marges de manoeuvre compte tenu d'un patrimoine que cherchons à consolider. Dans cette perspective, même si elle ne constitue qu'un premier pas, la Conférence sur le devenir social et économique du Québec est intéressante pour au moins deux raisons. En premier lieu, la reconnaissance des acteurs collectifs que constituent les syndicats et le secteur de

l'économie sociale constitue une avancée fort intéressante. En deuxième lieu, l'examen des conséquences sociales des solutions proposées de même que certaines innovations, (ex. le nouveau fonds pour répondre aux problèmes de la nouvelle pauvreté) laissent bien voir le potentiel de recherche de solution dans un cadre ouvert au débat comme le veut une société respectueuse de la démocratie.

7- Une importance nouvelle du savoir et des compétences

La formation et l'éducation, le savoir et la recherche sont de plus en plus importants dans nos sociétés dites avancées. En premier lieu, pour être vivante et opérationnelle, une démocratie suppose que les citoyens sont bien informés et qu'ils aient les moyens de s'instruire et de se former. En deuxième lieu, l'information devient une composante essentielle des systèmes de production de sorte que la formation devient indispensable non seulement pour les cadres (ingénieurs et gestionnaires) mais également pour tous les catégories de travailleurs et de travailleuses. En troisième lieu, l'information et le savoir deviennent des ressources rares compte tenu du potentiel des infrastructures communicationnelles et informationnelles. Une société incapable de recherche-développement et de création de savoirs nouveaux deviendra une société sous-développée et dépendante.

Dans cette perspective, les universités devront se redéfinir d'autant plus que, comme institution, leur origine remonte au moyen-âge (Freitag, 1996). Depuis la fin des années 1960, le Québec qui affichait un retard évident par rapport à ses voisins, s'est doté d'un réseau d'université qui représente une réalisation collective dont il faut être fier. Le contexte nouveau dans lequel se retrouvent les universités, est constitué des paramètres suivants:

- baisses de " clientèles " dans la plupart des programmes universitaires;
- coupures très significatives des subventions provenant de l'État;
- concurrence et rivalités entre les institutions alors que de nouveaux joueurs entrent dans le domaine de la recherche et de la formation;
- banalisation des formations de base;
- maturité des " marchés " traditionnels;
- concurrence de plus en plus forte entre les chercheurs pour l'obtention des subventions de recherche, les publications scientifiques, etc.;
- perte de légitimité pour la formation universitaire ressentie et exprimée par divers observateurs;
- etc.

Par ailleurs, un certain arrimage entre les universités et les entreprises s'est opéré depuis surtout une dizaine d'années de même qu'une marchandisation de la recherche et une privatisation partielle de certains cours et programmes. Relevons les cours sur mesure et négociés avec l'entreprise, les commandites de recherche, les chaires commanditées (Bombardier, Hydro-Québec, John Labatt, McLean-Hunter, Seagran, etc.). À cela s'ajoute la commandite de salles et de locaux dans les universités (ex. Centre Pierre Péladeau à l'UQAM, salles de cours Michel Gaucher ou de la Banque Royale à l'École des H.É.C.). De façon plus directe, nous assistons à l'émergence d'un phénomène qui prend de l'ampleur rapidement, la création d'**universités corporatives**. Même si ce phénomène ne touche que les " Business school ", il est important d'en saisir la nature.

Aux États-Unis, les universités corporatives ne cessent de se multiplier. Entre 1988 et 1996, le nombre d'universités corporatives est passé de 400 à 1000. Principalement concentré dans les secteurs de haute technologie, le phénomène s'est répandu aux secteurs des télécommunications, des finances, de la santé et des services publics (ex. électricité). Les raisons pour créer de telles universités sont les suivantes:

- rapidité des changements technologiques et la mondialisation qui obligent à renouveler très rapidement les connaissances et compétences;
- la nécessité de lier plus étroitement la formation et les stratégies d'entreprise;
- le développement de l'employabilité des travailleurs et travailleuses en période de restructuration des entreprises;
- nouvelles exigences au plan des compétences de la part d'entreprises modernisées (ex. réingénierie dans le système bancaire).
- Selon les gestionnaires de ces universités corporatives, ces dernières se distinguent des universités traditionnelles de par:
 - leur approche plus proactive de la formation;
 - leur approche plus stratégique et centralisée;
 - une offre de programme sur mesure plus approfondie;
 - l'utilisation beaucoup plus systématique des nouvelles technologies de communication comme support pédagogique;
 - un rôle de " courtier " en formation puisque l'essentiel de l'enseignement se fait par l'entremise de " consultants en formation ", professeurs, gestionnaires vedettes, etc.

