

Université de Montréal

**Regard alternatif sur une économie alternative :
connaissances économiques d'entrepreneur-e-s québécois-
e-s en coopératives de travail**

par Louis Rivet-Préfontaine

Département de sociologie
Université de Montréal

Mémoire présenté
en vue de l'obtention du grade de Maîtrise ès sciences
en sociologie

Septembre 2017

© Louis Rivet-Préfontaine, 2017

Résumé

La thématique générale de ce mémoire est l'enjeu de la constitution d'économies alternatives au capitalisme par le biais d'initiatives associées à l'économie sociale, et plus précisément par le modèle de la coopérative de travail. Y est d'abord présentée une critique de prémisses théoriques fondant communément les études réalisées au sujet du « monde » de l'économie sociale, suivie de la présentation et de la mobilisation d'une approche de sociologie de la connaissance de l'économie comme voie alternative d'étude de cet objet. En analysant le discours d'entrepreneur-e-s de coopératives de travail du Québec, interviewé-e-s au sujet de leurs expériences économiques, il est possible d'y repérer l'articulation de différentes formes sociales de connaissance avec celles se rapportant à la forme dominante de conception de l'économie. Ce seront alors ces modalités variées d'articulation des connaissances qui sont considérées comme déterminantes de la capacité à concevoir un projet socioéconomique alternatif.

Mots-clés : Économie sociale, Coopératives de travail, Économie alternative, sociologie de l'économie, sociologie économique, sociologie de la connaissance

Abstract

This master's thesis' general topic is the issue of the development of non-capitalist alternative economies through social economy initiatives, more specifically through the worker cooperative organization model. It first presents criticisms of popular theoretical premises on which studies regarding the « world » of social economy commonly rely, and then presents and makes use of a sociology of knowledge of the economy approach as an alternative pathway to studying this subject. Through the discourse analysis of worker cooperative entrepreneurs from Quebec, interviewed on the topic of their economic experiences, it is possible to identify articulations of different social forms of knowledge with those that are to be associated with predominant economy's representations. It will then be these various ways of articulating knowledge forms that will be considered decisive regarding the possibility of conceiving alternative socioeconomical projects.

Keywords : Social economy, worker cooperatives, alternative economy, sociology of the economy, economic sociology, sociology of knowledge

Table des matières

Résumé.....	i
Abstract.....	ii
Table des matières.....	iii
Liste des tableaux.....	v
Liste des sigles	vi
Remerciements.....	viii
Introduction.....	1
1. Critique de l'étude de l'économie sociale en sciences sociales et présentation de prémisses théoriques alternatives	5
1.1 Points de repère de l'économie sociale comme champ d'étude	5
1.2 Critique en trois points de l'appareillage théorique d'étude de l'économie sociale.....	7
1.2.1 Critique de l'essentialisation des modes de circulation	9
1.2.2 Critique de la séparation de l'économie et du social	15
1.2.3 Sous-socialisation et sur-socialisation de l'économie	20
1.3 La sociologie de la connaissance comme voie alternative d'étude de l'économie	23
1.3.1 Connaissance de l'économie et rapports sociaux	23
1.3.2 Fondements de l'entreprise alternative au Québec	26
1.3.3 Précisions sur le choix de l'objet d'étude	30
2. Méthodologie	32
2.1 Précisions concernant le modèle d'entreprise coopératif et les coopératives de travail .	32
2.2 Description de l'objet et du matériau	35
2.3 Recrutement	37
2.4 Précisions supplémentaires concernant la sociologie de la connaissance et de la mémoire	40
2.5 Commentaires à propos du processus de description et d'analyse.....	45
3. Analyse	47
3.1 Présentation des cas	49

3.1.1 Réno coop	49
3.1.2 La boîte à Marcel	55
3.1.3 Vinyles coop	61
3.1.4 Archives coop	69
3.1.5 Uberto's Pizza – Partage coop	74
3.1.6 Coopérative Village	78
3.1.7 Boule de neige médias	82
3.1.8 Les Productions du parc.....	87
3.1.9 Immersion coop	89
3.2 Synthèse et discussion à propos des cas présentés.....	91
3.2.1 Une généralisation de la coopération comme forme de connaissance de l'économie?98	
3.2.2 Cartographie des formes de connaissance et des secteurs économiques étudiés.....	100
Conclusion	105
Bibliographie.....	i

Liste des tableaux

Tableau I. Synthèse par cas des constats effectués	96
----------------------------------------------------------	----

Liste des sigles

ACI : Alliance coopérative internationale

CDR : Coopérative de développement régional

CERAS : Comité d'éthique de la recherche en arts et sciences de l'Université de Montréal

ÉSS : Économie sociale et solidaire

MAUSS : Mouvement anti-utilitariste en sciences sociales

MESI : Ministère de l'économie, des sciences et de l'innovation du Québec

OSBL : Organisme sans but lucratif

Remerciements

Merci tout d'abord aux coopérant-e-s qui m'ont accordé un peu de leur précieux temps pour me faire part de leurs expériences et de leurs perspectives. Ce mémoire n'aurait bien évidemment pas la richesse que l'on peut lui reconnaître sans l'enthousiasme et la générosité avec lesquels ils et elles m'ont parlé. Mais plus encore, leur participation est d'une valeur inestimable pour moi en termes d'apprentissage du métier de sociologue. En retour, j'espère que ce mémoire constituera un point de vue constructif – et complémentaire au leur – par rapport à leur réalité.

Merci ensuite à mes co-directeurs, Yanick Noiseux et Paul Sabourin, autant pour leur encadrement que pour l'autonomie de décision et de réflexion qu'ils m'ont laissée, pour leurs conseils pertinents, et merci de m'avoir fait respirer à nouveau dans les moments où je ne croyais plus pouvoir terminer mon travail à temps. Merci également à messieurs Noiseux et Sabourin, à Barbara Thériault, Stéphane Moulin et Valérie Amiraux ainsi qu'aux autres membres du corps professoral du département de sociologie de l'Université de Montréal pour les nombreuses opportunités d'apprentissage et de travail qu'ils et elles m'ont offertes ces dernières années.

Merci aux organismes subventionnaires qui m'ont donné les moyens de me consacrer à mon développement en tant que chercheur à travers ce mémoire : le Conseil de recherche en sciences humaines du Canada (CRSH), le Fonds de recherche du Québec – société et culture (FRQSC), ainsi que le Fonds Guy Rocher et la Faculté des études supérieures et postdoctorales (FESP) de l'Université de Montréal.

Merci également à Janie, Laurence, Gabriel, Shloé, ainsi qu'à tous les ami-e-s et collègues du département avec lequel-le-s j'ai partagé les différentes épreuves de notre parcours universitaire, les bureaux de travail à l'université, le bureau de l'appartement, etc. Merci aussi à Mathilde pour sa précieuse et sincère écoute ainsi qu'à mes coéquipiers d'*ultimate frisbee*, avec lesquels je peux m'aérer le cerveau plusieurs fois par semaine.

Finalement, merci à mon père Jacquelin pour son soutien, pour ses relectures enthousiastes et attentives des textes que je lui ai envoyés. À ma maman Marie, le formalisme attendu dans ces remerciements ne me permet pas de rendre justice à l'ampleur de ma

reconnaissance pour ton soutien, qui m'a été ni plus ni moins qu'indispensable tout au long de ma maîtrise – et de ma vie en entier, en fait. Merci pour tout.

Introduction

Mon intérêt de recherche premier, ayant même initialement motivé mon choix d'entreprendre des études universitaires en sociologie, est l'économie. Au départ, elle attirait plus spécifiquement mon attention par son statut particulier en tant qu'enjeu d'intérêt public considérable par rapport auquel – à l'exception de ceux en étant considérés les experts – peu de personnes semblaient se sentir intéressées ou qualifiées pour formuler des opinions articulées. Le printemps étudiant de 2012 qui venait de prendre fin au début de mes études de premier cycle, puis les tentatives de mobilisation étudiante et syndicale du printemps 2015, m'ont fait découvrir différentes formes de sociologie critique s'attaquant à ce que l'on appelle le néolibéralisme économique et à ses effets destructeurs sur nos sociétés. J'y trouvais des sources de contre-discours à celui des sciences économiques orthodoxes, contre-discours militant pour une re-politisation d'une réalité économique dépeinte de manière prédominante comme objectivement interprétable, au même titre que les objets d'étude des sciences naturelles.

Désespérément en quête d'une problématique de recherche à soumettre en vue des premières dates limites de demandes de bourses de maîtrise, l'enjeu de la nécessité de contre-discours me semblait déjà assez bien couvert, mais également peu propice à une étude sociologique. Cependant, il menait naturellement à celui de la constitution concrète d'économies alternatives. Ce que l'on appelle maintenant assez communément l'économie sociale – ou encore l'économie sociale et solidaire (ÉSS) – m'est rapidement apparu comme une avenue de recherche intéressante, étant donné ce qui semblait être dit à son sujet. Pouvait-elle réellement constituer une solution alternative à cette entité à la fois tentaculaire et aux contours flous qu'est le néolibéralisme?

Mais encore, de quoi parle-t-on quand on utilise le qualificatif « alternatif »? Comment décrit-on cette économie sociale? Les problèmes que laissent entrevoir ces deux dernières questions traduisent bien la façon dont me semblait être traitée, au fil de mes lectures exploratoires sur la question, cette fameuse alternative. Des principes humanistes étaient énoncés pour définir l'économie sociale, et des exemples de leur mise en pratique étaient même donnés pour les étayer. Mais pourtant, mes doutes persistaient. D'autres questions survenaient encore : qui produit ces définitions, et qui y associe certaines formes concrètes d'activités

économiques? Les « acteurs de terrain » adhèrent-ils vraiment tous aux mêmes principes et pratiques auxquels ils et elles sont associé-e-s, de manière à rendre cohérent le fait que l'on parle de l'économie sociale comme d'un mouvement? Quant au néolibéralisme – ou plus largement au capitalisme – auquel on oppose cette alternative, pourquoi le qualifie-t-on d'asocial? L'économie en tant qu'activité humaine n'est-elle pas par défaut constituée de rapports sociaux? Et alors, pourquoi parler d'une économie « normale », puis d'une approche alternative que l'on décrit comme ayant une « valeur sociale » ajoutée?

Cette arborescence de questions ne trouvait pas de réponses satisfaisantes dans les écrits universitaires qui me tombaient sous la main, suggérant des cadres théoriques de l'économie sociale pour en décrire la spécificité, ou encore proposant d'élaborer les fondations de ce « mouvement » en tant que projet politique. Au contraire, par la posture plus ou moins explicitement militante qu'on y retrouve, ces écrits soulevaient à leur tour l'enjeu délicat du rôle politique que doivent ou ne doivent pas endosser les sciences sociales, et du statut des connaissances qu'elles produisent – enjeu face auquel je n'étais pas en mesure de me situer. Quel apport peut donc avoir la sociologie à l'étude de l'économie et de l'économie sociale? Et avant tout, comment étudier l'économie d'un point de vue sociologique?

J'ai été encouragé, au cours des deux ou trois dernières années, à approfondir mes connaissances d'une approche « alternative », pourrait-on dire ironiquement, à l'étude de ce qu'on appelle l'économie sociale, et plus largement à l'étude de l'économie comme rapport social. Ce mémoire peut ainsi être vu comme une photographie, prise à la fin d'un parcours de maîtrise, d'un processus inachevé de compréhension de cette approche à l'étude de l'économie sociale, et plus largement de l'économie en tant que rapport social. L'objectif de ma recherche n'est donc pas d'aborder le problème de l'engagement politique en recherche. Il s'agit plutôt de mettre en application l'approche en question, qui sera explicitée dans les deux prochains chapitres, de manière à produire des connaissances sur un phénomène social spécifique. Par contre, j'espère qu'arrivé à la toute fin de cet ouvrage, le lecteur ou la lectrice aura compris qu'il s'agit évidemment d'aspects connexes de la recherche, auxquels j'aurai modestement pu contribuer.

Plus concrètement maintenant, je pose à mon tour dans cette étude la question de l'alternative économique évoquée plus haut, mais cette fois sous l'angle de la sociologie de la

connaissance de l'économie. Les connaissances se rapportant à l'expérience de l'économie de marché sont bien entendu au centre des activités menées par toute entreprise capitaliste conventionnelle. Mais elles sont aussi particulièrement présentes dans une certaine proportion des types d'organisation associées à l'économie sociale. L'alternative en question sera alors ici recherchée dans les différentes façons dont peuvent être articulées – ou non – les connaissances se rapportant au(x) marché(s) avec des savoirs sociaux autres, que j'aurai repérées dans des discours. En d'autres mots, la capacité à formuler des projets socioéconomiques alternatifs dépendra de la nature des articulations identifiées. Les discours en question, qui constituent mon corpus d'analyse, sont ceux d'une douzaine d'entrepreneur-e-s québécois-e-s coopératifs que j'ai eu la chance d'interviewer aux fins de ma recherche. Ils et elles œuvrent plus spécifiquement encore dans des coopératives de travail, considérées en tant que sous-ensemble de la « nébuleuse » des types d'organisations associés à l'économie sociale.

Ce mémoire est divisé en trois chapitres. Le premier situe d'abord brièvement ce qu'on entend communément par économie sociale. Sont ensuite présentées trois critiques de l'appareillage théorique généralement utilisé pour étudier l'économie sociale en sciences sociales : 1) l'essentialisation des modes de circulation économique, 2) la séparation de l'économie et du social, 3) la sous-socialisation et la sur-socialisation de l'économie. Le chapitre se termine par une présentation de l'approche alternative de la sociologie de la connaissance, ici privilégiée, puis par des précisions concernant le choix de mon objet d'étude : les coopératives de travail.

Dans un deuxième temps, le chapitre méthodologique présente sommairement la description du matériau analysé et des remarques concernant le recrutement des participant-e-s pour l'étude. Il se conclut par des précisions concernant la sociologie de la connaissance et le processus de description et d'analyse sur lequel s'appuie cette étude.

Le troisième et dernier chapitre présente quant à lui une analyse exposant les éléments des entrevues jugés saillants eu égard aux représentations exprimées de différentes facettes de l'économie et des marchés. J'y présente ensuite une synthèse de ces observations ainsi que des réflexions quant aux conclusions qui peuvent en être tirées, avant de finalement proposer une cartographie des secteurs économiques dans lesquels sont situés les cas étudiés et des formes de connaissance de l'économie y étant associables.

À l'issue de ce mémoire, et de toutes les considérations que l'on y retrouve concernant l'étude sociologique de l'économie, nous aurons matière à brièvement discuter à nouveau en conclusion de la question à peine esquissée plus haut de l'utilité sociale – ou plus directement politique – de cette discipline.

1. Critique de l'étude de l'économie sociale en sciences sociales et présentation de prémisses théoriques alternatives

1.1 Points de repère de l'économie sociale comme champ d'étude

Mon intérêt de recherche initial, de manière très large, porte sur les tentatives d'organisation des activités économiques alternatives au modèle capitaliste marchand et financier, modèle de nos jours largement reconnu comme le principe organisateur dominant de la vie économique en occident et ailleurs. En parallèle des philosophies éthiques et des innovations pratiques ayant justifié et nourri le capitalisme à différentes époques se sont notamment développées, depuis son expansion industrielle au 19^e siècle, des initiatives et des idéologies économiques que l'on regroupe communément aujourd'hui – du moins, dans la francophonie occidentale – sous la bannière de « l'économie sociale et solidaire » (ÉSS) (Bidet, 2000 ; Draperi, 2014 ; 2011). Au départ développées de manière spontanée au 19^e siècle par des rassemblements ouvriers cherchant à se protéger de la pauvreté et de l'exploitation alors subies (Hély et Moulévrier, 2013 : 22), ces pratiques se sont maintenant largement institutionnalisées et fédérées. Les différents types d'organisations que ce « mouvement » regroupe auraient aujourd'hui une importance économique insoupçonnée dans le monde, en termes d'emplois générés et de biens et services produits. Au Québec, on compterait environ 7 000 entreprises d'économie sociale qui représenteraient au total approximativement 5% des emplois de la province et 10% de son produit intérieur brut (Chantier, 2017 ; Boudreau, 2016). Mais prendre de telles tentatives comme phénomène social étudié nécessite tout de même d'opérer plusieurs distinctions, à la fois à l'intérieur dudit mouvement, ainsi que par rapport à des formes économiques qui dévient des qualités généralement acceptées comme caractéristiques de l'ÉSS.

À l'intérieur des limites de ce qui est considéré comme faisant partie de ce type d'économie, on reconnaît généralement trois principales formes juridiques, soit les associations, les mutuelles et les coopératives auxquels s'ajoutent, selon les auteurs, diverses formes d'organisations dont le statut est plus ambigu eu égard aux principes fondamentaux de l'ÉSS ou

qui sont tout simplement plus marginales (Bidet, 2000 : 588). Le secteur associatif mène généralement des activités caritatives et est donc plus souvent tributaire de sources de financement externes pour mener à bien ses projets. À l'inverse, plutôt que d'être portés vers l'autre, les modèles de la mutuelle et de la coopérative fonctionnent davantage selon un principe de « double qualité » (Draperi, 2014), selon lequel les membres sont à la fois les fournisseurs, ou les contributeurs, et les bénéficiaires des services et des ressources qu'ils s'offrent. Dans tous les cas, ces différents types d'initiatives d'ÉSS seraient tous unis par une finalité commune d'émancipation et d'éducation, par des principes d'engagement volontaire et de visée d'indépendance économique, par des valeurs d'égalité et de solidarité. La question du caractère unifié de ce « mouvement » sera abordée plus loin. À l'extérieur de ces limites de la définition de ce qu'est l'ÉSS se trouvent par exemple les pratiques de l'entrepreneuriat social, qui se définit notamment par la mise de l'avant de qualités individuelles d'un entrepreneur, le caractère ciblé du « besoin social » auquel l'entreprise s'attarde, tout en visant le service à une certaine représentation de l'« intérêt général », et surtout émane de l'activité économique capitaliste; tandis que l'ÉSS, à l'inverse, se penserait en terme d'entreprises collectives, viserait un impact sur l'ensemble de la vie économique, tout en desservant avant tout les membres de ces entreprises (Draperi, 2015). De manière plus évidente, rajoutons également que les entreprises d'économie sociale sont juridiquement distinguées des entreprises capitalistes, mais aussi des sociétés d'État et de toute autre action issue d'un programme gouvernemental, par des lois et des règles de fonctionnement qui leurs sont spécifiques (Bidet, 2000 : 588). Il doit cependant être spécifié ici que les caractéristiques énoncées plus haut émanent à la fois d'acteurs institutionnels de l'économie sociale, par exemple sous la forme de livres dressant l'état des lieux ou de déclarations à l'issue de conventums (Méthé, Chantier de l'économie sociale et Institut du Nouveau Monde, 2008), et d'intellectuels universitaires ou provenant d'autres horizons (D'Amours, 2007 ; Draperi, 2014 ; Frémeaux, 2011), qui participent eux aussi de la production d'une représentation de ce qu'ils définissent comme un mouvement de transformation sociale.

1.2 Critique en trois points de l'appareillage théorique d'étude de l'économie sociale

De se représenter l'économie sociale en tant que mouvement qui serait vecteur d'innovation et de transformation sociale semble aujourd'hui constituer un lieu commun, tant au sein de cercles académiques le prenant pour objet que chez certains acteurs de ce monde lui-même (Laville, 2014 ; Draperi, 2014 ; Draperi, 2015 ; Jeantet, 2008). Dans la littérature académique contemporaine à son sujet, elle est présentée comme une discipline d'étude d'individus et de groupes de pratiques échappant « à la logique dominante » (Bidet, 2000 : 589-90). Ce postulat du caractère alternatif et de la capacité transformatrice de certaines pratiques économiques mène à soulever la question des conceptions théoriques pouvant fonder une telle représentation, et dans le prolongement de cette question, à se demander dans quelle mesure les pratiques et les représentations qui y sont associées peuvent-elles toutes effectivement revêtir un tel caractère subversif, comme on le laisse entendre. En prenant pour point de départ des exemples de discours académiques tenus sur l'économie sociale, je souhaite dans un premier temps interroger certaines limites posées à sa compréhension par les prémisses théoriques fondant une importante proportion des analyses faites à son sujet. Par la même occasion, je pourrai présenter des éléments théoriques qui serviront de cadre à ma propre étude.

Aux efforts déployés de distinction de l'ÉSS face aux activités économiques conventionnelles, on peut dans un premier temps opposer des points de parenté formelle communs, tels la rationalisation comptable et les outils de gestion, le rapport salarial, et le recours à une valeur d'échange comme la monnaie. Ainsi, si spécificité de l'économie sociale il y a, elle est peut-être davantage repérable en termes de statut juridique ainsi qu'en termes de représentations véhiculées de chacun des deux types de pratiques économiques, plutôt qu'en termes de modalités d'organisation effective des activités économiques (Darbus, 2015; Hély & Moulévrier, 2013). À l'inverse, un universitaire comme Jean-François Draperi, faisant ouvertement la promotion du projet politique de l'ÉSS, s'attarde à réconcilier échange marchand et économie sociale. En se fondant sur les travaux de Fernand Braudel, la distinction qu'il opère entre capitalisme et échange marchand ouvre la voie à une conception de l'ÉSS comme mode alternatif d'échange sans pour autant refuser l'usage de monnaies, le premier type d'activité économique étant ici plutôt décrit comme une catégorie spécifique d'échange marchand

caractérisée par l'obscurcissement des liens entre le producteur et le consommateur, la recherche de monopole et la tendance à la domination économique plutôt que l'établissement de relations d'échange égalitaires (Draperi, 2014, p. 25). Cette opposition reflète cependant un important débat théorique sur la caractérisation de l'activité économique capitaliste, débat que je n'ai malheureusement pas encore suffisamment éclairci pour l'instant, et qu'il ne sera pas nécessaire d'aborder dans le cadre de ce mémoire.

Mais cet enjeu de distinction est également continuellement réactualisé du fait de l'évolution du monde économique au sein duquel ces pratiques « alternatives » s'inscrivent. Si l'économie sociale existe depuis deux siècles au sein du système capitaliste, la forme contemporaine de l'éthique d'entreprise induit chez elle une nécessité de repositionnement, au moins en termes symboliques. Car en effet, notre époque serait marquée par une dynamique de « publicisation du privé » (Hély et Moulévrier, 2013), c'est-à-dire la tendance à la prise en charge de problématiques d'intérêt public par l'entreprise capitaliste, avec le développement de la philanthropie d'entreprise ou encore de l'« entreprenariat social » notamment (Salmon, 2002 ; 2009). Par le fait même, l'entreprise capitaliste conventionnelle se trouve à entrer en concurrence avec le monde de l'économie sociale. La menace de compromission de son contrôle du « marché de l'intérêt général » par ces nouvelles pratiques d'entreprises privées lui impose d'entrer dans des jeux discursifs constants de redéfinition de ses frontières avec le capitalisme. L'enjeu est ainsi pour les défenseurs de l'économie sociale de maintenir sa légitimité en tant que seul « vrai » projet de moralisation ou d'« humanisation » du capitalisme, le seul capable de répondre aux problèmes d'insécurité et de manque de solidarité soulevés par la critique sociale du capitalisme dont parlent Boltanski et Chiapello (Boltanski et Chiapello, 1999). La réponse en question consisterait en le remplacement des « mécanismes » de marché destructeurs en expansion par des pratiques de coopération, de solidarité et de démocratie (Hély et Moulévrier, 2013 : 23-24, 39). Une telle concurrence symbolique peut notamment s'incarner dans la récupération du principe de coopération dans les représentations véhiculées des transformations de l'organisation du travail. Sharryn Kasmir, par exemple, décrit à ce propos l'amalgame entre les nouveaux discours et pratiques managériales dans les grandes entreprises, émergeant dans les années 1980 et 1990, et un certain esprit coopératif dont la célèbre entreprise coopérative Mondragon constituerait un modèle. L'image positive qui lui est associée est en

d'autres mots utilisée pour légitimer les transformations de l'organisation du travail d'entreprises capitalistes et comme outil de relations publiques. Elles peuvent ainsi faire la démonstration tant à leurs employés qu'au grand public de leur souci de « moraliser » leurs activités. (Kasmir, 1996 : 8-9). Face à ces menaces de récupération sémantique, les défenseurs institutionnels du mouvement de l'économie sociale et solidaire (Jeantet, 2008), mais aussi de manière notable ses défenseurs provenant du milieu académique (Drapéri, 2014 ; Laville, 2014), s'affairent ainsi à produire et maintenir sa légitimité et son authenticité en en générant une représentation faisant d'elle un « monde hors du monde », selon l'expression de Matthieu Hély et Pascale Moulévrier (2013), c'est-à-dire une entité évoluant en parallèle – ou au sein – du capitalisme de manière passablement autonome.

Dans le présent chapitre, je souhaite développer trois éléments de réflexion critique par rapport à l'analyse du positionnement de l'économie sociale face au capitalisme produite par ses défenseurs académiques, notamment en revisitant les travaux de Karl Polanyi souvent mobilisés pour fonder les analyses faites de l'ÉSS. Par la même occasion, je pourrai également présenter les principes théoriques auxquels je compte recourir pour ma propre étude. Je complèterai finalement le chapitre en abordant certains éléments historiques constitutifs de la forme de l'économie québécoise contemporaine.

1.2.1 Critique de l'essentialisation des modes de circulation

Pour approfondir cette idée de « monde hors du monde », attardons-nous d'abord à certains *a priori* théoriques polanyiens identifiables dans des analyses et des catégorisations académiques qui accompagnent, confirment et renforcent ce qui peut être compris comme des représentations de – et des croyances en – « l'autrement » de l'économie sociale. Le retour à Polanyi est nécessaire du fait de l'importante influence de ses écrits pour les travaux académiques qui ont par la suite été réalisés dans le champ de l'économie sociale. Ce sera simultanément l'occasion de constater les limites inhérentes à sa pensée ainsi que certaines différences existant entre ses écrits originaux et l'interprétation ou l'usage qui en a par la suite été fait. Martine D'amours, dans son livre « L'économie sociale au Québec : cadre théorique, histoire, réalités et défis », présente de façon très claire les liens existant entre la représentation

polanyienne des modes de circulation et une façon largement partagée dans les milieux de l'économie sociale de se représenter la vie socioéconomique :

Les individus ont accès au bien-être par au moins quatre type de ressources : le marché, l'État, la famille et la communauté, et le rôle plus ou moins prépondérant joué par chacun de ces pôles dans la réponse aux besoins sociaux varie selon le type d'État-providence. Les principes économiques mis en lumière par Polanyi – marché, redistribution, réciprocité (qui inclut le don et l'administration domestique) – correspondent donc point pour point [à cette typologie des ressources] – marché, État, famille/communauté. (D'Amours, 2007 : 15)

Karl Polanyi est entre autres reconnu pour la définition substantive qu'il a su développer de l'économie (Polanyi, 1974). Il s'agit de considérer celle-ci comme activité de subsistance, renvoyant donc à la dépendance de l'humain face à la nature. Est économique ce qui relève d'abord de la satisfaction de besoins dits « naturels ». Mais en soi, la vie économique n'existe jamais seule, par elle-même, du moins dans les sociétés précapitalistes. Elle ne prend forme qu'à travers différentes sortes de relations sociales institutionnalisées telles que les rapports de parenté, politiques, religieux, etc. Elle est ainsi toujours *encastrée* dans diverses structures sociales. Cet encastrement, quant à lui, passe par trois modes possibles de circulation économique, évoqués dans la citation de D'Amours ci-haut, soit la redistribution, l'échange, et la réciprocité; chaque société possédant ses modalités spécifiques d'encastrement de caractérisables par la prédominance de l'un de ces trois modes. Ceux-ci trouvent également leurs parallèles dans les activités économiques contemporaines assurées par l'État, le secteur privé marchand et les différentes formes de solidarité promues par l'économie sociale, qui recourent quant à elles ces trois modes.

Pour exposer des limites aux interprétations faites de cette conception de l'économie, commençons d'abord par aborder certaines idées développées dans son livre *La Grande Transformation* (2009 [1944]), Polanyi y présente la destruction sociale causée par l'expansion hors de proportions d'un des trois modes de circulation : le marché. Cette époque se caractérise en fait, pour l'auteur, par un important saut qualitatif. C'est la première fois dans l'histoire, selon cet auteur, que l'économie se retrouve progressivement « désencastrée de son monde social ». La transformation à laquelle réfère le titre renvoie quant à elle à la fin de cette société de marché libéralisée aux lendemains de la 1^{re} Guerre Mondiale et au développement progressif de mécanismes de régulation de l'économie capitaliste destructrice. Cette période marque aussi le

retour d'une certaine redistribution de richesses par l'État. Et ce retour incite certains acteurs du monde académique recourant aux apports théoriques de Polanyi à considérer cette période comme celle d'un ré-encastrement de l'économique dans le social¹ en se basant sur le constat de l'instauration de diverses régulations des marchés par des institutions sociales (lois du salaire minimum et des conditions de travail, régime de convention collective, régulation de l'activité financière, etc.). Dans le prolongement de cette logique, l'avènement des politiques néolibérales des 35 dernières années est maintenant interprété comme une nouvelle « période » de désencastrement face à laquelle l'économie sociale pourrait intervenir de manière à rétablir un équilibre².

Or, l'analyse présentée dans *La Grande Transformation* a entraîné certaines conséquences dans les développements théoriques qui se sont fondés sur les travaux de Polanyi. Telle qu'elle a été retenue, sa critique du désencastrement destructeur a favorisé l'adhésion à la représentation du marché comme autonomisé et asocial, représentation qui sera abordée plus en profondeur dans la prochaine section. Mais elle a également favorisé l'adhésion à l'idée selon laquelle il existerait une forme fixe et transhistorique des modes de circulation, avec pour conséquence de faire comprendre et de promouvoir toute forme de circulation se rapprochant de la forme de la réciprocité ou de redistribution comme une alternative. C'est en ce sens que l'État, en tant qu'incarnation contemporaine du mode circulatoire de redistribution, peut être compris en tant qu'entité essentialisée, amovible et insérable dans une économie (de marché) de manière à en moduler l'activité. En fait, si Polanyi réfute l'universalisation opérée par la pensée économique classique de l'*Homo œconomicus* et de l'économie formelle en démontrant le caractère proprement moderne de ces conceptions, Clément Homs – à qui j'emprunte la présente critique – lui reproche à son tour d'avoir projeté des catégories économiques propres à

¹Par exemple : Vincent Gayon et Benjamin Lemoine, « Maintenir l'ordre économique. Politiques de désencastrement et de réencastrement de l'économie » (Congrès de l'AFEP « Economie politique et démocratie », Bagneux, France, 2014).

²Le lecteur ou la lectrice aura peut-être remarqué une sorte de glissement dans ma façon de parler de l'économie selon Polanyi dans ce dernier paragraphe. C'est que la critique de la marchandisation faite par Polanyi se place en partie en contradiction avec sa propre définition substantive : la thèse du désencastrement fait de l'économie laissé à lui-même une forme *marchande* destructrice, tandis que la thèse substantiviste fait plutôt de l'économie un phénomène inoffensif, *et pas nécessairement de forme marchande* (ou formelle), pris de manière isolée de ses modalités particulières d'institutionnalisation. (Homs, 2012 : 167)

des sociétés passées sur nos sociétés contemporaines (Homs, 2012 : 166). Cette conception cristallisée force inévitablement la compréhension de l'arrivée de l'État-providence comme un simple « réencastrement », ou du moins comme un effort pour contenir les forces du marché. En « connaissant » la forme de l'État et ses qualités, on peut envisager les effets de sa présence ou de son absence.

L'analyse sociologique d'une configuration économique donnée devrait au contraire permettre de ne pas perdre de vue, par exemple, la spécificité de l'articulation contemporaine de l'État à l'économie capitaliste. Le « désencastrement » néolibéral contemporain de l'économie ne se traduit pas uniquement par une dynamique de désengagement de l'État, mais bien plutôt par la modification de son rôle ou de ses modalités d'intervention, ce dernier devenant un agent actif de création de nouveaux rapports marchands et de compétition dans diverses sphères de la société, comme l'avancent Pierre Dardot et Christian Laval (2009). La compréhension asociale du marché désencastré et la forme transhistorique du mode circulatoire de redistribution, dont l'incarnation contemporaine est l'État social, ont donc certaines limites. Et la conception de l'économie sociale en tant que « monde hors du monde », quant à elle facilitée par son association au mode circulatoire transhistorique de la réciprocité combiné à cette même vision asociale du marché, occasionne le même type de problèmes. À l'image des liens que tissent Dardot et Laval entre capitalisme et État – liens que je n'approfondirai pas ici – j'estime qu'il est souhaitable de pouvoir à tout le moins envisager ces activités économiques solidaires non pas comme subversives face au capitalisme, ou simplement comme effectuées en parallèle des activités marchandes, mais bien comme étant en rapports avec celles-ci.

Hély et Moulévrier (2013) nous donnent eux aussi matière à réflexion quant à la spécificité des intrications contemporaines des rapports marchands, de réciprocité et de redistribution. En prenant l'exemple de l'État français et de sa « modernisation » par la mouvance du « nouvelle gestion publique », les deux auteurs soulignent entre autres la pénétration de logiques d'action managériales issues de modèles contemporains de l'entreprise capitaliste au sein des politiques publiques, notamment celles ayant trait à l'économie sociale. Depuis la fin des années 1980, en se basant sur le modèle de gestion des différents groupes composant les entreprises multinationales, l'appareil étatique a progressivement transformé son mode de fonctionnement et a adopté en son sein un modèle marchand de régulation. La

gouvernance contemporaine de l'État implique maintenant l'évaluation de son action publique par divers organismes – institutions financières internationales, agences de notation et autres organisations d'expertise – de manière analogue à la façon dont un gestionnaire d'entreprise voit ses performances évaluées par des actionnaires. Dans un cas comme dans l'autre, soit ceux de l'État et du gestionnaire, des intérêts financiers de « parties prenantes » externes infléchissent l'orientation de leurs actions. Qui plus est, l'évaluation de l'action publique étatique s'accompagne aussi de sa comparaison – et par extension de sa mise en concurrence – avec la qualité des services prodigués par des acteurs autres, tels des fondations de grandes entreprises. (Dardot et Laval, 2009 : 382). Au sein de l'État, on retrouve ensuite la régulation marchande de l'administration de ses organismes prestataires de services. On présuppose, par un tel principe, que la mise en concurrence de différentes organisations offrant des produits similaires stimulerait la performance et permettrait une amélioration des services offerts (Dardot et Laval, 2009 : 324). Comme l'exposent Hély et Moulévrier dans le cas français, c'est dans cette logique de mise en concurrence que s'inscrivent les modalités de financement d'organisations de l'ÉSS par l'État. En empruntant au management privé l'outil du *benchmarking*, chaque entreprise d'économie sociale prestataire de services similaires est comparée avec ses semblables et à l'aune de « normes de performance publique » établies par la « partie prenante » étatique (Hély et Moulévrier, 2013 : pp. 88-91). Tant à l'échelle de l'État et des acteurs lui faisant concurrence qu'à l'échelle des organismes en compétition pour l'obtention de son support, le rapport qui s'établit entre l'institution revêtant le rôle de « partie prenante » et celles revêtant le rôle de prestataires implique une certaine transformation de la façon dont les services proposés sont considérés. La comparaison des différentes offres de prestations mises de l'avant par les organismes concurrents nécessite la traduction de leurs impacts respectifs en une même « unité de mesure » fondées sur des catégories communes. C'est de cette façon que l'organisation subventionnaire pourra ultimement identifier l'organisme prestataire selon des normes sociales d'efficacité, et décider d'en privilégier ou non le soutien.

