

Nouvelles pratiques sociales



Entraide économique, création d'entreprises, politiques sociales et *empowerment*

William A. Ninacs

Volume 8, numéro 1, printemps 1995

Les régions

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/301307ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/301307ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Les Presses de l'Université du Québec à Montréal

ISSN

0843-4468 (imprimé)

1703-9312 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Ninacs, W. A. (1995). Entraide économique, création d'entreprises, politiques sociales et *empowerment*. *Nouvelles pratiques sociales*, 8(1), 97–119. <https://doi.org/10.7202/301307ar>

Résumé de l'article

L'apport de l'entraide dans la lutte contre la pauvreté va dans le sens d'une nouvelle économie, plus axée sur la solidarité que sur la concurrence. Sa portée économique peut se mesurer selon des indicateurs traditionnels, mais son concours non pécuniaire ne doit pas être sous-estimé. La création d'entreprises figure comme facette importante du développement économique communautaire, et les acquis de l'entraide économique peuvent s'avérer avantageux dans ce processus. Il est même possible de concevoir la création d'entreprises comme intervention sociale dans certains cas. La conjugaison du social et de l'économique dans les opérations quotidiennes requiert un soutien particulier mais les outils adaptés et les programmes publics d'appui se font rares. L'aile philanthropique du secteur privé s'avère une ressource importante à ce sujet et le secteur coopératif apporte également un soutien croissant. L'entreprise privée conventionnelle demeure toutefois assez passive, sauf lorsque ses intérêts propres sont en cause. Les objectifs des initiatives d'entraide économique et ceux des différentes stratégies pour combattre l'exclusion sociale convergent en bout de ligne vers le phénomène d'*empowerment*.



Entraide économique, création d'entreprises, politiques sociales et *empowerment*

*William A. NINACS¹
Étudiant au doctorat
École de service social
Université Laval*

L'apport de l'entraide dans la lutte contre la pauvreté va dans le sens d'une nouvelle économie, plus axée sur la solidarité que sur la concurrence. Sa portée économique peut se mesurer selon des indicateurs traditionnels, mais son concours non pécuniaire ne doit pas être sous-estimé. La création d'entreprises figure comme facette importante du développement économique communautaire, et les acquis de l'entraide économique peuvent s'avérer avantageux dans ce processus. Il est même possible de concevoir la création d'entreprises comme intervention sociale dans certains cas. La conjugaison du social et de l'économique dans les opérations quotidiennes requiert un soutien particulier mais les outils adaptés et les programmes publics d'appui se font rares. L'aile philanthropique du secteur privé s'avère une ressource importante

1. L'auteur est étudiant au doctorat à l'École de service social de l'Université Laval et professeur de développement d'entreprise au programme de maîtrise en développement économique communautaire au New Hampshire College. Il désire souligner l'apport de la bourse Novia-Hébert-Carter (administrée par le Programme des subventions nationales au bien-être social de Développement des ressources humaines Canada) dans le soutien à la rédaction de ce texte.

à ce sujet et le secteur coopératif apporte également un soutien croissant. L'entreprise privée conventionnelle demeure toutefois assez passive, sauf lorsque ses intérêts propres sont en cause. Les objectifs des initiatives d'entraide économique et ceux des différentes stratégies pour combattre l'exclusion sociale convergent en bout de ligne vers le phénomène d'*empowerment*.

Ce texte tentera de cerner le lien entre l'entraide économique et le travail social, et plus précisément, l'entraide économique en tant qu'intervention sociale. Dans un premier temps, il sera question d'examiner les différentes manifestations de l'entraide économique et leur signification en matière de développement économique. Ensuite, un regard sur la manière dont celles-ci s'insèrent dans le processus de création d'entreprises permettra de relever certains enjeux d'une telle démarche. Le rôle conféré au secteur privé dans le soutien aux initiatives communautaires d'entraide économique par les récentes politiques sociales postprovidentielles sera aussi scruté. Finalement, le processus d'*empowerment* se retrouvant à l'intérieur de l'entraide économique sera proposé comme point de convergence entre les buts et les pratiques du service social et ceux du développement économique.

L'ENTRAIDE ÉCONOMIQUE

La notion d'entraide économique fait référence au concept de l'entraide qui, « dans son sens le plus général, [...] correspond au soutien qu'une personne reçoit des membres de son entourage et qu'elle leur donne en retour » (Turcotte, 1994 : 124). Dans un contexte d'intervention sociale, l'entraide comprend aussi le besoin d'un réseau social pour assurer ce soutien mutuel (Renaud, 1993 : 6-12). Le groupe d'entraide est un exemple d'un tel réseau de soutien et ses caractéristiques sont les suivantes : petite structure ; caractère bénévole ; formé par des pairs ; axé sur un besoin commun (Alary *et al.*, 1988 : 43). Il se distingue d'autres activités par : une intervention qui s'appuie sur des habiletés et des aptitudes naturelles plutôt que professionnelles ; une dimension de *self-help*, où celui qui aide s'aide en même temps ; des opérations où les consommateurs de services en sont également les producteurs ; une souplesse organisationnelle et un fonctionnement décentralisé ; sa critique explicite ou implicite des institutions en place (Turcotte, 1994 : 124 ; Alary *et al.*, 1988 : 43-50).

Les initiatives économiques axées sur l'entraide

La définition large de l'entraide permettrait à ce phénomène de se retrouver comme principe organisationnel de la majorité des entreprises axées sur une mutualité quelconque. Cependant, la description suivante des diverses

initiatives économiques axées sur l'entraide démontre qu'elles ne constituent pas toutes des groupes d'entraide pour autant.

Groupes d'entraide économique

Il s'agit de petites initiatives ayant une dimension économique et possédant les attributs d'un groupe d'entraide. Leur apparition est assez récente chez nous, les origines des modèles québécois ne remontant qu'à la fin des années 80. Au Québec, un bon nombre de cuisines collectives correspondent à l'exemple type du groupe d'entraide économique, quoique d'autres modèles existent aussi, en particulier les cercles d'emprunt. C'est principalement l'absence de statut juridique qui différencie les groupes d'entraide économique des autres entreprises communautaires d'entraide (Favreau et Ninacs, 1993 : 9).

L'idée des *cuisines collectives* a pris naissance au Pérou. Au Québec, elles regroupent un petit nombre de personnes (en général, entre trois et dix femmes) qui se réunissent de façon régulière (une ou plusieurs fois par mois) pour planifier et préparer des repas ensemble. Chacune contribue d'un montant d'argent calculé de façon égale pour chaque portion requise (dont le nombre peut varier en fonction de la taille du ménage, des besoins et des goûts personnels). Le choix des recettes se fait à partir de l'examen des rabais en vigueur dans les épicereries et du calcul des ressources financières disponibles – les contributions, auxquelles s'ajoutent d'autres revenus ponctuels (dons, autres mécanismes d'échange comme les coupons-rabais) –, car les aliments sont achetés collectivement. Parfois on négocie de meilleurs prix en fonction du volume. Si ce fonctionnement permet à certaines familles d'épargner, d'autres déboursent le même montant d'argent pour la nourriture : cependant, toutes bénéficient d'une quantité et d'une variété plus grande de denrées (et de ce fait, d'une meilleure alimentation).

