

LE RÔLE DU TIERS-SECTEUR DANS LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET RÉGIONAL

André Joyal
Département d'administration et d'économie
Université du Québec à Trois-Rivières
C.P. 500
Trois-Rivières, Québec
G9A 5H7

Introduction

Les difficultés économiques des dix dernières années ont eu pour effet de remettre en question l'efficacité des deux principaux agents économiques que constituent le secteur privé et le secteur public. La persistance d'un déséquilibre économique chronique à l'intérieur des sociétés industrielles a servi d'aiguillon à l'émergence d'initiatives visant à répondre aux insuffisances des mécanismes économiques et politiques. Étant donné leur finalité et leur mode de fonctionnement, ces activités d'apparence nouvelle, se situant dans une position intermédiaire entre les deux grands secteurs du système économique, se sont fait accoler l'étiquette de « troisième secteur ». Ainsi, après avoir vu l'entreprise privée jouer le rôle d'acteur principal dans le développement économique et après avoir assisté à l'intervention grandissante de l'État dans le grand jeu économique, on observe l'avènement d'acteurs nouveaux à la faveur d'interventions de nature très variée au niveau local. On se voit placé en présence d'une volonté de prise en main de la part de différentes couches de la population désireuses d'assumer une plus grande part de leurs responsabilités en matière de développement économique et social. Ces différentes manifestations qualifiées en France d'expérimentations sociales justifient-elles le recours à l'expression tiers-secteur ? S'agit-il d'une évolution suffisamment importante à l'intérieur des sociétés modernes pour qu'on les distingue d'une façon aussi marquée ? Dans cet article, on cherchera une réponse à ces interrogations en se rap-

portant aux expériences canadiennes, françaises et américaines et à la littérature pertinente, afin de bien en cerner l'apport.

Le concept de tiers-secteur

La principale ambiguïté entourant le concept de tiers-secteur provient de l'association quasi immédiate avec le secteur tertiaire, tandis que le premier et le second secteur se voient assimilés aux secteurs primaire et secondaire. Ce lien avec les secteurs d'activité définis il y a longtemps par J. Fourastier et C. Clark provient d'une confusion malheureuse car les secteurs considérés ici n'ont rien à voir avec les activités proprement dites. Chacun des trois secteurs peut recouvrir des activités relevant de l'économie primaire, secondaire et tertiaire. Ce sont à la fois les intervenants eux-mêmes et leurs motivations propres qui permettent de situer ces interventions à l'intérieur de l'un ou de l'autre des trois secteurs. Des auteurs vont jusqu'à distinguer cinq secteurs. Aux trois premiers secteurs définis traditionnellement, on ajoute un quatrième secteur qui, en fait, correspond au troisième secteur tel qu'il est conçu dans cet article, alors que les activités domestiques constitueraient un cinquième secteur [15:190]. On s'en tiendra ici au partage en trois secteurs tout en se dissociant, dans un premier temps, d'une conception rencontrée surtout dans la littérature américaine : aux États-Unis, le troisième secteur fait le plus souvent référence à la gamme variée d'activités d'utilité sociale accomplies à l'intérieur d'organismes s'appuyant sur l'action volontaire. On pense ici aux initiatives relevant des églises ou des institutions à caractère social comme les hôpitaux, les collèges et les associations diverses [27].

Par ailleurs, sans employer l'expression « troisième secteur », B. A. Weisbrod [36] distingue nettement trois secteurs d'activité, les deux premiers se rapportant respectivement aux affaires privées et publiques, le troisième impliquant des organisations privées à but non lucratif. Ces dernières, encore une fois, se voient liées à des activités à caractère philanthropique touchant le bien-être social, l'éducation, l'aide à jeunesse, etc. Ceci alors que le concept « capitalisme démocratique » sert à désigner une troisième voie entre l'interventionnisme à tous crins et le libéralisme à la Adam Smith [28]. Il en est de même en ce qui concerne un troisième système englobant les activités à caractère non marchand organisées autour des ménages et des communautés et qui se situe en marge des entreprises privées et publiques [25]. On n'est donc pas ici en présence de faits nouveaux. Il y a toujours eu des associations à caractère bénévole, et s'il ne s'agissait que de celles-

ci, il n'y aurait pas lieu de s'interroger autant sur leurs contributions à l'intérieur d'une stratégie de développement.