Le principe d'« utilité sociale » – ou encore de « rentabilité sociale », tel que mis de l'avant par le Chantier de l'économie sociale au Québec – incarne bien cette idée de la nécessaire mesurabilité de l'impact social des actions entreprises. Il s'inscrit du même coup dans le prolongement de ces mélanges de pratiques, de vocabulaires et de catégories de pensée parmi

les activités d'organisation se revendiquant du mouvement de l'économie sociale. Il s'agit là de principes formels, et dont le contenu peut donc varier significativement. S'ils sont utilisés comme moyens symboliques de distinction face aux initiatives du secteur privé, la définition dudit contenu n'est pourtant pas nécessairement établie de manière autonome par les organisations de ce mouvement. Tant les organismes et instances subventionnaires privés que publics peuvent y jouer un rôle prédominant. Dans un cas comme dans l'autre – responsabilité sociale, philanthropie et objectifs de relations publiques pour les grandes entreprises, quête de rationalisation et d'efficacité des politiques développées du côté de l'État – peut se développer une définition quantifiable des résultats des actions, de manière à justifier le choix fait d'accorder une subvention. De cette façon, les activités dites solidaires se rapprochent de ce dont on veut pourtant les démarquer, soit l'entreprise capitaliste, du fait de leur intégration dans une structure qui en est importée et qui encourage l'instauration de mécanismes de concurrence. Pour des organismes d'aide aux chômeurs, par exemple, on fixera des cibles annuelles en termes de pourcentage de la clientèle qui réussit effectivement à réintégrer un emploi par leurs services. Et ne sera alors financée que la portion d'entre eux s'étant le plus démarqués à l'aune de cet indice (Hély et Moulévrier, 2013 : pp. 128-134). Le résultat final est que par un tel phénomène de codétermination ou même de détermination exclusivement externe de certaines marques identitaires de l'ÉSS, comme celle de l'utilité sociale, les représentations exprimées de cette dernière, mais aussi les pratiques qu'elle en vient à développer, sont impensables sans le rôle qu'y jouent l'État et certains organismes privés. Car, inévitablement, les indicateurs quantitatifs adoptés peuvent en venir à infléchir les modes d'intervention des organismes subventionnés auprès des populations ciblées de manière à s'assurer de bonnes performances à l'égard des critères d'évaluation en question, performances dont dépend ultimement le renouvellement de leurs subventions. Pour revenir à l'exemple de l'aide aux chômeurs, on en viendra peut-être à privilégier la clientèle qui est d'emblée la plus employable, aux dépens de celle qui en bénéficierait peut-être encore davantage (Hély et Moulévrier, 2013 : pp. 88-92). Si l'État n'agit donc pas exclusivement à titre d'institution redistributrice au sens polanyien, on peut également voir de manière analogue que les initiatives d'économie sociale ne constituent pas par défaut des institutions « générant » de la réciprocité.

1.2.2 Critique de la séparation de l'économie et du social

Bon nombre d'acteurs se revendiquant du mouvement de l'économie sociale adhèrent à une représentation de l'économie autonomisée du social. Par exemple le Chantier de l'économie sociale et l'Institut du nouveau monde, dans leur livre « Oser la solidarité! L'innovation sociale au cœur de l'économie québécoise », affirment que l'élément « social » de l'économie sociale « réfère à la rentabilité sociale, et non purement économique [des activités d'une entreprise] » (Méthé et al., 2008 : 12). La définition de cette « rentabilité sociale », implicitement comprise comme exprimant des impacts sur les conditions de vie des personnes et des groupes sociaux correspondant à l'énoncé de valeurs morales humanistes, tout comme l'utilisation du vocable de rentabilité lui-même, mériteraient des développements à part entière. Mais nous ne retiendrons pour l'objet du présent propos que la nécessité qui semble y être exprimée d'affirmer le caractère social de cette vision de l'économie comme élément distinctif face à l'économie « normale ». De parler ici d'une activité « purement économique » engage à présenter le « social » comme un aspect que l'on ajoute à l'économie, et qui en est donc *a priori* séparé. Des écrits théoriques sur l'économie sociale se fondent également sur une telle séparation. Le concept d'encastrement, tel que développé par Polanyi à l'origine, ne doit pas être rejeté en bloc. En opposition à l'approche formelle des sciences économiques orthodoxes, il aide bel et bien à comprendre le caractère social de toute activité économique, caractère que l'on saisit aisément à la lumière des nombreuses études anthropologiques réalisées à propos de sociétés précapitalistes (Polanyi, 2009 [1944] ; Godelier, 2010 [1984]). Paradoxalement cependant, l'analyse polanyienne de l'économie marchande comme désencastrée présente celle-ci par définition comme libérée, en quelque sorte, des rapports sociaux normalement constitutifs de la vie économique, la réduisant donc à sa conception formelle et asociale. Parmi les intellectuels universitaires contemporains s'investissant également dans le mouvement de l'ÉSS on retrouve, cette même séparation. En se référant à Polanyi, on parlera d'une économie désencastrée du « social » pour décrire les sociétés contemporaines, de « l'économie contre la société » (Perret et Roustang, 2001). Ainsi le projet de « repenser l'économie en l'insérant dans la société » sera présenté en réponse à ce problème, notamment par des chercheurs participant au Mouvement anti-utilitariste en sciences sociales (MAUSS) (Lévesque, Bourque et Forgues, 1997 : 11-14).

Le fait d'adopter un cadre théorique souscrivant plus ou moins explicitement à cette séparation engendre des limites heuristiques. Je chercherai ici à les souligner à travers la présentation d'une posture théorique alternative à celles menant à la construction d'une telle scission. Le point de départ de l'exposition de cette seconde posture sera de considérer la séparation conçue entre économie et société non plus comme l'élément fondateur d'un cadre d'analyse mais comme le résultat, à l'échelle des représentations sociales, de transformations historiquement situées de l'organisation des rapports sociaux dans différentes sociétés. Je présenterai ensuite brièvement deux tentatives insuffisantes de résolution des problèmes posés par cette posture. Il demeure tout de même nécessaire, pour ce faire, de prendre une fois encore comme point de départ le concept d'encastrement.

Dans les sociétés précapitalistes de manière générale, les activités économiques ne sont réalisées qu'à travers des rapports sociaux institutionnalisés et revêtant des formes diverses selon les lieux et les époques. Pour reprendre un exemple utilisé par Maurice Godelier, dans une certaine cité mésopotamienne de l'antiquité, ce sont les rapports religieux qui se trouvent à revêtir en sus une fonction économique. Les terres étant considérées comme la propriété d'une divinité, les collectivités qui y vivent sont sommées de faire don à celle-ci d'une portion de leurs productions en l'apportant à un temple au centre de la cité. Ce sont alors les prêtres, représentants terrestres du dieu, qui obtiennent un certain droit de propriété sur les ressources naturelles à partir desquelles s'effectue le travail, mais aussi par extension un droit de regard sur la production effectuée et sur les endroits auxquels les fruits de ce travail seront destinés. Une institution religieuse se trouve ainsi dans ce cas à définir tant les modalités d'accès aux moyens de production que d'organisation des procès de travail et de circulation des biens (Godelier, 2010 [1984] : 184). Selon la typologie des modes de circulation de Polanyi, ce cas constitue une économie structurée de manière prédominante au tour du principe de centralisation et de redistribution.

Pour l'habitant de la cité mésopotamienne antique, le terme même d'« économie » n'existe pas au sens où il est compris aujourd'hui. Dans ce cas de figure particulier, les activités que l'on identifierait de nos jours comme s'y rapportant ne prennent sens qu'à travers son obligation de servir une entité divine et le groupe social la représentant. C'est en fait un trait particulier à la civilisation occidentale contemporaine d'avoir pu regrouper un ensemble

d'activités humaines – celles renvoyant aux modalités de production, de distribution et de consommation de biens et services – sous une catégorie de pensée à part entière, différente de celles à caractère religieux, politique ou autre, soit celle de l'économie. Les sociétés capitalistes s'étant originellement développées en Occident sont les seules occurrences historiques connues d'économies dont les modalités de structuration sont déterminées par des institutions ne se trouvant pas à occuper simultanément d'autres fonctions sociales³ (Godelier, 2010 [1984] : 183, 187). C'est à partir du 17^e et surtout du 18^e siècle que l'économie sera progressivement « découverte », ou plutôt construite comme objet de représentations à part entière. L'engagement de fractions croissantes des groupes sociaux composant le monde féodal dans des rapports économiques hors des institutions sociales les comprenant jusqu'alors en leur sein, dans des rapports autres que de parenté ou de servage notamment, amènera avec lui la nécessité de penser cette économie. Cette catégorie de pensée en viendra éventuellement à constituer une représentation des activités humaines s'y rapportant comme autonomes, opérant selon leurs propres lois (Godelier, 1983). C'est de ce phénomène dont la tendance contemporaine à considérer l'« économie » et le « social » comme deux entités distinctes tire sa source. La théorie économique néoclassique développée au 19^e siècle, tout autant que les différents courants contemporains qui en sont héritiers, constituent l'incarnation par excellence de la représentation des activités économiques comme autonomisées. Tel que l'expose André Orléan (2011 : ch. 2), les prémisses fondant la théorie néoclassique lui permettent de concevoir un état de « séparation marchande », soit un mode de fonctionnement du marché dans lequel chaque individu est considéré comme un centre autonome de décision, libre de l'influence de toute forme d'interaction sociale.

Je souhaiterais maintenant présenter brièvement des versions alternatives au concept d'encastrement que deux auteurs, que l'on pourrait qualifier d'héritiers de l'œuvre de Polanyi, ont tenté de proposer en réponse aux problèmes que son interprétation a pu susciter. Il s'agit de celles développées par Enzo Mingione et Ronan Le Velly. Ce faisant, je pourrai en souligner les apports et certaines insuffisances, ce qui permettra ultimement de cheminer vers l'approche que

³ L'erreur de Polanyi et de ses héritier-e-s, aura été d'assimiler cette transformation à un désencastrement complet. Des lectures alternatives à celle du désencastrement seront abordées plus loin.

je privilégierai dans le cadre de ma propre étude. Enzo Mingione, d'abord, identifie lui aussi l'apparition du paradigme de l'*Homo œconomicus* comme un trait spécifique aux sociétés industrielles contemporaines, paradigme qui n'est pas adéquat pour appréhender la vie économique. Contrairement à ce que laisse entendre une telle représentation économique, l'économie reste pour lui toujours encadrée, même dans les sociétés industrielles contemporaines (Mingione, 1991 : xxiii). Le marché est régulé par le contexte social au sein duquel il opère. Cependant, sa réinterprétation du concept d'encastrement ne se limite pas au développement d'un appareillage de règlements et de lois. Les sociétés industrielles contemporaines sont caractérisées par ce qu'il nomme des « tensions de marché » (*market tensions*). Ces tensions émergent de l'articulation des activités marchandes sous différentes formes à des schèmes socio-organisationnels de types associatif et réciprocaire, articulation constituant simultanément la forme contemporaine d'encastrement. Mais l'idée de tensions de marché repose, à l'instar de la définition d'économie de marché avancée par Polanyi, sur la prémisse d'un marché comme une force délétère. Mingione parle d'un « désorganisateur social » (*social disorganizer*) (Mingione, 1991 : 6-8). Tandis que dans son analyse de la grande transformation, Polanyi met principalement l'accent sur le retour de mesures de régulation des apports marchands destructeurs, le concept de tensions de marché a au moins le mérite d'attirer l'attention sur la persistance de relations sociales fonctionnant sur le mode de la réciprocité ou de l'association, relations qui se trouvent laissées de côté par Polanyi.

Plutôt que de débattre à propos de la justesse analytique ou du caractère erroné du concept de désencastrement, Ronan Le Velly propose pour sa part une interprétation alternative. Il va d'abord de soi, selon lui, que toute action sociale et économique ne peut qu'être pensée dans le contexte institutionnel au sein duquel elle se développe, qu'elle soit de nature marchande ou non. Bref, l'encastrement social de l'économie demeure une constante, et c'est bel et bien de cette façon que Polanyi l'aurait à son avis envisagé (Le Velly, 2007 : 245). Mais en confirmant que l'on puisse comprendre l'encastrement économique comme une constante, le problème du terme de désencastrement continue forcément de se poser, dans la mesure où Polanyi lui-même l'emploie dans son analyse. En réponse à ce problème, l'originalité de la lecture proposée par Le Velly est de postuler l'existence de deux définitions complémentaires du concept d'encastrement. La première, qu'il nomme « encastrement-étayage » renvoie au

caractère constant du support ou de l'encadrement institutionnel, c'est-à-dire l'ensemble des dispositions qui ne sont pas renégociées à chaque échange. Pensons notamment aux règles locales et aux lois, à la monnaie ou encore à des indicateurs de qualité (Le Velly, 2002 : 39). La deuxième définition, soit celle d'« encastrement-insertion », renvoie plutôt à l'analyse de ce que l'on pourrait appeler différents niveaux d'intensité de l'encastrement ou de la subordination des relations marchandes en question, sans remettre en question l'existence du contexte institutionnel spécifique lui-même. C'est dans ce second registre d'analyse que l'idée de désencastrement peut alors prendre sens sans incohérence conceptuelle. Du même coup, selon l'auteur, cette deuxième définition permet d'enrichir l'analyse des rapports des institutions sociales aux relations marchandes. Car tandis que la sociologie économique a surtout mis l'accent sur la définition de l'encastrement comme étayage, permettant surtout de déconstruire l'aberration sociologique du postulat de la possibilité d'un marché parfaitement autorégulé, cette deuxième vision complémentaire permettrait à l'inverse de concevoir l'interrelation entre le marché et d'autres institutions sociales comme étant simultanément contraignante pour ces dernières également (Le Velly, 2007).

Maintenant, en définissant encore d'un point de vue conceptuel le marché comme une force désorganisatrice comme le fait Mingione, il devient difficile de prendre en compte dans une analyse des relations marchandes la façon dont la participation d'individus et de groupes de diverses provenances contribuent à sa construction, plutôt que de seulement en subir la « dictature ». En fait, malgré la tentative de lecture plus nuancée que veut offrir l'idée d'articulation de schèmes socio-organisationnels au marché, on se retrouve par elle dans un rapport causal de l'économie au social. Pour sa part, le dédoublement du concept d'encastrement proposé par Le Velly pointe vers une sortie de ce problème du rapport causal du marché au social en permettant de concevoir comme interdépendants les rapports marchands et les institutions sociales s'y articulant. Cependant, le concept retravaillé semble davantage être présenté comme un outil de mesure du niveau de subordination du marché en fonction de critères fixes⁴. Bien

⁴ « [...] trois critères peuvent être identifiés pour évaluer ce degré d'encastrement-insertion. Jusqu'à quel point 1) les prix sont-ils le résultat d'une libre confrontation de l'offre et de la demande, 2) la survie matérielle passe-t-elle par la participation au marché et 3) les décisions économiques sont-elles guidées par la rémunération qu'induisent les prix de marché (Le Velly, 2007 : 249).

que permettant une certaine forme de comparaison entre divers cas, l'idée d'avoir recours à de tels critères perd en intérêt, en revanche, en termes de capacité de compréhension des logiques d'action particulières des individus et des groupes dans leurs activités économiques. C'est en ce sens que la notion d'appropriation du marché, qui sera abordée plus en détail en même temps que la question de l'adoption d'une perspective de sociologie de la connaissance de l'économie, permettra davantage de rendre compte du caractère proprement social des relations marchandes que le concept de « tensions de marché ». Celui-ci, en opposant (dés)organisation marchande et organisation associative-réciprocaire se trouve ultimement malgré lui à reconduire en partie la séparation de l'économie et du social. De plus, le fait de s'attarder aux raisonnements socioéconomiques d'individus, comme je proposerai de le faire dans ce mémoire, nous engage dans une approche davantage processuelle, plutôt que d'uniquement évaluer la proximité ou la distanciation de la forme de leurs pratiques économiques à l'aune de critères fixes.

1.2.3 Sous-socialisation et sur-socialisation de l'économie

Tel que souligné dans la section précédente, la propension à concevoir l'économie de marché comme asociale ou désencastrée est le résultat, à l'échelle des représentations sociales, de transformations des rapports sociaux à travers l'histoire. L'idéologie économique incarnant l'autonomisation perçue de la « sphère » économique est celle de la théorie néoclassique, fondée sur les prémisses de l'*Homo œconomicus* et de la concurrence pure et parfaite. Certains promoteurs de l'ÉSS, en souscrivant à la lecture théorique du désencastrement – et en appelant à un projet politique de réencastrement – se trouvent par extension à conforter la théorie néoclassique et à en plaquer la conception asociale du marché sur toutes les formes sociales concrètes d'activités marchandes (Chantelat, 2002 : 526). En ce sens, ils adhèrent malgré eux à une conception sous-socialisée de l'économie, dans la mesure où elle ne prend pas en compte le caractère intrinsèquement social des rapports marchands. Or, comme le souligne Le Velly, le fait de concevoir l'économie de marché comme complètement désencastrée reviendrait à dire que tous les marchés ont la même forme, peu importe leur situation sociohistorique. Pourtant, quiconque s'attardant un tant soit peu à étudier des configurations concrètes de marchés constatera au contraire entre eux des différences significatives. Certains sont plus atomisés

tandis que d'autres sont caractérisés par l'intervention de divers regroupements de nature plus ou moins formels, et ils n'opèrent pas tous selon les mêmes règles. Les activités économiques, y compris les activités marchandes contemporaines, sont toujours constituées d'un ensemble de relations d'interdépendance et d'institutions qui agissent en tant que cadre à la fois contraignant et permettant l'action (Granovetter, 1985 ; Le Velly, 2007 : 244).

Depuis ses balbutiements, la sociologie en tant que discipline a compté parmi ses rangs des penseurs qui ont travaillé par différentes approches à récuser les analyses sous-socialisées de l'activité humaine s'inscrivant dans le paradigme de l'*Homo œconomicus* (Laval, 2012 ; Mingione, 1991 ; Sabourin, 1994). Et j'espère qu'à travers certains éléments de réflexion présentés jusqu'à maintenant, l'on pourra comprendre suffisamment aisément que le présent mémoire souscrit lui aussi à cette posture critique face à une telle idéologie économique. On aura aussi compris, à la lumière de ce que j'ai pu exposer jusqu'à maintenant, que les analyses socioéconomiques provenant de l'ÉSS ne semblent pas toujours en mesure d'éviter ce premier écueil. Or, il appert qu'elles peinent également à ne pas verser dans l'excès inverse, soit celui de la sur-socialisation. Vue en tant que « monde hors du monde », idée que nous avons abordée en début de chapitre, l'économie sociale et solidaire implique de postuler une adhésion collective par défaut à des « valeurs sociales » humanistes. On affirme que la spécificité de l'économie sociale est de donner à celles-ci priorité face à l'économie. De cette croyance en des valeurs homogènes et partagées découle ultimement la croyance en l'alignement par défaut des pratiques sur elles, d'où la proclamation de son « pouvoir de transformation sociale et économique » (Darbus, 2014 : 171), rendant ce monde dit alternatif plus « humain » que ce qu'engendrent les forces destructrices et asociales du marché. C'est d'un tel postulat dont traite M. Granovetter avec son terme de « moralité généralisée » (*generalized morality*). Tout autant que de fonder une analyse sur la prémisse d'un individu raisonnant en *Homo œconomicus*, fonder une analyse sur la présomption d'une moralité généralisée revient à produire une représentation atomisée de l'action des individus où les rapports sociaux dans lesquels ils naviguent constamment ne sont pas pris en compte. Dans le premier cas, plus connu, on assume que l'individu possède par lui-même toutes les connaissances nécessaires à la prise d'une décision économiquement « optimale » pour ses intérêts. C'est ainsi qu'il est théoriquement libéré du besoin d'entrer en rapport avec autrui pour orienter ses actions. Mais dans le deuxième cas aussi, on néglige de prendre en

compte la configuration sociale « immédiate » dans laquelle l'individu est amené à prendre des décisions. La moralité généralisée constitue en quelque sorte une matrice d'action fixe, déjà intériorisée par l'individu, et qui rendrait ultimement son comportement aussi prévisible et insensible aux aléas des relations sociales concrètes que le serait celui d'un *Homo œconomicus* (Granovetter, 1985 : 485).

Le fait d'assumer l'existence d'une moralité généralisée n'est pas un phénomène propre aux représentations produites par les acteurs se revendiquant du mouvement de l'économie sociale. Dès les années 1990 et au cours des années 2000, époque où survenaient d'importantes transformations dans l'organisation des entreprises capitalistes (Durand, 2004), ont aussi commencé à apparaître des études académiques de management, des chartes éthiques au sein des grandes entreprises et des opérations de relations publiques. Ces initiatives avaient notamment pour but de répondre à différentes formes de critiques qui leur étaient adressées par rapport au sens trouvé dans le travail ou encore aux divers effets néfastes engendrés par leur activité (Boltanski et Chiapello, 1999), mais aussi à prévenir les « errements moraux » des employés, nuisibles pour le fonctionnement de l'entreprise et son image de marque. Pourtant, l'adoption de chartes éthiques dans des organisations capitalistes expose les limites à l'efficacité de valeurs et de règles établies « par le haut » – dans le cas présent décrétées par la direction d'entreprises pour leurs employés. En fait, on peut certainement soutenir que ce phénomène se rapproche de la production de la représentation d'une moralité généralisée. De telles chartes éthiques ne semblent pas suffisantes à elles seules pour que les employés s'y conforment. Les transformations apportées ces dernières décennies à l'organisation du travail dans les grandes entreprises, entre autres caractérisées par l'instauration de mécanismes de concurrence internes, se sont à l'occasion trouvées à produire de nouvelles formes de rapports sociaux amenant les individus y évoluant à déroger aux chartes en question (Salmon, 2009 ; 2015). Il peut ainsi paraître difficile pour des individus de faire sens de règles qui sont plaquées par-dessus une configuration particulière de rapports sociaux vécus par eux et qui forme un comportement qui se trouve à contredire de telles règles éthiques. Or, tout comme ce peut être le cas pour ces chartes utilisées en tant qu'outils de relations publiques pour contrôler l'image de marque des entreprises, plusieurs éléments exposés jusqu'à maintenant dans ce chapitre permettent d'avancer que certains discours tenus par des promoteurs de l'économie sociale invoquant ses

principes et valeurs ne sont pas plus capables d'y assurer en pratique la conformité de tous les acteurs du « mouvement ». La similarité existante entre la façon dont peuvent être prônées les valeurs de l'économie sociale et celles de l'éthique d'entreprise capitaliste rappelle par ailleurs l'enjeu de distinction symbolique de l'économie sociale face à celle-ci, tel qu'abordé en début de chapitre.

1.3 La sociologie de la connaissance comme voie alternative d'étude de l'économie

1.3.1 Connaissance de l'économie et rapports sociaux

Les critiques et les réorientations théoriques proposées jusqu'à maintenant dans le présent chapitre nous permettent à présent de développer quelque peu la perspective de la sociologie de la connaissance de l'économie. Parmi les représentations produites et entretenues par les personnes se revendiquant du mouvement de l'économie sociale, le postulat de l'économie désencastrée du social concentre un ensemble de représentations. Le mot « économie » semble utilisé comme terme synonyme du capitalisme marchand et se voit associée à certaines connotations. Le capitalisme est amoral et destructeur, créateur d'inégalités, etc. L'économie est ainsi une force délétère quand elle est laissée à elle-même – quand elle est autonome. Le terme « social » est quant à lui implicitement assimilé en contrepartie à des valeurs humanistes telles que la solidarité et la démocratie (Méthé, Chantier de l'économie sociale et Institut du Nouveau Monde, 2008 : 12). Mais plus largement, il se trouve aussi à constituer une catégorie résiduelle de l'économique, c'est-à-dire une catégorie de pensée regroupant de manière indistincte tout ce qui n'est pas associé à la catégorie à laquelle elle s'oppose (Brochu, 2002 : 38).

L'approche sociologique que je souhaite ici employer ne se revendique pas comme partie prenante d'un projet politique de « réencastrement », et elle n'a pas non plus l'ambition d'étudier le social implicitement en tant que catégorie résiduelle. Elle l'étudiera en tant que catégorie constitutive de toute « sphère » représentée de l'activité humaine, soit-elle économique, politique, religieuse ou autre. Car la spécificité de cette discipline est bien celle de

mettre à jour l'irréductibilité sociale de ces différentes « sphères » plutôt que d'en constater l'autonomisation. C'est en ce sens que je souhaite faire usage de la distinction terminologique suivante. L'économie renvoie aux rapports sociaux concrets constitutifs de toute activité de production, de distribution et de consommation de biens et services. « L'économique » – comme nom plutôt qu'en tant qu'adjectif – renvoie pour sa part aux représentations autonomisées des activités concrètes de nature économique se basant sur le modèle de l'*Homo œconomicus*, soit sur le postulat théorique de l'individu considéré comme un centre autonome de décision cherchant à maximiser les bénéfices qu'il peut tirer de transactions marchandes (Brochu, 2002 ; Sabourin, 1989). Une connaissance tient son caractère concret du fait que les raisonnements de sens communs sont issus de l'expérience vécue, contrairement à la science qui consiste en un modèle abstrait de connaissance (Houle, 1979 : 125). Si distinction il y a entre économique et social, c'est donc une distinction entre une forme de connaissance abstraite ne renvoyant à l'expérience empirique que sous l'angle de son inadéquation à une forme sociale idéalisée (l'économique), et une forme de connaissance concrète (l'économie en tant que rapport social par définition) pour sa part matérialisée à travers des rapports sociaux. L'économie n'est séparable du social qu'à condition que l'on adopte le paradigme de l'économique comme représentation de l'économie. La mise au jour des relations sociales constitutives des pratiques économiques et de leurs régulations permet quant à elle de constater le caractère concrètement social de l'économie. (Brochu, 2002 : 60-61).

Le cheminement suivi à travers les sections précédentes de ce chapitre me mène donc à souscrire au postulat voulant que les rapports sociaux soient toujours constitutifs de l'économie d'une société. Les activités économiques, mêmes marchandes, se réalisent à travers la formation de relations constituant des réseaux entre personnes et entre groupes sociaux. Ces réseaux organisent et donnent à chacune de ces configurations spécifiques une forme particulière orientant et permettant l'action (Granovetter, 1985). Mais les rapports sociaux ne constituent pas une force habilitante pour l'action des individus – au sens d'une physique sociale déterminant directement l'action – car ils comportent également une dimension de connaissance. L'économie a évidemment une dimension matérielle, du fait des interactions qu'ont les êtres humains entre eux et avec la nature, mais elle a donc également une dimension de représentations internes à l'action qui agissent elles aussi en tant que cadre cognitif pour

appréhender le réel. Je reviendrai plus en détail sur cette question au cours du chapitre méthodologique. Reconnaître aux rapports sociaux une telle dimension implique d'aller à l'encontre de la conception d'héritage marxiste voulant que la part idéale du réel ne consiste qu'en des représentations déformées de la réalité qui se développent indépendamment d'elle. Au contraire, les représentations sociales sont constitutives de tout rapport des êtres humains à la nature et à eux-mêmes. Et simultanément, elles n'existent qu'à travers ces rapports (Godelier, 2010 : 198). Elles offrent un système d'interprétation et de classification, des schèmes d'actions et d'organisation des différentes activités – y compris les pratiques économiques –, des discours de légitimation des distinctions de rôles ou de « places » occupées dans un espace social et de leur hiérarchisation. Ces formes de connaissance constituent de cette façon elles aussi une condition de mise en œuvre de la formation de tout rapport social (Godelier, 2010 : 175-76, 181 ; Le Velly, 2002 : 41 ; Vergès, 2003). En somme, tout rapport social comporte une part idéale, et les idées n'existent qu'à travers les rapports sociaux (Godelier, 2010 : 198).

Il faut encore ajouter qu'en plus d'informer – et d'être informées par – l'expérience pratique, les connaissances comportent une dimension d'historicité, ou de mémoire collective construite dans le temps (Vergès, 2003 : 412). L'existence d'un rapport social entre des individus et entre des groupes sociaux implique minimalement le partage d'une même réalité par ceux-ci. Les diverses parties prenantes d'un même rapport tirent une interprétation différente et construisent, au fil de l'évolution du rapport, des mémoires propres à leurs groupes. C'est de cette façon que se forment progressivement des catégories et des schèmes de raisonnement différenciés. Gilles Houle évoquera à ce propos, en reprenant les travaux de Georg Lukács, l'exemple d'héritage marxiste du rapport entre classe prolétaire et bourgeoisie qui occupent des rôles distincts dans une même réalité économique, soit celle du rapport social que constitue le mode de production capitaliste (Houle, 1987b). Le rapport capital-travail est vécu à partir de positions différentes par propriétaires et ouvriers, offrant des expériences et corolairement des représentations différenciées dans ce même rapport. La situation sociale de l'individu a ainsi une incidence sur la façon dont il s'approprie les connaissances propres aux rapports économiques dans lesquels il s'engage et par conséquent, la connaissance de l'économie ne revêt jamais une forme unique. L'économique, qui en demeure constitutif, est de cette façon toujours réapproprié par les individus, par leurs savoirs ordinaires eux aussi mobilisés dans ses

rapports économiques, créant des métissages propres aux diverses expériences possibles dans un rapport économique (Brochu, 2002 : 44-45). Par le présent mémoire, j'espère pouvoir modestement éclairer les propriétés particulières de ces différents savoirs non économiques auxquels est articulé l'économie, ainsi que les rapports sociaux dont ils sont constitutifs, dans le cas de coopératives de travail. Ultimement, en approchant ces entreprises par cette perspective, je souhaite pouvoir apporter un éclairage moins souvent offert à une certaine portion des pratiques de l'économie sociale.

1.3.2 Fondements de l'entreprise alternative au Québec

Il s'avère important d'approfondir encore davantage la question de l'encastrement de l'économie à l'aide d'un autre exemple, soit celui de l'économie canadienne française et québécoise ayant précédé la Révolution tranquille. Il pose des problèmes particuliers et ne peut être traité de manière analogue à celui d'autres sociétés précapitalistes telles que celle évoquée plus tôt. Finalement, il permettra également de mettre en perspective ma propre enquête sur les coopératives de travail québécoises.

Son histoire constitue un exemple dont le développement ici sera des plus pertinents pour ce mémoire. Il permettra de situer mon étude sur l'économie coopérative québécoise contemporaine dans les formes de rapports sociaux qui ont été historiquement constitutifs de son économie et qui en forment la spécificité. L'économie capitaliste en tant que système n'est tout simplement pas présente dans les sociétés précapitalistes. À l'inverse, l'économie québécoise francophone de cette époque existe en tant qu'économie dominée, mais distincte, au sein d'une économie capitaliste industrielle en croissance, et avec laquelle elle se trouve à devoir en partie interagir. Ce second cas de figure permet de réfléchir à nouveaux frais à la question de la transition vers l'économie capitaliste (Houle et Hamel, 1987), mais peut-être davantage, dans le cadre de ce mémoire, à la question de l'articulation entre rapports socio-économiques opérant selon des logiques différenciées.

Cette société semble avoir largement constitué une sorte d'enclave face à la transition vers l'économie capitaliste vécue ailleurs dans les sociétés occidentales à compter du 18^e siècle, et ce, jusqu'aux environs de la première moitié du 20^e siècle. Tout en s'étant engagée dans un

processus d'urbanisation et d'industrialisation, à l'image de ces sociétés capitalistes occidentales, l'économie y prenait forme principalement à travers des relations de parenté et d'alliance (Houle et Hamel, 1987 : 50). Ces relations étaient en d'autres mots constitutives de l'économie (Sabourin, 1994 : 80). Cela ne veut pas dire pour autant que la forme de l'entreprise privée n'a pas été adoptée par les québécois francophones, ou qu'ils n'interagissaient pas économiquement avec le monde industriel capitaliste les entourant, bien au contraire. Seulement, des rapports de parenté et d'alliance constituaient le principe organisateur de ces rapports, comme l'expose entre autres le cas de l'industriel canadien-français étudié par Norman W. Taylor dans les années 1950 dans la province de Québec (Taylor, 1961). En étudiant les pratiques de dirigeants d'entreprises de cette origine ethnique, Taylor constate la présence de choix d'affaires lui semblant irrationnels, par rapport à ce que l'on pourrait attendre d'un entrepreneur capitaliste typique, et notamment par rapport à leurs homologues anglophones. Cette « irrationalité » est ce qui expliquerait la faiblesse économique, la faible productivité des entreprises canadiennes-françaises de l'époque. Les chefs d'entreprises canadiens-français étudiés auraient majoritairement exprimé des réticences à l'idée d'agrandir leur entreprise, jugeant que l'importance des problèmes et les risques impliqués dépassaient celle des bénéfices monétaires qu'ils pourraient en retirer. Et la principale explication pour de telles attitudes n'est pas un calcul coût/bénéfice d'investissements, mais plutôt leur « sens de la famille ». Ce sont l'importance centrale de l'institution familiale pour le statut social de ces entrepreneurs, et leur tendance corollaire à assurer la sécurité des rapports familiaux, qui constituent le principe moteur de leurs décisions plutôt que la recherche d'accumulation de capital. Également, leurs comportements entrepreneuriaux se caractérisaient par une attitude fortement individualiste, non pas dans un sens égoïste, mais plutôt au sens de la valorisation de l'autonomie et de l'indépendance décisionnelle et financière. Ainsi, et également sous l'influence de l'impératif de la sécurité familiale, ils faisaient le choix de refuser des avances bancaires et de limiter l'expansion de leurs entreprises de manière à en garder le plein contrôle, à ne pas en confier la gestion à « des étrangers » (Taylor, 1961 : 19-20). Dans le prolongement de cette importance accordée à la famille, mais aussi à l'entretien des relations sociales de manière générale, ils étaient amenés à intégrer les proches et certaines de leurs connaissances dans leurs organisations et ce, avec peu de considération pour les compétences objectives de ces derniers à effectuer les tâches requises (Sabourin, 1994).