Les *cercles d'emprunt* sont également un modèle importé du tiers monde, cette fois-ci du Bangladesh, où ils ont été innovés par la Grameen Bank. Un cercle d'emprunt regroupe un petit nombre de personnes (en général, entre quatre et sept femmes) qui désirent *chacune* mettre sur pied une micro-entreprise (qui n'emploie, en général, que la propriétaire et qui renvoie donc à la notion de *self-employment*), mais qui n'ont ni le capital ni l'accès au crédit nécessaires. Les membres du groupe étudient les projets de chacune et s'entre-autorisent à recevoir un emprunt, l'une après l'autre, au fur et à mesure que leurs projets d'entreprises atteignent l'étape de démarrage. Les membres approuvent les montants des prêts (qui dépassent rarement quelques milliers de dollars), fixent le calendrier

de remboursement (en général, hebdomadaire ou bimensuel), et garantissent personnellement (individuellement et collectivement) tous les emprunts faits aux membres du cercle. Le non-respect des obligations de remboursement par un membre entraîne un arrêt complet du cycle jusqu'au moment où la situation est rétablie. La garantie conventionnelle est en fait remplacée par la cohésion du groupe et par la pression et le soutien des pairs. Les cercles d'emprunt favorisent l'autonomie financière en permettant à des personnes de se lancer en affaires avec peu de capital et un soutien continu.

Entreprises axées sur l'entraide

Les coopératives en général et certaines sociétés en nom collectif font partie de cette classification. Les *coopératives de consommation* où les membres partagent certaines tâches afin de répondre à un besoin commun (alimentation, services funéraires, etc.) ou certaines *mutuelles d'assurance* qui vont dans le même sens en sont des exemples. Celles-ci peuvent se rapprocher des groupes d'entraide par leurs objectifs, mais plusieurs facteurs les en distinguent et leur confèrent un statut d'entreprise : leurs structures juridiques et organisationnelles formelles ; le fait qu'elles ne fonctionnent pas toujours de façon bénévole ; leurs activités marchandes et leurs rôles multiples (fournisseurs, employeurs, concurrents, etc.) qui les amènent à accroître leur taille de telle façon que les consommateurs de services n'en sont généralement plus les producteurs...

Certaines organisations intermédiaires, telles les *associations communautaires d'emprunt* et les *fiducies foncières communautaires*, cherchent à mettre en commun certaines ressources (capitaux, terrains) dans une perspective de bien-être collectif. Cependant, à quelques exceptions près, ces initiatives s'apparentent plus à des entreprises communautaires² qu'à des groupes d'entraide car, le plus souvent, elles ne sont pas formées par des pairs, leurs opérations ne sont pas fondées sur le soutien mutuel des membres du groupe et leur rôle premier n'est pas de répondre aux besoins de leurs membres mais à ceux des collectivités n'ayant pas accès aux ressources offertes par ces bases d'appui.

2. « L'entreprise de type communautaire se situe à mi-chemin entre l'entreprise de type commercial et le bénévolat, et ce, sous plusieurs aspects. Ainsi, elle peut être à but lucratif ou à but non lucratif au niveau de ses objectifs économiques, comme elle est soit autogestionnaire, cogestionnaire ou coopérative au niveau de son fonctionnement interne. En d'autres mots, bien qu'il s'agisse d'une entreprise privée, elle projette une certaine image "communautariste". » (MATTHIEU *et al.*, 1988 : 22)

Initiatives rattachées à des programmes gouvernementaux

Plusieurs programmes publics de développement de l'employabilité sont axés sur l'entraide. Les *clubs de recherche d'emploi*, financés généralement par le biais des mesures d'Assistance à l'emploi du ministère fédéral de Développement des ressources humaines Canada, regroupent des personnes sans emploi dans une démarche structurée de recherche d'emploi et permettent un partage d'informations et de conseils ainsi qu'un soutien moral entre personnes vivant une même situation. Un bon nombre de *projets d'intégration à l'emploi* encadrés par des organisations communautaires sont axés sur l'entraide, surtout dans les domaines de l'intégration ou la réintégration au marché du travail. Ceux-ci travaillent principalement sur quatre dimensions : l'orientation professionnelle ou scolaire, l'acquisition de compétences par le biais de la formation ou de stage en milieu de travail, la recherche d'emploi et le maintien en emploi par la formation continue ou ponctuelle. Les services externes de main-d'œuvre (SEMO), financés par le ministère de la Sécurité du revenu, sont des exemples types de ce genre d'initiative. Dans un même ordre d'idée, certains services d'aide aux jeunes entrepreneurs, rattachés aux organismes locaux de développement économique, ont mis sur pied des *clubs de jeunes entrepreneurs* afin d'augmenter les chances de réussite des nouvelles entreprises par le maillage d'individus membres. L'accès à ces programmes exige que l'organisation contractuelle possède un statut légal lui octroyant le droit de signer des contrats. Cela fait en sorte que ces initiatives, à l'exception des clubs de jeunes entrepreneurs, sont plus des entreprises communautaires que des groupes d'entraide.

Initiatives diverses

Certaines initiatives d'insertion sociale par l'économie, organisations offrant des stages de formation professionnelle dans des entreprises conçues pour des clientèles précises (Favreau et Ninacs, 1993 : 8), utilisent une approche similaire au groupe d'entraide pour leurs activités de formation. Ce serait notamment le cas dans certaines entreprises d'insertion et dans les coopératives jeunesse de service. On pourrait sans doute donner un bon nombre d'autres exemples d'initiatives et d'entreprises axées sur l'entraide. On peut penser aux *flexible manufacturing networks* aux États-Unis et en Europe (Swack et Mason, 1994 : 20-21), à certains « services de proximité » en France et en Allemagne (Laville, 1992 : 29-38), au *LETS (Local Employment Trading System)*, Rotstein et Duncan, 1991 : 423-427) qui fonctionne dans plusieurs grandes villes à travers le monde... Toutefois, aucune étude formelle ne semble encore

avoir été effectuée pour les inventorier, les classer ou les analyser, lacune qui dissimule peut-être une piste de recherche future.

L'entraide peut-elle contribuer à améliorer la situation économique ?

L'entraide ne figure pas comme un élément caractéristique du développement économique, car ses manifestations prennent parfois l'allure d'échanges (qui renvoient au principe du marché) et parfois l'allure de dons (qui renvoient au principe de la réciprocité) (Laville, 1992 : 126). De plus, on reconnaît ordinairement les acteurs économiques plus en fonction de leurs rôles économiques ou de leurs contributions directes à l'économie qu'en vertu de leurs valeurs ou de leurs formes organisationnelles. L'apport des diverses initiatives économiques axées sur l'entraide se retrouverait alors inclus dans les diverses statistiques sectorielles, lorsque la nature de leurs opérations ainsi que leur statut juridique permettent les compilations. Leur signification économique, dans ce sens, ne serait guère différente de toute autre entreprise.

Notons toutefois que les indicateurs conventionnels de développement économique sont uniquement fondés sur des activités pécuniaires, c'est-à-dire sur la valeur monétaire des transactions. Mais les échanges dans certaines initiatives axées sur l'entraide ne sont pas toujours monétaires – voire monnayables – car, dans ce champ, le troc et la main-d'œuvre gratuite sont, en quelque sorte, monnaie courante. En conséquence, les groupes d'entraide (dont les opérations reposent sur ce type de réciprocité) brillent par leur absence dans les œuvres classiques de développement économique (Todaro, 1994), de développement coopératif (Desroches, 1969) et dans des écrits sur l'économie sociale (Lévesque et Malo, 1992). En fait, ils feraient vraisemblablement partie de l'économie informelle (Ross et Usher, 1986 : 65-67), d'une économie « alternative » (Lévesque, 1989 : 25-26) ou d'une « seconde » économie (Rotstein et Duncan, 1991 : 431).