Ce qui au contraire va retenir l'attention ici, ce sont plutôt des activités susceptibles de s'inscrire dans un processus de changement social. Des gens optent, parfois volontairement, parfois sous la pression des circonstances, en faveur d'un engagement partiel ou total à l'intérieur d'initiatives qui répondent mieux à leurs besoins ou qui tout simplement les libèrent des exigences liées aux deux autres secteurs. Ce sont de telles actions qui, avec le temps, modifient lentement mais inéluctablement le visage que présentent les économies de marché. Cette évolution fait l'objet d'observations et de réflexions de la part de nombreux auteurs, qui, sans employer l'expression « tiers-secteur » y font néanmoins allusion. On parle par exemple d'« économie conviviale », caractérisée par des organisations non professionnelles dont les actions peuvent conduire à une utilisation différente du temps et de l'espace au niveau de la famille, du voisinage, du quartier et de la région [32]. Ou encore, on se réfère à une tendance micro-sociale dont le développement favorise la décentralisation et l'adoption d'une structure socio-politique nouvelle [3]. On se situe toujours dans le même domaine quand on constate l'avènement de coopératives de voisinage dont la portée suscite un effacement des rapports marchands [13] et ce, en mettant en relief le travail autonome par opposition au travail socialement déterminé, c'est-à-dire se situant à l'intérieur de l'un ou l'autre des deux principaux secteurs [12]. De même, le concept d'« économie autonome » s'utilise pour désigner les activités permettant aux individus de se procurer des biens et services de façon plus satisfaisante par rapport à ce qu'offrent les secteurs public et privé [31:22]. Enfin pour désigner ces initiatives de groupe, on rencontre également le concept de *communal economy* [30:4].

Au Canada, les travaux sur le troisième secteur ou sur l'implication à l'intérieur de ce que l'on appelle, à tort ou à raison, l'économie informelle, sont particulièrement rares. L'Institut Vanier de la famille est l'organisme qui a le plus publié sur cette question. Une de ces études [19] fait allusion aux nouveaux modes de vie familiale et d'entraide communautaire permettant aux individus de produire par eux-mêmes, et au sein de petits groupes, un plus grand nombre de biens et de services nécessaires à une meilleure qualité de vie.

C'est en grande partie à J. Delors [5;6;7] que l'on doit l'expression « tiers-secteur ». Il voit un rapprochement entre les activités relevant du troisième secteur et celles du mouvement coopératif étant donné que, dans un cas comme dans l'autre, la maximisation du profit n'est pas le principal mobile d'action. Comme caractéris-

tique générale, J. Delors dénote la petite dimension des activités concernées et leur insertion dans un univers décentralisé. Ces activités au champ d'action très varié (éducation, santé, loisirs, aide juridique, alimentation, productions diverses, etc.) trouvent leur origine dans une volonté de vivre et de travailler différemment en favorisant un contexte où disparaît la dichotomie classique entre le travail et le loisir. Comme elles se présentent au niveau des quartiers et des villages, on peut y déceler une propension à une forme d'action collective dont les dimensions restreintes joueraient en faveur de la participation des différents intervenants.

Dans un ouvrage récent, X. Dupuis, X. Greffe et S. Pflieger [9] se réfèrent au tiers-secteur en rappelant que l'expression a fait son apparition durant les années 1970, à la faveur de la remise en cause de l'efficacité des formes traditionnelles de mise en oeuvre de la production. Aux initiatives mentionnées par J. Delors, ils ajoutent celles issues du mouvement dit des « nouveaux entrepreneurs », dont l'objectif est de mettre sur pied des entreprises d'un type nouveau. Tout en admettant le flou entourant le concept de tiers-secteur, ces auteurs lui reconnaissent une identité minimale en considérant « qu'il échappe aux biais attribués aux deux grandes formes de production privée et publique : l'égoïsme d'une production privée qui conduirait à l'exploitation des producteurs et consommateurs; la bureaucratie d'une production publique qui déboucherait sur la méconnaissance des besoins réels » [9:8]. Ce champ d'activité voit reconnaître son importance dans un document de travail de l'OCDE où on lit : « Dans la plupart des pays développés, il s'est manifestement créé un tiers-secteur ni tout à fait commercial ni tout à fait assimilable à un service public, mais qui fait appel aux aides publiques et aux oeuvres de bienfaisance pour soutenir des activités économiques ayant en partie un caractère commercial » [29:9].