La très grande majorité de ces universités corporatives négocient des **partenariats** avec des universités traditionnelles, principalement avec des " community college " et des universités dites locales. Les prérequis pour accéder à ces partenariats sont:

- l'apprentissage des langages respectifs;
- une grande flexibilité de la part du partenaire universitaire;
- la volonté de la part du partenaire corporatif " d'être client ", de pouvoir échanger sur leurs besoins et de décider mutuellement de la meilleure façon de les satisfaire;
- la capacité d'une réponse rapide, pour un haut volume d'intervention permettant à un grand nombre d'employés et gestionnaires de s'ajuster aux nouveaux développements dans leur environnement.

Ces tendances qui sont sans doute à l'oeuvre au Québec, cohabitent avec une longue tradition de partenariat avec le mouvement coopératif, les syndicats et les groupes communautaires. Sans revenir sur la contribution déterminante du Père Georges-Henri Lévesque de l'École des sciences sociales (Université Laval) dans la formation du Conseil supérieur de la coopération en 1938, ce partenariat se retrouve à l'origine des divers centres de recherches représentés au CIRIEC-Canada (Lévesque et Malo, 1995) et est encore présent, soit entre autres:

- l'Institut de recherche et d'enseignement pour les coopératives (IRECUS) fondé en 1967 avec le soutien du Conseil de la coopération du Québec;
- du Centre de gestion des coopératives des HÉC créé en 1975 avec le soutien déterminant de la FMO (Desjardins);
- de la Chaire de coopération Guy-Bernier créé en 1986 avec le soutien déterminant de la FMO (Desjardins);

- de la Chaire Desjardins en développement des petites collectivités de l'Université du Québec en Abitibi-Témiscamingue avec le soutien déterminant du Mouvement Desjardins;
- de la Chaire de recherche en développement communautaire de l'Université du Québec à Hull.

À cela, il faudrait ajouter des mécanismes institutionnels originaux de liaison avec le milieu dont le Services aux collectivités de l'UQAM et les divers protocoles qui y ont été signés avec les syndicats, les groupes communautaires et des groupes de femmes.

Les universités corporatives et les tendances lourdes que nous avons tenté de caractériser précédemment (la mondialisation, la financiarisation des économies, la pauvreté et l'exclusion, la reconfiguration de l'État, la modernisation des entreprises), ne nous invitent-elles pas à repenser les structures existantes dans la mesure où ces tendances constituent à la fois des menaces et des opportunités. Les ressources mises à notre disposition ainsi que les besoins exprimés et pressentis par les diverses organisations nous obligent à repenser notre métier, donc tant l'intention stratégique que les fonctionnalités traditionnelles au plan de la recherche et de la formation. De plus, le CIRIEC-Canada, comme association scientifique formée de membres **individuels** et de membres **collectifs**, est également convié à un tel exercice.

BIBLIOGRAPHIE

Adda, Jacques, **La mondialisation de l'économie. Tome 1: Genèse. Tome 2: Problèmes.** Paris, La Découverte (coll. Repères), 1996, 118 p et 112 p.

Bélangier, Paul R., Grant, Michel et Benoît Lévesque, **La modernisation sociale des entreprises**, Montréal, Presses de l'Université de Montréal, 1994, 320 p.

Chesnais, François, **La mondialisation financière. Genèse, coût et enjeux**, Paris, Syros, 1996, 307 p.

Deloitte & Touche LLP, **The Future of Retail Banking. A Global Perspective. Strategies, Facts, The Future.** Washington, Deloitte & Touche LLP, 1995, 52 p. (25 senior eecutifs autour du globe)

Dertouzos, Michael, Lester, Richard and Robert Solow, **Made in America**, Boston, The MIT Press, 1989.