En dehors de la société industrielle, cependant, l'entraide fait indéniablement partie des activités économiques. Certains auteurs relèvent plusieurs types d'économie, dont l'économie de village, par exemple, que l'on retrouve dans plusieurs communautés inuit et autochtones, où les échanges non marchands et même non monétaires sont à la base de la gestion des ressources et de la satisfaction des besoins (Ross et Usher, 1986 : 141-153).

L'entraide peut-elle aider à combattre l'exclusion sociale ?

Au Québec, un grand nombre de mouvements sociaux ont adopté le Développement économique communautaire (DEC) comme stratégie pour combattre l'exclusion sociale (Favreau et Ninacs, 1993 : 5-6). Le DEC, en fait, tente de contrer la mise à l'écart de couches entières de la population et de communautés locales en déclin par le biais d'initiatives diverses de micro-développement axées sur la participation, la prise en charge et l'émancipation. Celles-ci sont en grande partie les initiatives économiques axées sur l'entraide relevées dans ce texte (Favreau et Ninacs, 1993 : 7-15).

La contribution des initiatives de DEC dans la lutte contre l'exclusion sociale peut s'avérer carrément économique. Par exemple, l'importance des cercles d'emprunt découle des micro-entreprises soutenues, et les initiatives d'entraide dans le champ du développement de l'employabilité contribuent à la réduction du chômage par l'amélioration des « compétences monnayables » nécessaires pour satisfaire aux exigences du marché du travail (Provost et Régimbald, 1994 : 2). Le DEC se base sur l'idée que les collectivités marginalisées s'appauvrissent parce que le contrôle des instruments et des ressources économiques essentielles à leur bien-être leur échappe. Ainsi, la prise en charge d'outils économiques par des groupes de personnes qui n'y ont habituellement pas accès se retrouve au centre de la très grande majorité des pratiques de DEC. Parmi les outils économiques, il faut noter les entreprises comme telles. Par exemple, en raison de leur structure légale, les coopératives ne peuvent qu'appartenir aux membres : dans une perspective de DEC, toutes les coopératives axées sur l'entraide contribueraient donc à augmenter ce contrôle collectif. De plus, par leur fonction de soutien mutuel, les groupes d'entraide économique offrent aux participants la possibilité de contrôler les activités du groupe dans un champ précis.

Par ailleurs, les groupes d'entraide économique et autres initiatives similaires produisent des effets souvent sous-estimés sur le plan du développement personnel de leurs membres. Une recherche évaluative aux États-Unis révèle que le développement de micro-entreprises par le biais des cercles d'emprunt « *produces results in capacity and skillsbuilding for disadvantaged populations, and in this way is similar to traditional human capital development intervention* » (Clark et Huston, 1993 : vii). La même étude révèle d'autres résultats positifs en rapport avec le développement du milieu : maillage des entreprises locales, développement de nouveaux leaders favorisant l'émulation, et stabilisation des entreprises locales dans des milieux appauvris (Clark et Huston, 1993 : vii). Dans un même ordre d'idée, au Pérou, plus précisément à Villa El Salvador, les

cuisines collectives offrent une autre forme de socialisation par des activités parallèles d'alphabétisation ou d'autres permettant de briser l'isolement des femmes (Favreau *et al.*, 1992 : 195). La situation est similaire chez nous où les participants parviennent à reconnaître la légitimité de leur identité propre et de leurs compétences et à développer leurs qualités de communication. « Ces activités stimulent l'estime de soi, car [...] les cuisines collectives encouragent à compter sur soi, ce qui entraîne la prise en charge individuelle et collective. » (Chudleigh et Pell, 1993 : 1)

En somme, les initiatives économiques axées sur l'entraide ont ni plus ni moins la même signification économique que toute autre initiative économique. Le poids de leurs activités non marchandes et non rétribuées est toutefois plus difficile à mesurer actuellement, malgré qu'il n'en soit pas moins réel ou significatif.

ENTRAIDE ÉCONOMIQUE ET CRÉATION D'ENTREPRISES

Contrairement aux entreprises communautaires axées sur l'entraide ou des initiatives rattachées à des programmes gouvernementaux, les groupes d'entraide économique n'ont pas passé par les étapes du processus de création d'entreprises. Cela ne signifie pas cependant qu'un tel processus ne les concerne pas. Au contraire : si une cuisine collective prévoit entreprendre des activités économiques plus larges, seule ou en s'associant avec d'autres, il en résultera la mise sur pied d'une entreprise – alternative, traditionnelle, privée, communautaire, axée sur l'entraide ou non – et le processus s'appliquera. Et dans le cas des cercles d'emprunt, puisqu'ils servent à mettre sur pied de micro-entreprises, ce seront les individus personnellement qui devront franchir les diverses étapes. L'entraide économique, structurée ou non, n'est donc pas en marge de la création d'entreprises.

La création d'entreprises comme intervention sociale

Une animation assez soutenue est requise dans les groupes d'entraide économique (Belleau et d'Amours, 1993 : 4-12 ; McMurtry, 1993 : 63-66) ainsi que dans la mise sur pied de coopératives apparentées (Cosse, 1993 : 176-178). Le recrutement au début, l'organisation et l'animation pendant le processus et parfois même le démarrage sont fréquemment assurés par des intervenantes communautaires locales (travailleuse communautaire du CLSC, permanente d'un centre de femmes, diététicienne d'un service de santé publique, etc.). Malgré cette situation, il n'existe pas

de cours de création d'entreprises dans les écoles de travail social. Pourtant, certaines interventions sociales peuvent être en lien direct avec ce phénomène, par exemple, dans le service social des groupes. Une démarche récente dans ce sens visait, « [l'implantation d'un] projet de groupe, pour et avec les femmes sans emploi, dans un milieu qui serait favorable à son développement » (Cosse, 1993 : 164). Ce projet visait la création d'une coopérative de travail, mais le groupe s'est dissous peu de temps après le départ de l'intervenante sociale. Une meilleure connaissance du processus et des enjeux de la création d'entreprises aurait peut-être permis de mieux prévoir les obstacles auxquels le groupe s'est heurté lors de sa démarche entrepreneuriale.

Dans un même ordre d'idée, plusieurs initiatives d'organisation communautaire visent la mise sur pied de groupes d'entraide économique. Dans une étude menée par Hurtubise *et al.* (1989 : 83), plus du quart des intervenants en action communautaire en CLSC voyaient leur rôle comme suit : « appuie ou initie des services ou des entreprises contrôlés par leurs utilisateurs-trices ; travaille avec le groupe à augmenter ses capacités de contrôle d'un ou de plusieurs aspects de la vie quotidienne » . Cela peut se traduire concrètement par la création parmi d'autres d'une coopérative de logements, de cuisines collectives, de coopératives de travail, c'est-à-dire par des initiatives économiques axées sur l'entraide, incluant des entreprises communautaires. Dans un certain sens, la mise sur pied de telles entreprises à partir de groupes d'entraide économique s'inscrirait dans une continuité logique car, à l'exception de ceux qui sont axés sur des problèmes de santé, les groupes d'entraide sont de nature transitoire (Alary *et al.*, 1988 : 46).