Étant donné cette propension des entreprises canadiennes-françaises à limiter leur taille, compromettant parfois leur survie même, c'est plutôt par l'intervention de rapports socioéconomiques principalement externes que sera entamé le processus d'industrialisation du Québec. Plutôt que de se développer elle-même, l'économie francophone du Québec *se fera développer* par une idéologie économique différente de la sienne, celle du capitalisme industriel issu d'investissements directs d'entreprises multinationales. L'idéologie canadienne française de la famille et l'organisation de l'économie selon les règles des rapports de parenté et d'alliance ne semblaient pas en mesure de constituer un cadre permettant d'appréhender les transformations causées par l'industrialisation que cette société subissait (Houle et Hamel, 1987 : 51). Mais alors que les entreprises opérant selon ces règles dépérissaient par elles-mêmes, l'insertion de cette économie dans l'économie industrielle dominante a pu à l'inverse assurer sa survie et même son développement, non sans occasionner chez elle certaines transformations chemin faisant.

On peut voir en l'entreprise Forano, jusqu'au début des années 1950, un cas exemplaire de cette intégration (Hamel, Houle et Sabourin, 1984 ; Sabourin, 1994). Pratique commune parmi les corporations capitalistes, cette entreprise productrice de machinerie mettait elle aussi en vente des actions pour financer ses activités. Il est par contre peu orthodoxe qu'aucun dividende n'ait été versé aux actionnaires et ce, des premières émissions d'actions au début du 20^e siècle jusqu'à la vente de l'entreprise en 1957. L'entente tacite à laquelle adhéraient l'entreprise et ses actionnaires – qui étaient dans une importante proportion des employés ou d'ex-employés retraités, habitants francophones de la région de l'entreprise – était que l'achat d'une action leur donnait en échange une opportunité d'emploi pour l'acheteur ou pour un membre de sa famille. De plus, les familles voisines des installations de l'entreprise pouvaient emprunter l'équipement de l'entreprise pour leurs usages personnels. Ce genre de pratiques laissent entrevoir que l'enjeu de cette pratique pour les deux parties n'était ainsi pas directement l'accumulation de capital mais davantage le maintien d'une offre d'emploi, et plus encore la reproduction du maintien du réseau de parenté existant dans la région où était située l'entreprise ainsi que la redistribution de ressources en son sein (Sabourin, 1994 : 92-93). Mais comme il l'a été souligné à propos d'autres entreprises canadiennes françaises, le fait d'opérer selon les principes des rapports de parenté et d'alliance avait également une incidence sur la viabilité

financière de Forano en favorisant la décapitalisation. Pour assurer le maintien des relations sociales de parenté et d'alliances constitutives de cette entreprise et les conditions d'existence des citoyens de sa région, des emplois ont été longtemps maintenus dans des secteurs d'activité non rentables de l'entreprise. De manière corollaire, les activités commerciales de l'entreprise étaient clairement différenciées en fonction de l'appartenance ethnique de leur clientèle. La partie de la production destinée à leur clientèle canadienne-française leur était vendue à des conditions à tel point avantageuses qu'elles engendraient des pertes pour l'entreprise. La décapitalisation que cette pratique causait était par contre compensée par la vente d'une autre série de produits, cette fois destinée au marché canadien anglais, s'étendant hors du Québec, et cette fois selon des conditions de vente permettant l'accumulation de capital. C'est ainsi en intégrant un marché à l'échelle pancanadienne avec une marchandise concurrentielle qu'était assurée la survie de l'économie francophone dans la région soutenue par Forano. Qui plus est, la qualité des marchandises – et corollairement du caractère concurrentiel de l'entreprise sur ce marché – était assurée par ces mêmes rapports de parenté et d'alliance, qui favorisaient le développement d'expertises et l'émergence d'innovations bénéfiques à l'entreprise (Sabourin, 1994 : 94-96).

En étudiant les activités de Forano à partir d'un paradigme économique – c'est-à-dire à partir d'un cadre de pensée se fondant sur les rapports marchands, la valeur monétaire et l'action rationnelle en finalité (Sabourin, 1989 : 102-3 ; Brochu, 2002 : 43-44) – on ne peut comprendre ses pratiques et ses choix d'affaires autrement que comme des décisions irrationnelles. Cette entreprise a sciemment décidé de maintenir pendant des décennies des activités de production non rentables économiquement. Mais la rationalité derrière une telle stratégie ne peut être comprise qu'en prenant en considération le cadre des rapports de parenté et d'alliance qui constituait la matrice de la vie économique canadienne-française de l'époque. Le cas de Forano constitue un cas exemplaire d'articulation de différentes logiques économiques : l'une axée sur la production en vue d'une redistribution au sein de réseaux de parenté et d'alliances, et l'autre axée sur la production en vue d'une accumulation, suivant un schème s'apparentant des pratiques capitalistes. Cependant, la logique d'accumulation est ici subordonnée à la logique de redistribution (Sabourin, 1989 : 108-11). C'est en fonction de la survie de tels réseaux qu'était pensée l'entrée sur les marchés.

Puis le tournant des années 1960 marquera une période de transition des rapports de parenté et d'alliance, ayant jusqu'alors été constitutifs des rapports de production, vers des rapports économiques spécifiquement capitalistes. D'une économie de la parenté dominée, la société canadienne-française – ou encore québécoise – passera à une économie concurrentielle capitaliste (Houle et Hamel, 1987 : 55-56). À l'instar de la transition des sociétés précapitalistes vers le capitalisme, l'économie deviendra alors un champ de rapports sociaux et de représentations à part entière. Simultanément, une telle transition se traduira également par une mutation de la matrice sociale dans laquelle elle évoluait jusqu'alors. Cependant, le caractère diversifié des formes d'activités économiques aujourd'hui constitutives de l'économie québécoise – les économies capitalistes étrangère et locale, l'économie dite « sociale » et coopérative, et l'économie d'État – sont tributaires d'une économie de la parenté qui leur a d'abord pavé la voie (Houle et Hamel, 1987). À la suite de ces importantes transformations économiques, j'espère par le présent mémoire apporter des éléments de réponse à la question des modalités d'intégration de l'économie coopérative québécoise contemporaine dans cette économie dominante. Ce modèle d'entreprise est-il vecteur d'une possible transition économique par la généralisation d'une forme coopérative de connaissance de l'économie, ou demeure-t-il une façon de s'intégrer au sein de l'économie capitaliste contemporaine?

1.3.3 Précisions sur le choix de l'objet d'étude

Les éléments théoriques et les exemples présentés ici ont pu, je l'espère, constituer des éléments permettant de tempérer les tendances évoquées à l'essentialisation d'institutions comme l'État et de ses fonctions dans l'économie, et de dépasser les limites heuristiques qu'impose la représentation dichotomique de l'économique et du social. Ils sont également autant de cas venant brouiller les frontières entre des pratiques et des schèmes de pensée relevant d'un modèle capitaliste, et des pratiques et des schèmes de pensée qui se placeraient en porte à faux face à celui-ci. Nonobstant la définition que l'on peut adopter du capitalisme et de son assimilation ou sa distinction face aux rapports marchands, et au-delà des fonctions économiques que l'on peut assigner théoriquement à un type d'organisation ou de pratiques, je souhaite que les considérations développées ici puissent permettre de conclure au moins ceci :

l'étude empirique d'une forme d'activité économique doit être pensée de manière à permettre d'envisager l'imbrication et l'inter-influence de différentes formes de rapports sociaux et de différents schèmes collectifs de pensée. C'est à la lumière d'une telle conclusion que j'ai l'ambition de saisir l'articulation possible de ces différentes façons de penser l'économie capitaliste avec des connaissances émergeant d'autres formes de rapports sociaux.

Si elle se comprend comme un « monde "hors du monde" », l'ÉSS reconnaît tout de même les activités marchandes auxquelles prend part une portion des entreprises s'y intégrant dans ses définitions. L'activité marchande m'apparaît ainsi constituer un point pouvant représenter, en quelque sorte, une interface entre ces deux « mondes », étant à la fois partie intégrante de l'économie capitaliste et au moins partiellement intégrée à l'ÉSS. Le rapport qu'entretient cette portion d'entreprises d'économie sociale aux activités marchandes constitue ainsi un point d'entrée intéressant à l'étude du positionnement de ces personnes et entreprises par rapport à l'activité économique capitaliste conventionnelle. Le modèle de l'organisation coopérative – et encore davantage de la coopérative de travail – est reconnu comme le sous-secteur de l'ÉSS participant le plus souvent à des rapports marchands, raison pour laquelle il constituera le modèle d'entreprise dont je privilégierai l'étude (Draperi, 2014 : 28 ; Vienney, 1980 : 22-23, 30). Ce sont donc les représentations sociales d'entrepreneurs en coopératives de travail dont je privilégierai l'étude. Mon ambition est d'étudier les façons dont les entrepreneurs menant ces projets se représentent les activités marchandes auxquelles ils prennent part et le monde économique dans lequel celles-ci s'inscrivent, ainsi que la façon dont ces représentations de l'économie sont mises en rapport avec d'autres types de logiques sociales. Il s'agira donc d'explorer des modalités possibles d'articulation de représentations de l'économie à des notions renvoyant à des sémantiques sociales distinctes (Vergès, 2003).

2. Méthodologie

2.1 Précisions concernant le modèle d'entreprise coopératif et les coopératives de travail

Pour entamer ce chapitre méthodologique, il apparaît d'abord pertinent de préciser certains détails au sujet du modèle d'entreprise coopératif ainsi que des coopératives de travail, concernant tant la nature juridique et les principes formels de fonctionnement que le profil socioéconomique des participants à ce type d'organisation. Une réflexion concernant mon choix du modèle spécifique de la coopérative de travail dans le cadre de cette étude sera finalement présentée à la fin de cette section.

On peut d'abord faire mention des principes fondateurs de la coopération identifiés par l'Alliance coopérative internationale (ACI), principes repris dans les définitions officielles du modèle de l'entreprise coopérative au Québec : l'adhésion volontaire et ouverte à tous, la prise de décision démocratique par les membres, un contrôle économique partagé et une participation équitable des membres au capital de leur coopérative, l'autonomie et l'indépendance de la coopérative, la formation et l'éducation à la coopération pour les membres et pour le public, la coopération entre coopératives, et finalement l'engagement envers la communauté (Direction des coopératives, MDEIE, 2009 : 9).

À ces principes généraux, Claude Vienney (1980) ajoute également une caractéristique institutionnelle supplémentaire : la forme coopérative consiste en « la combinaison d'un regroupement de personnes et d'une entreprise réciproquement liés par un rapport d'activité et un rapport de sociétariat ». Il s'agit du principe de double qualité traduisant le double statut des membres participants (Vienney, 1980 : 17, 20). Selon le type de coopérative auxquels ils participent, les individus sont clients, usagers, consommateurs ou travailleurs. Mais ils possèdent également le statut de membre adhérent. Dans le cas de la coopérative de travail, qui nous intéresse davantage ici, ce principe se traduit donc par le fait d'être à la fois travailleur et travailleuse pour l'entreprise, mais également d'en être copropriétaire et donc d'être soi-même coentrepreneur-e (Draperi, 2010). Le principe de double qualité est également repris de diverses façons par plusieurs chercheurs et chercheuses parmi lesquel-le-s, de manière non exhaustive,

peuvent-êtré cité-e-s Jean-François Draperi (2011 ; 2014) Martine D'Amours et Marie-Claire Malo (1999) ou encore Daniel Côté (2004).

Une coopérative de travail, plus spécifiquement, est une entreprise dont la propriété revient à un minimum de trois membres, ceux-ci étant des travailleurs et des travailleuses la composant. Si, tel qu'indiqué à l'instant, l'objectif de la coopérative est d'abord de fournir du travail à ses membres, des employés non membres peuvent également être à l'emploi de l'organisation. Ce sont les membres qui décident entre eux de manière démocratique, à l'occasion d'assemblées générales, des orientations générales et des objectifs qui constitueront l'horizon des activités de l'entreprise. Au quotidien, le mode de gestion des activités économiques de la coopérative de travail est de nature participative, au sens où la participation et l'implication des différents travailleurs et travailleuses membres de l'entreprise est encouragée. Finalement, les membres peuvent décider en assemblée de se verser une partie des surplus engrangés par leur entreprise, auquel cas chaque membre recevra des ristournes d'un montant proportionnel au nombre d'heures qu'il a travaillées (Direction des coopératives, MDEIE, 2009 : 13)⁵.

À la fin de l'année 2016, le Ministère de l'économie, des sciences et de l'innovation du Québec (MESI) recensait pas moins de 227 coopératives de travail au Québec, un nombre qui reste cependant minime en comparaison du grand total de 2 757 coopératives identifiées, tous types confondus (MESI, 2017). Cependant, ce ne sont pas toutes ces coopératives à propos desquelles le gouvernement parvient à colliger des informations, étant donné qu'il dépend en partie de l'assiduité des coopérants dans leur transmission du rapport annuel de leurs coopératives. Ainsi, en 2013, 168 coopératives de travail avaient rempli leur rapport annuel, déclarant un total de 4751 membres, 6080 emplois et un chiffre d'affaires de plus de 410 millions de dollars (MESI, 2013).

Peu de données plus approfondies que les données gouvernementales sont disponibles au sujet des coopératives de travail québécoises. Yvan Comeau (1993) rendait compte il y a de cela maintenant plus de vingt ans, de certaines impressions exprimées par des membres de coopératives de travail concernant leurs expériences de coopération. Plusieurs éléments sont

⁵ <https://www2.gouv.qc.ca/entreprises/portail/quebec/infosite?x=2371115552#trav>

identifiés dans cette étude comme positivement corrélés à la satisfaction exprimée par les sociétaires par rapport à leur expérience. On peut notamment mentionner leur participation, la prise de responsabilités dans leur coopérative, non sans faire écho à l'appréciation de la nature démocratique de la gestion et de l'organisation des coopératives de travail exprimée par les coopérant-e-s tel que relevé quelques années plus tôt par Lévesque et al. (1985). Dans cette même ligne d'idées, l'autonomie accordée aux membres dans l'organisation de leur travail apparaît comme étant importante. Finalement, notons que l'enthousiasme des répondant-e-s à l'égard de leurs expériences de coopération semble corrélé négativement à la taille de leur coopérative, les entreprises de plus petite taille facilitant l'exercice de la vie démocratique dans l'entreprise et vice versa (Comeau, 1993 : 147-49).

Maintenant, pourquoi choisir comme objet d'étude l'entrepreneuriat en coopérative de travail? Certes, on retrouve des transactions marchandes dans les activités de divers modèles de coopératives, d'une façon ou d'une autre (Vienney, 1980 : 30). Ce fait n'est pas étranger au fait que les coopératives ont historiquement émergé d'une économie capitaliste marchande (Vienney, 1980 : 22). Mais l'attrait de la coopérative de travail provient à mon sens de sa similarité encore plus grande avec l'entreprise capitaliste conventionnelle. Si la propriété y est automatiquement divisée en un minimum de trois membres, on peut nonobstant lui donner un objectif d'accumulation de capital et ce, plus facilement en principe qu'une coopérative de solidarité ou de consommation, ces dernières étant redevables à leurs membres ayant en totalité ou en partie des intérêts divergents en tant que consommateurs. Poser la question de l'alternative socioéconomique dans le cas d'une organisation coopérative pouvant avoir des ambitions d'accumulation me semblait ainsi attrayante, au moment du choix d'un terrain. Quant au modèle de la coopérative de production, ce sont plutôt les entreprises membres qui endossent l'objectif de profitabilité, alors que les membres d'une coopérative de travailleurs actionnaires demeurent employé-e-s d'une entreprise et n'en sont pas eux-mêmes les exploitants (Direction des coopératives, MDEIE, 2009). De plus, il apparaissait important de se concentrer sur un type de coopérative spécifique dans le but de faciliter le repérage de régularités dans les discours. Il n'est certainement pas question de présumer d'une détermination entière de la réalité vécue en entreprises coopératives en fonction de l'appartenance à un type donné d'entreprise. Cependant,

l'homogénéité du point de vue de ce critère peut assurer une expérience minimalement similaire facilitant à mon avis les comparaisons au travers des discours analysés.

Ceci étant dit, si les précisions proposées à l'instant pourront donner des points de repère à la lectrice ou le lecteur quant à ce qu'il en est de la coopération et plus spécifiquement de l'entrepreneuriat collectif en coopérative de travail, qui constitue mon objet d'étude, mon objectif final se situe quant à lui ailleurs. L'objectif de cette recherche n'est pas d'envisager l'économie sociale ou les coopératives du point de vue de leurs principes et de leurs règles, de leur structuration institutionnelle ou juridique ou de leurs caractéristiques socioéconomiques, ni de faire la critique ou la promotion de positions politiques s'y rapportant. Elle consiste plutôt en l'étude de formes de connaissances relatives à des rapports sociaux et ce, à partir de discours de coopérant-e-s.

2.2 Description de l'objet et du matériau

Mon objet d'étude étant l'entrepreneuriat coopératif en coopératives de travail, je compte m'intéresser aux pratiques économiques de manière générale dans la mesure où des apprentissages et des pratiques économiques de groupes sociaux spécifiques peuvent faire partie de l'expérience coopérative actuelle des personnes interviewées. Je compte donc prendre acte de toutes les façons dont les personnes ayant participé à la recherche parlent de l'économie, comprise dans son sens le plus large comme l'ensemble des activités se rapportant à la production, la consommation et la circulation de biens et de services. Le matériau analysé consiste quant à lui en des retranscriptions d'entretiens que j'ai eu la chance de réaliser au courant de l'hiver 2016/2017.

Il s'agit d'entretiens à structure ouverte, ce qui donne une certaine liberté aux personnes interviewées en comparaison d'un entretien par questionnaire notamment. Ce choix de format s'imposait, étant donné l'objectif de ma recherche qui est d'éclairer des modalités d'articulation de connaissances relevant de l'économie avec des formes sociales de connaissance dont je ne connaissais pas encore la nature, préalablement aux entrevues et à l'analyse qui s'en est suivie. Par ailleurs, la richesse des entretiens aurait été d'autant plus grande si j'avais opté pour le

format de type récit de vie, ne serait-ce qu'à cause de la profondeur d'exploration des expériences des personnes interviewées que permet cette méthode d'entretien, du fait de la longueur prolongée des entretiens (Michelat, 1975 : 230-31). Mais l'entretien à structure ouverte, de format plus court, semblait être un choix difficilement évitable dans mon cas précis. Tel fut le cas parce que, bien que mon objectif consiste encore une fois à explorer diverses modalités possibles d'articulation de connaissances, il était irréaliste dans le cadre d'un mémoire de maîtrise de donner une telle envergure à mon travail en termes de quantité de matériel que j'allais avoir à analyser. Dans le même sens, n'ayant pas connaissance du ou des différentes modalités possibles d'articulation, je ne pouvais donc pas non plus présumer de la variété qui pourrait être repérable dans mon échantillon de personnes interviewées. Mon objectif ne pouvait donc pas être d'en exposer obligatoirement plusieurs, mais je devais cependant me donner la possibilité de le faire et ce, à l'intérieur des limites de temps et de taille de la recherche que je peux mener dans le cadre d'un mémoire de maîtrise. Considérant ces contraintes, l'entretien à structure ouverte paraissait pouvoir parvenir à concilier ces différents critères pratiques de faisabilité avec mon objectif de recherche.

J'ai en ce sens le sentiment que le cadre restreint de l'échéancier de réalisation de mon mémoire m'a quelque peu contraint à mener des entrevues moins approfondies. Il découle de ce fait que je crois avoir été amené, à tort ou à raison, à aborder plus en surface la description des pratiques. Il appert ainsi qu'on m'a davantage partagé des représentations – tant par rapport aux coopératives dont faisaient respectivement partie les interviewé-e-s que par rapport au modèle coopératif de manière général et le monde économique l'entourant – que de descriptions exhaustives et détaillées de pratiques. Il aurait par ailleurs été plus facile d'explorer cette dimension à l'aide d'entrevues successives avec une même personne, mais aussi peut-être dans le cadre d'études de cas comportant une portion d'observation concrète des divers aspects du travail des membres des coopératives. C'est en prenant acte de ces contraintes de temps que je crois pouvoir justifier, dans le cadre de ce mémoire, mon choix de porter avant tout attention aux représentations sociales, en se contentant de prendre acte de leur inévitable imbrication dans des pratiques sociales données. Cette imbrication fait de toutes les manières partie des postulats théoriques mentionnés à la fin du chapitre précédent, et sur lesquels je reviendrai plus en profondeur plus loin dans celui-ci.

2.3 Recrutement

Pour trouver des personnes intéressées à participer à mon étude, j'ai d'abord procédé à la constitution d'une liste d'entreprises potentielles repérées grâce à deux sources principales. J'ai premièrement eu l'occasion d'identifier plusieurs entreprises d'intérêt par le biais d'activités d'introduction à la forme de la coopérative de travail organisées par le Réseau de la coopération du travail du Québec, puis par un répertoire gouvernemental québécois des entreprises coopératives de la province permettant de les cibler par région et par type (coopérative d'habitation, de travail, de solidarité, etc.).

Tel qu'annoncé dans le chapitre précédent, ma recherche porte spécifiquement sur le modèle de la coopération du travail, étant donné ses liens plus constants avec les rapports marchands. Mais plus encore, j'ai également ciblé exclusivement les entreprises existant depuis au moins cinq ans. Ce critère avait pour but de minimalement m'assurer une richesse d'expérience et une certaine stabilité des activités de l'entreprise, dans la mesure où plusieurs projets coopératifs se voient forcés de mettre la clé sous la porte dans leurs premières années d'existence. La pertinence de l'exigence d'une existence minimum de cinq ans s'est également vue confirmée par certains répondants avec lesquels j'ai pu discuter informellement avant ou après notre entrevue. Par ailleurs, à l'occasion des présentations d'information du Réseau de la coopération du travail du Québec auxquelles j'ai pu assister avant de procéder au recrutement, on identifiait notamment parmi les raisons de ces échecs le manque d'aptitudes entrepreneuriales, ou encore la faible rentabilité de certains secteurs économiques. Dans la mesure où la participation à des activités commerciales constituait un aspect important de mon objet d'étude, une expérience minimalement riche d'entrepreneuriat me semblait importante à rechercher. La mention de l'importance de la rentabilité du secteur économique choisi attire l'attention sur le fait qu'il était nécessaire, toujours du point de vue des critères de recrutement de personnes participantes, que les personnes interviewées aient réalisé un volume minimal d'activités commerciales coopératives pour assurer une certaine profondeur de leurs discours à l'égard de mon objet d'étude. Plus largement, le fait d'affirmer l'importance de la rentabilité économique du secteur d'activité choisi pour la coopérative évoque à nouveau la question

soulevée dans le dernier chapitre concernant la place de ce modèle d'entrepreneuriat dans l'économie québécoise : La coopération du travail peut-elle aspirer à se généraliser de manière à réaliser une véritable transition économique, ou demeure-t-elle au contraire dépendante de l'économie capitaliste pour sa propre survie?

Je dois cependant reconnaître que ce critère d'années minimales d'existence s'est à quelques occasions trouvé à être contourné dans les cas où des travailleurs ou des travailleuses ayant accepté de me parler n'étaient parfois membres de leur entreprise que depuis une année ou deux. Étant donné le petit nombre d'entreprises potentielles que je pouvais rejoindre, et étant donné le nombre encore plus réduit de personnes au sein de ces entreprises qui ont manifesté un intérêt pour mon projet, j'estime qu'il aurait été mal avisé d'être trop rigide par rapport à cet aspect. Bien que certaines de ces entrevues se soient tout de même avérées être riches en contenu, il m'a semblé que l'absence d'une expérience coopérative prolongée dans le temps a inévitablement engendré certaines limites. Les opportunités de repérage de distinctions ou de clivages dans les discours par le biais de marqueurs spatio-temporels, sur lesquels je reviendrai plus bas, s'y sont parfois faites plus rares. On peut supposer que de telles distinctions se développent sur un temps plus long, sans pour autant que ce manque soit compensé par des expériences économiques extra-coopératives préalables. À l'inverse, mon entrevue avec des coopérants et des coopérantes très expérimentés, qui travaillent au sein de la même entreprise depuis des décennies – se sont avérées significativement et invariablement plus intenses de ce point de vue.

J'ai par la suite procédé à l'envoi de courriels aux entreprises retenues pour solliciter la participation de leurs membres à mon étude, puis à des appels téléphoniques quelques semaines plus tard pour faire des suivis par rapport aux messages électroniques. Je me suis présenté à ces occasions en tant qu'étudiant à la maîtrise menant une recherche en sociologie portant sur leur expérience entrepreneuriale, et je me suis engagé à ne prendre qu'environ une heure de leur temps ainsi qu'à préserver leur anonymat. Ces rappels téléphoniques se sont avérés très utiles. Dans beaucoup de cas, on avait un vague souvenir d'avoir vu mon annonce passer dans les boîtes courriels, mais ils ont souvent été l'occasion de prendre des rendez-vous. La découverte et la prise de contact avec certaines coopératives, dans la région de Québec notamment, a par ailleurs été rendue possible après que des personnes interviewées me les aient référés à la suite

de notre rencontre. Les treize membres coopérants interviewés se retrouvaient dans des entreprises situées dans les régions du Grand Montréal, des Laurentides ainsi que dans la région de la Ville de Québec.

Il m'apparaît également intéressant de faire mention de précisions ainsi que de certaines impressions par rapport à la nature de mon échantillonnage. Il est reconnu que la diversité des profils des personnes interviewées en vue de la constitution du corpus des discours à analyser doit être recherchée dans la mesure du possible. L'objectif sous-tendant ce principe est de pouvoir éventuellement repérer des traits sociaux similaires au travers de ces cas en apparence différents les uns des autres (Michelat, 1975 : 236 ; Blanchet et Gotman, 2007 : 52). Mais encore faut-il délimiter à l'intérieur de quelles balises la diversité doit être importante dans le cas de ma recherche. Il a déjà été mentionné à quelques reprises que ma recherche porterait spécifiquement sur le modèle de la coopération du travail, laissant ainsi de côté les autres modèles de coopératives et plus largement du monde associatif et des mutuelles aussi communément associés à la « nébuleuse » de l'économie sociale. Je crois cependant être parvenu à constituer un corpus passablement diversifié, tant en termes de champs d'activité, que de taille et d'années d'existence, mais aussi de représentations de l'économie et de la coopération. Les personnes interviewées prennent part à des entreprises coopératives œuvrant dans un secteur industriel – plus « classique, pourrait-on dire » – mais aussi dans ceux de la construction-rénovation, des diverses formes de services conseils, de la restauration, et même des arts audiovisuels. Parmi ces coopérants et coopérantes, certains faisaient partie des membres fondateurs de coopératives existant depuis maintenant plusieurs décennies tandis que d'autres entreprises avaient été fondées il y a à peine plus de cinq ans; certaines comptaient quelques dizaines de membres, d'autres pas plus que le minimum légal requis de trois.

Il est possible que les personnes ayant manifesté de l'intérêt à participer à mon étude soient celles pour lesquelles l'adhésion aux valeurs coopératives, ou aux valeurs de l'économie sociale, constituait un aspect d'importance significative de leurs motivations entrepreneuriales. Plusieurs des personnes interviewées ont affirmé adhérer à des valeurs morales que l'on pourrait qualifier de « progressistes » ou humanistes, et identifier leur projet coopératif à celles-ci. Quelques-unes d'entre elles ont même explicitement fait mention de leur adhésion de près ou de loin à ce qu'ils estimaient être le « monde » de l'économie sociale. Il m'apparaît plausible

que des individus croyant fortement en les vertus du projet coopératif, voire même à sa potentielle portée transformatrice pour la société, seraient en général plus enthousiastes à l'idée de donner à leurs entreprises et à leurs représentations une voix à travers mon étude. Étant donné sa nature, la pertinence de ma question de recherche ne s'en trouve cependant pas affectée.

Cependant, pour la diversité des formes de connaissance de l'économie à explorer, j'estime qu'il aurait été intéressant d'avoir l'occasion de passer en entrevue des personnes coopérant au sein d'entreprises enregistrées légalement en tant que coopératives, mais pour lesquelles l'identité coopérative, en termes de principes valorisés, est un aspect négligeable ou secondaire de leur vision de l'entrepreneuriat. C'est à l'occasion d'un échange téléphonique en particulier, avec la représentante d'une coopérative de travail dont je n'ai finalement pas interviewé de membre, que j'ai développé cette impression. La personne en question m'a répondu que son entreprise ne correspondait probablement pas à ce que je recherchais pour mon étude en invoquant le fait qu'elle œuvrait dans le secteur de l'impression et de l'infographie. Il aurait été doublement intéressant de passer cette entrepreneuse en entrevue. D'abord à cause de la représentation de ma recherche que laisse supposer un tel commentaire : que croyait-elle être le type d'entreprise qui correspondrait à ma recherche? Quels secteurs autres que le sien étaient intéressants pour moi, selon elle? Des entreprises œuvrant auprès de populations vulnérables, ou s'identifiant plus explicitement aux principes et aux valeurs de l'économie sociale? Dans le prolongement de ces questions, il aurait ensuite été tout aussi intéressant d'explorer les représentations associées à son entreprise et à ses rapports économiques, comparativement à ceux qu'elle croyait être intéressants pour moi, que supposaient également ce commentaire.

2.4 Précisions supplémentaires concernant la sociologie de la connaissance et de la mémoire

Maintenant, il m'apparaît de mise d'approfondir encore davantage la question de la sociologie de la connaissance abordée dans le chapitre précédent, notamment par le biais de la sociologie de la mémoire. Je procéderai ensuite à l'explicitation des différentes opérations de

construction de la connaissance auxquelles j'aurai recours pour mon étude. Les précisions apportées me permettront également d'éclairer certaines affirmations énoncées plus haut.

Avançons d'abord, en reprenant Gilles Houle (Houle, 1987a), que la sociologie de la connaissance dans laquelle je souhaite inscrire cette recherche a pour objet le sens commun et qu'elle se donne plus précisément pour objectif d'en exposer les règles ou les catégories de pensée implicites. Ces règles sont elles-mêmes révélatrices des rapports sociaux dont elles sont constitutives, dans la mesure où elles sont structurantes pour l'expérience. Également, toute forme de connaissance est faite de règles qui lui sont propres et qui, avec l'objet particulier qu'elle exprime, en font la spécificité (Houle, 1987a : 84-85). Le sens commun, comme forme de connaissance concrète, tire pour sa part sa spécificité de son ancrage dans l'expérience pratique (Brochu, 2002 : 94). En plus de ce qui a été présenté vers la fin du dernier chapitre concernant la sociologie de la connaissance, ces dernières affirmations viennent réitérer le postulat de l'existence d'une irréductibilité sociale de la connaissance et, par le fait même, de la possibilité d'en faire l'étude d'un point de vue sociologique. Dans le prolongement d'un tel projet, rappelons que l'objectif de ma recherche empirique est d'éclairer diverses modalités d'articulation possibles de façons de penser l'économique, comme forme de connaissance abstraite renvoyant à l'action basée sur le modèle de l'*Homo œconomicus* et aux activités marchandes, avec des connaissances émergeant d'autres formes de rapports sociaux.

C'est une caractéristique des individus contemporains d'être constitués d'une multiplicité d'expériences et de formes sociales de connaissance. Chaque personne prend part à une diversité de rapports sociaux à travers les groupes qu'elle est amenée à intégrer au fil de sa vie. Les groupes en question se construisent par des interactions régulières et d'une nature particulière entre individus, engageant à la mise en action d'une réciprocité de leurs perspectives, soit une « interaction sociale requérant l'activité de la mémoire ». Maurice Halbwachs dira à propos de la mémoire qu'elle permet à chaque individu de prendre conscience de son inscription dans une durée et par extension, de l'inscription partagée dans cette même durée de consciences individuelles autres dont il peut envisager l'existence (Sabourin, 1997 : 153). À travers la mémoire, la réciprocité des perspectives implique ainsi la capacité à se représenter le point de vue d'autrui – les zones sociales auxquelles il participe, les groupes auxquels il appartient – capacité nécessaire à l'interaction.

La mémoire est constitutive des catégories de pensée forgées par l'expérience et permettant l'appréhension des expériences sociales à venir, en cours d'élaboration. Et au même moment, elle est constamment retravaillée, rajustée, au fil des interactions quotidiennes expérimentées et des nouvelles situations qu'elles supposent. En ce sens on peut parler, avec Paul Sabourin, de mémoire dans l'expérience. C'est à mesure qu'évolue ce jeu d'appréhension des expériences sociales par les catégories de pensée indexées en mémoire, et de transformation de ces catégories au fil des nouvelles expériences vécues, que se développent un langage, des savoirs plus ou moins tacites ainsi qu'un espace-temps propres à un groupe. Des référents langagiers et spatio-temporels sont produits, spécifiques à chaque rapport social durable dans le temps et aux formes de connaissances sociales qui en sont constitutives (Sabourin, 1997 : 147, 153, 155).

La mémoire et les catégories de pensée d'un individu sont ainsi produites au fil du déroulement des rapports sociaux auxquels il prend part, et la conscience individuelle est le point de rencontre de ces différents langages et espace-temps sociaux. Simultanément, on comprendra que la reconstruction de souvenirs se fait alors par le recours à des notions collectivement construites dans ces interactions sociales, ce qui mène à aborder la question de la localisation sociale.