Ce qui correspond à l'opinion d'I. Ingelstam, qui considère que le temps est venu de parler d'un troisième secteur en lui accordant une place à l'intérieur des politiques économiques [16].

À la lumière de ces informations, il est pertinent de bien distinguer ce secteur du secteur coopératif, dont les modalités de fonctionnement et les objectifs sont déjà connus. La raison en est que si les coopératives de petites dimensions s'insèrent à l'intérieur de ce troisième secteur, les activités que celui-ci recouvre n'adoptent pas toutes la formule coopérative. Car, quand on parle aux États-Unis de « grass-root organizations », d'expérimentations sociales ou de communautés d'appartenance en France et au Québec d'alternatives sociales ou de pratiques émancipatoires, on se rapporte à une gamme variée d'initiatives qui vont d'associations ou de

regroupements informels générés plus ou moins spontanément suivant les besoins, aux initiatives plus structurées qualifiées comme on le verra plus loin d'entreprises alternatives. Ce qui amène à différencier tiers-secteur à caractère non marchand et marchand. Encore une fois, il s'y ajoute un élément de confusion étant donné l'imprécision de la frontière entre l'un et l'autre.

Le tiers-secteur non marchand

Le tiers-secteur non marchand se voit défini par A. Barrère [2] comme étant celui qui ne fait pas appel, lors de l'attribution des biens et services, au concept double d'échange et de profit observé dans le jeu du marché : il comprend des activités *nouvelles* qui, tout en relevant du secteur privé, n'ont pas de caractère marchand étant donné la nature de leurs objectifs. Des biens peuvent faire l'objet d'opérations marchandes mais sans recherche de profit. Nous pouvons avoir, ici, à l'esprit l'exemple de comptoirs alimentaires réunissant des gens désireux de s'approvisionner à meilleur compte. Les sommes versées par chacun des membres du regroupement ne servent qu'à payer les coûts engendrés par les achats, la manutention et l'entreposage; l'implication volontaire de chacun des intervenants évite l'obligation de verser des salaires. La recherche de revenus est donc absente de la finalité d'une telle initiative, que l'on peut qualifier de société organique. Il s'agit d'associations à but non lucratif, réunissant des individus désireux de se soustraire à certaines caractéristiques économiques de notre temps en créant, dans un cadre de dimensions réduites, un type d'organisation parallèle [21].

Il importe d'insister à nouveau sur la distinction entre ce concept et ce que l'on appelle, en France, le secteur associatif. Ce dernier comprend une gamme très variée d'activités, dont un grand nombre n'ont rien de nouveau. On n'a qu'à regarder aux États-Unis où il existe plus de six millions d'associations en tout genre, pour constater que la majeure partie de celles-ci ne doivent leur existence ni à l'évolution des valeurs ni aux particularités de la conjoncture économique de ces dernières années. Il en va par ailleurs autrement si on prend en compte l'existence de 700 000 groupes d'entraide mutuelle (*self-help groups*) réunissant 15 millions de gens. Il s'agit alors d'initiatives correspondant au concept de société organique ou de tiers-secteur non marchand.

Il en va de même en France, où avant la dernière guerre mondiale quelques centaines d'associations naissaient chaque année. Au milieu des années 1960, on enregistrait annuellement près de 12 000 nouvelles associations; dix ans plus tard ce chiffre s'élevait à

plus de 20 000 par année. Beaucoup parmi celles-ci touchent au cadre de vie, à l'environnement, à la consommation ou aux droits [26]. C'est précisément ce genre d'activité qu'une politique du troisième secteur aurait pour but de favoriser.

Au Canada, le phénomène associatif n'est pas moins important si l'on considère que selon une enquête, en 1980, 15,7 pour cent des Canadiens ont accompli un travail bénévole à l'intérieur d'une association volontaire [33]. Encore une fois, il faut faire la part entre l'implication dans des associations traditionnelles et l'engagement dans des activités s'inscrivant dans un processus de changement social. Au Canada, aucune enquête ne permet actuellement d'avancer un nombre même approximatif pour illustrer l'importance du tiers-secteur non marchand.