La création d'entreprises peut également s'inscrire dans une démarche de développement communautaire³ lorsqu'elle propose des solutions locales et autodéterminées pour assurer une continuité des services dans un milieu et l'accès aux ressources pour les membres de la collectivité (se traduisant typiquement par la mise sur pied d'initiatives communautaires contrôlées démocratiquement). Tous les modèles d'organisation communautaire (Doucet et Favreau, 1991 : 14 ; Rothman et Tropman, 1987 : 10 ; Doré, 1984 : 216) font référence, d'une façon ou d'une autre, au « développement d'entreprises ou de projets économiques contrôlés par ceux et celles qui y travaillent ou qui en consomment les produits ou les services » (Doré, 1984 : 216). D'autres vont plus loin, en proposant

3. Compris comme intervention sociale spécifique auprès d'une collectivité particulière permettant à cette dernière de se prendre en charge dans le but d'améliorer le bien-être de ses membres, une intervention de « développement local de type communautaire » qui se fait « avec » plutôt que « pour » les personnes touchées (DOUCET et FAVREAU, 1991 : 61).

« une nouvelle modalité des services sociaux à partir d'une impulsion réciprocaire [...] appelés services de proximités », qui s'apparentent à une hybridation du groupe d'entraide et de l'entreprise communautaire axée sur l'entraide, où l'interaction constante entre tous les acteurs impliqués (usagers et usagères, ressources humaines rémunérées, bénévoles, etc.) permettrait « une construction conjointe de l'offre et de la demande [des services sociaux] dont la consolidation passe par la combinaison avec les principes du marché et de la redistribution » (Laville, 1992 : 146-154).

Finalement, un groupe d'entraide peut « conduire au changement social si les personnes sont amenées à faire une analyse sociale de leur situation en cherchant à définir les facteurs structurels qui sont à la base de cette situation » (Turcotte, 1994 : 126). Le processus de création d'entreprises, exigeant un sens aigu de planification et des habiletés techniques dans la formulation et l'analyse des problèmes (Blakely, 1989 : 172-173), peut être un outil dans ce sens. En fait, « le passage de l'entraide axée sur le développement personnel à l'entraide orientée vers le changement social passe par une modification de l'analyse des problèmes » (*Ibid.* : 127). En bout de ligne, l'analyse peut servir des fins dépassant les dimensions purement techniques.

Quelques enjeux de la création d'entreprises par un groupe d'entraide économique

Les impacts économiques

Les quartiers défavorisés et les communautés en déclin sont caractérisés par un taux disproportionné de chômage et de sous-emploi (Vachon, 1993 : 29-48). Ordinairement, elles ont aussi de faibles taux de création et de survie d'entreprises. Tenant compte du lien étroit entre le taux de création d'entreprises et « la distribution spatiale des revenus, de l'emploi et de la richesse » (Roy *et al.*, 1994 : 1), la création d'entreprises dans ces milieux peut avoir des répercussions économiques positives. Par exemple, elle peut contribuer à leur revitalisation par l'accroissement de l'emploi, l'amélioration de services, la création de nouveaux marchés, la réhabilitation du parc immobilier et le développement de modèles et de leaders locaux (Bendick et Egan, 1991 : 2-3).

La survie de l'entreprise

Près de la moitié des nouvelles petites et moyennes entreprises, bien qu'elles seront passées par toutes les étapes de la création d'une entreprise, n'existeront pas trois ans plus tard (Ministère de l'Industrie,

Science et Technologie Canada, 1989 : 8). La survie demeure indubitablement le défi principal de toute initiative marchande dans ses premières années d'existence et rien n'indique qu'une entreprise mise sur pied par un groupe d'entraide économique n'aura pas à affronter des problèmes similaires à toute autre entreprise nouvellement constituée. Cependant, s'il s'agit d'une coopérative de consommation, les plus récentes données indiqueraient une excellente chance de continuité pour ce type d'entreprise communautaire⁴.

En réalité, c'est à un autre niveau que l'entraide interviendrait de façon déterminante dans le succès durable d'un projet d'entreprise. Selon au moins une recherche (Bridault, 1994), un facteur capital de la réussite d'un entrepreneur serait sa capacité de se constituer des « liens d'estime et d'amitié [avec] d'autres entrepreneurs de sa région » permettant l'échange de conseils et d'assistance. « C'est par le "cercle de pairs" qu'un entrepreneur parvient peu à peu à "peaufiner" la gestion de son entreprise, à accroître son expertise de propriétaire-dirigeant d'entreprise. » (*Ibid.* : 10) Malheureusement, hormis les coopératives de travail, des réseaux structurés d'entreprises communautaires se font rares et l'encouragement de ce type d'interaction se fait attendre en dehors des réseaux conventionnels du type chambre de commerce ou club social qui n'auraient pas véritablement la même portée qu'un « cercle de pairs » (*Ibid.* : 7).

Les principes et les valeurs découlant du groupe d'entraide

Un projet d'entreprise axée sur l'entraide cherchera à intégrer certains principes découlant du fonctionnement démocratique du groupe d'entraide, telles la collectivisation du pouvoir décisionnel et la réduction des structures hiérarchiques. Hélas ! la « vraie vie » nécessite parfois des compromis :

Pour répondre aux exigences de la Loi, nous avons dû piler sur nos principes et nous créer une image hiérarchique. [...] Maximiser notre efficacité en conservant les principes de la coopérative et en maintenant l'équilibre des forces représente un défi de taille. Nous avons quelquefois fait fi des principes : au nom de l'urgence d'un dossier ou d'une situation à régler, les principes ont pris le bord et ont été remplacés par l'action. (Bouchard, 1992 : 24)

4. Selon une lettre datée du 15 août 1994, provenant de la Direction des coopératives du ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie à la Chaire en coopération Guy-Bernier de l'Université du Québec à Montréal, 90,3 % des coopératives de consommation (autres que le secteur de l'habitation) survivent après 5 ans et 77,1 % sont encore là après 10 ans.

Dans les faits, une initiative coopérative où l'on compte sur la présence et la participation des membres tant au niveau des décisions que des tâches quotidiennes, ne serait pas un modèle généralisable, car une certaine délégation des responsabilités devient nécessaire lorsqu'on augmente les échanges (Fortin, 1989 : 95-96). Ainsi, une récente recherche européenne (Laville, 1993) révèle que les coopératives fondées par des gens qui voulaient pratiquer leur métier « autrement » – de façon moins institutionnelle, avec une approche plus globale et plus centrée sur l'être humain, et une gestion plus participative et plus égalitaire, où les responsabilités et les droits sont identiques – sont presque toutes disparues. Celles qui ont subsisté ont dû s'insérer dans une logique marchande et, selon l'auteur, renoncer à leur projet de changement de société. Les nouvelles coopératives courent toutefois moins ce risque, car la priorité est de sauver l'emploi, ce qui fait que certains principes deviennent de plus en plus « élastiques ».

Il y aurait un parallèle à faire ici avec les entreprises communautaires québécoises axées sur l'entraide. Par exemple, dans les Bois-Francs, les clubs alimentaires, les boucheries coopératives, le dépanneur coopératif, toutes ces coops n'existent plus. Celles qui restent doivent leur survie à une approche marketing, c'est-à-dire plus centrée sur leurs clientèles et à une efficacité opérationnelle interne malgré une sous-capitalisation notoire. Rien n'indique que de nouvelles entreprises axées sur l'entraide ne devront pas aussi s'inscrire dans une telle « logique marchande » pour survivre. Tout au moins, faudrait-il qu'elles s'interrogent sur les résultats d'études concluant que les entreprises visant à la fois des objectifs économiques et sociaux ne réussissent généralement pas à atteindre une rentabilité sans une modification de leurs produits, de leurs services ou des clientèles visées (Joyal, 1989b : 85) et où « [...] pour plusieurs d'entre elles, la finalité économique l'emporte sur la finalité sociale » (Joyal, 1989a : 182).