La localisation sociale renvoie au processus de remémoration des lieux, des objets et des êtres qui forment ensemble la situation sociale dont le souvenir est l'objet. Elle attire donc l'attention sur les différents référents sociaux – langagiers et spatio-temporels – mobilisés dans le processus de remémoration, et offre par là la possibilité de discerner ou de délimiter de multiples formes de connaissances et de pratiques sociales, spécifiques à différents souvenirs. En somme, la mémoire d'un individu est localisée du fait qu'elle est dépositaire de plusieurs mémoires collectives simultanément, et offre d'elles un point de vue spécifique à son expérience individuelle (Sabourin, 1997 : 150-51, 157-58 ; Sabourin, 1993 : 76). C'est ce qui fait de ce concept un outil d'intérêt, en termes méthodologiques, en orientant vers les paramètres qui guideront l'analyse des données que j'aurai construites pour mon étude. Le caractère localisé de la mémoire d'un individu, les multiples univers de sens dont elle rend compte et les appartenances sociales qui leurs sont corollaires, peuvent plus concrètement se manifester à l'occasion de la production de discours, dont il s'agira alors de faire l'analyse.

La relation d'entretien comme occasion d'entamer une activité de remémoration et de production de discours avec les personnes interrogées a été privilégiée dans le cadre de ce mémoire. Par la voie des productions langagières, et plus spécifiquement par l'étude de leurs structurations – ou de la construction sociale de la réalité qu'elles traduisent –, on peut espérer repérer les règles de structuration de l'expérience. Dans la mesure où, tel que mentionné plus haut, la mise en forme de la connaissance est relative aux rapports sociaux, il résulte que les propriétés de ces rapports sont saisissables à travers leur organisation dans le langage (Houle, 1987a : 84-85). La localité de la mémoire – ou encore la localité de la connaissance – qu'il s'agit pour le ou la sociologue d'explicitier peut notamment être exprimée à travers les ruptures ou les distinctions langagières et spatio-temporelles repérables dans le discours. Lié au concept de localisation sociale, celui de clivage social caractérise précisément, pour sa part, les distinctions ou les délimitations décelables entre mémoires sociales. En d'autres mots, il définit les différents « rapports entre relations repérables dans la mémoire », dans la mesure où les définitions que les groupes se donnent découlent de leur mise en relation les unes avec les autres. Dans le cas de l'approche particulière ici employée que l'on peut qualifier d'analyse sémantique structurale, le défi de l'analyse de discours consistera alors à repérer ces ruptures identifiables par le biais de changements dans la façon de faire usage des référents sociaux susmentionnés (Sabourin, 1997 : 153-54 ; Sabourin, 1993 : 76).

Le sens commun tire sa spécificité de son ancrage dans l'expérience pratique et est ainsi au fondement de la vie sociale de chacun. Il découle de ce fait que tout travail scientifique, toute tentative de construction d'un modèle abstrait de connaissance, est inévitablement médié par le sens commun du fait que la vie du chercheur y est elle aussi ancrée. Tant la personne menant la recherche que celle produisant le discours étudié sont localisées socialement, ce qui implique qu'elles possèdent toutes une forme de conception implicite propre à leurs expériences personnelles. Il devient ainsi important de mettre en évidence la nature de ce rapport de médiation dans le travail de recherche, le risque étant au cas contraire d'en venir implicitement à souscrire à l'hypothèse d'un accès direct de modèles de connaissances abstraits à la réalité (Brochu, 2002 : 94 ; Houle, 1987a). Pour reprendre l'exemple de l'économie, la forme de connaissance de l'économie ne résume pas l'ensemble des pratiques et des représentations y

étant associées dans un espace social donné. L'économique ne constitue qu'un moyen particulier d'intelligibilité de cet espace (Sabourin, 1993 : 77-78).

La vigilance et la transparence requises de la part de l'analyste de discours doivent se manifester par la définition de l'objet d'étude, par la description de la forme du ou des documents analysés et de sa lecture, puis par un processus rétroactif entre segmentation d'extraits, définition de catégories et schématisation des catégories qu'il construit à partir du discours étudié.

Le processus de description du discours lui-même, constitué de ces trois dernières étapes rétroactives, doit viser à repérer aussi clairement et entièrement que possible les distinctions sémantiques qui y sont décelables – et par extension, la diversité des univers de sens qu'elles traduisent. Cette visée de clarté requiert de retravailler à répétition chacune des trois étapes de description susmentionnées, d'où la nature rétroactive du procédé. Il est ainsi nécessaire pour l'analyste, afin d'assurer la qualité de ce travail, de demeurer attentif aux difficultés qu'il peut éprouver à décrire certaines des distinctions repérées dans le discours, difficultés attestant d'un besoin de clarification de certains pans du travail de segmentation-définition-schématization.

Dans le cas du présent mémoire, j'aurai également recours à l'assistance d'un logiciel d'analyse de données qualitatives, dont il sera question plus bas, dans le but de faciliter ce travail de description et de garder des traces de son évolution. Les traces de ce découpage dans le logiciel permettront en d'autres mots d'objectiver ma propre démarche. Ultimement, l'étape d'analyse consistera dans cette perspective à mettre au jour les règles implicites à partir desquelles s'est élaboré le sens d'un discours. Cette mise au jour se fait plus concrètement par la réorganisation des découpages opérés dans le discours pendant la phase de description de manière à présenter celui-ci à partir des principaux clivages ou des distinctions fondamentales qui l'organisent. Il existe donc une certaine rétroaction entre les étapes de description et analyse faisant en sorte qu'elles sont comprises ici en termes de continuité plutôt que deux étapes distinctes et se suivant de manière linéaire dans le temps (Sabourin, 2006 : 378-82).

2.5 Commentaires à propos du processus de description et d'analyse

J'ai relu chaque transcription une première fois en version papier en annotant à la main les extraits évoquant des thèmes pertinents à l'égard des principes détaillés plus haut ou rendant compte de thèmes que je n'avais pas envisagés. Puis, j'ai eu recours au logiciel « Atlas.ti » pour classer les extraits auparavant repérés en différentes catégories. Tandis que j'ai davantage de facilité à lire de manière rapide et efficace des documents imprimés, un logiciel d'analyse qualitative comme celui-ci facilite grandement la tâche de répertorier les différents extraits jugés pertinents et permet de les placer dans un format visuel qui me semble pratique. Cet atout visuel permet ultimement de minimiser les chances d'oublier des extraits pertinents dans les dizaines de pages de papier annotées à la main. De surcroît, les fonctions d'élaboration de schémas avec les différentes catégories, ou « codes », permet de fournir une représentation visuelle des liens qui peuvent être établis entre elles et des « familles » auxquelles elles peuvent appartenir. Cet atout m'aide à repérer les différents codes et extraits qui pourront être mobilisés dans mon travail de réorganisation des données construites aux fins de l'analyse. Finalement, un avantage de taille de ce logiciel est la possibilité de modifier le nom et le contenu de chaque code, au fil de l'évolution de l'opération de repérage et de classification d'extraits. Alors qu'une version papier rend une telle tâche plus laborieuse, Atlas.ti permet de réarranger les extraits, leur longueur et leur appartenance à une ou plusieurs catégories.

C'est également au cours de ce processus de rédaction et de sélection d'extraits d'entrevues que j'ai été confronté au défi de préservation de l'anonymat de certaines personnes participantes. Car en plus du fait d'avoir évidemment anonymisé leurs noms, certains détails mentionnés dans leurs entrevues peuvent les rendre facilement identifiables du fait du poste qu'ils ou elles occupent dans leur entreprise, ainsi que de la région dans laquelle ils se trouvent. De la même façon, la nature très pointue des activités de certains coopérants interviewés, combinée au fait que les coopératives de travail ne sont pas particulièrement répandues au Québec et qu'à plusieurs occasions elles étaient les seules ayant ces deux caractéristiques sur un territoire vaste, ont rendu ardue la prise de décisions quant aux détails à divulguer ou non dans la sélection d'extraits d'entrevues aux fins de l'analyse. À certaines occasions, il en allait

cependant de la compréhension des extraits cités de se résigner à divulguer certains de ces détails. Pour ne pas être contraint de censurer des informations nécessaires à la clarté des descriptions et de l'analyse présentées à la suite du présent chapitre, j'y ai à l'occasion ajouté des détails inexacts concernant le lieu géographique ou encore le secteur économique précis dans lequel se trouvent les entreprises abordées. Plus largement, ma recherche a reçu l'approbation du Comité d'éthique de la recherche en arts et sciences (CERAS) de l'Université de Montréal. Chaque personne interviewée a ainsi pu prendre connaissance de ses droits, des diverses implications relatives à sa participation au projet, et a signé – conjointement avec moi – un formulaire de consentement du CERAS. Ils et elles ont par ce fait confirmé avoir accusé réception des informations les concernant, et j'ai simultanément pris l'engagement de protéger leur anonymat.

3. Analyse

Il en a été fait mention dans les chapitres précédents, les activités économiques marchandes revêtent une importance notable pour ma recherche. Encore une fois, mon ambition est d'explicitier diverses modalités d'articulation possibles de l'économie, comme forme de connaissance abstraite renvoyant aux activités marchandes, avec des connaissances émergeant d'autres formes de rapports sociaux. Or, pour atteindre un tel objectif, il importe de porter attention aux distinctions et raisonnements qui appréhendent l'ensemble des activités se rapportant à l'économie, soit l'ensemble des activités se rapportant à la production, la consommation et la circulation de biens et de services. Ces différents aspects sont autant d'occasions de repérer des formes de connaissance relatives à des rapports sociaux renvoyant à des logiques autres que celle de la forme sociale de l'économie, qui revoie à des notions telles que la concurrence sur les marchés, le rapport capital et travail, et la recherche de maximisation individuelle des bénéfices. Par le travail de description et d'analyse présenté dans ce chapitre, j'espère donc pouvoir rendre compte autant des expériences marchandes que d'autres aspects de l'expérience de l'économie abordés dans les entretiens menés. Dans la mesure de ce que les données construites par les entretiens réalisés auront permis, l'attention sera de surcroît portée sur les référents langagiers et spatio-temporels identifiables dans les discours étudiés se rapportant aux différentes expériences sociales de l'économie vécues par les personnes au cours de leur vie et particulièrement celle au moment où ils et elles œuvrent dans des activités coopératives.

Chaque entretien réalisé contient des informations pouvant constituer des pistes qui mériteraient des développements. Mais pour des raisons évidentes d'intelligibilité de la présentation et de limites de temps, les entretiens seront ici présentés de manière à exposer ce qui, selon mon évaluation, constitue les éléments les plus saillants repérables dans les différents cas étudiés en rapport à mon objet de recherche. Simultanément, j'espère être parvenu à représenter à travers les éléments sélectionnés dans une entrevue des éléments également présents dans d'autres, mais dont la formulation était moins claire ou trop difficile à utiliser pour illustrer une idée. Pour des raisons de clarté et de minimisation de la redondance de certaines informations présentées, les cas seront de plus présentés à tour de rôle dans leur entièreté plutôt

que d'être découpés et regroupés par thèmes – économiques ou autres. Ainsi, dans chaque cas, j'identifierai les sémantiques sociales dont sont traces leurs discours et les raisonnements pensant leurs rapports. J'estime que cette façon de procéder rendra davantage justice à la nature interreliée de plusieurs sujets de discours abordés par chacune des personnes interviewées dans la constitution de leurs représentations sociales de l'économie. Je tenterai ensuite de présenter une synthèse d'observations et de remarques que j'aurai pu émettre à la suite de la présentation des différents cas, de manière à établir plus clairement différentes formes de connaissances repérables et à fournir des éléments de réflexion par rapport à la question de la généralisation de l'économie coopérative insérée dans différents marchés. Finalement, je présenterai une cartographie partielle des différentes formes de connaissance repérées ainsi que de leurs liens avec les profils d'entreprise étudiés et les relations qu'elles entretiennent.

Deux premiers cas d'entreprises coopératives seront d'abord abordés, tous deux tirant leur intérêt de la forte structuration des discours des membres coopérant-e-s interviewé-e-s autour de marqueurs spatio-temporels. En plus de l'identification de lieux sociaux définis, le fait que les deux entreprises aient chacune plus de vingt ans d'existence, leur a sans contredit donné l'occasion de vivre diverses formes de transformations dont il a été possible pour les membres coopérant-e-s de rendre compte sous la forme d'un état des choses « avant » puis d'un second état « maintenant » au fur et à mesure qu'elles se sont insérées dans différents marchés. Fait également intéressant à noter, tandis que le premier cas est abordé par les témoignages de deux collègues ayant plus récemment intégré la coopérative et y ayant initié certaines transformations, le second est au contraire abordé par une répondante qui a été à l'emploi de sa coopérative depuis sa création et à travers les diverses transformations qu'elle a subies.

3.1 Présentation des cas

3.1.1 Réno coop

Émile et Céline identifient, dans le cas de leur entreprise Réno Coop⁶, une période « avant » et une période « maintenant ». Elles se distinguent toutes deux notamment à l'égard des relations de travail et de l'administration de la coopérative, mais également des rapports commerciaux entretenus, dont il sera question plus loin :

Réno Coop existe depuis 1986. [...] Ç'a toujours été une coopérative de travail. [...] mais tout était centralisé par le fondateur, qui a pris sa retraite très récemment quoi. [...] C'était une coop, mais ça marchait comme une business incorporée dans le sens où il avait toutes les responsabilités, il avait toute la charge de travail. [...] C'est quelqu'un qui s'est bâti comme ça, qui s'est bâti entrepreneur puis il fallait qu'il gère tout pour avoir un contrôle sur tout. Puis, les autres membres, c'était des [ouvriers]. Donc, selon [lui] peut-être avec un champ de compétences un peu plus restreint. [...] On leur demande d'être sur le chantier puis point final. - Émile

C'était comme une entreprise privée en fait. Il y a trois ans, à part le fait que si à la fin de l'année, il y avait des bénéfices, c'était redistribué en ristournes puis qu'il y avait des assemblées générales puis des conseils d'administration. Puis c'était [Le fondateur] qui dirigeait tout. Personne ne parlait premièrement dans les CA. Il n'y avait pas grand discussion. Il n'y avait pas de débat. Il n'y avait pas de vote. Il n'y avait rien de ça d'après moi. - Céline

Dans les extraits ci-haut, on décrit d'abord les rapports de travail tels qu'ont pu en faire l'expérience Émile et Céline à leur arrivée dans l'entreprise, vers la fin de la première période. Les deux assimilent ces expériences à un rapport de type salarial dans lequel des employés seraient rémunérés par un propriétaire d'entreprise privée en fonction de leur travail. Le propriétaire y est la personne prenant les décisions, tandis que les employé-e-s se contentent de les exécuter. La façon d'agir du « fondateur » paraît à leur avis difficilement distinguable de celle d'un propriétaire d'entreprise capitaliste conventionnelle.

⁶ Tous les noms d'entreprises d'appartenance des coopérant-e-s interviewé-e-s et les noms de personnes mentionnés dans les extraits d'entretiens de ce mémoire sont fictifs. Toute parenté avec des noms réels est fortuite.

Céline constate également que le fonctionnement interne de son entreprise n'est pas conforme à ce que prescrivent les lois et règlements régissant le modèle de la coopérative de travail, en termes de répartition du pouvoir décisionnel notamment. L'entreprise n'en a jamais perdu son statut de coopérative pour autant, bien que Céline ne voit pas l'entreprise comme réellement coopérative pendant cette période. Le fait que l'on réfère à une personne seule comme « le fondateur » dans l'extrait ci-haut résume bien, par ailleurs, le contraste entre le minimum de trois personnes membres nécessaire pour fonder une coopérative de travail, exigence évoquée au début du chapitre précédent, et ce qui semblait ici être le mode de fonctionnement effectif. Tel qu'expliqué ci-après, c'est le départ du « fondateur » de la coopérative qui est identifié par Émile et Céline comme la période instigatrice du processus de transformation vers un mode de fonctionnement s'apparentant davantage au fonctionnement d'une coopérative de travail tel qu'il est prescrit par sa forme légale. Plus encore, les deux prochains extraits illustrent bien l'expérience de la période de transition comme un moment de coexistence de deux formes de rapports au travail identifiées par cette personne et perçus comme en conflit, propres à des groupes distincts à l'intérieur de l'entreprise :

Ce qui s'est passé, c'est qu'à un moment donné, on a été face à la réalité qui nous rattrapait, c'est-à-dire le départ [du fondateur]. Qui dit départ dit relève. Qui va prendre sa place. Puis là, on a commencé à réfléchir les choses différemment. On s'est dit : si on abandonnait cette vision verticale de la relève, du fonctionnement puis si on mettait tout à l'horizontal, c'est-à-dire qu'il n'y aura plus un gars qui va [le] remplacer dans ses fonctions, mais on va former des comités. Chaque membre va être responsable d'un comité. Il va pouvoir siéger sur d'autres comités. [...] Je veux dire être membre d'une coop, ça vient avec une responsabilité. Ce n'est pas juste des privilèges, qu'ils soient financiers ou des privilèges de service. Mais ça vient surtout avec une charge de travail supplémentaire, bénévole. - Émile

C'était des gens qui n'avaient pas les valeurs nécessairement de coop, de solidarité, de coopération et d'équité. Donc, ça, ça faisait des tensions, c'est certain. Puis en fait, c'est que les nouveaux membres qui sont arrivés, les jeunes si on veut, eux autres, ils en avaient des valeurs coop. Ça fait qu'il y avait comme une ancienne gang puis une nouvelle gang. Ça fait que veut, veut pas, ç'a créé des tensions. Parce qu'il y en a qui avaient des idées puis les autres, ils étaient là depuis longtemps. Ils avaient une culture d'entreprise qui était déjà là, de ne pas penser à l'entreprise, vraiment pas. Juste faire son travail puis c'est tout. [...] Les gens qui sont partis d'ici, depuis que je suis ici, ce sont des gens qui

n'avaient pas ces valeurs-là. Alors, ce sont des valeurs très individualistes. Le travail d'équipe ou le fait de faire des heures bénévoles, c'était « non, c'est me, myself and I ». Puis je ne pense pas à l'entreprise, je pense à moi d'abord ». C'est gens-là sont partis d'eux-mêmes. - Céline

Le premier des deux extraits laisse d'abord entendre qu'il existait une divergence de représentations quant à la façon dont la transition en question devait se dérouler. Une première conception s'inscrivait dans la continuité des rapports quasi-salariaux entretenus dans l'entreprise jusqu'alors, l'envisageant en quelque sorte comme une passation de pouvoirs d'un dirigeant à un autre, tandis que la deuxième proposait une diffusion du pouvoir et des responsabilités parmi les membres. Cette deuxième se caractérise également par la présence de la notion de bénévolat au bénéfice de son entreprise, considérée comme inséparable d'un engagement dans l'économie coopérative. Il y a donc opposition entre une représentation de l'organisation verticale de l'entreprise associée à l'individualisme de ses employés, et une représentation horizontale associée à une forme de « collectivisme » dans l'entreprise. En ce sens, dans le deuxième extrait on identifie explicitement la présence d'un ancien et d'un nouveau groupe incarnant chacune des deux formes de conceptions de l'entreprise, et étant chacun identifié à des ensembles de « valeurs » distinctes. Le premier, réticent à l'arrivée du second, sera ultimement désintégré au fil du départ des personnes y étant identifiées. Céline n'entrevoit pas la période de transition en question comme une adaptation du premier groupe – sa désaffection progressive de l'entreprise, ne laissant en place que ceux et celles nouvellement arrivé-e-s, confirme cette perception. Mais malgré l'impression de rupture qui peut se dégager de telles représentations, une certaine cohérence existe entre les deux périodes identifiées, du point de vue du souci pour la collectivité. Émile et Céline en parlent brièvement à travers les expériences commerciales qu'il et elle relatent :

[...] Dans notre identité, on se définit beaucoup comme une entreprise [qui] a des valeurs humaines. On a des valeurs associatives et tout ça. [...] Ça a toujours été aussi un souci du fondateur, lui, c'est un gars de gauche, chrétien de gauche, très ... En tout cas, un bon vieux Canadien-français, avec des bonnes valeurs, le cœur à la bonne place. [...] Nos racines, c'est vraiment ça. - Émile

Le communautaire, [notre fondateur], c'est quelqu'un de très impliqué [dans notre ville], surtout dans le quartier ici. Donc, ça s'est parlé

beaucoup de bouche à oreille, surtout depuis 30 ans aussi. Si ça faisait deux ans qu'on existait, ça ne serait pas la même histoire. - Céline

[...] Tout ce quartier ici, c'est très, très populaire. Nous, on travaille beaucoup dans ce quartier-ci. Puis les centres communautaires, c'est important pour nous. Les centres communautaires, souvent, ils ont des subventions pour refaire des salles de bain, mais c'est avec des budgets super serrés, puis ils ne peuvent pas aller plus loin. Ils ne peuvent juste pas. [...] Nous, on considère que cette clientèle-là, elle a le droit d'avoir un service de professionnels. Donc, on essaie de mettre en place des moyens pour que nous, on puisse travailler pour eux sans perdre non plus. Si on arrive à zéro ou un peu plus, nous, nos membres ont travaillé. On a accumulé des heures. On a fait rouler. On a payé des salaires. On a offert un bon service puis on a offert une bonne publicité aussi. – Émile

Ainsi, on peut constater une certaine forme de continuité entre la nouvelle représentation collective du travail dont Émile et Céline font la promotion et le souci – partagé autant par eux que par le fondateur – exprimé d'offrir leurs services à une clientèle vulnérable possédant peu de moyens financiers. Mais ces trois derniers passages sont révélateurs de distinctions importantes par rapport aux relations commerciales entretenues par l'entreprise. Si les relations de travail développées à l'origine s'apparentaient à celles que l'on pourrait retrouver dans une entreprise capitaliste conventionnelle, leur façon de parler des liens commerciaux développés à cette époque ne laissent cependant pas transparaître, pour leur part, une volonté de maximisation du profit. Il importe d'abord que la clientèle avec peu de moyens financiers bénéficie d'un service de qualité, sans que la coopérative encaisse de déficit. Plus encore c'est un lieu social qui est identifié, soit le quartier populaire dans lequel est située l'entreprise, et au sein duquel les relations avec cette clientèle se sont progressivement développées. Les nouveaux membres poursuivent également l'entretien de ces relations commerciales et ce, avec le même souci d'aide aux démunis. Mais simultanément, le discours d'Émile change quand il est question des relations commerciales actuelles :

On a décidé avec le comité marketing d'instaurer une promotion hivernale [...] pour toutes les coops d'habitation et les entreprises d'économie sociale. On a proposé des promotions et tout ça pour des entreprises, des organismes avec lesquels on a des accointances, pas idéologiques, mais des affinités de structure. Les coops d'habitation, on est proches des coops. Nous, on est une coop de travail. Entreprises d'économie sociale, on est proche de ça.

Là, notre idée, c'était d'améliorer notre image, c'est-à-dire oui, Réno Coop, c'est ça. C'est l'entrepreneur du petit peuple. Mais Réno Coop est capable de faire du gros standing, de la grosse qualité chez des riches. Parce qu'on en a fait beaucoup de ça, comme ça. [...]. Notre défi, c'était d'améliorer, de rafraichir notre image. On donne un boost aussi au niveau de la qualité et tout ça, de nos produits, de ce qu'on livre comme travail. Mais on ne perd pas nos racines. On a besoin de contrats plus juteux, quoi. Comme des gros contrats, des grosses affaires. [...] Oui, on a besoin de cette clientèle-là, d'aller chercher des clientèles. [...] c'est le fun aussi de faire du beau, du luxe, du moderne. Puis ça peut être payant si c'est bien fait, si on le fait intelligemment. Ça fait que c'est ça, on a une identité, mais assez plurielle, assez vaste. [...] On est entrepreneurs en construction. On n'est pas un organisme à but non lucratif. Évidemment, on a des salaires. On veut que notre entreprise soit payante, mais on a une éthique, puis on a une autre mentalité puis on a une conscience sociale quand même très développée. Ça, on est fiers de ça. - Émile

D'abord, une nouvelle stratégie commerciale d'offre de services à rabais est conçue et estimée nécessaire au développement des relations économiques avec des organisations coopératives et d'économie sociale, auxquelles il associe son entreprise. Encore une fois, la décision d'offrir des tarifs préférentiels à cette clientèle spécifique atteste d'une relative cohérence avec le raisonnement de soutien à la collectivité rencontré précédemment. Mais l'ambition est maintenant également de transformer le statut social ou l'image de marque de l'entreprise de manière à développer des relations avec une clientèle dont les contrats pourront apporter davantage de revenus, estimés nécessaires au bon fonctionnement de la coopérative. Le vocabulaire de « marketing », de « contrats juteux » et d'« entreprise payante » attirent l'attention vers un raisonnement de rentabilité et de profitabilité de la coopérative, qui détonne avec les formes de souci envers le collectif identifiées plus haut. C'est ultimement par le terme d'« identité plurielle » que le répondant articule ces deux formes de raisonnement sans ainsi avoir à statuer sur leur contradiction ou leur cohérence. Cependant, la nouvelle mouture de Réno Coop compte également parmi ses activités une importante redistribution de ressources par le biais de la collaboration dans des projets de développement international, liens économiques ne s'apparentant à rien de ce que l'entreprise a pu réaliser auparavant :

Puis aussi, un autre aspect de notre identité, c'est que moi, dans mes voyages, j'ai lancé une association de développement international au Guatemala. Et je construis des maisons là-bas dans un petit village

pauvre. Je fais des levées de fonds et souvent et tout ça. [...] Puis Réno Coop participe à ça, à savoir que sur nos chantiers, on récupère tous les métaux, l'aluminium, le cuivre, tout. On recycle du coup. On récupère ça. On va le vendre puis l'argent va à mon projet. Réno Coop donne entre 1000 et 1500 piastres chaque année de métaux. Pour le Guatemala, c'est énorme. C'est notre donateur le plus régulier.

Tandis que les liens privilégiés décrits plus hauts, tant avec le milieu communautaire que l'économie sociale, consistaient tout de même en des rapports marchands impliquant une rémunération non optimale économiquement pour la coopérative en l'échange de services, on peut ici concevoir que la coopérative finance ces projets sans toucher quelque revenu que ce soit de leur réalisation.

Maintenant, clientèle riche mise à part, peut-on pour autant parler d'une certaine continuité ou de transmission de la logique économique à l'œuvre dans les relations commerciales héritées avec le milieu communautaire? Bien sûr, il peut être compris à travers les témoignages précédents que l'on perçoit que ces rapports continuent de revêtir de l'importance dans le deuxième temps identifié. Mais il ne m'apparaît pas anodin que l'on réoriente l'attention sur le milieu coopératif et l'économie sociale dans les derniers extraits, tandis qu'Émile semblait plus haut parler du fondateur comme d'un « chrétien de gauche ». Ce vocable rappelle vaguement l'expression « charité chrétienne », voire même les rapports de parenté et d'alliance et leur processus redistributif (Sabourin 1993) lorsque l'on réfère aux relations entre ce fondateur et ce milieu populaire, ainsi que leurs régulations sociales par le clergé catholique du Québec pré-Révolution tranquille. Plutôt que de chercher une continuité directe de ces premiers rapports dans la stratégie de rapprochement commercial avec le milieu coopératif et de l'économie sociale, une autre provenance me semble plus plausible – ou du moins se rajouter à la vision identifiée de l'économie du don à la collectivité. Il s'agit des expériences antérieures vécues par les deux personnes interviewées et qui se trouvent à avoir participé activement dans la mise en œuvre des transformations décrites plus haut. Tant Céline qu'Émile m'ont affirmé avoir connu d'autres expériences coopératives, associatives et d'autogestion, préalablement à leur arrivée relativement récente chez Réno Coop – la première ayant grandi dans une coopérative d'habitation d'un quartier adjacent et le second ayant vécu des expériences ailleurs au Québec et dans le monde. De surcroît, les réflexions et la planification de la transition ont été réalisées avec l'aide d'un conseiller œuvrant au sein d'une

coopérative d'expertise-conseil active parmi les entreprises d'économie sociale. Les liens entre ces expériences et l'orientation commerciale récemment prise par la coopérative vers les entreprises d'économie sociale, tout en demeurant hypothétiques à l'état actuel, inviteraient pour leur part à considérer la possibilité d'envisager la transformation de Réno Coop comme un rapprochement avec des organisations s'identifiant à ce « monde ». Comme il pourra être constaté plus loin en abordant d'autres cas, plusieurs entreprises projettent et développent effectivement des relations économiques de diverses nature avec d'autres organisations revendiquant spécifiquement une appartenance à ce qu'ils nomment l'économie sociale. Il resterait ensuite finalement à expliquer la provenance de la volonté de développement d'une clientèle plus fortunée et plus profitable, ainsi que pour les activités de développement international, pour lesquelles les entretiens menés ont malheureusement fourni moins de détails.

En somme, les deux témoignages traduisent ensemble à la fois des transformations et des continuités. La sémantique du don continue d'exister à travers l'aide à la population défavorisée du quartier, en plus d'être maintenant réactualisée à la fois par la réorganisation collective du travail, par le projet d'aide humanitaire puis par les liens commerciaux privilégiés que l'on souhaite développer avec les organismes communautaires et d'économie sociale. Mais la seconde période identifiée se traduit également par l'articulation de ces variantes de raisonnement du don au collectif à une sémantique de l'entrepreneuriat et de l'économie dominante, en employant un vocabulaire renvoyant à la rentabilité, la profitabilité et la mise en marché notamment.

3.1.2 La boîte à Marcel

Patricia, pour sa part membre coopérante de La boîte à Marcel depuis plus de trente ans, a elle aussi pu faire l'expérience de transformations significatives de sa coopérative au fil du temps, lui permettant elle aussi d'identifier un état des choses « avant » et une autre « maintenant », chacune associées à des lieux sociaux bien distincts. D'abord un organisme à but non lucratif affilié à une association étudiante universitaire, elle s'en est éventuellement départie pour devenir une organisation autonome et autogérée avant de finalement devenir une coopérative de travail beaucoup plus tard, au moment d'un déménagement. Il est par ailleurs

intéressant de noter que Patricia explique le choix d'adoption de la formule coopérative a été strictement motivé par des soucis financiers. C'est parce que divers organismes offraient à l'époque des programmes de soutien financier aux coopératives que la transition vers ce qu'elle appelle la « coquille coopérative » a été entamée. Le qualificatif de coquille montre bien, par ailleurs, le peu d'importance qu'a à ses yeux le statut formel de la coopérative à l'égard du fonctionnement effectif de l'organisation. Les explications des transformations observées par Patricia sont donc à chercher ailleurs. Les extraits présentés dans les prochaines pages présenteront d'abord la représentation des relations de travail telles qu'expérimentées par la répondante durant la première période identifiable, durant laquelle l'organisation était installée dans le quartier Saint-Sauveur, puis dans la période actuelle après le changement de quartier :

Quand on était dans [le quartier Saint-Sauveur], on avait un restaurant. Donc, il y avait une opération. Il y avait même un déjeuner. Il y avait un dîner, un souper. [...] Et nous autres, le staff, on venait souvent manger, dîner, ceux qui travaillaient de soir, on se voyait beaucoup. Là, maintenant, on se voit moins parce qu'il n'y a pas de restaurant. Ça fait que, de temps en temps, il y a des gens de soir qui passent, qui viennent chercher leur paie, des choses comme ça. Mais il y a beaucoup moins d'occasions. Le lieu n'est pas aussi communautaire qu'avant. Je trouve que ça fait une grosse différence. Moi, je l'ai vécu, mais eux, ils ne savent pas, ceux qui sont ici, ils n'ont pas plus qu'une dizaine d'années en général d'ancienneté et moins. Ça fait que ... Donc, il s'est créé tranquillement pas vite un petit fossé, je dirais, entre les gens de jour, les gens de soir.

La disparition du restaurant de la « période Saint-Sauveur » après le déménagement, amène Patricia à identifier deux groupes distincts au sein des travailleurs et des travailleuses de la coopérative :

Tu sais, par exemple, admettons que je suis en début de soirée, je sors du bureau parce que j'ai travaillé tard puis que je viens faire un tour, je viens dire bonjour avant de partir. Puis là : « qu'est-ce qu'elle vient voir? Est-ce qu'on a travaillé? Est-ce qu'on est à notre ouvrage? Est-ce que le bar se tient bien? Est-ce que je suis en train de jaser ou je suis en train de texter sur mon téléphone? ». [Je suis vue comme] une surveillance parce qu'on est dans le bureau. Puis comme je te le dis, comme on n'a pas l'occasion souvent de se rencontrer. En fait, ce qui arrive, c'est que les gens qui arrivent [à La boîte à Marcel], ils ont en général pas d'expérience d'une autogestion. Il n'y en a pas beaucoup de milieux de travail autogérés. Ça fait qu'ils ont encore les vieux réflexes

du monde normal, que si c'est quelqu'un du bureau qui arrive, c'est parce qu'il vient checker. Ça fait qu'il y a ça qui est à travailler aussi, qui est comme ... La séparation bureau-plancher, bien oui.

La séparation perçue survient entre le personnel de jour, qu'elle se trouve à associer au personnel de bureau, et celui de soir, qui travaille au « plancher »⁷. Dans ce dernier extrait, Patricia relate sa tentative d'interagir avec ses collègues comme elle l'aurait fait du temps du quartier Saint-Sauveur, mais fait l'expérience de méfiance de leur part. Elle distingue deux formes de rapports en milieu de travail dans cette expérience. Les rapports en milieu autogéré qu'elle a appris à connaître tout au long de la première période, où il ne semble pas y avoir de séparation ou de groupes quelconques parmi les coopérant-e-s, sont distingués de rapports en milieu « normal » où un rapport d'autorité ou de contrôle est par défaut présent entre les fonctions administratives situées dans le bureau et employés de plancher. Cet extrait ne permet pas d'assumer que la forme de rapport qualifiée d'« autogérée » est spécifique au personnel de jour, tandis que le personnel de soir est caractérisé par un rapport de type salarial – en quelques points similaire à celui décrit dans le cas de Réno Coop par ailleurs. Par contre, il illustre peut-être davantage les difficultés que pose maintenant la transmission des connaissances propres aux rapports d'« autogestion » chez les travailleurs et les travailleuses ayant plus récemment intégré la coopérative et appréhendant leurs relations de travail avec des schèmes de pensée autres :

Quand on s'est autogéré, on a publié notre plateforme politique, c'était de rester complètement connecté avec le monde étudiant, avec le quartier [Saint-Sauveur] où est-ce qu'on était à ce moment-là. On ne voulait absolument pas changer notre mission entre guillemets. Puis le restaurant servait des repas à 3,25 \$ à l'époque parce qu'il n'y avait pas de taxes. Si c'était plus que 3,25 \$, il fallait que tu paies des taxes. [...] On avait beaucoup de contacts avec le CLSC, avec le centre de loisirs, avec les petits vieux [du quartier], qu'on leur faisait des diners de Noël. [...] Au niveau des travailleurs de l'université, du cimetière [du quartier Saint-Sauveur], il y avait beaucoup, beaucoup de rapports avec ces gens-là. Il y avait vraiment une vie très, très rapprochée, de tout ce monde-là.