Pour les États-Unis, G. McRobie [24] signale l'existence d'environ 5 000 organismes, dont près de 300 directement impliqués dans la mise en valeur de technologies nouvelles. Un nombre important de ces initiatives se situent au niveau des quartiers où la revalorisation urbaine a connu depuis quinze ans un essor important. Si seulement douze villes ont constitué des conseils de quartier afin de favoriser les initiatives locales, on trouve par ailleurs, à New York uniquement, au moins 10 000 *block clubs* créés dans le but d'aider les gens à mieux répondre à leurs besoins. Ces diverses initiatives s'inscrivent dans un processus de revitalisation des centres urbains que le développement anarchique des banlieues des années 1960 avait grandement compromis.

L'augmentation des coûts des transports et des services d'utilité publique, l'existence de plans de protection des sols agricoles et l'échec des programmes de construction d'habitations pour les personnes économiquement faibles ont favorisé la mise en oeuvre d'initiatives en vue de revitaliser l'environnement urbain traditionnel. Partout dans les grandes villes américaines des groupes de citoyens, par l'entremise de programmes d'autoconstruction, ont pu rendre habitables des milliers d'unités autrefois délaissées. Ces réalisations ont pu voir le jour à la fois grâce à l'aide des autorités fédérales et à celle venant des municipalités. En ce qui concerne ces dernières, des organismes fournissent aux groupes de citoyens différentes mesures d'assistance touchant l'accès aux terrains, la planification, l'architecture, etc. Selon l'*Urban Homes Teaching Association*, la rénovation effectuée par les groupes d'entraide permet d'économiser près de la moitié des frais encourus si ces mêmes travaux étaient effectués par l'entreprise privés. De même, la conversion d'un édifice à logements multiples coûte 40 pour cent de moins que la conversion en condominiums. Ceci alors que dans les régions rurales, le travail effectué grâce aux programmes gouvernementaux d'aide à l'autoconstruction implique des ouvriers qui n'auraient pas d'autre solution que de s'inscrire à l'assis-

tance-chômage [8]. On peut donc voir, à partir de ces quelques informations, qu'aux États-Unis l'émergence d'un tiers-secteur non marchand a des conséquences sociales et économiques très significatives.

Un tel phénomène milite en faveur d'une reconnaissance de l'apport de ce que l'on peut considérer comme de nouveaux agents économiques. Un tel constat de l'utilité de ces initiatives populaires doit nécessairement conduire à l'adoption de politiques visant à favoriser leur prolifération. On pense ici non seulement à une inévitable assistance financière mais également à la fourniture d'expertise, à l'adaptation ou à une interprétation favorable de certaines réglementations (en matière de construction par exemple), à des avantages fiscaux. Ce sont autant de mesures qui, tout en ayant l'avantage de mieux mettre à profit les interventions volontaires des gens, peuvent ouvrir la voie à la naissance d'entreprises nouvelles et par là même à un tiers-secteur marchand.

Le tiers-secteur marchand

Il s'agit dans ce cas d'initiatives qui, tout en ayant une finalité sociale (par les produits ou services vendus ou par le type d'individus impliqués), visent à générer des revenus. La maximisation des bénéfiques se trouve exclue mais l'autonomie financière n'est rendue possible que par la rentabilité de ces entreprises. Elles sont dites parfois alternatives ou communautaires étant donné la nature de leurs activités, l'existence de formes plus ou moins intentionnelles d'organisation du travail sur une base collective ou démocratique, ainsi qu'une idéologie fortement axée sur l'autodéveloppement et l'intention de briser la dichotomie milieu de vie-milieu de travail. Tout en se soumettant aux lois de l'économie concurrentielle, elles attachent la plus grande importance à la promotion de relations nouvelles entre le travailleur et son travail, entre le travailleur et son entreprise [10:67]. Au Québec, les entreprises alternatives se retrouvent dans un nombre limité de secteurs relativement bien identifiés. Il s'agit par exemple d'entreprises mises sur pied par des mouvements de résistance à la fermeture des villages (revitalisation de l'arrière-pays); il s'agit aussi d'initiatives destinées à la relance d'entreprises en difficulté ou créées pour offrir certaines catégories de biens et services sociaux ou culturels en milieu urbain. En ce qui regarde les initiatives en milieu rural associées au tiers-secteur marchand, on a les corporations de développement communautaire, que l'on rencontre surtout au Québec dans le Bas-Saint-Laurent. La Nouvelle-Écosse offre l'exemple de la corporation de développement communautaire *New Dawn*, qui se définit ainsi :