La cohésion du groupe

L'émergence de leaders/entrepreneurs peut contribuer à un certain clivage entre les membres du groupe. Cet écart risque de s'accroître au fur et à mesure que les opérations prennent de l'ampleur, car les personnes possédant moins d'habiletés peuvent se retrouver dépendantes des personnes mieux formées ou possédant de meilleures ressources non monétaires (Laville, 1992 : 92-93). Le tissu social tricoté serré du groupe d'entraide économique risque en conséquence de se distendre avec le temps si des moyens ne sont pas prévus pour contrer cet effet pervers.

Les priorités des participants

La mise sur pied d'une nouvelle entreprise peut tout simplement ne pas correspondre aux aspirations immédiates des membres d'un groupe d'entraide économique. À titre d'exemple, si une cuisine collective prévoit une prochaine étape de récupération d'aliments jetés par les supermarchés (boîtes de conserves abîmées et denrées périmées) (Laprand, 1992 : 28), ses objectifs seraient-ils moins légitimes que ceux découlant de la création d'entreprises ?

LE SECTEUR PRIVÉ ET L'ENTRAIDE ÉCONOMIQUE

Face à une rareté d'outils adaptés et de programmes d'appui, les initiatives axées sur l'entraide économique se font orienter de plus en plus fréquemment vers le secteur privé. Partenaire, bailleur de fonds, ressource technique, l'entreprise privée se voit en fait attribuer progressivement un ou plusieurs de ces qualificatifs en rapport avec le développement des collectivités. Mais quels rôles joue-t-elle au juste, quels sont les enjeux de ses diverses implications et où en sont rendues les politiques sociales en matière d'entraide économique ?

Les politiques sociales de soutien à l'entraide économique

Il ne semble pas y avoir de politiques ou de programmes publics orientés vers le soutien à l'entraide économique. Les programmes utilisés par les initiatives économiques axées sur l'entraide s'adressent plutôt à des secteurs d'activités précis – principalement, la création d'emploi et le développement de l'employabilité – où la décision d'inclure ou non une dimension d'entraide relève des initiatives concernées. Notons que certains groupes d'entraide économique et entreprises communautaires axées sur l'entraide fonctionnent, souvent bien malgré eux, à partir de projets temporaires de développement de l'employabilité.

À quelques exceptions près, il semble y avoir peu ou pas de soutien étatique pour une approche holistique de développement qui tenterait de marier des objectifs sociaux et économiques (Brodhead et Lamontagne, 1994 : 267-269). Parmi les facteurs concourant à la non-reconnaissance d'une telle approche, les difficultés à faire valoir le rôle non marchand et la valeur des contributions non économiques de l'entraide figurent au premier plan. À ce titre, le soutien à la recherche dans le champ du développement économique communautaire par le Programme des

subventions nationales au bien-être social de Développement des ressources humaines Canada mérite d'être souligné.

Une autre explication de l'absence de soutien public pourrait se trouver dans « l'incompatibilité [...] patente entre innovations et normes administratives » (Laville, 1992 : 118). En fait, la logique de projet à long terme à partir d'activités nouvelles – présente dans un grand nombre d'initiatives communautaires axées sur l'entraide – se heurte à une logique de programme « où le projet reste tributaire des procédures existantes, de leur durée, de leur mode d'application au niveau local » (Laville, 1992 : 117). À la base de cet antagonisme pourrait se retrouver une vision opposée de l'intégration sociale, avec ou sans connotation normative (Laville, 1992 : 153-154). À ce niveau, plusieurs entreprises communautaires axées sur l'entraide seraient sur la même longueur d'ondes que les organisations du mouvement populaire et communautaire qui luttent pour une reconnaissance à partir de leur identité propre et de la particularité de leur intervention.

Toutefois, même lorsque l'entraide est évaluée comme composante significative, le désengagement de l'État aura tendance à se poursuivre en lien avec les efforts de réduction des déficits budgétaires et les choix d'orientations sociétales qui les accompagnent. Le retrait du programme des coopératives d'habitation en 1992 en témoigne avec éloquence (Société canadienne d'hypothèque et de logement, 1992 : 41). Toute cette question du déficit peut, en réalité, n'être qu'« un leurre utile pour démembler l'État-providence » (Hurtubise, 1994 : 93) et l'absence de soutien public à l'entraide économique peut donc avoir des racines idéologiques. En fait, le dogme néolibéral de l'individualisme et de la consommation va à l'encontre de l'idée d'une responsabilité collective (Hurtubise, 1994 : 93). Selon l'économiste qui a inspiré les politiques économiques du gouvernement Thatcher, « *there are no societies, only individuals who interact with each other*⁵ ». Cette position philosophique – de laquelle découle la notion de compétitivité à la base d'un grand nombre de politiques sociales néolibérales – n'a rien à voir avec la lutte contre les déficits mais davantage avec la guerre contre l'État-providence, car elle discrédite les valeurs collectives de solidarité et de responsabilité mutuelle qui sont au cœur du providentialisme et qui sont aussi les fondements mêmes de l'entraide.

5. Selon la note biographique décrivant le professeur Jon ELSTER dans l'édition 1993 de *The Great Ideas Today* sous la direction de Mortimer J. ADLER, Encyclopædia Britannica, Inc., Chicago, page 87.

Le « nouveau » rôle du secteur privé dans ces politiques sociales

Il faut d'abord distinguer le secteur philanthropique du reste du secteur privé. En fait, depuis plus d'un siècle, des organismes privés ont été mis sur pied pour venir en aide à des causes humanitaires, sociales et culturelles. Au Québec, le réseau des Centraide constitue l'exemple type du bailleur de fonds privé pour des initiatives à caractère social. Les dernières années ont toutefois vu naître de nouvelles organisations philanthropiques soutenant des initiatives d'entraide économiques. Par exemple, la fondation Calmeadow est très active dans le domaine de l'accès au crédit par le biais de ses multiples projets de cercles d'emprunts un peu partout dans le monde et la VanCity Community Foundation soutient une variété de projets communautaires (dont un bon nombre axés sur l'entraide) appauvris par les réductions successives dans les programmes publics. D'autres fondations plus connues, en particulier celles des familles Bronfman et McConnell, ont depuis quelques années orienté une partie croissante de leurs contributions dans le même sens. Il serait ainsi possible de déceler à travers ce soutien une sorte de politiques sociales « privées », qui semblent être très compatibles avec les visions actuelles d'un État plutôt « accompagnateur ».

Mais c'est plutôt le secteur privé *non* philanthropique qui occupe une place grandissante sur l'échiquier des politiques sociales. Depuis le début de la dernière décennie, le gouvernement fédéral est passé d'une stratégie *ad hoc* de développement économique à une programmation axée sur la concertation d'acteurs locaux, et le gouvernement québécois a opté pour des axes similaires sur la plan régional. Ces nouvelles stratégies de développement local passent par un partenariat où le secteur privé est de plus en plus appelé à jouer un rôle d'acteur social. Cependant, les industries ont plutôt tendance à restreindre leur participation à une simple contribution financière ou un partage d'expertise lorsque leurs intérêts n'y sont pas prépondérants (Bryant, 1994 : 192). Même lorsque ceux-ci semblent évidents, l'engagement de l'entreprise privée serait faible : « on déplore surtout le fait qu'elle soit peu impliquée dans le processus de l'insertion sociale et professionnelle » (Provost et Régimbald, 1994 : 8).