Favreau, Louis et Benoît Lévesque. **Développement économique communautaire. Économie sociale et intervention.** Québec, Presses de l'Université du Québec, 1996,

Forrester, Viviane, **L'horreur économique**, Paris, Fayard, 1996, 216 p.

Groupe de Lisbonne, **Limites à la compétitivité. Vers un nouveau contrat social.** Montréal, Boréal, 230 p.

Jacquard, Jacques, **J'accuse l'économie triomphante**, Paris, Calmann-Lévy, 1995, 130 p.

Lévesque, Benoît, " Repenser l'économie pour contrer l'exclusion: de l'utopie à la nécessité " in Klein, Juan-Luis et Benoît Lévesque (Sous la dir.), **Contre l'exclusion, repenser l'économie**. Québec, Presses de l'Université du Québec, 1995, 318 p.

Lévesque, Benoît , Klein, Juan-Luis, Fontan, Jean-Marc et Danièle Bordeleau, **Systèmes locaux de production: réflexion-synthèse sur les nouvelles modalités de développement régional/local**, Montréal, Cahier du CRISES NO 9601, 1996, 90 p.

Lévesque, Benoît et Marie-Claire Malo, " "Les études sur les coopératives: base de données bibliographiques et centres de recherche universitaires ", in Marie-Thérèse Séguin (Sous la dir.), **Pratiques coopératives et mutations sociales**, Paris, L'Harmattan, 1995, pp.247-268.

Létourneau, Jocelyn. **Les Années sans guide. Le Canada à l'ère de l'économie migrante**, Montréal, Boréal, 1996, 302 p.

Lipietz, Alain. **La société en sablier. Le partage du travail contre la déchirure**. Paris, Éditions La Découverte, 1996, 332 p.

Mander, Jerry and Edward Goldsmith (Eds),**The Case Against the Global Economy. And For A Turn Towards The Local**, San Francisco, Sierra Club Books, 1996, 548 p.

Ménard, Jacques, **Sept défis stratégiques pour le secteur des services financiers au Québec**, Nesbitt Burns, décembre 1994.

Morin, Rosaire, " La déportation québécoise: les fonds mutuels ", **L'Action nationale**, Vol. LXXXVI, no 8, octobre 1996, pp.123-197.

Myles, John. " Post-Industrialism and the Service Economy ", in D. Drache and M.S. Gertler (Eds). **The New Era of Gblal Competition. State Policy and Market Power**,1991, 350-366.

Petrella, Riccardo, **Le bien commun. Èloge de la solidarité**, Bruxelles, Labor, 91 p.

Polanyi, Karl. **La Grande Transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps**, Paris, Gallimard, 1983, 420 p.

Reich, Robert B., **The Work of Nations. Preparing Ourselves for 21st Century Capitalism**, New York, Vintage Books, 1992, 340 p.

Rifkin, Jeremy. **The End of Work. The Decline of the Global Labor Force and the Dawn of the Post-Market Erea**, New York, A Jeremy P. Tarcher/Putnam Book, 1995, 350 p.

Roustant, G., Laville, J.-L., Eme, B., Mothé, D. et B. Perret, **Vers un nouveau contrat social**, Paris, Desclée de Brouwer, 1996, 188 p.

The Advisory Board Company. **Operations and Technology Council**. 1994-1995 Directory Service, Washington.

The Boston Consulting Group of Canada, **Changes, Challenges, and Choices: A Survey of North American Retail Banking**, August 1995.

Thurow, Lester. **Head to Head. The Coming Economic Battle Among Japan, Europe and America**, New York, William, Morrow, 1992, 336 p.

The Economic Intelligence Unit (written in co-operation with Coopers & Lybrand. **Building Tomorrow's Leading Retail Bank**, New York, EIU, 1996, 89 p. (50 institutions - recherche intern. menée par Coopers & Lybrand

Serfati, Claude, " La mondialisation financière. Quelques éléments d'analyse ", **Les Cahiers de SYNDEX**, no 3 (1994), pp. 55-62.

Vaillancourt, Yves et Benoît Lévesque, " Économie sociale et reconfiguration de l'État-providence ", **Nouvelles Pratiques Sociales**, Vol. 9 no 1 (1996), pp. 1-13.