New Dawn is a third sector organization. It is not government, and it is not a private corporation earning profits for individuals. Rather it combines some of the social goals of the first with some of the business practices of the second [14:5].

On se trouve en présence d'initiatives visant à répondre aux besoins d'une population donnée qui, lorsqu'elle se situe dans une région excentrique, peut se voir désavantagée par les deux grands secteurs de l'économie. Ainsi, tout en offrant à une population locale la possibilité de créer des emplois, on parvient à combler certaines lacunes des mécanismes du marché.

La structure juridique de ces entreprises varie entre la formule coopérative, l'association à but non lucratif et l'entreprise à but lucratif. Les particularités de la législation des entreprises d'un pays peuvent favoriser l'adoption d'une structure juridique aux dépens d'une autre. Mais quel que soit son statut, quand une activité répond aux critères d'identification d'une entreprise alternative, elle se particularise suffisamment pour ne pas être rattachée au secteur privé de type traditionnel. D. Tillier propose quatre caractères permettant de bien identifier ces entreprises du tiers-secteur marchand : une tentative d'autogestion et de responsabilité collective; une tendance à des formes d'égalité tant au niveau des rémunérations qu'au niveau du pouvoir détenu par chacun; une recherche de viabilité économique plutôt qu'un objectif de maximisation du profit; la volonté de répondre à des besoins réellement ressentis par la population [34:315].

Nos travaux en cours permettent de croire à l'existence d'environ 400 entreprises alternatives sur l'ensemble du territoire québécois. À part les entreprises en milieu rural faisant appel aux ressources biophysiques environnantes, la plupart de ces entreprises oeuvrent dans le domaine des services (commerce, information, impression, services professionnels variés, loisirs, communications, etc.). Le secteur de la transformation présente peu d'exemples d'entreprises alternatives. Cela s'explique par le fait que ces dernières ne peuvent que subir l'influence d'une société moderne où le secteur secondaire voit sa part de la production nationale descendre en-dessous de 30 pour cent. L'information étant appelée à servir d'élément moteur à l'économie, grâce au virage technologique, on pourra assister à l'émergence d'un plus grand nombre d'entreprises de petites dimensions gérées collectivement et mettant à profit les multiples ressources de cette nouvelle révolution industrielle.

En plus des changements technologiques, on observe également des changements d'attitude au sein des entreprises, autant de la part des travailleurs que de celle des autorités patronales. Après l'expérimentation de différentes formes d'enrichissement des tâches, la vogue est au cercle de qualité. Et l'idée de la partici-