À ce titre, l'entreprise privée perçoit sa participation dans les activités de développement local et communautaire comme avant tout *a business decision*, où une réputation de responsabilité sociale est considérée comme avantage concurrentiel et où la bonne santé d'une communauté est essentielle dans un environnement compétitif (Loizides, 1994 : 2). On semble loin de la reconnaissance des vertus de l'entraide autres que pour son apport économique. En fait, s'il peut être tentant pour les

administrateurs d'établissements publics de mettre l'accent sur l'entraide pour compenser la réduction des services (Turcotte, 1994 : 128), ne serait-il pas aussi tentant pour les entreprises privées recevant des demandes de soutien financier de la part de groupes communautaires de chercher leurs avantages premiers également ?

Le rôle du secteur privé en matière de soutien aux initiatives axées sur l'entraide dans cette période postprovidentielle semble inversement proportionnel au soutien de l'État aux mêmes initiatives. Une telle situation comporte certains risques. En Europe, par exemple, « les groupes en contact avec des ministères pour obtenir un financement ont beaucoup plus de chance d'y parvenir s'ils ont déjà obtenu une sponsorship commerciale ou simplement une aide » (Laville, 1992 : 107). Le danger ici est d'utiliser le secteur privé pour juger la validité de l'initiative, car « les intérêts de la population et ceux de l'entreprise étant en opposition » (Delorme, 1992 : 116), il n'est pas clair sur quels critères reposeront ses décisions. À ce propos, les nouvelles orientations dites de *strategic philanthropy* peuvent être révélatrices. D'un côté, les initiatives axées sur l'entraide ont très souvent des objectifs sociaux qui s'apparentent à des causes (par exemple, la lutte contre l'appauvrissement et l'exclusion sociale) et de l'autre côté, « *companies want to support causes that relate somehow to their businesses* » (Stevenson, 1993 : 54). L'imbrication du social et de l'économique dans ce contexte subordonne la cause sociale aux intérêts de l'entreprise. Cette attitude affairiste du secteur privé en matière de bienfaisance ne semble pas déroger de son attitude affairiste en matière de développement local (Loizides, 1994 : 2). Dès lors, il y a fort à parier que sa participation à n'importe quel niveau de soutien aux initiatives axées sur l'entraide sera affairiste également.

Quant aux initiatives appartenant à l'économie sociale – les coopératives, les entreprises mutualistes et les entreprises associatives (Lévesque et Malo, 1992 : 223-260) –, leurs affinités avec l'entraide économique devraient en quelque sorte contribuer à créer un rapport privilégié. Du moins, on pourrait s'attendre à une vision moins affairiste de la part de cette composante « sociale » du secteur privé. À partir des déclarations du Conseil de la coopération du Québec, des recommandations du Sommet sur l'éducation coopérative et des documents émanant des États généraux de la coopération, on sent nettement une volonté du mouvement coopératif de soutenir activement les projets innovateurs de leurs milieux. En fait, sur le plan local, les caisses populaires peuvent aller assez loin et on les retrouve fréquemment comme partenaires des plus solidaires de l'intervention de développement économique communautaire (Favreau et Ninacs, 1993 : 25). Cependant, il ne faut pas oublier que « la première

responsabilité de la caisse, c'est par rapport à ses membres, comme fiduciaire de leurs dépôts et comme gestionnaire de leur patrimoine » (Dutrissac, 1994 : 9) et c'est sans remettre en question cette réalité que toute entreprise de l'économie sociale sélectionnera ses activités de soutien aux initiatives de développement local. « Si son milieu se développe, la caisse devrait elle aussi en profiter. » (*Ibid.* : 9) Bien qu'une telle logique pragmatique n'empêche en rien le développement de liens nouveaux, elle ne semble pas vraiment encourager le soutien à l'expérimentation que représentent souvent les initiatives d'entraide économique.

L'EMPOWERMENT

Ce survol aura permis de constater les nombreux bienfaits de l'entraide en général et de l'entraide économique en particulier : plus grande confiance en soi, prise en charge croissante, contrôle accru, reconnaissance de la légitimité de son identité propre, reconnaissance de ses compétences, possibilité d'une démarche de conscientisation, etc. Les réussites reflètent souvent une ténacité, un caractère d'innovation et un sens du risque exceptionnels. Ces atouts se retrouvent à l'intérieur d'un phénomène global connu sous le vocable d'*empowerment*. L'*empowerment* correspond en fait au point de convergence de toutes les disciplines axées sur l'idée que les individus et les collectivités doivent avoir un mot à dire dans les décisions qui les concernent. L'exercice d'un pouvoir qui permet d'augmenter le degré de contrôle sur son destin est un élément central d'un nombre croissant de théories et de pratiques dans les champs de la psychologie communautaire (Le Bossé et Lavallée, 1993), du service social, en particulier le service social des groupes et l'organisation communautaire (Breton, 1993), du développement économique alternatif (Friedmann, 1992 : 32-33, 116) et du développement économique communautaire (Brodhead, 1994 : 3).

Certaines auteures nous rappellent que ce contrôle a ses racines dans des préoccupations très terre à terre : « *The process of building women's control over their lives through collective action [...] starts with the personal issues women bring when they walk through the door – low self-esteem, domestic violence, sexual abuse, and unavailability of child care, financing, or housing.* » (Alderson *et al.*, 1994 : 125) Le groupe d'entraide peut représenter un excellent moyen pour tenir compte de telles préoccupations personnelles tout en enclenchant un processus d'appropriation plus large (Turcotte, 1994 : 124). De plus, un travail d'*empowerment* serait indissociable de l'action pour enrayer l'oppression (Breton, 1993 ; Friedmann, 1992 ; Ward et Mullender,

1991). La logique derrière ce point de vue repose sur le fait que les personnes exerçant déjà un contrôle sur leur vie ne sont pas opprimées et, en conséquence, ce sont uniquement les personnes sans pouvoir – *disempowered*, donc opprimées – qui sont les cibles d'une intervention axée sur l'*empowerment*.

Le groupe d'entraide économique semble offrir aux collectivités opprimées une chance d'exercer un contrôle sur une petite facette de l'économie, un domaine qui leur échappe habituellement. Il semble également pouvoir servir de tremplin pour l'exercice d'un contrôle plus étendu dans cette même sphère par le biais de création de micro-entreprises et de diverses entreprises communautaires. On peut déceler ici un *empowerment* économique croissant, se poursuivant à l'intérieur de structures plus complexes et plus raffinées, telles les entreprises communautaires et les organisations intermédiaires de développement économique communautaire (Favreau et Ninacs, 1993 : 9-14). Mais il ne faut pas perdre de vue que l'*empowerment* est un processus dans lequel chaque étape sert de passerelle à la prochaine. Dans ce sens, il ne faut pas vraiment privilégier une étape par rapport à une autre mais plutôt chercher à soutenir le processus dans son ensemble.