⁷ Ces associations jour-bureau et soir-plancher proviennent fort probablement du fait que La boîte à Marcel étant une salle de spectacle, le personnel administratif travaille de jour tandis que le personnel opérant le bar, le vestiaire, la porte, etc. travaille le soir, au moment de l'ouverture de l'établissement à la clientèle.

La période Saint-Sauveur est ainsi associée aux liens économiques entretenus avec les différents groupes – étudiants, travailleurs, CLSC et centre de loisirs – du quartier. Par ailleurs, on remarquera que le travail apparaît de manière beaucoup plus spécifique dans la deuxième période que dans la première, au cours de laquelle « la vie communautaire » semble être le terme utilisé pour décrire de manière plus indistincte tant les différents rapports entretenus avec les groupes du quartier qu'entre travailleurs et travailleuses. La finalité de l'organisme telle qu'en fait état la structuration de la connaissance de l'économie de cette personne, alors qualifiée de « politique », n'est pas la maximisation de ses profits mais bien en quelque sorte de participer à la vie socioéconomique du quartier, notamment en offrant des repas à bas prix. Mais les relations avec les clients passent d'une dénomination communautaire à des relations commerciales avec le déménagement et c'est à ce moment que des termes économiques apparaissent dans son discours :

[...] nos clients ont changé parce qu'on n'est plus « étudiants [de l'université] ». On est plus central. On est plus centre-ville. C'est vrai qu'ils sont jeunes nos clients. Ça fait qu'ils se la jouent des fois. Il faut faire attention. Il y a aussi la fin de semaine beaucoup, beaucoup de [banlieusards]. Ça, c'est un autre genre de monde [...].

Il y a un côté plus compliqué à être au centre-ville que c'était dans Saint-Sauveur quand moi, j'étais là. Je dirais que le défi est commercial. Dans le temps sur Saint-Sauveur, on était 4 salles [en ville]. On est rendu combien de petits bars de quartier avec des [microbrasseries], de pistes de danse qui sont proches des gens. Ils ne sont pas obligés de se promener tant que ça. [...] On ne représente plus nécessairement ce qu'on représentait. [La boîte à Marcel] à l'époque, on était la place des étudiants. Là, ils ont des petits bars à l'entour. Ils aiment ça se ramasser en petits groupes. Puis nous, on n'est plus le symbole de ce qu'on était autrefois à ce niveau-là, au niveau politique, politisé. Ça, c'est un autre aspect [de notre coop] aussi, qui était fort puis qui l'est moins aujourd'hui. Donc, on attire moins ce genre de clients-là, aussi. Et la clientèle, elle s'est dispersée par bout dans les plus petits bars, dans les quartiers différents de Montréal.

La description des transformations entre la période du Saint-Sauveur et suite au déménagement aux environs du centre-ville semble ici exprimer une impression de dégradation ou de perte de « ce qui était avant » : l'identité et la mission dites politiques, les liens avec différents groupes du quartier tissés à partir d'elles. Une nouvelle clientèle, avec laquelle les rapports ne sont pas

assimilables à ceux vécus auparavant, fréquente maintenant l'établissement. De plus, c'est lorsqu'il est question de la situation actuelle de la coopérative qu'émerge une lecture de l'économie ayant un aspect concurrentiel entre des bars et des clientèles qui ont des comportements différenciés, contrairement à la première époque où les groupes de diverses provenances se rejoignaient dans un milieu qu'elle qualifie de « communautaire ». La perte de la mission politique en question signifie aussi, pour Patricia, la fin du rôle de sa coopérative dans le soutien et la promotion de la culture musicale francophone du Québec, un aspect non rentable de l'entreprise financé à partir de ses autres activités commerciales :

Puis de garder les contacts avec le milieu culturel, francophone. Ça aussi, ce sont des choix qu'on fait à l'interne [...]. Encore là, par choix politique. Maintenant, en ce moment, je trouve qu'on ne le réussit pas du tout. On l'a perdu [...] le côté culturel francophone, marginal, alternatif qu'on avait beaucoup, beaucoup. Si tu regardes ceux qui ont commencé [ici]. J'en ai trois pages de monde qui a commencé leur carrière. Il y en a peut-être une page là-dessus qui sont devenus vraiment importants au Québec, francophone ou presque, des francos, des gens, des Québécois francophones. Ils sont moins nombreux. Ils font d'autres sortes d'interventions. Ils vont faire des spectacles en région, plus. On n'a plus les contacts qu'on avait. Il y a plein de choses qui se sont passées dans les dernières années, qui font qu'aujourd'hui, on ne représente plus selon moi, tout à fait le même créneau au niveau culturel.

Parce qu'il y a quand même ces deux aspects-là. Le côté commercial, mais le côté culturel a toujours été super important. Puis on a toujours appuyé notre côté culturel à partir de la réussite commerciale de la discothèque. On a toujours investi. On fait tourner l'argent entre le côté rentable de la discothèque puis le côté culturel qui n'a jamais été rentable. Ce n'est pas un secret.

Mais Patricia exprime la volonté d'assurer la pérennité de certains traits de l'entreprise, des héritages de la première période, malgré les changements observés dans la clientèle et la concurrence. Mais la protection de la culture francophone et de l'identité francophone de la coopérative est un objectif qui fait l'objet de dissensions même parmi les coopérant-e-s :

Ça fait que cet aspect-là aussi, ça aussi, c'est un héritage qui est très, très important pour moi. Il faut la protéger cette affaire-là. Choisir nos clients, ne pas investir dans le bling-bling, avoir des prix de bière accessibles parce que nos clients, on s'entend qu'ils ont entre 18 et 23

ans maximum [...]. Quand on est arrivés ici, on a un peu continué ça aussi. Je pense qu'on est dans les moins chers au niveau de la bière.

[Notre mission] s'est un peu changée parce qu'on est peut-être plus anglos qui l'était à ce niveau-là au niveau culturel. Oui, il y a eu des modifications comme il y a des modifications au niveau de notre mission commerciale. Parce que la musique a changé. On a évolué puis on est quelques-uns à avoir connu Saint-Sauveur. On essaie de faire passer des messages, mais peut-être qu'on est complètement dépassés aussi. On verra. [...] D'affirmer notre fait francophone, ça aussi c'est important pour moi puis [Bernard], admettons, qu'on arrive d'une autre génération puis d'un autre endroit. Puis pour certains de la nouvelle génération aussi qui sont d'accord avec ça. On essaie de dire qu'une affiche qui est affichée à La boîte à Marcel pour un band ou un spectacle, ça doit être minimalement en français d'abord. Puis peut-être en anglais après. Mais pas juste en anglais, jamais, jamais, jamais. Puis ça, on s'est chicanés entre nous autres. On est Québécois. On est francophone. Mais si on ne le maintient pas, on va le perdre facilement parce que la gang de l'[Université Molson], ils sont très présents. Mais tu sais, tu t'adresses à un étudiant de [Molson] d'abord en français. Puis tu te rends compte qu'il te parle en français. Mais si tu t'adresses à lui en anglais tout le temps, c'est quoi ça? Moi, c'est ma conviction personnelle puis je l'amène dans la place.

Dans ce dernier extrait, il est par ailleurs intéressant de remarquer que les « étudiants » ne sont pas identifiés par leur simple statut d'étudiant, comme au moment de parler des relations rapprochées avec les collectivités du quartier Saint-Sauveur. Ils sont plutôt mentionnés dans le cadre d'un rapport de conflit linguistique, permettant de présumer de l'appartenance des étudiant-e-s dont il a été question pour l'époque Saint-Sauveur au groupe linguistique québécois francophone. Mais plus encore, l'identité québécoise francophone comme élément d'importance de constitution de réseaux de relations socioéconomiques, du moins dans la première période, apparaît de ce fait une piste qui aurait gagné à être approfondie. Ainsi, une première période est décrite par les différentes relations qui y ont été vécues, tant entre les membres coopérant-e-s qu'avec les groupes environnants. La deuxième, quant à elle, apparaît davantage décrite en termes de disparition de ces relations et semble simultanément traduire les difficultés rencontrées à faire sens de l'évolution culturelle ainsi que des nouvelles relations devenues pour elle « commerciales ».

3.1.3 Vinyles coop

Tandis que les deux premiers cas présentés mettaient de l'avant de manière notable des représentations de l'économie se rapportant au travail, ce sont par contraste des catégories renvoyant aux marchés concurrentiels et à la production qui sont prédominantes dans ce troisième cas. Vinyles coop œuvre dans le secteur manufacturier et emploie une vingtaine de personnes dont une dizaine de membres à part entière. Il s'agit d'une division d'une entreprise incorporée qui a été rachetée par certains employés et transformée en coopérative de travail il y a maintenant plus d'une vingtaine d'années. Robert, diplômé en administration et en marketing, fait partie de ces employés fondateurs et assure la direction générale de l'organisation depuis la transition. Le secteur plus particulier d'activité dans lequel la coopérative évolue l'amène à entretenir des relations commerciales avec des entreprises multinationales basées aux États-Unis et dans d'autres provinces canadiennes. Elle a même récemment fait l'acquisition d'une entreprise québécoise concurrente, ce qui lui a donné accès à du nouveau matériel de production qui lui a à son tour permis de développer davantage de liens d'affaires sur ces marchés. Mais ces relations commerciales impliquent également de faire face à une concurrence élargie, et de devoir composer avec les contraintes qu'elle impose. L'évolution des technologies de production ont amené, par exemple, à prendre la décision d'acquérir de nouveaux équipements pour demeurer compétitifs, quitte à devoir procéder à des réductions de personnel :

[Avec] une machine qui imprimait « traditionnel », ça prenait un employé, une machine. Là, maintenant, tu as un employé. Il peut servir à trois machines. [...] Nous autres, ce que ça a fait au marketing, c'est que ça permet d'aller chercher plus d'ouvrage. [...] On a diminué [le nombre d'emplois]. On est passé à peu près ... Actuellement, on doit être entre 17 et 20. Mais c'est évident que les commandes qu'on a là, si on les avait en [production traditionnelle], on serait peut-être 25, mais on n'aurait pas le prix pour faire la commande. On n'aurait pas la qualité que ces machines-là donnent.

La qualité de la production est ainsi bonifiée et les coûts de production sont diminués, il devient possible d'« aller chercher plus d'ouvrage » et donc de permettre une croissance financière de l'entreprise mais aussi des prix concurrentiels. Ce premier extrait fait entre autres mention de l'enjeu du prix de vente, qui reviendra également plus loin, comme un élément jugé incontournable des décisions économiques prises. L'expérience de la concurrence implique

également, à l'occasion, la perte de contrats au profit d'autres entreprises « étrangères ». De tels revers mènent à aborder les liens qu'y voit Robert avec l'enjeu de ce qu'on pourrait appeler la protection de l'économie locale :

Mais on a perdu des contrats parfois où ils ont compris que : oh, boy, si le monde pense comme ça ailleurs, à un moment donné, c'est nous autres aussi qui allons avoir moins d'ouvrage. [...] Faire des contrats, comme par exemple, le [Festival de Jazz], c'était quelque chose qui était un automatisme chaque année. [...] Mais tu perds un contrat comme ça, puis c'est quand même un contrat qui est d'importance, et là, les gens ont dit : « mon Dieu, ils font faire ça en Chine ». « Bien oui, mais toi, [ce que] tu achètes n'est pas fait ici non plus ». [...] Là, dans ce temps-là, ils réfléchissent, mais c'est difficile de changer les mentalités

Nos plus jeunes employés achètent beaucoup sur Alibaba⁸. [...] En tout cas, j'ai un iPhone puis j'avais acheté ma prise qui ne marchait plus. Puis ça m'a coûté 34 \$. Il y en a un à l'usine qui me dit : « hey, je t'en aurais eu, pour 4 \$, tu l'aurais eu dans un mois ». [...] Si tout le monde pense à l'extérieur de cette façon-là pour nos produits, « on peut le prendre ailleurs, ce n'est pas grave ». À un moment donné, si plus personne ne travaille au Québec, on va payer comment ce qu'on achète [qui vient] d'ailleurs? Les plus jeunes employés, parfois ils n'ont pas cette conscience-là. C'est un peu une indifférence. Parce qu'eux, c'est vraiment en avoir plus pour moins. C'est la base.

Le second extrait ci-haut expose la différence de raisonnement derrière ses comportements de consommateurs et derrière les comportements qu'il identifie comme ceux des plus jeunes employés. Il voit s'opposer un raisonnement de type utilitariste à son souci de maintenir les emplois au Québec, incarné par son choix d'acheter « ici », quitte à payer plus cher. L'expérience de la concurrence et l'évolution constante des pratiques qu'elle impose entraîne conséquemment une évolution des procédés de production, comme nous avons pu voir plus haut, mais aussi sur les conditions de travail dans la coopérative qui deviennent déterminées pas les exigences des clients :

On est en concurrence avec la planète, ce qu'on n'avait pas au départ. Puis le produit chinois est accessible maintenant et plus rapidement. [...] Donc, quand on a commencé, des délais de livraison normaux, ça

⁸ Alibaba est une plateforme d'origine chinoise d'achat en ligne, et dont les services sont comparables à ceux de la compagnie américaine Amazon.

pouvait être trois semaines. Maintenant, on offre le service 24 heures. Il faut que tu aies une adaptation au marché. Les gens de la production, c'est sûr que s'ils travaillaient pour une entreprise [incorporée], les autres diraient : « bien là, on n'a pas le temps de la faire ». Mais ils comprennent que si on la fait puis qu'on la prend, c'est de l'argent de plus en banque, c'est plus de chance d'avoir des bonis à la fin de l'année ou des ristournes

Si on a à faire des heures supplémentaires sur une commande pour être capable de la sortir, on n'a jamais personne qui va dire non. Ils disent : « on va rester puis on finit le travail qu'on a commencé ». Quand on a débuté [les opérations de la coopérative], on a baissé le taux de rejets de fabrication. Ça a baissé dès le premier mois d'opération, les rejets ont diminué. Puis là, j'en parlais avec l'ancien propriétaire au début, puis il ne comprenait pas. [...] [C'est que] les gens ont compris qu'ils travaillaient pour eux. Du plastique dans la poubelle, on ne le vend pas puis ce n'est pas rentable. Dans le temps qu'ils travaillaient chez [l'entreprise d'origine], si tu finis à 4 heures ton shift de travail, à 3 heures et demie, tu as fini ta commande. Ils se disaient « bon, je continue à faire des pièces. Ça sera des échantillons ». Les échantillons, on ne les vend pas. C'est de perdre du plastique. Puis maintenant, la personne dit : « ah, 3 heures et demie, j'ai fini. Je vais aller passer le balai. Je vais faire du ménage. Je vais faire du classement ». Justement, à ce niveau-là, les gens ont compris que si on met du plastique ou si on met de l'encre ou des choses comme ça dans la poubelle, c'est le profit qui est jeté. Donc, quelqu'un qui travaille pour une entreprise privée n'a pas nécessairement cette conscience-là. Donc, de jeter des pièces ou faire des échantillons en plus, c'est juste une façon normale. C'était comme ça tout le temps. Là, on s'est aperçu que les gens avaient compris qu'ils travaillent pour eux.

Mais plus que l'évolution des conditions de travail suivant l'évolution de la concurrence, ces deux derniers longs extraits m'apparaissent des plus intéressants pour le discours que l'on y retrouve sur la situation des travailleurs et des travailleuses eux et elles-mêmes au sein de leur entreprise. Dans le premier extrait, la comparaison entre la façon dont des salarié-e-s d'entreprise incorporée conventionnelle se représentent leur travail et celle de membres d'une coopérative peut encore donner l'impression qu'il s'agit de l'interprétation qu'en fait Robert, à partir de sa perspective. Mais après la lecture du second extrait, force est de constater que les mêmes individus, au moment du changement de leur position dans le rapport de propriété – en passant de salariés à membres coopérants et copropriétaires –, approchent leur travail avec un raisonnement différent. Un raisonnement apparaît par rapport aux conséquences de leur travail

sur leurs bénéfices financiers personnels, et par extension sur les profits réalisés par l'entreprise. En tant que salarié-e, on s'en tient aux tâches auxquelles on a été assigné-e et on ne commence pas de nouvelles tâches qui demanderaient de dépasser la fin de son quart de travail pour être complétées tandis qu'en tant que coopérant-e, on n'hésite pas à travailler plus longtemps si nécessaire, mais on recherche aussi l'efficience dans le travail effectué. C'est-à-dire que l'on cherche les actions qui seront les plus profitables à l'entreprise – et à soi, par extension – pour un même temps de travail. Finalement, les extraits où Robert fait part de l'opposition qu'il perçoit – entre l'importance qu'il accorde à l'économie locale et la primauté que son collègue accorde au prix – pourraient laisser croire à une séparation claire entre deux types de raisonnement. Mais par le discours qu'on le voit tenir par rapport à la motivation qu'a le ou la membre de la coopérative à travailler au succès de l'entreprise, force est de constater que la logique de l'intérêt économique individuel est partagée par tout le monde sous différentes variantes. En fait, on peut voir le même raisonnement fondé sur l'intérêt individuel à l'œuvre tant dans la position décrite des employé-e-s salarié-e-s que dans celle des membres copropriétaires. Par ailleurs, comme il pourra être constaté à la fin de la présentation de cette série de cas, la logique du « travail pour soi » dont il est fait mention dans ces extraits peut être repérée dans une proportion notable d'entre eux.

Les aspects de Vinyles Coop présentés jusqu'à maintenant avaient principalement à voir avec l'expérience de la concurrence marchande, avec les changements qu'elle implique à l'interne, même avec les représentations par rapport aux travailleurs et aux travailleuses de l'entreprise se rapportant à des thématiques marchandes. Mais la question de la concurrence implique également celle des stratégies commerciales mobilisées par l'entreprise pour se démarquer. C'est dans ce cadre que l'importance qu'accorde Robert à l'économie locale revient à nouveau à l'avant plan, puis simultanément associée à celle de l'économie sociale :

*[...] Puis nous autres, on fait travailler des ateliers de travail adapté.
[...] Tu vois que ce n'est plus le même monde. C'était des gens qui recevaient un chèque de BS puis ils se berçaient devant une fenêtre. Là, ils sont rendus qu'ils sont comme une famille. Tu les vois dans le jour quand ils travaillent ensemble. [...] Les gens ont de quoi à faire dans le jour. Puis on ne les paie pas moins cher parce que c'est du travail à forfait que si c'était d'autres ou à la maison. [...] Puis là, tu te dis : hey, ça, c'est le genre de responsabilité que tu te dis : « oui, si on perdait tel*

contrat ou tel contrat eux autres, ça met en péril leur business au complet ». [...] Puis quand le Festival de jazz était venu visiter l'atelier de travail adapté, le numéro deux au festival, [...] il était sorti avec une petite larme. Il m'avait dit : « je travaillais dans ce domaine-là avant. Je comprends. Je pense qu'on va être un bout de temps avec vous autres. On comprend que c'est un morceau de plastique avec qui nous est livré. Mais là, on voit tout ce qu'il y a en arrière, ce que ça implique ».

En plus de personnellement privilégier l'achat dans des entreprises locales, la coopérative que dirige Robert fournit de l'emploi à une autre entreprise locale, dont la spécialisation dans le travail adapté mène à l'identifier comme une entreprise d'économie sociale. Mais ce dernier témoignage montre également que ce partenariat peut devenir un avantage compétitif quand la même sensibilité pour l'économie locale et solidaire est partagée par la clientèle. De surcroît, on retrouve plus largement chez Robert une même volonté, exprimée dans d'autres cas présentés ici, de développer des liens économiques avec d'autres entreprises s'identifiant à l'économie sociale. C'est ce dont témoignent la division « Vinyles solidaire » dont il est question dans les prochains extraits, tout comme l'enthousiasme pour le projet du Chantier de l'économie sociale de créer un répertoire québécois des entreprises identifiées à cette étiquette. En créant un tel répertoire et en incitant les entreprises de formes diverses à recourir aux services des entreprises y apparaissant, le Chantier travaille à créer une certaine forme d'avantage compétitif non économique bénéficiant à ces dernières :

Il y a un regroupement qui a été fait par le Chantier d'économie sociale qui s'appelle Commerce solidaire. Commerce solidaire est toujours en mode de préparation puis commence à approcher les gros acheteurs au Québec pour leur faire connaître où ils peuvent aller chercher des choses d'entreprises d'économie sociale. [...] Nous, c'est sûr qu'on voulait entrer dans le commerce solidaire parce que le commerce solidaire, aussi, ce sont des achats entre entreprises d'économie sociale. En tout cas, le système n'est pas encore tout à fait intégré, mais ce qu'on veut, c'est justement être capable de vendre à d'autres entreprises d'économie sociale.

L'économie sociale est ici présentée comme un système d'économie, parallèle à d'autres marchés, au sein duquel pourraient se réaliser d'autres relations marchandes. Mais comme l'exposent les extraits suivants, tant au sein de la clientèle identifiée à l'économie sociale que celle considérée comme n'en faisant pas partie, une telle stratégie semble rencontrer des limites :

J'avais sorti une petite division à un moment donné. On appelait ça [Vinyles] solidaire. On voulait faire des articles promotionnels juste pour le monde de l'économie sociale. [Mais] c'est sûr que les acheteurs actuellement ont accès à une foule de fournisseurs puis ce n'est pas nécessairement parce que tu travailles pour une entreprise d'économie sociale que tu aimes l'économie sociale. C'est que tu peux avoir, exemple, chez Desjardins, à la tête, on parle du fait qu'il faut faire de l'achat responsable puis tout ça. L'acheteur en bas, il n'en a rien à foutre s'il a des bonis à la performance. S'ils disent que si tu achètes plus avec moins, tu es récompensé. Bien là, s'il n'y a pas une petite clause qui dit que si tu fais de l'achat responsable, on va te récompenser. Parfois, le message a de la misère à se rendre en bas.

C'est sûr que, nous, le Québec est une part de marché, mais on vend beaucoup en Ontario. On vend aux États-Unis. C'est sûr que ça, ce sont des marchés pour lesquels on ne pourra jamais se baser sur l'économie sociale pour acheter ailleurs. [...] Il faut travailler tout le temps à être concurrentiel parce qu'on ne fait pas juste affaire avec des entreprises qui ont une conscience sociale. On fait affaire avec tout le marché de ceux qui peuvent vouloir des articles promotionnels. Puis quand ce sont des produits semblables, c'est juste le prix qui fait la différence. Ou la qualité du service [...].

Le cas de l'expérience de Desjardins ci-haut expose la représentation duelle de l'économie sociale du répondant, qui y voit la coexistence d'un souci de responsabilité sociale et de motifs purement individualistes de gains financiers. Il m'apparaît également intéressant de noter que la solution imaginée par Robert pour résoudre ce paradoxe repose, comme dans la situation actuelle qu'il critique, sur la mobilisation de l'intérêt individuel des employés en question à se comporter de manière conforme à ce que prônent les incitatifs. Il s'agit alors seulement de changer en quelque sorte le contenu desdits incitatifs. Ensuite, le Québec, seul territoire qu'il semble identifier à l'achat local et solidaire, ne peut pas constituer la totalité des relations commerciales – et donc des sources de revenu – de la coopérative. Non seulement elle doit donc intégrer des marchés opérant selon des règles autres, c'est-à-dire celles de la prédominance de la meilleure qualité et du plus bas prix, mais ces règles sont elles-mêmes également un défi auquel la coopérative est confrontée au Québec parmi les entreprises clientes qui pourraient l'identifier comme une entreprise locale, tel qu'exposé dans le cas de Desjardins. Malgré la primauté du critère du prix, on peut noter que cette personne repère la réceptivité de certains clients par rapport à l'argument de l'achat local et/ou solidaire, qui représente alors pour eux une opportunité d'améliorer leur image de marque :

C'est tout le temps la base. Peu importe l'acheteur, que ce soit le [Festival] ou ... ce qu'ils veulent, c'est avoir un produit puis être sûr qu'ils l'ont au meilleur prix. Quand il y a des appels d'offres, peu importe de qui, on est en concurrence avec des entreprises qu'on sait que si ce n'est pas d'ici, ça risque d'être de Chine, des États-Unis ou de l'Ontario. [...] Mais le client final avait demandé que ça soit fait au Canada. Ça fait que déjà là, des fois, ça en élimine beaucoup. Puis de plus en plus, on voit ça sur des appels d'offres. Puis les entreprises se font regarder elles-mêmes. Ça fait que lorsqu'ils font de l'achat responsable, sur leur site Internet, ils ont toujours une belle page, on fait de l'achat responsable. [Mais] il faut quand même être très compétitifs dans les prix.

Mais cette sensibilité à l'importance de l'achat local et solidaire, et le souci de l'image de marque qu'elle semble sous-tendre, peut à son tour devenir un outil, que Robert se trouvera à utiliser en quelque sorte contre sa clientèle :

Il n'y a absolument rien qui incite les entreprises à acheter quelque chose de canadien ou québécois à part justement de pouvoir s'en servir comme une publicité, de dire : « on a acheté [local] ». [Juste pour rire] était comme ça aussi, qui a une conscience sociale. Une année, on a perdu un contrat. [...] C'est qui qui a eu le contrat? Là, c'est [une autre compagnie] en Chine. [...] j'avais appelé le [La Presse] quand le [produit] était sorti parce que là, je voulais voir si ça allait être marqué made in China [dessus]. Puis c'était marqué. Puis là, j'avais dit au journaliste : bien, en tout cas, on n'a pas eu ce contrat-là. Je ne sais pas s'il y a matière à histoire. Le lendemain matin [...] : « La Chine préférée à [Trois-Rivières] » sur la couverture du [journal]. [...] Quand j'ai vu l'histoire que c'est sorti, le monde [...] ont dit : « hey, il n'y a pas de Chinois qui achètent [ces produits-là], tabarnouche, ils font juste ça eux autres, puis ils ne dépensent pas une cent ici ».

L'émoi que semble susciter, dans la population, le choix de préférer l'entreprise chinoise à la coopérative québécoise atteste d'un certain partage du souci de Robert pour l'économie locale dans sa région⁹, partage sur lequel il a pu miser pour faire face à la concurrence étrangère. Car si le contrat était déjà perdu à cette occasion, d'autres clientèles locales ont par la suite favorisé

⁹ S'ajoute à cela le fait que les propriétaires ayant vendu la division de leur entreprise qui allait devenir la coopérative insistaient eux aussi pour que les emplois restent dans la région où elle était basée. Robert a même pour sa part préféré refuser des opportunités de carrière beaucoup plus payantes, offertes par son professeur d'université en marketing, pour plutôt travailler à maintenir la vitalité économique de sa région.

la coopérative face à ses concurrents, par peur de répéter ce même scandale et d'ainsi affecter leur image de marque. L'image de responsabilité sociale d'une entreprise devient ainsi dans ce cas un enjeu compétitif qu'il est possible, pour Robert, de faire prévaloir dans certains marchés locaux au bénéfice de sa coopérative.

Pour clore la présentation de ce cas, plusieurs éléments mentionnés dans le cas de Vinyles coop offrent des points d'appui à une comparaison avec le cas de la compagnie québécoise Forano, sans compter le fait qu'elle est la seule entreprise parmi celles ici étudiées à œuvrer dans un secteur industriel ou manufacturier plus « classique ». Un tel exercice pourra faire ressortir des traits qui laissent supposer la nature de l'évolution économique québécoise. D'abord, les deux entreprises intègrent, chacune à leur époque, un marché nord-américain dépassant les frontières de la province de Québec pour assurer leurs revenus. Forano accumule les revenus issus de ses ventes sur ces marchés extérieurs au réseau canadien-français pour les redistribuer du côté de l'ethnicité canadienne française. Ces relations commerciales extérieures sont rentables; le réseau économique canadien-français ne l'est pas. Pour Vinyles, une très grande importance est accordée à l'économie locale et à l'économie solidaire, mais les liens entretenus avec elle sont rentables sans engendrer des profits optimaux. Et il n'est pas question de prendre des décisions strictement non rentables financièrement sur certains marchés, comme ce fut le cas chez Forano. D'ailleurs, la coopérative ne sacrifie pas d'opportunités de contrats pour garder tous ses emplois, comme en atteste le choix d'acheter de nouvelles machines plus efficaces pour survivre, quitte à devoir réduire légèrement son personnel. Ensuite, Forano était dans une position de pourvoyeur pour la collectivité dans laquelle elle était ancrée. Elle assurait la reproduction de l'ethnicité canadienne-française dans sa région en offrant des emplois à des membres de familles avoisinantes. La coopérative poursuit en partie ce rôle en voulant fournir du travail à ses membres et à ceux de l'entreprise de travail adapté, en majorité issus de la région où elle est établie. Mais en même temps elle se trouve, par l'entremise de son directeur général, à recourir à la stratégie pour le moins inhabituelle de porter atteinte à l'image de marque de potentielles entreprises clientes québécoises, pour les inciter fortement à maintenir un lien commercial avec elle. C'est donc dire que cette personne ne comprend pas la complicité ou l'exclusivité commerciale entre entreprises locales québécoises comme allant de soi, les critères du prix et de la qualité étant presque toujours prioritaires. Au contraire, dans le cas de Forano,

la relation économique par défaut en était une de redistribution exclusive à l'intérieur des membres de l'économie canadienne-française non seulement au Québec mais dans plusieurs régions au Canada où des groupes canadiens-français étaient présents (Sabourin, 1994 ; Hamel, Houle et Sabourin, 1984).

3.1.4 Archives coop

La coopérative Archives coop, dont Guillaume est membre fondateur, œuvre pour sa part dans un domaine connexe au secteur de la construction. On pourra tout de même reconnaître dans ce cas autant d'éléments nouveaux concernant la concurrence que d'éléments comparables à ceux présentés dans les cas de Vinyles coop et Village coop. L'expérience de la concurrence économique dans cette coopérative, d'abord, est en partie reliée à des régulations gouvernementales, qui obligent la clientèle à recourir aux services dans lequel elle se spécialise. Qui plus est, les instances publiques qui constituent une importante proportion de cette clientèle, les municipalités et les ministères notamment, octroient leurs contrats par un système d'appel d'offres :

Mais puisqu'au [Ministère des transports], tu es rendu par appel d'offres, même les contrats en bas de 10 000 \$. Avant, c'était des contrats au transport en particulier, des contrats de gré à gré, à rotation, c'est-à-dire qu'on avait un contrat ouvert jusqu'à concurrence de 24 500 \$. Les autres firmes avaient la même affaire. Puis là, avec la Commission Charbonneau, ils n'ont plus le droit de faire ça. Alors, tout s'en va en appel d'offres. Ce qui fait que du jour au lendemain, ça faisait cinq ans que nous, on était ouverts. Les salaires montaient tranquillement puis ils sont redescendus plus bas que quand on a ouvert. Les prix, les taux chargés et les salaires. On a soumissionné au départ au même prix qu'on avait puis on n'avait pas des contrats puis on a descendu, descendu, descendu jusqu'à tant qu'on ait des contrats puis c'était un prix qui était vraiment beaucoup plus bas que ce qu'on avait au départ.

Tel qu'abordé dans le cas précédent, une telle situation de concurrence ne manque pas d'occasionner une pression à la baisse sur les prix de vente des services de la coopérative et de ses concurrents. À son tour cette pression se répercute sur les conditions de travail et le salaire des travailleurs et des travailleuses du secteur, un enjeu important aux yeux de Guillaume. Pour lui, c'est la formule coopérative qui peut apporter une solution à ce problème. Mais alors qu'il

fait part de ses perceptions concernant une coopérative concurrente, la promotion de ce modèle d'entreprise dans son domaine l'amène simultanément à faire part d'une contradiction :

Il y a comme une double pensée qui s'associe à ça. Moi, personnellement, je suis très content [qu'un de nos concurrents] soit sur le mode coopératif. Quant à moi, on devrait tous être sur le mode coopératif. Je pense que ça aiderait les conditions de travail parce que c'est un gros débat qu'il y a en archéologie entre autres, sur les conditions de travail. Si tout le monde était propriétaire de leur entreprise, il n'y aurait personne qui se ferait baisser leur salaire pour que le patron puisse gagner un contrat. [...] Personne ne veut travailler contre soi-même. [...] Du moins, on peut espérer que ça arrivait moins. Donc, de ce côté-là, je suis bien content qu'ils soient coopératifs. Sauf que d'un autre côté, c'est sûr que ... c'est ironique, on les voit un peu comme les gens nous ont vus quand nous on a commencé, c'est-à-dire : « ils vont venir nous voler du travail ». Puis honte à nous, on a eu cette pensée-là que les gens nous avaient attribuée aussi. « Ils vont venir casser les prix. Ils vont faire une job moins bonne. Ils vont nous faire paraître moins bien et tout ça. Parce qu'ils n'ont pas beaucoup d'expérience ».

L'extrait synthétise très bien différentes facettes de l'expérience de la concurrence, que j'aborderai tour à tour. Tout en jugeant souhaitable la propagation du modèle coopératif, il reconnaît tout de même appréhender avec méfiance l'arrivée de nouveaux compétiteurs, qui viendraient concurrencer les prix de vente des services dans le secteur d'activité de son entreprise. On voit là la continuité de ce qui était relaté plus haut au sujet de l'impact de la concurrence sur les conditions de travail et le salaire. Entre coopératives concurrentes, il lui apparaît par ailleurs difficile qu'il en soit autrement. Les rapports de concurrence lui semblent ainsi incompatibles avec les diverses formes de coopération pouvant être expérimentées entre coopératives, pour leur part entre autres favorisées par la complémentarité des expertises entre elles :

Pour ce qui est des autres coops [dans notre domaine], on voit mal comment on pourrait faire de l'intercoopération puisqu'on est en compétition souvent pour le même projet. [...] C'est assez difficile de dire : « on va se mettre ensemble pour faire ce projet-là puisqu'on voudrait l'avoir chacun de notre côté ». Mais non, le principe d'intercoopération, il est bien, mais je le trouve difficile à appliquer dans certaines situations parce que, justement, il faut qu'on ait des besoins communs, qui se complètent.