pation des travailleurs au processus décisionnel des entreprises se trouve concrétisée de plus en plus dans différents pays. On peut alors se demander si les entreprises prises en main partiellement ou totalement par les travailleurs ne constituent pas des entreprises alternatives pouvant grossir ainsi le rangs du tiers-secteur marchand. Ici, nous partageons l'avis de G. M. Ingle [17], qui considère que l'on ne peut associer aux entreprises alternatives les initiatives issues de ce que recouvre aux États-Unis le concept de *workplace democratization*. Comme le fait remarquer cet auteur, plutôt que de créer de nouvelles entreprises, le mouvement en faveur de la démocratisation des lieux de travail cherche à transformer les entreprises existantes. Ce qui ne justifie pas pour autant leur intégration à l'intérieur du tiers-secteur marchand. Les projets de démocratisation d'entreprises mettent avant tout l'accent sur la structure du processus de décision en accordant moins d'importance au travail lui-même, à la division du travail et à sa définition. Alors que, dans une entreprise alternative, l'absence d'un cadre antérieur permet de considérer à la fois le partage du travail et celui du processus décisionnel dès le départ. La petite dimension et les objectifs établis au départ de l'entreprise permettent une telle orientation, contrairement à ce qu'offrent des entreprises de plus grandes dimensions portant le poids d'attitudes bien ancrées. Ces quelques considérations suffisent pour faire comprendre que ni Tricofil (Saint-Jérôme) ni Lip (Besançon) à leurs débuts ne pouvaient être considérées comme des entreprises alternatives. À vrai dire, la meilleure façon de distinguer une entreprise alternative d'une entreprise conventionnelle consiste tout d'abord à prendre en considération ceux qui en constituent le fer de lance, à savoir les travailleurs eux-mêmes. Sur la base de leurs attitudes à l'égard du travail, du loisir, de la consommation, de leurs objectifs personnels et collectifs, il est possible d'identifier l'existence ou l'absence de fondements (ou paradigmes) pouvant présenter des distinctions majeures par rapport au modèle dominant. Ce sont ces distinctions qui permettront au tiers-secteur de se tailler vraiment une place dans une économie moderne.

Une stratégie de développement

L'essor du tiers-secteur se présente comme une véritable manifestation de la volonté exprimée par un nombre croissant d'individus d'exercer un meilleur contrôle sur leur destinée. Que ce soit pour satisfaire des besoins d'utilité courante ou pour y puiser une source de revenus, l'implication dans le tiers-secteur constitue une réaction contre une attitude attentiste misant plutôt sur des interventions d'origine privée ou publique. Compte tenu des

appels de plus en plus insistants pour que les gens « se prennent en main », on peut prévoir la place qu'occuperaient les activités associées au tiers-secteur dans le cadre d'une stratégie socio-économique faisant surtout appel aux ressources locales.

Actuellement, les initiatives à caractère non marchand s'observent essentiellement dans les milieux urbains ou semi-urbains. La densité de la population, les facilités de regroupement et l'intensité des besoins semblent créer un environnement plus adéquat aux opérations d'entraide ou de solidarité. C'est ainsi que des quartiers de grandes villes font preuve, par le foisonnement des activités que l'on y trouve, d'un dynamisme certain. Il en va de même pour les petites villes, où les faibles distances et l'enracinement de la population offrent un cadre favorable aux activités communautaires. Dans ce dernier cas, celles-ci s'avèrent d'autant plus précieuses que les grands centres urbains, dans la crise actuelle, ne servent plus d'exutoire au surplus de main-d'oeuvre entraîné par les fermetures d'entreprises. Les victimes d'un chômage structurel doivent donc miser sur les ressources locales pour mieux composer avec les exigences de la vie courante.

En ce qui regarde le tiers-secteur marchand, la dimension locale ou régionale ne prend une véritable signification qu'en milieu semi-urbain ou rural. Dans les grands centres, une entreprise communautaire ou alternative prend naissance dans un quartier donné en vertu de circonstances qui n'ont rien à voir avec un certain degré d'appartenance. De même, les participants à cette activité sont souvent originaires de quartiers plus ou moins éloignés. Il en va autrement lorsqu'une entreprise se constitue sur la base d'une ressource humaine et physique locale. C'est le cas pour des activités centrées sur l'exploitation de la forêt, la mise en valeur des terres agricoles, le développement de ressources touristiques ou la récupération et le recyclage de produits divers. Ce sont là autant d'exemples d'initiatives issues bien souvent d'une concertation entre différents intervenants au niveau local. C'est alors que l'on peut parler avec pertinence de stratégie de développement socio-économique.

Il s'agit de reconnaître, sans pour autant négliger le rôle dévolu aux deux principaux secteurs, la place que peuvent occuper des activités dotées d'une finalité sociale. Si la création d'emplois durables n'est pas toujours l'objectif visé lorsque l'on se trouve en présence d'activités reliées au secteur non marchand, il en va évidemment différemment lorsque l'émancipation au niveau local prend la forme d'un entrepreneurship local. L'atteinte d'objectifs sociaux n'étant pas écartée, on voit des initiatives orientées vers l'utilisation d'une technologie appropriée, faisant appel à des investissements à forte intensité de main-d'oeuvre. Cette dernière exigence n'exclut cependant pas le recours aux équipements permet-

tant de tirer avantage du virage électronique. L'informatique a fait son entrée dans les entreprises alternatives où l'on a su rapidement en tirer bénéfice.