CONCLUSION

En résumé, l'entraide économique peut se définir comme un ensemble de pratiques économiques axées sur un soutien mutuel de façon à ce que le plus grand nombre puisse en bénéficier. Les groupes d'entraide économique s'apparentent aux réseaux sociaux de soutien sur lesquels s'appuient de nombreuses interventions en service social. Les organisations plus structurées d'entraide économique sont, en fait, des initiatives de développement économique communautaire, car elles intègrent simultanément des objectifs sociaux et des objectifs économiques.

La signification économique de ce type d'entraide est la même que celle de toute autre initiative à caractère économique. Mais puisqu'elle peut concerner des activités de réciprocité, son effet réel peut dépasser ce qui est « chiffrable ». De plus, en ciblant des questions de contrôle local et en misant sur la capacité des gens du milieu, l'entraide économique peut contribuer à promouvoir une autonomie économique. Tout en s'occupant de la revitalisation sociale et économique des collectivités marginalisées, elle peut s'insérer dans la lutte contre l'appauvrissement et l'exclusion sociale.

L'entreprise fait partie des armes dans cette bataille et l'entraide économique doit chercher à placer le plus grand nombre d'entreprises

sous son contrôle. Cependant, malgré le fait que les groupes d'entraide économique possèdent de nombreux éléments qui peuvent s'avérer avantageux dans un processus de création d'entreprises, ils se heurtent à une série d'obstacles étant donné la complexité de la démarche, le peu de ressources que possèdent les individus et les organisations qu'ils regroupent, et les difficultés inhérentes au maintien d'objectifs sociaux dans le contexte d'une économie capitaliste. Ils doivent également se soucier continuellement des répercussions éventuellement négatives que pourra avoir sur leurs membres une telle démarche. Les intervenants en service social peuvent jouer là un rôle crucial de surveillance simultanée des intérêts individuels et collectifs.

Les appuis provenant du secteur public et du secteur privé sont minimes dans l'ensemble, et l'idéologie mutualiste va présentement à contre-courant du néolibéralisme dominant. Les liens entre l'entreprise privée traditionnelle et l'entraide économique se tissent néanmoins graduellement tandis que ceux avec les secteurs de la philanthropie et de l'économie sociale offrent des signes encourageants. Le défi pour l'entraide économique sera le maintien de son caractère propre et de ses priorités dans ses relations avec ses partenaires, surtout lorsque ceux-ci sont également des ressources financières ou des ressources techniques.

Les objectifs des diverses initiatives d'entraide économique et ceux des différentes stratégies pour combattre l'exclusion sociale se croisent à l'intérieur du phénomène d'*empowerment*. Des groupes d'entraide économique ne s'insérant pas dans une démarche de création d'entreprises méritent alors tout de même d'être appuyés, car ils constituent des foyers de l'éventuelle appropriation par les collectivités dépossédées des outils et des ressources qu'elles requièrent pour se relever. Quant à ceux qui sont engagés dans une démarche d'*empowerment* économique par le biais de la création d'entreprises, ils doivent être soutenus par tous les moyens possibles, car leur action vise un volet de développement encore expérimental et fragile. Comme le rappelle Hurtubise (1994 : 100) : « Les voies de l'émancipation sont nombreuses et il faut à la fois bien regarder pour les trouver et bien expérimenter pour définir un autre modèle de société ni néo-libérale, ni providentialiste. »

Bibliographie

- ALDERSON, Lucy, CONN, Melanie, DONALD, Janet et Leslie KEMP (1994). « Making Communities Work : Women and Community Economic Development », dans GALAWAY, Burt et Joe HUDSON (sous la direction de), *Community Economic Development : Perspectives on Research and Policy*, Toronto, Thompson Educational, 120-128.
- ALARY, Jacques, BEAUSOLEIL, Jacques, GUÉDON, Marie-Chantal, LARIVIÈRE, Claude et Robert MAYER (1988). *Solidarités : pratiques de recherche-action et de prise en charge par le milieu*, Montréal, Les Éditions du Boréal Express, 245 pages.
- BELLEAU, Josée et Martine D'AMOURS (1993). *Tous les moyens du bord. Les centres de femmes : des chantiers économiques*, Montréal, L'R des centres de femmes du Québec, 46 pages.
- BENDICK, Marc Jr. et Mary Lou EGAN (1991). *Business Development in the Inner City : Enterprise with Community Links*, New York, Community Development Research Center, New School for Social Research, 45 pages.
- BLAKELY, Edward J. (1989). *Planning Local Economic Development*, Newbury Park (Californie), Sage Publications, 306 pages.
- BOUCHARD, Lyne (1992). « Petite et grande histoire d'une coopérative de travail pour femmes », *Femmes d'action*, vol. 22, n° 1, octobre, 23-24.
- BRETON, Margot (1993). *On the Meaning of Empowerment and Empowerment-Oriented Social Work Practice*, Communication au 15^e symposium annuel de l'Association for the Advancement of Social Work with Groups, New York, 21-24 octobre, document ronéo, 15 pages.
- BRIDAULT, Alain (1994). *Les déterminants sociaux de la création d'entreprises*, Communication au colloque annuel de la Fondation de l'entrepreneurship du Québec sur « L'entrepreneurship et le développement local », Saint-Hyacinthe, février, document ronéo, 28 pages.
- BRODHEAD, P. Dal (1994). « Community Economic Development Practice in Canada », dans GALAWAY, Burt et Joe HUDSON (sous la direction de), *Community Economic Development : Perspectives on Research and Policy*, Toronto, Thompson Educational, 2-12.
- BRODHEAD, P. Dal et François LAMONTAGNE (1994). « Summary, Future Directions and the Research Agenda », dans GALAWAY Burt et Joe HUDSON (sous la direction de), *Community Economic Development : Perspectives on Research and Policy*, Toronto, Thompson Educational, 264-275.
- BRYANT, Christopher R. (1994). « The Corporate and Voluntary Sectors as Partners in Community Economic Development », dans GALAWAY, Burt et Joe HUDSON (sous la direction de), *Community Economic Development : Perspectives on Research and Policy*, Toronto, Thompson Educational, 187-194.
- CHUDLEIGH, Ann et David PELL (1993). *Entraide économique : l'entraide pour soulager les problèmes d'alimentation, de logement et de chômage*, Ottawa, Entraide Canada, 4 pages.