Maintenant, l'extrait précédant ce dernier est également important pour d'autres raisons : on y retrouve ce que l'on pourrait appeler une représentation du modèle coopératif comme un « régulateur de marché » dans la mesure où, en atteignant une certaine masse critique de coopératives dans un secteur économique donné, la pression à la baisse exercée sur les prix de vente de services pourrait être limitée. Mais plus que cette représentation elle-même, il est intéressant de noter que c'est encore une fois la notion de travail pour soi qui est mobilisée ici pour expliquer ce potentiel effet régulateur. Il n'est pas dans l'intérêt individuel des membres d'une coopérative que leurs conditions de travail et de salaire soient menacées. Dans la réalité économique actuelle telle qu'il se la représente, le potentiel transformateur – ou encore réformateur – que Guillaume voit dans le modèle coopératif amène également des pistes de réflexion intéressantes concernant des observations présentées dans certains des cas précédents :

Les gens de ta génération, de ma génération déjà, tu n'en as pas de jobs permanentes. On butine d'un emploi à l'autre. C'est essentiellement des travailleurs autonomes puis ils coupent des postes pour donner de la job à des travailleurs autonomes. Si ces travailleurs autonomes se regroupent en entreprise, ça devient une coopérative. [...] Dans le fond, on est une ligue de travailleurs autonomes qui ont mis en commun les moyens qu'on avait. C'est un peu comme ça qu'on peut voir la coop. En faisant ça, on n'a pas besoin d'acheter quatre fois [le matériel]. Quand on en a besoin, on va puiser dans cette banque [de matériel]. Ça, c'est quelque chose qui s'applique dans toutes les jobs qu'on pourrait dire libérales, où il y a des travailleurs autonomes, s'ils se regroupent en coopérative, ils ont un plus grand pouvoir puis ils ont un plus grand contrôle et ils sont moins en compétition aussi.

Le renouveau capitaliste qu'il y a eu après 2008¹⁰, [...] ça passe par les coops de travail. Pas besoin de syndicat dans une coop de travail parce que les patrons sont des employés. [...] Ça permettrait finalement d'assurer une stabilité tout en encourageant le travail autonome qui répond peut-être à certaines critiques qu'on pourrait faire aux syndicats, au syndicalisme aussi. Un employé syndiqué pour une entreprise, pas toujours bien évidemment, [...] ça peut arriver qu'il va vouloir en faire le moins possible pour arriver à avoir ce qu'[il] a le droit d'avoir. S'ils ont 5 jours de vacances puis qu'ils ne les ont pas pris, cinq jours de congé de maladie puis ils ne les ont pas pris, ils vont les prendre avant la fin du contrat parce qu'ils y ont droit. Une coop de travail, ça ne fonctionne pas comme ça. Si tu as cinq jours de vacances

¹⁰ Guillaume évoque ici les remises en question du capitalisme et les divers appels au changement exprimés dans l'espace public après la crise de 2008.

ou de congé de maladie qui n'a pas été pris, tu ne les prends pas. C'est la coop qui en bénéficie puis par extension, c'est toi aussi.

Cette comparaison entre la coopération du travail et le syndicalisme ramène à nouveau l'attention sur la question déjà abordée des différences entre le raisonnement de la personne salariée à l'œuvre dans une entreprise privée conventionnelle et celui d'un-e membre coopérant-e, la coopérative étant ici représentée comme un agrégat de travailleurs autonomes – et, pourrait-on dire par extension, un agrégat d'intérêts individuels. Encore une fois, un raisonnement fondé sur l'intérêt individuel serait donc mobilisé dans les deux cas, mais pour mener à des actions différentes. La place de l'individu de part et d'autre dans le rapport de propriété semble être l'explication la plus évidente. Mais certaines expériences vont de différentes façons venir tempérer une telle supposition :

Donc, oui, on est confrontés à ça¹¹. Puis la façon qu'on a de réagir à ça, c'est d'ajuster nos prix en conséquence. Mais ça, ç'a été une constante depuis 2003, on a jamais baissé les salaires des gens qui sont non-membres. On a peut-être baissé la majoration qu'on va faire. On a souvent baissé le salaire des chargés de projet parce qu'on savait que les chargés de projet, ça serait un membre de la coop, parce que quand on voulait un projet vraiment beaucoup, on acceptait d'être payés beaucoup moins cher. Une réduction de salaires, du taux horaire en sachant que le projet allait être long ou en sachant que le projet allait être intéressant, ce qui faisait baisser le prix final. [...] Mais la qualité d'emploi de nos travailleurs non-membres, [...] on ne veut pas y toucher [...] parce qu'eux, ils n'ont pas participé à cette prise de décision-là. Ceux qui participent à la prise de décision, ils se demandent: « est-ce qu'on y va agressifs sur cette soumission-là parce qu'on le veut ». On s'entend ensemble en sachant que la coop a un moins grand surplus. En sachant que les travailleurs de la coop vont faire moins d'argent.

Dans ce long extrait, Guillaume partage une des stratégies concrètement expérimentées par la coopérative pour faire face à la pression à la baisse sur les prix de vente causée par la concurrence, qui consiste en fait simplement à baisser le prix de vente de leurs services. Mais il est plus intéressant encore de prendre note de la façon dont cette diminution de revenu pour l'entreprise est appréhendée à l'interne. Invoquant le fait que les non-membres n'aient pas de pouvoir décisionnel au sein de la coopérative quant à des décisions qui pourraient les affecter,

¹¹ Guillaume réfère ici aux stratégies de firmes concurrentes plus grosses, qui soumissionnent parfois à des prix très bas – voir à perte – dans le but de s'assurer d'obtenir les contrats.

il s'agit ni plus ni moins de sacrifier une partie du salaire des membres de la coopérative pour ne pas que les non-membres subissent les effets de la concurrence. Or, ce raisonnement et cette modalité effective de redistribution des salaires ne manquent pas d'entrer en contradiction avec la notion de travail pour soi évoquée plus haut. En effet, il n'est évidemment pas dans l'intérêt des membres, strictement du point de vue de leurs gains individuels, de couper leurs salaires au profit d'un autre groupe d'individus. Ce qui semble donc ici être la coexistence de formes de raisonnement de nature clairement distinguables permet également d'aborder la façon dont, plus largement, Guillaume se représente et met en dialogue différentes facettes des activités de la coopérative :

C'est un gros problème. Il y a beaucoup de discussions dans le monde de l'archéologie sur les conditions de travail des employés. Puis, nous, on veut rester justement un employeur de choix qui va permettre, on l'espère, d'améliorer ces conditions-là à terme. C'est un peu l'idée. On veut continuer. On veut que la coop fonctionne jusqu'à nos retraites. Donc, pour ça, il faut avoir du travail. Ça, on est tous conscients que si on veut avoir du travail, il faut faire des choses qui ne sont peut-être pas tout le temps optimales pour la protection du patrimoine.

Mais il y a aussi une idée de ne pas faire de l'archéologie pour faire de l'argent. Ce qu'on perçoit parfois chez certaines firmes qui vont faire des projets, qui vont engranger des projets par-dessus projets, par-dessus projets, quitte à baisser le niveau de qualité qui est fait avec ça, simplement pour avoir des contrats qui vont rapporter de l'argent dans les coffres, qui vont être partagés finalement par les patrons, par les propriétaires de l'entreprise.

Dans la continuité de la volonté de maintenir un salaire constant pour les non-membres malgré les baisses de revenus, Guillaume estime donc que l'amélioration des conditions de travail des employés de sa profession doit être priorisée face à l'objectif de protection du patrimoine et le souci de la qualité du travail accompli. Puis ce second objectif est à son tour placé au-dessus de la réalisation d'un profit maximal pour chaque contrat effectué. Plus largement, l'extrait suivant synthétise bien la façon dont est représentée la mission de l'entreprise :

L'idée qu'on avait au départ, était de mettre ça dans un côté plus social. [...] C'est-à-dire que l'idée, c'était de faire la protection du patrimoine en se créant un emploi. On voyait des travaux de construction qui se faisaient puis qu'il n'y avait pas [d'experts conseil en patrimoine] ou que les interventions étaient bâclées et tout ça. Puis on voulait essayer

de faire une sensibilisation. En plus du côté commercial, on ajoutait un volet diffusion, c'est-à-dire qu'on explique au public ce qu'est [notre expertise]. On explique les résultats des recherches au public. [...] Donc, cette idée de regrouper ces trois volets-là semblait plus sociale.

La coopérative a donc une visée plus « sociale » du fait de l'ajout à sa finalité commerciale d'objectifs de protection du patrimoine et de sensibilisation auprès du public face à cet enjeu. Une telle représentation ne manque pas de rappeler celle de la séparation entre l'économie et le social, amplement débattue dans le premier chapitre. Cependant, contrairement aux explications de Guillaume par rapport à la redistribution salariale aux non-membres, qui constituait une explication claire de pratiques, le déroulement de notre entretien n'a pas permis d'aborder plus en détail des pratiques concrètes reliées à ces deux volets « sociaux ». De son propre aveu, le volet diffusion peinait à être réalisé pour différentes raisons¹², tandis que le souci de protection du patrimoine n'a principalement été discuté qu'en tant que souci, sans référence à des situations précises de sa manifestation.

3.1.5 Uberto's Pizza – Partage coop

L'entreprise coopérative dont Béatrice et Martin sont membres est pour sa part dans une situation rare dans le milieu de la coopération du travail. D'abord une franchise régulière, elle a adopté le modèle coopératif il y a maintenant plus de vingt ans, compte aujourd'hui une soixantaine de membres, et encore plus d'employés. Mais le nom de la coopérative n'est pas celui de la chaîne Uberto's Pizza mais bien « Partage coop » : il s'agit d'une coopérative de travail administrant une des succursales d'une chaîne de restauration Nord-Américaine prenant pour sa part la forme d'une entreprise capitaliste conventionnelle. Un premier extrait résumant très bien la situation économique dans laquelle les coopérant-e-s sont ainsi placé-e-s :

J'ai parlé avec des franchisés normaux, ils n'ont pas le choix d'adhérer à tout ça eux non plus. Le fait d'être coopérative, nous, c'est vraiment plus le côté de redistribution de profits. La mentalité de travailler pour

¹² Il est nécessaire de préciser ici que le volet de diffusion ne semblait pas avoir d'utilité du point de vue compétitif pour l'entreprise. Il s'agissait davantage de projets de promotion du métier des membres de la coopérative et de sensibilisation à la protection du patrimoine, notamment menés auprès d'écoles.

toi et non quelqu'un qui s'engraisse les poches en haut puis que tu ne vois jamais. C'est vraiment ce concept-là. Le reste, tu n'as pas le choix. Puis aussi le fait d'être syndiqué, on se doit de respecter la convention collective. - Béatrice

Comme les succursales franchisées, la coopérative est dans l'obligation de se conformer à ce qui leur est dicté par le siège social de la compagnie, que l'on pense tant aux modalités de planification budgétaire, aux normes de présentation des plats, la mise en marché, ou encore le choix des différents fournisseurs auprès desquels elle doit s'approvisionner. La maison mère se charge même de la formation des gestionnaires et s'implique avec la coopérative dans le choix de son directeur ou de sa directrice général-e. En plus de cette première série d'attaches pour le moins particulières, la coopérative a encore un syndicat actif; un héritage de l'époque où l'établissement était encore franchisé et qui a été préservé jusqu'à aujourd'hui. Étant donné ces encadrements, comme l'exprime Béatrice, il semble que l'aspect distinctif de la forme coopérative face à n'importe quelle autre franchise réside en majeure partie dans la propriété collective des membres. L'accumulation et la redistribution de recettes de la coopérative semblent être les deux principaux paramètres sur lesquels les membres ont un pouvoir décisionnel. Potentiellement en lien avec une telle situation, la notion du travail pour soi apparaît particulièrement appuyée dans le discours de Béatrice, tandis que le témoignage de Martin laisse quant à lui entendre qu'elle est dans une certaine proportion partagée par les autres membres également :

Je me dis, si je me défonce pour l'entreprise, au bout du compte, je n'engraisse pas quelqu'un, j'engraisse moi. [...] Mais quand tu connais c'est quoi avoir le petit chèque au bout du compte, au mois de décembre puis au mois de juin, d'avoir peut-être un bonus de 8, 900 \$, tu fais comme: ah, cool. C'est un 8-900 piastres de « regarde, je me suis défoncée. J'ai fait des heures puis tout ça. Puis, ça m'a rapporté quelque chose. » [...] Moi, c'est la petite flamme qui vient te chercher, de « je travaille pour moi ». - Béatrice

Moi, j'agrandirais. J'essayerais d'avoir d'autres sources de revenus que juste le Uberto's pour la coopérative. Je ne sais pas si les membres iraient dans cette direction-là nécessairement. Au cours des dernières années, ils ont voté les ristournes comme quasiment 100 %. Ça fait que ç'a fait mal un peu au fonds de roulement. - Martin

On notera dans l'extrait de Béatrice un lien plus explicite qu'ailleurs fait entre l'ardeur, la dévotion au travail, et les bénéfices personnels retirés. Le second extrait attire pour sa part l'attention sur la propension soutenue des membres à opter pour le versement des ristournes tandis que Martin, avec un raisonnement davantage entrepreneurial, évoquait d'autres avenues possibles d'utilisation de l'argent accumulé. Une telle propension semble par ailleurs conséquente avec le discours de Béatrice dans la mesure où le fonctionnement des coopératives de travail prévoit que les ristournes aux travailleurs et travailleuses membres est versé au prorata du nombre d'heures qu'ils et elles ont travaillées. Pourtant, Béatrice constate aussi un changement d'attitude face au travail chez ceux et celles qu'elle identifie comme faisant partie des nouvelles « générations » :

Moi, je pense que c'est le sentiment d'appartenance des gens qui est plus détaché. On dirait que le monde veut [davantage] tout pour eux. En même temps, je me dis si tu veux tout plus pour toi, pourquoi tu ne te défonces pas? En te défonçant, tu vas l'avoir. On dirait que le monde, ils sont plus centrés sur eux. Donc, le concept [de travailler pour ses poches] est peut-être un petit peu plus difficile des fois à faire adhérer à certaines personnes. [...] Ça s'est peut-être perdu dans les générations qui s'en viennent aussi. On dirait que le monde veut plus faire leur social. Tu vois souvent du monde : « ah, mais là, je ne veux pas travailler, j'ai un party à soir ». Mais pourquoi? Pourquoi? Pour payer ton party, il faut que tu travailles. Puis en plus, si tu travailles, au bout du compte, tu vas avoir plus d'heures, donc, plus de chance d'avoir un plus gros montant au bout de l'année. Ça fait que je trouve que c'est poche.

Je pense que, en tant que coopérative, on devrait tous se mettre ensemble pour travailler pour nos poches. [...] Le fait d'être syndiqué, on dirait que le monde dit : « oui, mais dans la convention, c'est ça ». Oui, mais je te demande juste une journée de plus. On dirait que le sentiment d'appartenance, je trouve qu'il est plus détaché. Le monde, on dirait, surtout les générations peut-être d'aujourd'hui, des fois, ils sont peut-être plus centrés sur leur avoir [...] moi, ça ne me dérange pas de faire 50, 60 heures. [...] tant que ça fonctionne puis qu'on réussit à avoir un certain profit par la suite. Moi, je trouve que le fait que tant que c'est syndiqué, ça t'enlève un certain sentiment d'appartenance. « oui, mais dans la convention, c'est comme ça ». « OK, mais pourquoi tu ne veux pas donner un effort de plus. Tu travailles pour tes poches ». - Béatrice

On voit ici Béatrice faire le constat d'une contradiction entre son raisonnement et celui d'un rapport au travail qui semble différent du sien, identifié chez les « générations d'aujourd'hui »

mais aussi associé à la présence du syndicat. Elle en fait la critique en le décrivant comme une forme d'individualisme qui nuit à la coopérative. Mais simultanément, elle assume que cette attitude, qui consiste à « vouloir tout plus pour soi » devrait logiquement mener à désirer travailler davantage pour ultimement toucher une plus grosse ristourne annuelle, ce qui implique qu'elle associe également son raisonnement à une attitude individualiste puisqu'elle-même adhère à cette éthique de travail. L'intérêt individuel d'un-e membre de la coopérative devrait, selon elle, lui dicter d'y travailler davantage. Le fait d'avoir des motivations individualistes, mais motivant à autre chose que de se dévouer à la coopérative lui semble alors irrationnel. Ces raisonnements différents du sien demanderaient cependant, pour en saisir la nature, une investigation que je n'ai pas eu l'occasion de réaliser.

Mais il m'apparaît malgré tout sensé de souligner, par ailleurs, que le comportement à ses yeux irrationnel de certains de ses collègues évoque aussi celui d'une personne salariée dans une entreprise conventionnelle, au sens où je l'ai décrit pour des cas antérieurs. Il rejoint par exemple la critique qu'exprime Céline chez Réno Coop à propos de l'individualisme des anciens membres qui ne voulaient pas s'impliquer dans la coopérative. Mais alors, comment expliquer que des membres copropriétaires ne semblent pas par défaut souhaiter s'impliquer dans leur coopérative, comme Robert le décrit dans le cas de Vinyles coop? Pourquoi le modèle coopératif du travail ne semble pas ici être la solution au problème d'implication et d'apathie que peut causer le syndicalisme selon Guillaume d'Archives coop? Pourquoi le raisonnement d'investissement et d'expansion de la coopérative que met de l'avant Martin diffère-t-il de celui de la majorité des membres, alors qu'ils sont tous propriétaires? L'émergence de ces différents questionnements attire l'attention sur le fait que la position occupée dans le rapport de propriété n'est probablement pas le seul élément expliquant le rapport au travail qu'ont les membres d'une entreprise, coopérative ou autre¹³. Dans le prolongement de ce constat, rappelons avec Maurice Halbwachs que l'intérêt individuel ne peut pas expliquer à lui seul le raisonnement des personnes puisqu'il peut les engager chacune sur des voies largement différentes (Halbwachs, 1937). C'est

¹³ Il m'apparaît ici important de préciser que Béatrice, maintenant gestionnaire dans l'entreprise, a déjà aussi occupé des positions de « plancher » ou subalternes dans l'entreprise. Quant à Martin, il occupe actuellement un poste de livreur, mais complète un baccalauréat en administration de services d'hôtellerie et de restauration. En ce sens, on ne peut pas assumer que leurs points de vue sont exclusivement structurés par une position gestionnaire.

ce que laisse transparaître l'observation de Béatrice qui est confrontée à un raisonnement différent du sien, mais qui sont pourtant tous deux implicitement identifiés à une logique de l'intérêt individuel.

3.1.6 Coopérative Village

André, de la jeune coopérative Village, décrit pour sa part une autre façon de faire l'expérience de la concurrence et de composer avec ses contraintes. Le champ d'expertise de Village, en partie connexe à l'industrie de la construction, l'amène à côtoyer une clientèle composée en bonne partie d'instances publiques, telles que des administrations municipales, ce qui implique de faire face à la dure réalité de l'octroi de contrats par appels d'offres :

Au début, on répondait beaucoup à des appels d'offres publics. Puis c'est extrêmement difficile. En fait, on n'en fait pratiquement plus. Compte tenu des critères et compte tenu de la concurrence, le temps à mettre, non payé. Puis au début, on misait beaucoup sur la qualité. Mettre deux semaines de temps pour une soumission où tu n'as même pas passé la cote. Souvent, ce sont les années d'expérience des chargés de projet, le nombre de projets similaires réalisés, etc. Il faut avoir une note de passage de 70 points à partir de ces critères-là. Tu as les points puis après ça, tu as le prix. Puis tu as un calcul qui fait en sorte de déterminer qui va l'obtenir. [...] Ce qui fait que si tu n'as même pas 70 points, ils ne regardent même pas ton enveloppe de prix. Ça fait que tu as bien beau être le moins cher, mais tu ne fais pas la note de passage. Ça fait que tout ce travail-là n'a rien donné. Pour faire ça, il faut que tu sois suffisamment confiant pour que non seulement tes critères soient hauts. En plus, il faut pas qu'il y ait des entreprises qui le font à perte pas à peu près parce que, eux, ils ont d'autres projets extrêmement lucratifs pour le faire encore plus bas. Ça fait qu'il faut vraiment que tu calcules bien tes chances pour l'obtenir. Au début, on n'avait pas le choix. On n'avait pas de CV. On n'avait pas de travail. On y allait tout le temps, tout le temps.

C'est un marché difficile. On ne vend pas un nouveau produit, un nouveau bien de consommation, comme une nouvelle bouteille. Nous, on vend notre approche. On a nos valeurs, etc. Mais souvent, les systèmes d'appels d'offres sont basés sur le plus bas soumissionnaire ou des critères qui ne sont pas sensibles à ça ou à la plus-value de l'économie sociale et toutes sortes de choses comme ça.

La relation de concurrence dans laquelle les instances gouvernementales font entrer les différentes entreprises avec lesquelles elles font affaire semble ainsi disqualifier la coopérative Village, qui n'a pas suffisamment d'expérience avec ses cinq années d'existence. Qui plus est, les qualités par lesquelles les coopérant-e-s pourraient espérer faire se démarquer leur entreprise, l'identifiant elle aussi à l'économie sociale, ne sont tout simplement pas prises en compte dans ces mécanismes d'octroi de contrats. C'est ainsi que graduellement, la coopérative s'est retrouvée à explorer d'autres avenues pour trouver du travail à ses membres :

Avec le temps, moi, ce que j'ai beaucoup fait, c'est initier les rencontres. [...] Ça fait que là, on ne répond pas à un appel d'offres. On est proactifs. On va initier des rencontres pour se présenter puis faire part de nos services, ce qu'on fait. Ça, avant, au début, jamais, on ne faisait ça. [...] Donc, ça, c'est une façon de faire du développement. Legit, on est inscrits au Registre du lobbyisme. Puis ce n'est pas considéré comme un acte de lobbyisme parce qu'on ne parle pas d'un projet spécifique. [...] Participer à des rencontres d'ordres professionnels, les colloques annuels [dans nos champs d'expertise], un colloque sur le développement durable et dans le domaine immobilier. Donc, ça, c'est une autre façon. C'est de rentrer dans des réseaux ...

Là, à un moment donné, quand tu réalises que tu as d'autres types de projets, qu'il y a des gens qui te contactent, de gré à gré. [...] Souvent, les appels d'offres sur invitation, qui est déjà un cas plus spécifique, souvent, ils vont approcher, disons, trois soumissionnaires. Nous, quand on est approchés sur un appel d'offres sur invitation ça, ça veut dire que souvent, celui qui va te donner le mandat te connaît déjà. Ça fait que déjà, tu sais qu'il ne t'approche pas pour rien. [...] Donc, un, tes chances de l'obtenir sont meilleures et le temps non payé pour le faire, c'est moins long. [...] Mais c'est aussi un signe que ton entreprise commence à être plus connue et que tu as réalisé des projets pour des gens qui te connaissent puis qui t'approchent. Ce n'est pas ça au début. C'est rare au début, pour une nouvelle entreprise, que tu sois appelée comme ça.

C'est donc dire qu'à ses débuts, la coopérative Village était à la fois exclue des relations contractuelles avec les paliers gouvernementaux et passablement isolée, n'étant pas suffisamment intégrée au sein de réseaux de clientèle et de collaboration. L'apprentissage de l'approche au développement d'affaires par le démarchage et le réseautage, André l'a entre autres acquis à l'aide de ses propres contacts, étant lui-même impliqué dans des groupes l'amenant à côtoyer des entrepreneurs de provenances variées :

[Le développement d'affaires], c'est vraiment mon turf à moi. C'est moi qui en fais le plus. [J'ai appris] sur le tas, beaucoup. En discutant avec des gens. Il y en a d'autres entrepreneurs à qui j'ai parlé. Puis je suis membre d'un conseil d'administration d'un organisme sans but lucratif. Une des autres membres, elle aussi est associée d'une entreprise dans un autre domaine. De temps en temps, on va prendre un café. Puis on parle de ça. On est dans deux domaines différents, mais on est des consultants. [...] On échange puis elle me donne des bons points de vue. Puis moi, je tire profit de ça.

On peut donc voir, dans ces cinq premiers extraits, une évolution du rapport aux marchés. D'abord envisagés sous la forme d'une concurrence selon des critères plus « purs » de prix et de qualité, André en vient ensuite à conclure qu'il n'est pas viable de tenter de mener ses activités marchandes en fonction de ces critères, pour finalement accorder une importance grandissante au développement de relations d'affaires. Par ailleurs, il me semble intéressant de noter que l'identification à l'économie sociale et à ses valeurs morales n'est pas présente dans les extraits où André relate ses expériences de la concurrence et du démarchage. Il est plutôt question de connaissances et de pratiques que l'on pourrait qualifier d'entrepreneuriales, et qui sont *a priori* assimilables à celles que l'on pourrait rencontrer chez d'autres entrepreneurs capitalistes conventionnels. Dans les deux prochains extraits, André aborde sa façon de se représenter le rapport entre les aspects de l'entrepreneuriat et de l'économie sociale qu'il a décrit ci-haut.

C'est sûr qu'on est vraiment plus portés à travailler avec d'autres entreprises de taille similaire ou qui partagent des valeurs similaires ou des individus qui ont de l'expérience, mais qui ont le goût, qui sont dans une ouverture de transmission de connaissances aussi, de plaisir. [...] Mais on ne travaille pas pour des promoteurs immobiliers qui font un type de développement où nous, ça ne respecte pas du tout nos valeurs d'entreprise, nos valeurs individuelles, professionnelles, on ne le ferait pas. [...] On ne pourra jamais travailler avec des entreprises extrêmement hiérarchiques puis qui nous voient juste comme du cheap labor ou des trucs comme ça. [...] Mais en même temps, comme je le dis souvent, le téléphone est toujours ouvert. Il faut écouter. On n'est pas dans une position où on peut dire non, nécessairement à tout. [...] Une entreprise comme la nôtre, avec 5 ans et demi, dans le domaine compétitif où on est, il faut essayer des affaires, il faut essayer des trucs sinon, il n'y a jamais de garantie. On cherche à améliorer nos conditions et tout ça. [...] C'est sûr que le travail, le volet de développement d'affaires est extrêmement important. Toujours bien faire le travail.

Mais toujours chercher à être polyvalent puis à se trouver d'autres types de projets.

Puis qu'on ait des valeurs ou pas, on est dans ce système-là. L'idée, moi, ce que je dis toujours, c'est d'essayer de donner une plus-value et de faire valoir nos valeurs, mais à travers le système en place. On ne peut pas contrôler le système. Oui, il y a des valeurs qui nous représentent moins, mais [...] si on est trop à cheval, trop rigide sur certaines choses, on ne pourra jamais avoir des salaires qui ont du bon sens. [...] Si on est trop rigides puis on n'explore pas, puis on n'essaie pas de contrôler davantage le système que de le renier, ça fait en sorte que notre projet, qui est de faire vendre nos valeurs, va s'écrouler parce que les membres vont quitter un après l'autre. C'est vraiment l'équilibre qui est à trouver entre respecter nos valeurs et en même temps, faire en sorte que le projet soit durable avec les membres, sur une longue durée. C'est là que c'est le plus intéressant. C'est un vrai projet d'entreprise dans le long terme avec d'autres membres qui vont s'ajouter. Ça, il faut trouver une espèce d'équilibre entre le travail, les mandats, nos valeurs et la permanence dans le temps.

Dans la continuité de ce qui a été noté à propos des extraits précédents, on comprend ici que les connaissances acquises au sujet du développement de relations d'affaires sur les marchés impliquent également l'identification de la polyvalence et de la qualité du travail comme nouveaux enjeux de compétition, plutôt que le prix et la qualité du dossier soumis. Ces enjeux de compétition apparaissent comme découlant d'une réalité économique que le répondant décrit comme « système en place », système auquel il oppose une seconde représentation de l'économie, à laquelle sont associées ses valeurs. La mise en rapport entre ces deux composantes de sa représentation de ses expériences économiques se fait finalement par la notion d'équilibre.

Certains des membres de coopératives rencontré-e-s expriment plus ou moins explicitement leur volonté de participer à un certain « changement social » à travers les activités de leur entreprise. Cette volonté se manifeste notamment dans l'enthousiasme exprimé à l'idée de favoriser les partenariats économiques de diverses natures entre entreprises se revendiquant de l'économie sociale. À certains moments de l'entretien, André démontre lui aussi de l'enthousiasme à l'idée de participer à ce changement, notamment à travers sa participation à la diffusion du modèle coopératif. Mais on remarque également dans les extraits ci-haut une volonté tout aussi explicite d'entretenir des liens commerciaux avec des entreprises n'étant pas *a priori* identifiées à l'économie sociale ou comme partageant certaines valeurs morales et ce,

dans le but d'en influencer ou d'en réformer les pratiques, en quelque sorte. Simultanément, la santé de la coopérative est invoquée pour justifier de telles relations. La volonté réformatrice en question reste ici subordonnée à la nécessité de fournir aux membres de la coopérative des conditions de travail et une qualité de vie jugées raisonnables. Comme il sera possible de le constater à l'instant, on retrouve chez des membres d'autres coopératives des façons différentes de composer avec les impératifs qu'ils et elles se représentent.

3.1.7 Boule de neige médias

La coopérative Boule de neige médias, dont Maria est membre, contraste de manière intéressante avec les cas précédents. Maria, d'un point de vue personnel d'abord, évoque elle aussi l'importance de la concordance de son travail avec les valeurs morales auxquelles elle adhère, faisant même part de ses réticences à l'idée de collaborer ou d'être à l'emploi d'entreprises qu'elle identifie au capitalisme.

[...] pour moi, le travail, c'est relié aux valeurs. Puis mes valeurs ne sont pas [dans les entreprises corporatives]. Ça fait qu'il faut que ça soit relié à mes valeurs, que ce soit environnemental ou social, agriculture alternative, médecine alternative. [...] Si ça va chercher dans le capitalisme, j'imagine que je pourrais travailler, mais je serais un petit peu moins heureuse. Pour moi, ça participe.

L'entreprise, pour sa part, affiche une mission politique assumée, doublée d'une mission orientée vers les travailleuses et les travailleurs. Toutes deux seront traitées tour à tour :

Boule de neige est clairement de gauche. Le slogan, c'est de donner plus d'espace au discours de gauche dans l'espace public, plus de poids au discours de gauche que ce soit politique ou socialiste en fait et environnementaliste. Donc, les clients qui viennent nous chercher, savent ça en général. Et ce sont aussi des clients qui font partie du communautaire. Les gens qui travaillent sur le terrain, auprès des gens qui en ont besoin, qui sont démunis, à toutes sortes de niveaux.

Il y a deux missions parallèles, c'est de servir le client qui n'a pas d'argent puis qui a besoin d'une communication professionnelle puis il y a de servir le travailleur. Dans ça, c'est important quand même d'aller donner la chance à des gens d'avoir du travail, d'offrir du travail à des gens qui n'en trouveraient pas autrement.

La mission politique, d'abord, se trouve ainsi à indiquer le type de clientèle auquel les membres de la coopérative cherchent à offrir leurs services. Mais plus encore, la coopérative sert aussi cette mission politique à travers la réalisation de projets de manière bénévole :

Dans le modèle d'affaires de Boule de neige, il y a l'aspect projet spécial. Bon, notre pool de clients puis de contrats nous permet de dégager des budgets annuellement pour des projets spéciaux, qui sont des initiatives soit de l'équipe, pour des projets à valeur politique, socialiste ou des projets pro bono. Donc, des clients qui n'ont pas une cent, mais qui ont un bon plan pour un projet qu'on aimerait soutenir. On va chercher 15 % de plus d'heures [...] à travers le taux horaire qu'on facture au client. [...] Donc, dans la facture finale du client, ce qui est absorbé, ce sont des dépenses de roulement classiques, un petit profit puis évidemment, les salaires. Donc, dans ce petit profit, c'est là qu'on va chercher nos projets spéciaux. [...] Non, à Boule de neige, c'est vraiment les projets, les clients [qui bénéficient de ces profits]. C'est vraiment une heure travaillée, une heure payée. Mais au-delà de ça, des ristournes, on n'a pas ça.