Toutes ces interventions de la part d'individus désireux de maintenir leur village en vie ou décidés à offrir à leur entourage immédiat des raisons de croire en leurs possibilités peuvent difficilement se généraliser en l'absence d'une volonté politique. Ici, différents paliers de gouvernement sont concernés. Évidemment, selon les pouvoirs consentis aux gouvernements locaux (municipaux), ceux-ci ont un rôle plus ou moins important à assumer. Autrement, il revient aux instances supérieures, et ce à la faveur des différents programmes d'aide à l'emploi ou de développement urbain et régional, d'intervenir de façon à faciliter l'émergence des dynamismes locaux.

Une politique du troisième secteur

Les mises en garde ne manquent pas sur le danger de faire du tiers-secteur le parent pauvre de la société. Si ce secteur regroupe tous ceux qui y viennent à la suite d'un choix délibéré, l'éventualité demeure qu'une partie importante de ses adhérents soit constituée de gens qui s'y retrouvent faute de choix. On risque ainsi de se retrouver en présence du développement d'une société duale [1], caractérisée par l'existence d'un clivage entre différentes couches de la population. Les plus favorisés seraient ceux qui ont pu se trouver une place à l'intérieur de l'un ou l'autre des deux principaux secteurs. Le tiers-secteur, n'offrant pas les mêmes salaires, les mêmes avantages sociaux, la même sécurité d'emploi, constituerait une sorte de réservoir de marginalisation d'une partie de la population.

Par ailleurs, cette volonté particulière des individus de trouver des solutions à leurs problèmes en misant davantage sur leurs propres ressources peut servir de prétexte aux gouvernements pour se retirer de certains champs d'intervention. Si des politiques d'action gouvernementale doivent être remises en question on peut, par ailleurs, craindre un trop grand abandon de certaines responsabilités collectives.

L'existence d'un tiers-secteur doit plutôt donner lieu à une réflexion sur les modes d'intervention gouvernementale de façon à mieux aider, en quelque sorte, les gens à s'aider eux-mêmes. Il ne s'agirait plus, comme on l'observe souvent, d'instaurer des programmes de création d'emplois temporaires prenant l'allure d'allocations sociales déguisées. L'aide gouvernementale peut, par contre, prendre la forme d'un soutien offrant aux promoteurs d'initiatives un minimum de garanties de réussite. C'est cette conception

que l'on retrouve dans « Le choix des régions » [4:26], où l'on mentionne que le gouvernement ne peut plus être le principal moteur du développement régional, sa tâche consistant plutôt à fournir un appui aux différents intervenants du milieu. Cette vision du rôle du gouvernement rejoint celle de J. Gaudin et P. E. Tixier [11:57], pour qui le secteur public doit assumer un rôle de « catalyseur » et non d'acteur à l'égard des diverses initiatives possibles au niveau local.

Ce rôle, le secteur public ne peut l'assumer avec efficacité que dans un contexte de concertation. L'expression s'avère de plus en plus à la mode, reléguant aux oubliettes les idées, si populaires au milieu des années 1960, entourant la planification. En se donnant un rôle plus modeste dans le développement urbain et régional, l'État cherche à tirer bénéfice de la contribution des différents agents économiques.

En ce qui regarde les initiatives locales, la recherche d'une concertation impliquant des représentants d'un milieu donné représente une tâche délicate quand on sait que rien n'est plus redouté des acteurs du troisième secteur qu'une attitude envahissante de l'État. Étant donné que la résurgence d'un dynamisme urbain s'accompagne d'une volonté d'émancipation, on comprend en effet la contradiction que présente l'intervention de l'État sous une forme ou une autre. C'est d'ailleurs cette raison qui fait écarter toute éventualité de création d'un ministère du troisième secteur. D'aucuns y voient une menace d'étouffement des initiatives populaires à brève échéance.