- CLARK, Peggy et Tracy HUSTON (1993). *Assisting the Smallest Businesses : Assessing Microenterprise Development as a Strategy for Boosting Poor Communities*, Rapport intérimaire du Self-Employment Learning Project, Washington (D.C.), The Aspen Institute, 23 pages.
- COSSE, Pascaline (1993). « Vers le développement de l'autonomie économique des femmes : une expérience de groupe », *Service social*, vol. 42, n° 2, 163-182.
- DELORME, Pierre (1992). « Partenariat, rapports État-entreprise et configuration spatiale au Québec », dans GAGNON, Christiane et Juan-Luis KLEIN (sous la direction de), *Les partenaires du développement face au défi du local*, Chicoutimi, Groupe de recherche et d'intervention régionales (GRIR), Université du Québec à Chicoutimi, 101-120.
- DESROCHES, Henri (1969). *Le développement intercoopératif : ses modèles et ses combinaisons*, Sherbrooke, Librairie de Cité universitaire, 173 pages.
- DORÉ, Gérald (1984). « L'organisation communautaire : définition et paradigme », *Service social*, vol. 34, nos 2-3, 210-230.
- DOUCET, Laval et Louis FAVREAU (1991). *Théorie et pratiques en organisation communautaire*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, 464 pages.
- DUTRISAC, Benoît (1994). « Desjardins, partenaire du développement des économies locales », *La Revue Desjardins*, n° 3, 7-11.
- FAVREAU, Louis, FRÉCHETTE, Lucie, LACHAPPELLE, René et Antonio ZAPATA (1992). « Une expérience réussie d'organisation communautaire : Villa El Salvador, Pérou », *Nouvelles pratiques sociales*, vol. 5, n° 2, automne, 185-198.
- FAVREAU, Louis et William A. NINACS (1993). *Pratiques de développement économique communautaire au Québec : de l'expérimentation sociale à l'émergence d'une économie solidaire*, Rapport abrégé de recherche produit pour le Programme des subventions nationales au bien-être social de Développement des ressources humaines Canada, 40 pages.
- FORTIN, Andrée (1989). « Dérives de la participation », *Coopératives et développement*, vol. 20, n° 2, 89-100.
- FRIEDMANN, John (1992). *Empowerment : The Politics of Alternative Development*, Oxford et Cambridge, Blackwell Publishers, 196 pages.
- HURTUBISE, Yves (1994). « Post-providentialisme et émancipation : Les "possibles" dans les services sociaux », *Possibles*, vol. 18, n° 3, été, 92-100.
- HURTUBISE, Yves, BEAUCHAMP, Gilles, FAVREAU, Louis et Danielle FOURNIER (1989). *Pratiques d'organisation et de travail communautaires en CLSC*, Montréal, Regroupement québécois des intervenants et intervenantes en action communautaire en CLSC, 92 pages.
- JOYAL, André (1989a). « Les entreprises alternatives au Québec », dans LÉVESQUE, Benoît, JOYAL, André et Omer CHOUINARD (sous la direction de), *L'autre économie : une économie alternative ?*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, 165-184.
- JOYAL, André (1989b). « Les entreprises alternatives québécoises : à l'image de leurs homologues européennes », *Coopératives et développement*, vol. 20, n° 2, 69-88.

- LAPPRAND, Karen (1992). « La popote en groupe », *Femmes d'action*, vol. 22, n° 1, octobre, 27-28.
- LAVILLE, Jean-Louis (1992). *Les services de proximité en Europe : pour une économie solidaire*, Paris, Syros/Alternatives, 247 pages.
- LAVILLE, Jean-Louis (1993). « Les coopératives de travail en Europe. Éléments pour un bilan 1970-1990 », *Coopératives et développement*, vol. 25, n° 1, 5-29.
- LE BOSSÉ, Yann D. et Marguerite LAVALLÉE (1993). « Empowerment et psychologie communautaire : aperçu historique et perspective d'avenir », *Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, n° 18, 7-20.
- LÉVESQUE, Benoît (1989). « Présentation », dans LÉVESQUE, Benoît, JOYAL, André et Omer CHOUINARD (sous la direction de), *L'autre économie : une économie alternative ?*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, 9-52.
- LÉVESQUE, Benoît et Marie-Claire MALO (1992). « L'économie sociale au Québec : une notion méconnue mais une réalité économique importante », dans DEFOURNY, Jacques et José L. MONZON CAMPOS (sous la direction de), *Économie Sociale : entre économie capitaliste et économie publique/The Third Sector : Cooperative, Mutual and Nonprofit Organizations*, Bruxelles, De Bœck-Wesmael, 385-446.
- LOIZIDES, Stelios (1994). *The Role of the Private Sector in Community Economic Development*, Ottawa, The Conference Board of Canada, 20 pages.
- MATHIEU, Réjean, BOURQUE, Raymonde et Yves VAILLANCOURT (1988). *Les entreprises communautaires dans les services sociaux au Québec. Recherche exploratoire*, Montréal, Comité conjoint UQAM-CSN-FTQ, Université du Québec à Montréal, 52 pages.
- MCMURTRY, Tara (1993). « The Loan Circle Programme as a Model of Alternative Community Economics », dans SHRAGGE, Eric (sous la direction de), *Community Economic Development : In Search of Empowerment and Alternatives*, Montréal, Black Rose, 60-75.
- MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE, SCIENCE ET TECHNOLOGIE CANADA (Bureau de l'entrepreneuriat et de la petite entreprise) (1989). *La petite entreprise au Canada : croître aujourd'hui pour demain*, Ottawa, Ministère des Approvisionnements et Services Canada, 67 pages.
- PROVOST, Monique et André RÉGIMBALD (1994). *Employabilité et programmes d'insertion sociale et professionnelle : une comparaison Québec/Ontario*, Ottawa, Conseil canadien de développement social et Conseil de la Planification sociale d'Ottawa-Carleton, 8 pages.
- RENAUD, Carole (sous la direction de Lise TESSIER) (1993). « Du phénomène de l'entraide au processus d'aide mutuelle en service social des groupes », *Cahiers du service social des groupes*, n° VI, Sainte-Foy, École de service social, Université Laval, 64 pages.
- ROSS, David P. et Peter J. USHER (1986). *From the Roots Up : Economic Development as if Community Mattered*, Toronto, James Lorimer & Company Publishers, 172 pages.

- ROTHMAN, Jack et John E. TROPMAN (1987). « Models of Community Organization and Macro Practice Perspectives : Their Mixing and Phasing », dans COX, Fred, ERLICH, John, ROTHMAN, Jack et John TROPMAN (sous la direction de), *Strategies of Community Organization*, Itaska (Illinois), P.E. Peacock Publishers Inc., 3-26.
- ROSTSTEIN, Abraham et Colin A.M. DUNCAN (1991). « For a Second Economy », dans DRACHE, Daniel et Meric S. GERTLER (sous la direction de), *The New Era of Global Competition*, Montréal et Kingston, McGill-Queen's University Press, 415-434.
- ROY, Gilles, GASSE, Yvon et Jean-Marie TOULOUSE (1994). *Le profil entrepreneurial du Québec*, Communication au colloque annuel de la Fondation de l'entrepreneuriat du Québec sur « L'entrepreneuriat et le développement local », février, Saint-Hyacinthe, document ronéo, 14 pages.
- SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HYPOTHÈQUE ET DE LOGEMENT (1992). *Évaluation du programme fédéral des coopératives d'habitation*, Ottawa, Division de l'évaluation de programme, 355 pages.
- STEVENSON, Mark (1993). « What's in It for Me ? », *Canadian Business*, vol. 66, n° 12, décembre, 54-60.
- SWACK, Michael et Donald MASON (1994). « Community Economic Development : An Overview of the U.S. Experience », dans GALAWAY, Burt et Joe HUDSON (sous la direction de), *Community Economic Development : Perspectives on Research and Policy*, Toronto, Thompson Educational, 13-21.
- TODARO, Michael P. (1994). *Economic Development*, 5^e édition, New York, Longman, 719 pages.
- TURCOTTE, Daniel (1994). « L'entraide, les réseaux primaires et la communauté », dans CHAGNON, Lucie, FAVREAU, Louis et René LACHAPPELLE (sous la direction de), *Pratiques d'action communautaire en CLSC : acquis et défis*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, 123-130.
- VACHON, Bernard (avec la collaboration de Francine COALLIER) (1993). *Le développement local : théorie et pratique*, Boucherville, Gaëtan Morin Éditeur, 331 pages.
- WARD, David et Audrey MULLENDER (1991). « Empowerment and Oppression : An Indissoluble Pairing for Contemporary Social Work », *Critical Social Policy*, n° 32, automne, Essex (Grande-Bretagne), Longham Group, 21-30.