Les projets spéciaux réalisés bénévolement, et donc inévitablement à perte, sont financés à partir des minces marges de profit obtenues par des contrats réguliers. En d'autres mots, toute somme accumulée est d'abord utilisée pour assurer minimalement le fonctionnement de l'entreprise, sans chercher à la développer, puis l'excédent est redistribué à diverses clientèles ou projets d'action politique. Par contraste avec le discours tenu par des membres d'autres coopératives étudiées, il n'est à aucun moment question ici de l'enrichissement personnel des travailleurs et des travailleuses. De plus, même la clientèle régulière bénéficie de tarifs préférentiels, tel qu'indiqué dans le prochain extrait. Mais on pourra en même temps y voir que ces décisions commerciales qui semblent à leur tour soulever des enjeux posés par la deuxième mission de la coopérative, énoncée plus tôt :

Puis aussi, il y a l'idée qu'on offre quand même un prix avantageux pour les organismes à but non lucratif. [...] On a une grille de prix, dépendamment du type d'organisme, du niveau, est-ce que c'est provincial ou municipal ou communautaire. Donc, de ça découle l'idée qu'on ne veut pas que ça coûte trop cher pour le client. Ce sont des projets qui nous tiennent à cœur. On veut que ce client-là puisse avoir ce dont il a besoin. [...] Ça fait qu'ils [les clients] donnent de leur temps pour des gens qui sont victimes d'agression ou pour des gens qui sont accros. C'est pour des familles, les immigrants. [...] Il y a tout ce cadre-là aussi, qui est très politique, que moi, j'adore. [...] C'est que c'est

*vraiment une entreprise porteuse de valeurs. [...] Donc dans cette coop-
là, en informatique, il y a une part de bénévolat, qu'on le veuille ou non.
C'est-à-dire qu'il y a un moment qui arrive où on ne compte plus nos
heures puis on ne les facture pas. La plupart des projets, c'est aussi ça.
[Une heure travaillée pour une heure payée], c'est un principe très
important. Mais je pense que les développeurs Web le prennent sur eux.
Je sais que je ne suis pas la seule.*

Certaines personnes dans la coopérative prennent donc sur elles de travailler plus longtemps que ce pourquoi elles sont payées. Pourtant, s'il n'est jamais question d'enrichissement personnel des membres, le travail en tant que tel est identifié comme un enjeu d'importance, notamment à travers l'attention portée à la juste rémunération des membres :

*Une des choses qui est très importante à Boule de neige, c'est une heure
travaillée égale une heure payée. Donc, peu importe ce qui arrive, le
travailleur est vraiment au cœur de la préoccupation monétaire. C'est
vraiment l'heure qui est importante. Puis là, je fais une autre parenthèse
aussi qui est intéressante [chez nous], c'est qu'on a tous le même taux.
Ça, c'est intéressant aussi. Ça nous met tous sur un pied d'égalité puis
ça participe à la gestion horizontale aussi.*

Il est intéressant de constater la différence de ce principe de rémunération face à d'autres coopératives comme Réno Coop, notamment. Tandis qu'à Boule de neige, le travail et le salaire sont les éléments auxquels la plus grande importance est accordée, l'implication bénévole est fortement encouragée chez Réno Coop parce qu'elle est jugée bénéfique à la croissance de l'entreprise. De cette comparaison, il serait tentant de déduire la présence des deux types de raisonnements déjà relevés ailleurs : un raisonnement de type entrepreneurial et un autre renvoyant à une position salariée. Mais la propension dont parle Maria à finalement travailler plus d'heures que ce pourquoi elle est payée ne cadre pas avec le profil de la personne salariée et/ou syndiquée établi plus tôt. Qui plus est, c'est le souci des besoins de la clientèle, et non pas la valorisation des bénéfices collectifs et individuels de l'implication des membres comme dans d'autres cas, qui semble d'abord motiver les dépassements de temps de travail. Et ce, sans compter le fait qu'aucune ristourne n'est versée aux membres, et qu'elles ne peuvent donc pas constituer une motivation à travailler des heures supplémentaires. La nature du raisonnement ici utilisé par notre répondante demande donc encore à être précisée, mais un lien de parenté mérite tout de même d'être souligné entre le don de soi tel qu'évoqué dans le cas de Réno Coop et les heures travaillées bénévolement pour le bien de la clientèle dans le cas de Boule de neige.

Toujours est-il que la contradiction apparente entre les conditions de travail effectives dont Maria fait l'expérience à l'intérieur de la coopérative et les principes qu'elle énonce est réitérée à quelques reprises sous différentes formes dans l'entretien :

Il y a certains contextes où il y a une pression de travailler rapidement, oui, mais toujours quand même dans une bienveillance. C'est quand même un bon souci de bienveillance envers le travailleur, mais il y a les exigences du marché [comme] les échéances par exemple. On essaie de balancer tout ça. Par exemple, une conférence de presse, un lancement. Il y a des choses qui ont été installées de façon publique pour faire une campagne de communication puis il faut que toi, tu sois prêt à cette date-là. Il n'y a pas d'autre option. Il y a cette exigence du marché, mais tout en respectant le travailleur, c'est sûr.

Je me dis peut-être que je serais mieux en entreprise. Mais en fait, ça serait un sacrifice pour moi parce que je valorise vraiment la formule coopérative. Je valorise particulièrement Boule de neige pour sa mission politique. Mais là, pour me respecter, moi...

Ce qu'on pourrait appeler à partir du premier extrait la « pression bienveillante », dont nous parle l'interviewée dans le premier extrait, synthétise bien le rapport entre la cadence de travail que peut imposer la réalité de leur travail – non sans lien avec le souci exprimé plus tôt pour leur clientèle – et leur volonté exprimée de respecter leurs travailleurs et travailleuses. Finalement, l'antinomie qu'elle semble exprimer dans le dernier extrait entre la mission politique de la coopérative et son propre bien-être vient confirmer ce qu'il était possible de déduire d'autres extraits présentés auparavant : les conditions de travail semblent de manière prédominante subordonnées aux différentes formes de redistribution qu'opère la coopérative envers les bénéficiaires de ses services. Le rapport que Maria établit entre son économie « politique » et l'économie « en entreprise », se trouve à laisser comprendre que la première, qu'elle valorise, se trouve peut-être en partie à entraîner sa propre désagrégation alors qu'elle songe à intégrer la seconde. Dans la continuité de ce rapport, la mission d'offre d'emplois aux personnes en ayant besoin demeure quant à elle poursuivie, non sans conséquences sur la stabilité de l'entreprise :

C'est qu'il y a un bon roulement de personnel quand même à Boule de neige. Ça fait pas tout à fait deux ans [que j'ai intégré la coop], mais ç'a complètement changé. Les membres, l'équipe, tout le monde. Presque tout le monde avec qui je travaillais au début, ils ne sont plus

là. Quand je suis arrivée, il n'y avait plus de membre fondateur. [...] Mais je pense que le fait qu'on soit travailleur autonome puis qu'on accueille des gens qui ont besoin d'un sideline : des étudiants, en tant que travailleurs ou des gens qui n'ont pas beaucoup d'expérience, [...] puis qu'on est tous pigistes [...], c'est comme intrinsèquement, il y a l'idée que j'ai des clients ailleurs, que je pourrais partir sur d'autres projets dans un autre pays, n'importe quand. Ça fait que c'est ça qui arrive. Les gens s'en vont. [...] Personnellement, j'aurais plutôt envie d'être avec une équipe stable, avec qui je m'adapte puis on trouve une façon de travailler qui est adéquate puis on part avec ça dans le futur. Donc, là, je me dis que peut-être que moi aussi, je vais changer. Ça fait que je pense qu'en général, quand même, Boule de neige reste un lieu de passage.

Dans ce dernier extrait, Maria identifie deux facteurs interreliés entraînant la dynamique d'instabilité de l'équipe. La réalité du travail autonome, selon elle partagée par une importante proportion des membres de la coopérative, semble ainsi avoir entraîné la création d'une représentation de Boule de neige médias comme un emploi de dépannage ou d'appoint. Mais une telle représentation est en même temps le pendant cohérent de la mission assumée de la coopérative envers les travailleurs et les travailleuses. La nature de cette mission aurait demandé davantage d'investigations pour être précisée. Mais si elle pouvait être apparentée à une forme de redistribution, du fait de l'offre d'emploi qui est priorisée face à la stabilité et la pérennité de la coopérative, il pourrait alors être supposé que ce sont les différentes missions de redistribution décrites – vers la clientèle, vers des actions politiques et vers des personnes en recherche d'emploi – qui constitueraient la forme dominante de raisonnement économique. Plus encore, les motifs de cette redistribution eux-mêmes apparaissent comme de nature politique. À l'inverse, la mission politique représentée de traitement équitable des travailleurs et des travailleuses de la coopérative semble davantage subordonnée aux missions de redistribution en question.

Il m'apparaît intéressant, en dernier lieu, de remarquer un important contraste entre ce cas et le cas précédent. Chez la coopérative Village, André se représente les priorités en termes de recherche de stabilité et de durabilité de la coopérative et de l'équipe, ce qui l'amène à subordonner à cet objectif celui de participer à une certaine forme de « changement social » à travers ses activités économiques. À l'inverse, Boule de neige met de l'avant sa mission politique, quitte à nourrir une dynamique qui compromet la stabilité en question, stabilité qui

apparaît même attrayante pour Maria maintenant. Par ailleurs on peut supposer que les faibles prix chargés à la majorité de la clientèle de l'entreprise engendrent inévitablement des salaires plus bas et qu'ainsi, malgré la volonté de rémunérer chaque heure payée, il devient d'autant plus tentant de cumuler du travail autonome ou un autre emploi à celui de la coopérative. La représentation de la coopérative comme un « *sideline* » comme le dit Maria, s'inscrit dans la continuité des problèmes de stabilité. Finalement, on se rappellera de la volonté exprimée par cette dernière, dans le premier extrait présenté, de ne pas collaborer avec ou ne pas être à l'emploi d'une entreprise qu'elle pourrait identifier au capitalisme. L'« alternative » économique dans laquelle ses collègues et elle-même se trouvent consiste en la combinaison de statuts de travailleurs et travailleuses autonomes ainsi que de membres d'une coopérative. L'instabilité qu'elle décrit en parlant de la coopérative pourrait laisser supposer que cette tentative d'organisation alternative paraît incapable de se structurer et de développer des règles de fonctionnement stables. Pourtant, malgré le fort taux de roulement dans l'entreprise, les formes de redistribution décrites semblent avoir été maintenues au fil des années d'existence de la coopérative, qui existe depuis un peu plus de cinq ans maintenant.

3.1.8 Les Productions du parc

Parmi les cas abordés jusqu'à maintenant, lorsqu'il a été question des relations avec l'État, c'était principalement à propos de situations d'appels d'offres ou encore de réglementations spécifiques au secteur dans lequel une coopérative évoluait. Alexis nous décrit pour sa part une autre forme de rapport économique au gouvernement. Il faut d'abord préciser que, comme dans le cas de la coopérative Boule de neige, Les Productions du parc mettent eux aussi une mission politique au centre des activités de leur entreprise :

Ça a toujours eu trois volets. C'est production, formation et diffusion [de productions artistiques] dans un contexte qui vise à favoriser la justice sociale puis le changement social.

C'est dans cette perspective qu'elle entretient des relations commerciales privilégiées, voir quasi-exclusives, avec des organisations identifiées à l'économie sociale ou s'en revendiquant.

On fait beaucoup [d'animations avec la coopérative]. C'est notre volet corporatif, si on veut. Sauf que c'est encore dans le domaine de l'économie sociale. Beaucoup justement dans le domaine de l'économie sociale. Par exemple, on fait des [projets] pour le Réseau, pour le Chantier de l'économie sociale. [...] On a fait des trucs pour le Forum social mondial. On a fait toutes sortes de projets comme ça cette année. On travaille un petit peu avec d'autres mondes aussi des fois. On a fait des trucs pour la FTQ, mais c'est sur l'économie sociale.

Cependant, les contrats qu'assurent ces liens commerciaux ne semblent pas en mesure de générer à eux seuls les revenus nécessaires pour offrir aux membres leurs salaires. C'est dans cette perspective que le financement de l'État s'avère clé pour Les Productions du parc. Le salaire d'Alexis, à son entrée à la coopérative, était dans une importante proportion assuré par une « subvention salariale » gouvernementale. Puis ce sont des subventions gouvernementales accordées pour des projets artistiques qui ont par la suite pris le relais. Or, étant donné son statut légal de coopérative, l'entreprise n'a pas accès à ce financement de projets artistiques. C'est pourquoi Alexis et les autres membres en sont éventuellement venus à créer un organisme à but non lucratif qui serait quant à lui admissible. L'OBNL peut ainsi amener des revenus supplémentaires aux membres et faire survivre la coopérative :

Sans l'OBNL, on n'aurait pas le financement public. Avant, on ne l'avait pas. Quand le Cinéma sous les étoiles a commencé en 2011, il y avait un budget de 5 000 \$. Mon salaire était payé par la subvention salariale. Sinon, ça n'aurait pas marché. C'est sûr. Puis après ça, l'année d'après, il y avait un budget de 12 000. J'en ai bavé cette année-là. Puis j'ai investi mon salaire dans l'équipement. Quand on a réussi à avoir le financement public, ç'a changé pas mal la game.

C'est sûr que l'OBNL a pris du galon. L'OBNL a un chiffre d'affaires 4 fois plus gros que la coop. Sauf que la coop possède tous les équipements. La coop est comme le moteur du truc. Dans les faits, la coop a payé longtemps tout le loyer, toutes les affaires pour l'OBNL. Là, c'est en train de changer de bord. C'est l'OBNL qui paie. C'est parce que l'OBNL a de grosses subventions. [...] Le but, c'était quand même de créer du travail pour les membres. C'est le but d'une coopérative de travail. Effectivement, en ce sens-là, on ne travaille pas pour la coop. Finalement, on travaille pour l'OBNL. Mais bon, comme je disais tantôt, ça revient au même. Mais on a réussi le pari de fournir du travail à nos membres.

Le manque de recettes issues d'activités commerciales se trouve ainsi à être en quelque sorte compensé par le recours à la redistribution de ressources opérée par l'État et par le dédoublement formel de la coopérative en OBNL, composé à toutes fins pratiques des mêmes personnes. Comme le dit Alexis, elle n'existe que pour fournir du travail aux membres de la coopérative et ne s'en différencie que sur papier. L'économie du don, de l'État vers la collectivité, est ici en quelque sorte instrumentalisée pour fournir du travail aux membres, mais surtout, ultimement, de réaliser des projets à caractère artistique et politique.

3.1.9 Immersion coop

Le témoignage de Justin, d'Immersion coop, rend compte d'un parcours d'entreprise inverse au précédent dans ses rapports à l'État. Plutôt que chercher à bénéficier de formes de redistribution étatiques pour accroître ses revenus, Immersion en est plutôt venue à s'en autonomiser :

Comme je l'expliquais un peu, de 2009 jusqu'à 2014 environ, on a fonctionné d'une certaine manière avec les subventions artistiques. Puis on a eu beaucoup de subventions de démarrage qui nous ont permis de survivre longtemps en fait. Puis ç'a été mal concrétisé ou assemblé pour arriver à vivre avec après. [...] Ça fait que ça n'a pas pu servir de tremplin [...] Finalement, on a comme un peu une restructuration depuis 2014-2015. Puis là, on serait rendus au niveau de pouvoir vraiment recommencer à fonctionner. Plutôt commencer parce qu'il y a eu des périodes où est-ce que ça marchait, mais en fait, ça marchait à cause qu'il y avait plein de subventions qui entraient derrière, qui permettaient de faire survivre la coopérative. Sinon, ça n'aurait pas fonctionné en fait. [...] Donc, c'est vraiment je dirais depuis 2015 qu'on repart puis avec d'autres projets un peu plus tangibles aussi.

Le caractère plus « tangible » des nouveaux projets, dont il est question quand Justin parle de la restructuration, renvoie au moins en partie au fait qu'ils sont plus facilement « marchandables ». Dans le prochain extrait, notre répondant décrit la découverte du potentiel marchand d'une production qui n'avait pas au départ été créée avec une finalité commerciale :

Quand on a fait [notre dernier projet] au départ, on l'a déposé au Conseil des arts de Montréal, ça n'a pas passé. On a eu de l'aide financière du consulat français puis on a eu deux, trois petits trucs, mais

vraiment loin de ce qu'on avait besoin. On est allés pareil faire le projet parce qu'on avait le goût de le faire. On s'est endettés et tout et tout. Maintenant on l'a, ça fait que là, aujourd'hui, je me rends compte que l'intérêt de ce produit est finalement plus large que juste le créneau purement artistique auquel je le dédiais au départ en fait. Je le voyais quand même comme une création artistique. Mais en fait, en voyant la réponse [du public], bien je ne serai pas gêné d'aller approcher un centre d'achat à la limite pour lui dire, « veux-tu le louer pendant trois jours pour faire une animation ». Quelque chose que je n'aurais jamais fait avant. Dans le temps, je n'aurais pas pu le faire parce que je n'avais pas de produit qui me permettait de vendre ce genre de service. [...] C'est juste plus simple à vendre en fait parce que justement, ils [les nouveaux projets] sont plus tangibles.

Le fait de faire le projet parce que Justin et ses collègues avaient « le goût de le faire », quitte à s'endetter sans même avoir évalué les revenus possibles à ce moment, laisse entrevoir des décisions fondées sur un motif avant tout créatif ou artistique. Mais dans la deuxième portion de l'extrait, on le voit tenir un discours davantage entrepreneurial alors qu'il élabore au sujet de la découverte du potentiel commercial du projet créé, et de son ouverture à l'idée de faire du démarchage pour le vendre. Il se représente ainsi la coopérative comme possédant une double identité, depuis que ses membres ont « repoussé le tabou » de sa dimension commerciale :

Il y a deux côtés justement. On est des artistes, on ne vend pas des trucs commerciaux. [Mais] on a repoussé un tabou. On fait des projets artistiques pareil, je veux dire, à un moment donné, mais bon, il y a une part qui est plus commerciale puis il faut l'assumer à un moment donné puis il faut aussi vivre. Il faut trouver des revenus.

Autrement dit, de la perspective exclusivement artistique qui était au début celle des membres coopérants, les rapports marchands semblaient vus d'un mauvais œil. Mais malgré tout, l'activité entrepreneuriale n'apparaît pas menée dans le but de réaliser des profits et le travail créatif demeure ainsi prédominant pour Justin. On voit tout de même apparaître plus bas des notions de vente et de gestion au départ absentes du discours strictement artistique :

Je suis le genre de gars qui travaille dans son studio à faire [de l'art], et qui n'a pas le goût d'aller nécessairement rencontrer et vendre des projets. Ce n'est vraiment pas un truc qui me fait triper, mais en même temps, si on veut vivre dans une coopérative, il faut bien les vendre les projets. Il faut que quelqu'un le fasse. Puis c'est toujours ce que j'ai

essayé de repousser sur quelqu'un d'autre. Mais plus ça va, plus je me rends compte que c'est à moi de le faire.

[...] Il faut viser un projet qui va amener une certaine pérennité à la coopérative en fait. [...] Placer les ressources pour finaliser l'espèce de restructuration dans laquelle on est, puis nous permettre d'être le plus autonomes possible. Bien autonome, je veux dire faire en sorte qu'on soit capable de générer des nouveaux projets puis de les vendre. Pour ma part, j'essaierai de me consacrer plus à la partie [artistique], mais bon, en gardant en tête qu'il faut que cet argent-là, une fois écoulé, se renouvelle tout seul. [...] Mais j'essaierai de l'utiliser stratégiquement pour faire en sorte que ça se régénère en fait. [Une approche] entrepreneuriale quoi.

La dimension commerciale et entrepreneuriale nouvellement assumée, entre autres du fait des apprentissages entrepreneuriaux expérimentés durant la période de restructuration, se limite davantage à un souci de rentabilité et d'autonomie face aux subventions gouvernementales. En somme, elle demeure subordonnée à la motivation de la production de projets culturels. L'articulation des représentations de l'économie maintenant présentes dans la coopérative, entrepreneuriale et artistique, aurait cependant demandé à être davantage explorée en entrevue.

3.2 Synthèse et discussion à propos des cas présentés

J'espère avoir réussi, dans ce chapitre, à repérer et à exposer diverses formes sociales distinctes de raisonnements économiques présentes dans les discours des personnes interviewées et, autant que possible, à en exposer la nature. Tandis que dans certains cas, j'ai pu y parvenir grâce à des marqueurs spatio-temporels clairement exprimés, beaucoup d'autres étaient davantage caractérisés par des différences identifiables dans le contenu des représentations, sans qu'elles soient associables à des périodes de temps clairement définies. J'ai tout de même pu y repérer ce qui m'est apparu être des formes de connaissances propres à des appartenances sociales distinctes. Ceci étant dit, plusieurs des cas étudiés auraient nécessité des entrevues supplémentaires pour dresser des portraits plus complets, certaines pistes intéressantes n'ayant été qu'effleurées pendant la première entrevue. J'ose espérer que mon travail pourra contribuer à permettre, au terme d'investigations supplémentaires, de reconstruire les représentations sociales issues de rapports sociaux vécus à une autre époque, mais aussi des

réseaux de relations économiques dans leurs formes actuelles, ainsi que leurs incidences sur la construction des rapports et des formes de connaissance d'aujourd'hui. Les trois dernières parties de ce chapitre (3.2, 3.2.1 et 3.2.2) présentent une discussion au sujet des observations présentées plus haut, ainsi que des réflexions quant aux conclusions que l'on peut en tirer. De plus, la présente section se termine par un tableau synthèse regroupant les principales observations retenues pour chaque cas étudié, de manière à en faciliter la comparaison.

Certains thèmes ont ainsi trouvé écho chez plusieurs coopérant-e-s interviewé-e-s, sous la forme de ce qui m'est apparu constituer des articulations ou des subordinations de formes de raisonnement à d'autres dans les discours, mais aussi sous la forme de clivages perçus entre formes de représentations sociales exprimées par certaines personnes participantes. Au premier chef, un des éléments les plus saillants identifiables consiste en la présence du langage économique dans les représentations de plusieurs coopérant-e-s, notamment à travers ce que j'ai nommé des raisonnements entrepreneuriaux, de travail pour soi, et de personne salariée. Dans un des cas étudiés, deux groupes distincts d'individus dans l'entreprise représentent deux formes de raisonnement : le raisonnement entrepreneurial incitant à s'investir de diverses manières dans le succès de la coopérative, et le raisonnement de la personne salariée souhaitant se limiter aux tâches pour lesquelles elle est rémunérée sans participer à une quelconque activité supplémentaire. Dans un autre, à l'inverse, un même groupe de travailleurs et de travailleuses paraît changer d'une forme de raisonnement à l'autre alors que sa position change, passant d'employé-e-s salarié-e-s dans une entreprise conventionnelle à membres d'une coopérative. Comme le conçoit un autre répondant, le membre coopérant se distingue d'une personne salariée syndiquée par sa volonté de s'impliquer au bénéfice de la coopérative, et au sien propre par extension. Mais pourtant, d'autres cas viennent à leur tour remettre en question la supposition voulant que la position dans le rapport de propriété – en tant que salarié-e ou en tant que propriétaire – détermine exclusivement le rapport des individus à leur travail. Il semblerait ainsi que les connaissances dont ils et elles m'ont fait part ne permettent pas entièrement d'expliquer les raisons de leur adhésion à des pratiques et à une représentation de l'économie que l'on peut qualifier de coopératives.

Il a en effet été possible de constater que des membres coopérant-e-s d'une franchise de restauration commerciale ne souhaitaient pas par défaut s'impliquer dans leur entreprise au-delà

des heures qui leurs étaient rémunérées, en vue des ristournes leur étant proportionnellement versées. Il m'apparaît par ailleurs intéressant de noter que le raisonnement du travail pour soi est particulièrement présent et exclusif dans ce cas, qui se trouve à être l'entreprise possédant les liens les plus ténus – voire inexistant – avec d'autres entreprises coopératives ou organismes de soutien rattachés au monde de l'économie coopérative, ou s'identifiant à l'économie sociale. Cet isolement, causé en majeure partie par les nombreuses contraintes économiques imposées par la maison mère de la chaîne de restaurants, se double d'une présence syndicale représentée comme paradoxale dans la coopérative, ainsi que de relations de travail assimilables à des rapports entre employé-e-s et cadres en entreprise conventionnelle. On pourrait émettre l'hypothèse que de tels éléments contribuent à renforcer encore davantage le raisonnement de type « salarié » chez les membres. Il ressort également de cette observation que la logique du travail pour soi ne semble pas être synonyme de raisonnement entrepreneurial. Si ce dernier raisonnement peut à l'occasion intégrer la logique du travail pour soi, il la déborde en décrivant également la volonté des membres de participer à la coopérative au-delà de ce qui serait leurs tâches en tant que « simples » salarié-e-s. Même parmi les personnes répondantes chez lesquelles j'ai pu retrouver le discours du travail pour soi, il était dans une majorité de cas accompagné de représentations de pratiques économiques autres – parfois en contradiction avec elles, parfois explicitement subordonné à elles. Et plus encore, une certaine proportion des entrevues réalisées ne comporte pratiquement aucune trace de la notion de travail pour soi comme motif d'action dans une coopérative, contrastant donc encore plus fortement avec la supposition que ce sont les bénéfices obtenus par la propriété qui motivent à eux seuls l'implication dans la coopérative.

En somme, où exactement peut-on retrouver l'économique comme forme sociale de connaissance dans les observations présentées jusqu'à maintenant dans ce chapitre? Il a déjà été établi dans le premier chapitre que l'économique renvoie aux représentations autonomisées des activités concrètes de nature économique se basant sur le modèle de l'*Homo œconomicus*, soit sur le postulat théorique de l'individu considéré comme un centre autonome de décision cherchant à maximiser les bénéfices qu'il peut tirer de transactions marchandes. Je suggérerai ici que la notion du travail pour soi, dont il a déjà été plusieurs fois question plus haut, est probablement l'élément de discours s'en rapprochant le plus dans les entrevues réalisées.

« Travailler pour soi » consiste en un raisonnement axé sur l'enrichissement personnel, enrichissement conçu comme proportionnel à la quantité de travail fournie, non sans rappeler la position d'une personne salariée dans un rapport économique. En ce sens, il s'agit en somme d'une logique de l'enrichissement personnel à la mesure de ce que permet la position d'employé-e salarié-e, en cohérence avec les catégories de pensée de l'économie dominante. Mais alors, en supposant que ces affirmations soient valides, une autre question émerge: pourquoi les membres d'une coopérative de travail, qui sont propriétaires d'entreprise au même titre que le serait un propriétaire d'entreprise capitaliste conventionnelle, raisonnent-ils à la manière d'une personne salariée? Pourquoi ne raisonnaient-ils pas plutôt en capitalistes cherchant à obtenir un profit maximal pour un minimum de ressources dépensées? La présence de la notion de don par laquelle sont appropriées les catégories économiques mobilisées peut constituer l'explication dans la grande majorité des cas étudiés, à l'exception de la coopérative de restauration, seul cas pouvant remettre en cause cette réponse. Encore une fois, la réponse est peut-être à trouver dans son relatif isolement économique de toute relation autre que celles prescrites par la maison mère, mais aussi dans les socialisations à l'économie expérimentées par les membres.

L'économique présent dans le discours d'entrepreneurs coopératifs vient remettre en question la prétention au caractère par défaut « alternatif » au capitalisme d'entreprises identifiées à l'économie sociale. Mais tel qu'évoqué plus haut, dans une grande majorité de cas, les activités commerciales menées par les coopératives étudiées ne sont pas réalisées avec l'unique objectif d'enrichir personnellement les membres comme en attestent les formes de redistribution, de relations commerciales privilégiées. Encore une fois, la seule exception à ce constat est celle de la franchise commerciale, dont les membres semblent en grande majorité et systématiquement choisir de se verser des ristournes à chaque année avec l'argent accumulé, incarnant par là un exemple plus « pur » de quête d'enrichissement personnel proportionnel à la quantité de travail exécutée. La seule exception identifiable au sein de cette entreprise est le raisonnement entrepreneurial développé par Martin.

La question de l'identification de l'économique dans les discours étudiés ayant maintenant été abordée, celle de son articulation à d'autres formes de connaissance demande encore à être traitée, sans compter les cas caractérisés par une absence manifeste de cette forme de connaissance. Des pratiques économiques semblant relever d'une autre forme de

raisonnement que celle du travail pour soi ont en effet pu être repérées à travers des discours tenus sur le travail, ou sur l'organisation interne de l'entreprise. Mais de manière plus saillante encore, elles ont pu être identifiées à travers les discours tenus sur la redistribution de diverses natures des ressources de la coopérative à l'extérieur d'elle, ainsi que sur leurs activités commerciales. On peut compter parmi les exemples de redistribution le financement à perte d'activités culturelles, la préservation des conditions salariales des employés d'une coopérative aux dépens de ses propres membres, ou encore la réalisation bénévole de divers projets ne bénéficiant pas aux coopératives elles-mêmes ou à leurs membres. On peut associer ces différents exemples de redistribution à ce que je nommerai finalement ici la sémantique du don de soi à la collectivité. Plusieurs des entreprises coopératives entretenaient également des rapports privilégiés – et dans certains cas exclusifs – de redistribution et/ou d'échange avec des groupes et des organisations ayant des identités particulières : « locales », « ayant peu de moyens », provenant du milieu communautaire, identifiées à l'économie sociale, partageant les mêmes « valeurs », etc. Cependant, contrairement aux activités de redistribution, les relations commerciales consistaient en des échanges rentables mais n'engendrant pas un profit maximal pour la coopérative, par le biais de tarifs avantageux sur les services offerts notamment. En ce sens, le renoncement à un profit maximal sous ses différentes formes dans de telles situations est lui aussi le pendant d'une économie du don. Les nombreux rapports économiques entretenus en fonction des identités mentionnées à l'instant laissent présager de formes de connaissances autres que l'économie comme cadre d'action, dans la mesure où ils se placent en contradiction avec cette forme de connaissance. En plus de l'économie, on peut donc finalement identifier des sémantiques de l'entrepreneuriat et du don, mais aussi des sémantiques renvoyant à l'action politique – et même dans certains cas à la création artistique – comme éléments fondant la connaissance de l'économie des personnes interviewées.

Tableau I. Synthèse par cas des constats effectués

<p>Réno coop</p>	<p>- Évolution des relations commerciales : « avant », des notions renvoyant au don et la charité chrétienne sont mobilisées pour parler de relations ancrées dans le quartier de l'entreprise. « Maintenant », superposées à ces activités apparaissent un langage économique (marketing, profitabilité) et un prolongement de la logique du don dans les activités de développement international et dans le rapprochement avec l'économie sociale.</p> <p>- Notions renvoyant au travail : la représentation de l'organisation du travail « avant » est verticale, « salariale », centralisée par le fondateur. La réorganisation « maintenant » est présentée comme horizontale et « collectiviste »; deux moments associés à un ancien et un nouveau groupe de travailleurs-euses.</p>
<p>La boîte à Marcel</p>	<p>- Les activités de la coopérative : « avant », on invoque une mission politique de la coopérative incarnée dans la redistribution opérée vers la culture musicale francophone ainsi que par son ancrage dans des relations avec des groupes du quartier, qualifiées de « communautaires ». Pour parler de « maintenant », on recourt à un vocabulaire économique (problèmes de la coopérative décrits comme de nature commerciale).</p> <p>- Notions renvoyant au travail : l'organisation du travail « avant » est décrite comme autogérée, intégrée aux rapports « communautaires » susmentionnés. Les rapports de travail « maintenant » sont décrits comme s'apparentant à des rapports salariaux, leur suggérant un caractère davantage économique.</p> <p>- Le « maintenant » est surtout décrit en termes de perte ou de dégradation de ce qui était « avant ».</p>
<p>Vinyles coop</p>	<p>- Les raisonnements du répondant et des autres travailleurs-euses, relevant de l'économique, prennent une forme salariée avant la fondation de la coopérative, puis entrepreneuriale après sa fondation. La notion de travail pour soi est mobilisée pour parler des motifs des coopérant-e-s.</p> <p>- Forte présence de notions de concurrence marchande : De l'importance est accordée au développement de liens économiques avec l'économie sociale et locale. Cependant, ce sont les critères de rentabilité et de compétitivité par le prix qui priment dans le développement des relations commerciales.</p>
<p>Archives coop</p>	<p>- Présence de notions de concurrence marchande :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les coopératives sont représentées comme des régulatrices de marché, représentation soutenue par la notion de travail pour soi et la conception de l'organisation coopérative comme un agrégat de travailleurs autonomes et de leurs intérêts individuels. • La concurrence par le prix mène à des pratiques de redistribution par le biais du maintien du salaire des employé-e-s aux dépens des membres, pratiques pouvant s'apparenter à une logique d'économie du don.
<p>Uberto's Pizza – Partage coop</p>	<p>- On retrouve une forte prédominance de la notion de travail pour soi dans le discours de la répondante, une notion <i>a priori</i> présente chez une majorité de membres de la coopérative également, tandis que le répondant tient un discours entrepreneurial.</p>

<p>Coopérative Village</p>	<p>- Évolution décrite du rapport à la concurrence marchande : l'expérience de concurrence marchande par appel d'offres est progressivement laissée de côté au fil de l'apprentissage de pratiques de démarchage, de développement d'affaires, d'intégration de réseaux de clientèle et de collaboration. Ce sont ces nouvelles pratiques qui deviennent l'enjeu de la compétition marchande. Il s'agit en somme du développement de raisonnements entrepreneuriaux.</p> <p>- Ces représentations sont associées à ce qui est décrit comme un « système en place » que l'on cherche à mettre en rapport avec une conception distincte de l'économie par la notion d'équilibre. La volonté de participer à un certain changement social, aux activités d'économie sociale, est présente mais subordonnée aux impératifs exprimés de viabilité de la vie coopérative.</p>
<p>Boule de neige médias</p>	<p>- Description d'une double mission politique :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les pratiques décrites rendent compte d'importantes pratiques de redistribution de la coopérative vers sa clientèle via différents tarifs préférentiels ainsi que vers des projets d'action politique. • En ce qui a trait au travail, on exprime un refus de don de travail pour la coopérative, insistant pour que chaque heure travaillée soit payée. Les membres ne bénéficient d'aucune forme d'enrichissement supplémentaire à leur salaire. Paradoxalement, certain-e-s membres se retrouvent à faire don de soi en travaillant bénévolement pour certains projets, participant par là encore davantage à la redistribution précédemment décrite. • En somme, la mission politique envers le travail apparaît représentée comme subordonnée à diverses missions politiques de redistribution.
<p>Les productions du parc</p>	<p>- Des liens commerciaux sont entretenus presque exclusivement avec des organisations ou des projets reliés à l'économie sociale. Pour pallier à l'insuffisance de revenus causée par cette exclusivité commerciale, un dédoublement de la coopérative est effectué. Le pendant de la coopérative, revêtant une forme d'OSBL, permet de bénéficier de programmes de subvention gouvernementaux auxquels la coopérative n'a pas accès.</p> <p>- L'économie du don ici décrite ne provient pas de raisonnements du répondant. Il s'agit plutôt de l'économie d'État qui est instrumentalisée dans le but de réaliser des projets de la coopérative, qui présentent pour leur part des traces de raisonnements de nature artistique et politique.</p>
<p>Immersion coop</p>	<p>- Les raisonnements sont à l'origine de nature exclusivement artistique et cherchent à bénéficier de l'économie du don incarnée en les activités étatiques de redistribution.</p> <p>- Mais le répondant rend compte de son apprentissage de raisonnements entrepreneuriaux qui l'amènent à considérer la valeur marchande des productions de son entreprise et à développer des compétences de développement d'affaires.</p> <p>- La coexistence de ces deux formes de raisonnement est représentée comme la « double identité » de la coopérative. Les raisonnements entrepreneuriaux apparaissent cependant tout de même subordonnés au travail créatif.</p>

3.2.1 Une généralisation de la coopération comme forme de connaissance de l'économie?

Les conclusions développées à l'instant mènent à leur tour à rappeler les questionnements relevés vers la fin du premier chapitre de ce mémoire : est-ce qu'il existe une forme coopérative de connaissance de l'économie qui soit potentiellement généralisable, ou demeure-t-elle plutôt une forme d'intégration au sein des économies capitalistes étrangère, locale, et de l'économie d'État développées au Québec dans la seconde moitié du 20^e siècle? À l'issue de la présente étude, je ne crois certainement pas avoir trouvé de réponse définitive à ces questions. Cependant, des informations recueillies m'amènent à partager certaines remarques et des questionnements qui pourront informer de futures investigations. D'abord, les témoignages recueillis attestent du fait que l'économie coopérative québécoise bénéficie de subventions gouvernementales ponctuelles, mais aussi du soutien de divers organismes tels que les coopératives de développement régional (CDR), la caisse d'économie solidaire Desjardins, le Réseau d'investissement social du Québec (RISQ), le service de mentorat pour les entrepreneurs coopératifs et associatifs de l'économie sociale¹⁴, la coopérative Orion, et le Réseau de la coopération du travail du Québec¹⁵. La complexité et la nature des relations entretenues entre les différents organismes et les coopératives étudiées aurait toutefois nécessité une investigation plus poussée, que je n'ai pas eu la chance de mener. Ceci étant dit, tandis que certaines coopératives bénéficiaient de telles formes d'encadrement ou de conseils donnés par ces organismes, d'autres recouraient également parfois au soutien de firmes conseil en ressources humaines, par exemple, œuvrant tout autant avec des PME. Également, on peut noter un certain enthousiasme par rapport au principe d'intercoopération, bien que sa mise en application demeure dans certains cas limitée par un manque d'opportunités ou par les situations de concurrence entre coopératives dans un même secteur économique. Tandis que l'économie de

¹⁴ <http://www.mentorat-es.info/>

¹⁵ Les extraits présentés plus haut ne contiennent pas l'ensemble des informations rendant compte de ces différentes formes de soutien reçues. Dans la mesure où il ne s'agit que d'informations factuelles, j'ai jugé qu'il serait plus approprié de ne pas encombrer ce chapitre d'extraits supplémentaires, et de plutôt en rendre compte par moi-même ici.

marché apparaît représentée comme un système, l'économie coopérative – ou plus largement l'économie sociale – semble ainsi plus difficilement pouvoir l'être.

Maintenant, il me semble également important de mentionner que l'identification à la nomenclature d'économie sociale et l'entretien de relations commerciales ou partenariales avec des organisations y étant identifiées semble partagée par un certain nombre des personnes interviewées. Mais au-delà de la définition formelle donnée à l'« économie sociale » (cf. chapitre 1), l'explicitation par les entrepreneur-e-s interviewé-e-s de ce qu'ils reconnaissent comme en faisant partie ne permet pas nécessairement d'identifier un ou des éléments pouvant donner à ces définitions idiosyncrasiques une cohérence. Il s'agit là d'un aspect qui nécessiterait des investigations supplémentaires auprès des répondant-e-s. Cependant, à la lumière des données construites, il peut déjà être constaté qu'ils et elles ne mettent pas spontanément les mêmes préoccupations à l'avant-plan dans leurs pratiques dérogeant à la logique de l'économique. L'encouragement de l'économie locale, l'amélioration des conditions de travail, la protection de l'environnement, ou plus abstraitement encore le « changement social », sont autant d'enjeux identifiés par les répondant-e-s et pouvant être reliés aux préoccupations proclamées de l'économie sociale (Draperi, 2011 ; 2014). Mais aucune des personnes interviewées ne leur a accordé une importance égale – aucune ne les a même tous mentionnés – et il serait périlleux de soutenir que les modalités concrètes identifiées pour en traiter seraient identiques dans les cas où un même enjeu a été abordé par plus d'une personne. Par exemple, la visée de changement social mise au centre de la mission des Productions du parc est-elle assimilable au « renouveau capitaliste » dont parle Guillaume d'Archives coop? Alors, peut-on parler d'un potentiel de généralisation si le principal élément qui donne leur cohérence à une telle variété de représentations et de pratiques est le fait même qu'on leur accole l'étiquette d'économie sociale, négligeant le fait que certains pans des définitions formelles de ce « mouvement » sont absents des discours et des pratiques?

Mais de manière plus élémentaire encore, certain-e-s des entrepreneur-e-s interviewé-e-s qui entretiennent des liens commerciaux privilégiés avec des clientèles partageant des « valeurs » communes, ou se rapportant à l'économie sociale ou d'autres formes d'identités, n'estiment pas en retirer des revenus suffisants. Les contrats ne sont pas suffisamment nombreux, ou suffisamment lucratifs, et l'avantage compétitif que peut dans certains cas leur

donner l'identité « d'entreprise d'économie sociale » ou coopérative ne prime pas toujours sur les critères du prix et de la qualité, que leur clientèle soit corporative ou gouvernementale. Elles ont donc recours à des subventions gouvernementales, ou encore aux rapports marchands entretenus avec des entreprises possédant d'autres identités, telles des entreprises capitalistes conventionnelles. Ainsi, le manque de lucrativité des rapports marchands entretenus dans ces réseaux de relations semble devoir être compensé par l'entretien de rapports avec d'autres formes d'économie. Une exception à ce constat serait la coopérative Boule de neige communications, dont les revenus semblent presque exclusivement provenir de transactions marchandes avec des organisations correspondant à leurs critères. Or, plusieurs semblent concevoir l'emploi dans cette coopérative comme temporaire ou transitoire, comme en atteste le haut taux de roulement qu'on y retrouve, et Maria ainsi que d'autres membres additionnent à cet emploi des contrats à titre de travailleurs et travailleuses autonomes. Cette situation laisse supposer que la pression financière exercée sur l'entreprise est cette fois transférée sur ses travailleurs et ses travailleuses, qui doivent à leur tour chercher des revenus d'appoint à leurs salaires insuffisants, sans compter les occasionnelles heures supplémentaires non rémunérées qu'ils et elles sont amené-e-s à travailler. Contrairement à d'autres cas, la coopérative peut de cette façon éviter de compromettre ses projets d'action politique et sa volonté de n'entretenir des rapports marchands et de redistribution qu'avec les organismes correspondant à ses critères non économiques.

3.2.2 Cartographie des formes de connaissance et des secteurs économiques étudiés

Je terminerai finalement ce chapitre d'analyse par la présentation d'une cartographie des entreprises au sein desquelles les formes de connaissance sont plus ou moins présentes, et des secteurs économiques avec lesquels elles entretiennent des rapports. Elle est présentée sous la forme d'un spectre allant des manifestations les plus fortes de l'économie aux manifestations de l'économie du don sous ses différentes formes à l'autre extrémité. Le sens du mot « cartographie » n'est donc pas ici à interpréter comme une carte avec deux axes et quatre quadrants. Il s'agit plutôt d'une réorganisation des cas présentés en fonction des deux pôles mentionnés à l'instant, réorganisation combinée à un inventaire – partiel, bien entendu – des

relations économiques entretenues par chacune des entreprises présentées. Il s'agit en ce sens d'une cartographie provisoire des espaces sociaux dont peuvent faire état ces relations ainsi que des formes de connaissances pouvant y être associées.

- L'économique, principalement incarné ici dans le discours du travail pour soi, apparaît de la manière la plus « pure » dans le discours de Béatrice, de la succursale coopérative de la chaîne *Ubero's Pizza*. Les travailleurs membres sont ceux qui semblent être engagés dans des relations s'apparentant le plus à des relations salariales, et la coopérative est celle rencontrée possédant le moins de liens avec des organisations autres que celles imposées par le siège social. Autrement dit, la coopérative entretient à toutes fins pratiques exclusivement des relations avec des entreprises capitalistes, soit le siège social et les différents fournisseurs, principalement.
- On peut ensuite retrouver une forte représentation du travail pour soi dans le discours de Robert, de la coopérative *Vinyles*. On trouve dans cette entreprise des liens commerciaux fortement développés avec des entreprises capitalistes de sa région, mais aussi montréalaises, ontariennes et américaines. On y rencontre également le souci exprimé d'encourager l'économie locale et l'économie sociale pour maintenir des emplois dans la région, non sans lien avec les relations qu'entretient la coopérative avec différentes CDR et des organismes de développement de l'économie sociale. L'importance accordée au maintien de ces relations économiques est peut-être associable à des raisonnements se rapportant à l'économie du don, bien qu'il s'agisse là d'une supposition à investiguer. Cependant ce souci est simultanément représenté comme un outil compétitif utilisable pour assurer l'obtention de certains contrats par la coopérative.
- On retrouve également une représentation du travail pour soi assumée chez Guillaume, d'Archives Coop, principalement à travers la question de l'intérêt individuel des membres de la profession – représentés comme travailleurs autonomes – à se regrouper pour assurer des meilleures conditions de travail. On y retrouve une expérience de concurrence principalement à travers les systèmes d'appels d'offres des différentes instances gouvernementales avec lesquelles la coopérative fait affaire. Mais le discours de Guillaume est également fortement marqué par l'importance de la redistribution vers les employés non-membres – aux dépens des membres – motivée par le même souci de l'amélioration des conditions de travail. Plus largement, on a pu noter la volonté explicite de participer au

développement du modèle coopératif pour « renouveler l'économie », plus concrètement incarnée par les liens forts entretenus avec le Réseau et avec la coopérative Orion.

- Le discours de Patricia, de la Boîte à Marcel, s'avère à mon avis plus difficile à situer, du fait que la répondante a clairement évolué dans un monde d'autogestion, de redistribution – vers le milieu culturel québécois francophone, principalement – et d'action politique qu'elle perçoit maintenant comme en état de perdition. Il est donc difficile d'évaluer la présence de connaissances entrepreneuriales ou économiques dans son discours. On en retrouve cependant tout de même des traces dans son discours alors qu'elle identifie le comportement de « salariés » des plus jeunes membres ainsi que dans le passage de représentations « communautaires » à des représentations commerciales pour parler des relations entretenues avec la clientèle de la coopérative.

Pour d'autres cas, ce sont des connaissances de nature entrepreneuriale qui sont à l'avant-plan – renvoyant principalement à l'intégration de réseaux de clientèle, au démarchage, et à l'implication dans divers aspects de la coopérative – avec peu ou pas de référence au travail pour soi. Si la nature des relations entre les coopératives étudiées et d'autres organismes a bien été expliquée dans certains entretiens, elle reste très nébuleuse dans d'autres. Il m'apparaît tout de même fort probable qu'en plus des expériences d'affaires elles-mêmes, l'apprentissage de ces raisonnements entrepreneuriaux sont aussi dus aux formations et aux services de conseil donnés par certains de ces organismes (Orion, le Réseau, les CDR), en plus des conseils d'entrepreneurs privés non coopératifs.

- André, de la jeune coopérative Village, rend compte de manière prédominante d'apprentissages entrepreneuriaux récents dans son discours, notamment au fil d'expériences de concurrence ardues et de relations entretenues avec d'autres entrepreneurs. La finalité première qu'il identifie aux activités de la coopérative est de fournir une qualité de vie décente à ses membres, puis, dans la mesure du possible, d'entretenir des relations commerciales conformes aux valeurs identifiées à la coopérative – notamment les organismes d'économie sociale. Bien que la nature des liens de collaboration entretenus avec les entreprises d'économie sociale aurait demandé davantage d'investigations, je me risquerai à présumer que l'on pourrait y retrouver une sémantique de l'économie du don, à l'instar de plusieurs des autres cas étudiés. Cette subordination du développement de

relations économiques acceptables du point de vue des valeurs à l'enjeu de la qualité de vie des membres se traduit par la volonté de développer des liens d'affaires avec une clientèle ne correspondant pas complètement auxdites valeurs.

- Malgré une discrète présence du discours du travail pour soi, les répondant-e-s de Réno Coop ont davantage mobilisé un raisonnement entrepreneurial eux aussi. Il s'agit d'un raisonnement développé au fil d'une récente transformation, ou « réforme », de la coopérative en partie réalisée avec le soutien de la coopérative d'expertise conseil Orion, spécialisée dans le service aux entreprises collectives. De la première période de la coopérative identifiée par les répondant-e-s subsistent les relations commerciales avec la clientèle « populaire » déjà présente. Mais deux nouvelles clientèles sont identifiées avec la seconde période, soit la clientèle coopérative et d'économie sociale, ainsi que la clientèle riche. On peut voir une réactualisation de l'économie du don dans les relations commerciales entretenues avec la clientèle locale moins nantie ainsi que dans le projet d'aide humanitaire internationale, mais également dans l'apparition du vocable d'économie sociale et dans l'expression d'un enthousiasme à l'idée de développer des relations économiques avec des organisations s'en revendiquant. Par contre, la volonté exprimée de développer une clientèle riche atteste pour sa part d'un souci de profitabilité qui n'est pas présent lorsqu'il est question de la première période, pas plus que ne l'est le vocabulaire de marketing et de rentabilité plus largement.
- On retrouve également des apprentissages entrepreneuriaux récents dans le témoignage de Justin, d'Immersion Coop, motivés par une volonté d'autonomisation face aux subventions d'État pour reproduire les activités de la coopérative. Mais la finalité première derrière les activités de l'entreprise, pour le répondant, demeurent de nature créative. En ce sens, le raisonnement entrepreneurial est ici subordonné à la volonté de création et la finalité d'enrichissement personnel n'est pas présente. Les raisonnements se rapportant à des finalités créatives ne semblent pas pour leur part s'inscrire dans une forme d'économie du don, et demanderaient à être approfondis dans une étude ultérieure.
- Alexis, des Productions du Parc, ne tient pas pour sa part un discours entrepreneurial ou économique. Il exprime une compréhension plus politique de l'économie, alors que sa coopérative entretient des relations commerciales presque exclusivement avec des

entreprises identifiées à l'économie sociale. Le manque de revenus que semble engendrer ce rapport à l'économie l'amène à recourir à une autre économie pour assurer des revenus jugés suffisants à la coopérative, soit l'économie du don de l'État par ses programmes de subventions artistiques.

- Tout en se situant à l'extrême opposé des coopérant-e-s de la succursale d'Uberto's Pizza, la coopérative Boule de neige paraît elle aussi plutôt isolée de réseaux coopératifs ou d'économie sociale, malgré l'enthousiasme exprimé à l'égard de ces organisations. La compréhension de l'économie y est à la fois politique et identifiable à une économie du don, à travers l'entière redistribution – de différentes façons – des revenus accumulés à des causes politiques ou à des clientèles possédant peu de moyens. On n'y retrouve aucune trace de raisonnements économiques ou entrepreneuriaux, ni de liens économiques avec des entrepreneurs ou des organisations capitalistes.

Conclusion

À l'issue de cette étude, je ne crois pas qu'il soit possible de répondre de manière définitive par l'affirmative ou par la négative à la question posée en introduction : celle de la capacité des initiatives identifiées à l'économie sociale à concevoir des projets socioéconomiques alternatifs à ceux relevant de l'économie dominante. À l'égard d'une telle interrogation, ma recherche aura au mieux permis d'offrir des éléments de réflexion partiels dans le cas spécifique de la sous-catégorie de l'économie sociale que constituent les coopératives de travail québécoises. Mais de manière beaucoup plus importante, j'espère que ce mémoire sera parvenu à rendre compte du cheminement intellectuel parcouru depuis la proposition de cette formulation initiale, cheminement qui m'aura finalement amené à aborder l'enjeu de l'économie alternative d'une manière différente.

Au fil des critiques théoriques développées dans le premier chapitre, j'en suis venu à présenter l'utilisation en sciences sociales du terme « économie sociale » comme étant lui-même source de problèmes (sur lesquels je reviendrai à nouveau plus bas). Puis, par l'angle ensuite privilégié de la sociologie de la connaissance de l'économie, le qualificatif « alternatif » a perdu sa connotation binaire – peut-être même manichéenne – pour laisser place à une définition en termes de pluralité de modalités d'articulation de formes sociales de connaissances. Il a ainsi été possible de constater la présence de formes de raisonnements renvoyant à l'économique, et donc à des représentations propres à l'économie dominante, dans les discours d'entrepreneurs coopératifs étudiés. Mais d'autres raisonnements, se rapportant notamment à une économie du don ou encore à des motifs politiques et créatifs, ont également pu être repérés. Tandis que dans certains cas, cette seconde forme de logique économique que l'on pourrait dire « porteuse d'alternatives économiques » semble demeurer subordonnée à la logique dominante, d'autres semblent au contraire subordonner l'économique à d'autres raisonnements – voire même l'évacuer. Or, ce second cas de figure de subordination n'aura pas pour autant semblé traduire une capacité à envisager une reproduction autonome d'une forme d'économie alternative.

On aura donc compris que le titre formel de coopérative de travail, tout comme l'appartenance au « monde » de l'économie sociale, recèle en fait une pluralité de formes sociales de connaissance de l'économie à travers les membres coopérant-e-s, que ce soit par

rapport au travail, aux expériences marchandes ou à d'autres formes de circulation de ressources. Et ce, sans compter l'importance variable accordée par les entrepreneur-e-s eux-mêmes à l'appartenance à cette forme légale d'entreprise, la considérant même à l'occasion complètement superflue ou instrumentale. Mon choix d'avoir orienté la recherche de participant-e-s à mon étude en fonction de cette identité s'est-il ainsi avéré être mal avisé? Je ne crois pas, dans la mesure où je demeurais malgré tout assuré d'y retrouver de manière plus constante et dense des représentations à propos d'expériences marchandes, ce qui demeurerait mon objet principal. Il aurait été beaucoup plus laborieux, par exemple, de chercher parmi les nombreux OSBL québécois des cas d'intérêt pour mon enquête. Somme toute, malgré ses limites, cette balise m'a ainsi servi de point d'entrée efficace à mon terrain, tout en me permettant de constater la pluralité des logiques sociales que j'évoquais à l'instant.

En ce qui concerne les éléments de critique de l'économie sociale que l'on peut retrouver dans ce mémoire, j'espère que mon exposé aura été suffisamment clair pour que la lectrice ou le lecteur comprenne qu'il n'y a jamais été question de discréditer ou d'invalider le sentiment d'appartenance que peuvent ressentir les personnes « sur le terrain » qui s'en revendiquent. Il a en effet été possible de constater que certaines des personnes interviewées ici entretiennent, de manière plus ou moins exclusive selon les cas, des rapports économiques privilégiés avec d'autres individus ou organismes sur la base de leur identification à ce « monde ». Ne serait-ce que pour cette raison, il serait bien mal avisé de s'adresser à elles en cherchant à invalider d'une façon ou d'une autre les identités de groupes sociaux en fonction desquelles elles orientent leurs activités économiques.

Mon ambition aura bien plutôt été de critiquer l'usage fait de ce vocable en sciences sociales, dans le monde universitaire. À l'instar des auteurs qui ont nourri mes critiques, j'espère avoir à mon tour exposé que les approches ayant recours à cette terminologie pour cibler leur objet d'étude se trouvent peut-être davantage à les empêcher de l'étudier. Ou du moins, elles ne servent pas la finalité de la sociologie telle que j'ai été encouragé à la concevoir, soit d'exposer l'irréductibilité sociale du réel, et plus précisément l'irréductibilité sociale de l'économie dans le cas qui nous occupe ici. Au contraire, elles se trouvent d'emblée à poser l'étude de l'économie des sociétés contemporaines comme hors de portée de cet objectif en l'assimilant à un capitalisme séparé du monde social. On n'en vient ainsi qu'à se limiter soi-même à constater

l'existence d'un monde économique opaque et homogène dont les effets délétères sur le « social » ne peuvent qu'alors être tempérés ou régulés de l'extérieur.

Cette remarque se trouve par ailleurs à mener à la question – ô combien délicate – du rôle politique des sciences sociales, ou de la façon dont elles peuvent être associées à l'action politique. Tel qu'abordé dans le premier chapitre, le terme « économie sociale » traduit une critique politique du capitalisme, soulignant la propension de ce système à produire des inégalités sociales croissantes et sous différentes formes. Simultanément, l'ajout de l'adjectif « sociale » à la suite du mot « économie » sert à caractériser l'ambition, humaniste sous différentes formes, des initiatives économiques qui y sont associées. Le terme recèle ainsi un projet politique – de réforme pour certains, de supplantation pour d'autres – de « la » forme dominante d'économie contemporaine. L'utilisation commune de ce terme parmi certains milieux de recherche en sciences sociales et les groupes et organisations « sur le terrain » qu'on y étudie, s'accompagne également d'une adhésion – de force variable – des premiers aux mêmes discours de critique sociale et aux solutions à y apporter que ceux portés par les seconds. On parle alors de « recherche engagée » par laquelle on souhaite agir, à des degrés encore une fois variés d'intensité, à titre de support d'une idéologie politique et économique. Dans cette même optique, la recherche en sciences sociales est présentée comme le porte-voix des milieux dont elle fait l'étude et de leurs discours, tout en produisant une version intellectualisée et systématisée de ceux-ci, espérant par là pouvoir leur être utiles.

Or, en retravaillant de la sorte les discours et les représentations qu'ils sous-tendent, discours au départ produits par les individus et les groupes formant les milieux étudiés, on ne peut que reproduire la façon d'appréhender la réalité sociale que ceux-ci permettent à l'origine. Pourtant, tout en constituant un cadre de pensée permettant l'appréhension du réel, de telles représentations comportent également des limites, des aspects de leur réalité qui leurs semblent opaques. Et l'exemple du terme d'« économie sociale », par l'impossibilité de son utilisation comme point de départ pour l'étude de réalités économiques, est lui-même une excellente illustration de ce phénomène. C'est justement parce que les représentations constitutives de pratiques particulières ne permettent pas un accès transparent à l'ensemble de la réalité sociale d'un individu – pas plus que les idéologies politiques qui en émergent et qui s'en détachent éventuellement – qu'un travail spécifique et distinct des activités pratiques et idéologiques

étudiées doit être accompli pour tendre vers un relatif éclairage de la réalité sociale. Il s'agit précisément du travail sociologique d'étude de la composition de la réalité humaine par différentes logiques sociales.

Alors, où peut donc se retrouver l'utilité sociale – voir politique – de la recherche sociologique¹⁶? Est-ce qu'une telle critique de l'homogénéisation des postures praticienne-militante et de recherche revient à cautionner un cloisonnement complet des mondes de la recherche et de la pratique, et donc un retour au problème de la tour d'ivoire? Mon cheminement intellectuel au cours des deux dernières années m'aura amené à répondre à cette dernière question par la négative. La recherche d'une utilité sociale à la sociologie et la reconnaissance du problème que je souligne ici ne sont pas irréconciliables dans la mesure où, dans des conditions propices, cette discipline a la capacité d'informer des instances décisionnelles de diverses natures – y compris l'action politique – dans leurs prises de position. En se donnant les moyens théoriques et méthodologiques de produire des connaissances spécifiques à sa discipline, des connaissances démontrant l'irréductibilité sociale d'un phénomène donné, le ou la sociologue peut espérer produire « une connaissance utile au politique parce que fabriqué hors de lui » (Hély et Moulévrier, 2013 : 41).

¹⁶ Il apparaît par ailleurs pertinent de préciser que, tout comme dans le cas de l'usage du terme « utilité » dans le cadre de raisonnements de nature économique, l'« utilité » de la recherche peut renvoyer à des contenus passablement différents. Dans ces deux cas, l'utilité renvoie à des visées implicites dont le contenu, variable en fonction des groupes sociaux d'appartenance et des époques, demande à être explicitement défini.

Bibliographie

- BIDET, Eric. « Economie sociale, nouvelle économie sociale et sociologie économique », *Sociol. Trav.*, vol. 42, 2000, p. 587-99.
- BLANCHET, Alain et Anne GOTMAN. *L'entretien*, 2e édition, Paris, Armand Colin, coll. L'enquête et ses méthodes, 2007.
- BOLTANSKI, Luc et Eve CHIAPELLO. *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard, 1999.
- BOUCHARD, Marie-J. *L'économie sociale, vecteur d'innovation. L'expérience du Québec*, Québec, Les Presses de l'Université du Québec, 2011.
- BOUDREAU, Réjean. « Entrepreneuriat collectif - La nouvelle vague », *La Presse+*, sect. Affaires, 14 mars 2016. En ligne au : <<http://plus.lapresse.ca/screens/32d5fb85-5522-4eba-9dbc-e5f28d96a01a%7CCFF2gdxq4Ysg.html>>, consulté le 21 mars 2017.
- BROCHU, Paul. *Économie coopérative et formes de connaissance. Analyse de l'enracinement cognitif des représentations sociales de l'activité financière dans les caisses d'économie au Québec (1945-1996)*, Thèse de doctorat, Montréal, Université de Montréal, 2002.
- CHANTELAT, Pascal. « La Nouvelle Sociologie Économique et le lien marchand: des relations personnelles à l'impersonnalité des relations », *Rev. Fr. Sociol.*, vol. 43, n°3, 2002, p. 521-56.
- CHANTIER. « Chantier de l'économie sociale », www.chantier.qc.ca. En ligne au : <<http://www.chantier.qc.ca/?module=document&uid=944>>, consulté le 20 mars 2017.
- COMEAU, Yvan. « Bilans de satisfaction dans les coopératives de travail québécoises », *Nouv. Prat. Soc.*, n°62, 1993, p. 141-53.
- CÔTÉ, Daniel. « Cohésion coopérative et fonctionnement démocratique : clé de la gestion d'une grande coopérative », *Économie Solidar.*, vol. 34, n°2, 2004, p. 47-65.
- D'AMOURS, Martine. *L'économie sociale au Québec: cadre théorique, histoire, réalités et défis*, Montréal, Éditions Saint-Martin, 2007.
- D'AMOURS, Martine et Marie-Claire MALO. *Modèle québécois d'économie sociale: reconfiguration du modèle de Desroche*, ET9912, Montréal, CRISES-LAREPPS, coll. Cahiers du CRISES. « "Working Papers" », 1999.
- DARBUS, Fanny. « Loin de la subversion et de la transformation sociale: les pratiques de l'économie sociale et solidaire », *Agora Débatsjeunesses*, vol. N° 69, n°1, 2015, p. 7-22.
- . « Le pouvoir subversif de l'économie sociale et solidaire. Quelle consistance ? », *Lien Soc. Polit.*, n°72, 2014, p. 169-88.
- DARDOT, Pierre et Christian LAVAL. *La nouvelle raison du monde: essai sur la société néolibérale*, Paris, La découverte, 2009.
- DIRECTION DES COOPÉRATIVES, MDEIE. *Qu'est-ce qu'une coopérative? Caractéristiques, création, fonctionnement*, Québec, Ministère du développement économique, innovation et exportation, coll. Outils coop, 2009.
- DRAPERI, Jean-François. *Comprendre l'économie sociale: fondements et enjeux*, Paris, Dunod, 2014.
- . *L'économie sociale et solidaire, une réponse à la crise?: capitalisme, territoires et démocratie*, Paris, Dunod, 2011.
- . « L'entrepreneuriat social, un mouvement de pensée inscrit dans le capitalisme », *Rev. Int. Déconomie Soc.*, 2010.

- DURAND, Jean-Pierre. *La chaîne invisible: travailler aujourd'hui : flux tendu et servitude volontaire*, Paris, Éditions du Seuil, 2004.
- FRÉMEAUX, Philippe. *La nouvelle alternative? enquête sur l'économie sociale et solidaire*, Paris, Alternatives économiques : les Petits matins, 2011.
- GAYON, Vincent et Benjamin LEMOINE. *Maintenir l'ordre économique. Politiques de désencastrement et de réencastrement de l'économie*, Bagnaux, France, 2014.
- GODELIER, Maurice. *L'idéal et le matériel: pensée, économies, sociétés*, Paris, Flammarion, 2010.
- . « Par n'importe quel bout, vers la logique globale », *Espac.-Temps*, n°23-24, 1983, p. 16-26.
- GRANOVETTER, Mark. « Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness », *Am. J. Sociol.*, vol. 91, n°3, 1985, p. 481-510.
- HALBWACHS, Maurice. *Le point de vue sociologique*, Les classiques des sciences sociales, Chicoutimi, Québec, 1937.
- HAMEL, Jacques, Gilles HOULE et Paul SABOURIN. « Stratégies économiques et développement industriel : l'émergence de Forano », *Rech. Sociographiques*, vol. 25, n°2, 1984, p. 189-209.
- HÉLY, Matthieu et Pascale MOULÉVRIER. *L'économie sociale et solidaire: de l'utopie aux pratiques*, Paris, La Dispute, 2013.
- HOMS, Clément. « Critique du substantivisme économique de Karl Polanyi », *Sortir l'économie*, n°4, 2012, p. 140-94.
- HOULE, Gilles. « Le sens commun comme forme de connaissance : de l'analyse clinique en sociologie », *Sociol. Sociétés*, vol. 19, n°2, 1987a, p. 77-86.
- . « L'économie comme forme sociale de connaissance », *Sociol. Sud-Est*, n°51-54, 1987b, p. 145-63.
- . « L'idéologie: un mode de connaissance », *Sociol. Sociétés*, vol. 11, n°1, 1979, p. 123-45.
- HOULE, Gilles et Jacques HAMEL. « Une nouvelle économie politique québécoise francophone », *Cah. Can. Sociol.*, vol. 12, n°1/2, 1987, p. 42-63.
- JEANTET, Thierry. *L'économie sociale: une alternative au capitalisme*, Paris, Economica, 2008.
- KASMIR, Sharryn. *The myth of Mondragón: cooperatives, politics, and working-class life in a Basque town*, Albany, State University of New York Press, 1996.
- LAVAL, Christian. *L'ambition sociologique: Saint-Simon, Comte, Tocqueville, Marx, Durkheim, Weber*, Paris, Gallimard, 2012.
- LAVILLE, Jean-Louis. « Renouveler la social-démocratie par l'économie sociale et solidaire », dans JANY-CATRICE, Florence, Nicolas MATYJASIK et Philippe MAZUEL (dir.), *Économie sociale et solidaire : De nouveaux référentiels pour tempérer la crise*, coll. Gestion publique, Vincennes, Institut de la gestion publique et du développement économique, 2014, p. 129-53.
- LE VELLY, Ronan. « Le problème du désencastrement », *Rev. Mauss*, vol. 29, n°1, 2007, p. 241-56.
- . « La notion d'encastrement: une sociologie des échanges marchands », *Sociol. Trav.*, vol. 44, 2002, p. 37-53.
- LÉVESQUE, Benoît, Gilles L. BOURQUE et Éric FORGUES. « La sociologie économique de langue française : originalité et diversité des approches », *Cah. Int. Sociol.*, vol. 103, 1997, p. 265-94.

- LÉVESQUE, Benoît, Alain CÔTÉ, Omer CHOUINARD et Jean-Louis RUSSEL. *Profil socio-économique des coopératives de travail au Québec*, Montréal, Université du Québec à Montréal, Comité provincial des coopératives de production, de travail et précoopératives, 1985.
- MESI. *Nombre de coopératives non financières actives au 31 décembre 2016*, Québec, Ministère de l'économie, de la science et de l'innovation, coll. Notre expertise, votre réussite, 2017.
- . *Évolution des coopératives non financières par catégorie de 1998 à 2013*, Québec, Ministère de l'économie, de la science et de l'innovation, coll. Notre expertise, votre réussite, 2013.
- MÉTHÉ, Marie-Hélène, CHANTIER DE L'ÉCONOMIE SOCIALE et INSTITUT DU NOUVEAU MONDE. *Oser la solidarité!: l'innovation sociale au cœur de l'économie québécoise*, Montréal, Fides, 2008.
- MICHELAT, Guy. « Sur l'utilisation de l'entretien non directif en sociologie », *Rev. Fr. Sociol.*, vol. 16, 1975, p. 229-47.
- MINGIONE, Enzo. *Fragmented societies: a sociology of economic life beyond the market paradigm*, Oxford, Basil Blackwell, 1991.
- ORLÉAN, André. *L'empire de la valeur. Refonder l'économie*, Paris, Le Seuil, 2011.
- PERRET, Bernard et Guy ROUSTANG. *L'Économie contre la société: affronter la crise de l'intégration sociale et culturelle*, Paris, Seuil, 2001.
- POLANYI, Karl. *La grande transformation: aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard, 2009.
- . « L'économie en tant que procès institutionnalisé », dans *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*, coll. Série Anthropologie, Paris, Larousse université, 1974, p. 239-60.
- SABOURIN, Paul. « L'analyse de contenu », dans *Recherche sociale: de la problématique à la collecte des données*, 4e édition, Québec, Presses de l'Université du Québec, 2006, p. 357-84.
- . « Perspective sur la mémoire sociale de Maurice Halbwachs », *Sociol. Sociétés*, vol. 29, n°2, 1997, p. 139-61.
- . « L'économie de la parenté au Québec. Sur la constitution symbolique des formes de circulation matérielle », *Ethnographie*, vol. 90, n°1, 1994, p. 73-97.
- . « La régionalisation du social : une approche de l'étude de cas en sociologie », *Sociol. Sociétés*, vol. 25, n°2, 1993, p. 69-82.
- . « Les enjeux méthodologiques de la construction de l'économie comme forme sociale », *Anthropol. Sociétés*, vol. 13, n°3, 1989, p. 99-118.
- SALMON, Anne. « Néolibéralisme, nouveau management et plaisir », *Connexions*, n°103, 2015, p. 21-38.
- . *Moraliser le capitalisme?*, 2009.
- . *Éthique et ordre économique : une entreprise de séduction*, Paris, CNRS, coll. CNRS sociologie, 2002.
- TAYLOR, Norman W. « L'industriel canadien-français et son milieu », *Rech. Sociographiques*, vol. 2, n°2, 1961, p. 123-50.
- VERGÈS, Pierre. « Représentations sociales de l'économie : une forme de connaissance », dans *Les représentations sociales*, Sociologie d'aujourd'hui, 7e éd., PUF Editions, 2003, p. 407-28.

- VIENNEY, Claude. *Socio-économie des organisations coopératives. Tome 1 : Formation et transformations des institutions du secteur coopératif français*, CIEM, Paris, CIEM, coll. Tiers secteur, 1980.
- WHYTE, William Foote et Kathleen King WHYTE. *Making Mondragon: the growth and dynamics of the worker cooperative complex*, New York, Ithaca : ILR Press, 1991.
- ZELIZER, Viviana A.Rotman. *Economic lives : how culture shapes the economy*, Princeton, Princeton University Press, 2011.