Il n'en demeure pas moins, par ailleurs, que l'État, dans son rôle de facilitateur, peut contribuer à répondre aux critiques que soulève la prolifération d'activités reliées au tiers-secteur. Pour éviter de marginaliser une partie de la population, on pense à la nécessité de se pencher sur les problèmes que posent les conditions de travail (salaires, congés de maladie, fonds de pension, sécurité d'emploi). Ces préoccupations à l'égard du sort de ceux qui, volontairement ou à défaut d'autres possibilités, s'engagent dans le tiers-secteur, rejoignent celles exprimées envers le travail à temps partiel. Ici, la prise en compte des recommandations d'un organisme comme la Commission Wallace [35] s'avère d'autant plus intéressante que la généralisation du travail à temps partiel pourra contribuer à une plus grande implication dans le tiers-secteur. Des gens pourront s'y impliquer par goût, en y trouvant une source supplémentaire d'épanouissement, ou pour compenser la diminution de revenus provenant de l'un ou l'autre des deux grands secteurs.

À cet appui au tiers-secteur par l'intermédiaire d'une législation sociale adéquate, doivent s'ajouter différentes formes d'intervention plus directes. On peut penser à la création de fonds spéciaux

auxquels souscriraient des entreprises, des institutions financières, des associations professionnelles ou d'autres corps intermédiaires, à l'octroi de certains avantages par les autorités locales, à la modification de certaines réglementations, à la mise en place, à l'intention des particuliers, d'un système de mises de fonds donnant droit à des exemptions d'impôt, sans oublier, surtout, l'adoption d'une législation permettant aux entreprises du tiers-secteur de bénéficier, comme celles du premier secteur, de différents programmes d'assistance financière. Ces appuis financiers, pour être efficaces, ne devraient pas être octroyés sans égard aux éléments difficilement mesurables, mais essentiels, que représentent les retombées sociales d'une initiative. On pense ici aux avantages autres que pécuniaires que procure l'implication dans une activité à caractère collectif.

Ce dernier point étant admis, il n'en demeure pas moins qu'une politique du tiers-secteur ne sera possible que dans la mesure où elle reposera sur une volonté populaire. Et pour s'assurer l'appui d'une bonne partie de la population, le tiers-secteur marchand doit faire la preuve de sa rentabilité. Or si, dans les P.M.E. traditionnelles, les échecs sont nombreux, il en est de même pour les entreprises alternatives. Les fonds qui leur sont accordés sous forme de programme d'assistance ne peuvent être renouvelés à long terme qu'à condition qu'une certaine durabilité leur soit assurée. Mais, étant donné leur taille restreinte, leur faible apport de capitaux, les déficiences en habiletés managériales de leurs intervenants, un environnement pas toujours favorable, les exigences d'une gestion collective etc., plusieurs entreprises alternatives ne parviennent pas à surmonter leurs difficultés, et tombent peu de temps après leur mise en activité. Parmi les facteurs d'échec, la dimension de ces entreprises ne joue pas un rôle déterminant. Au contraire, les modalités de fonctionnement et les objectifs visés par ces entreprises correspondent très bien à un cadre opérationnel de taille restreinte. Cependant, pour réussir, comme le fait remarquer G. M. Ingle [17:307], elles doivent se donner un minimum d'organisation concernant en premier lieu le processus décisionnel et la rotation des tâches, et ensuite la nécessité d'assurer une continuité dans le membership de même qu'une formation adéquate. La troisième exigence a trait à la détermination des objectifs et à leur redéfinition en temps opportun. Le défaut de respecter l'une ou l'autre de ces exigences peut conduire à la faillite de l'entreprise ou la faire évoluer vers un mode de fonctionnement conventionnel.

Que des entreprises perdent leur caractère alternatif pour s'intégrer au secteur privé de type traditionnel ne pose pas vraiment de problèmes si la création d'emplois est l'objectif principal recherché pour une société. Mais il en va tout autrement si l'on

considère qu'il faut favoriser, pour ceux qui le souhaitent, la possibilité de vivre et de travailler autrement. Il y a lieu, alors, de porter attention aux facteurs susceptibles de faciliter la poursuite des objectifs économiques et sociaux que se donnent les entreprises alternatives. Le soutien et la compréhension de la part de véritables partenaires économiques pourraient constituer un gage de réussite.

Conclusion

C'est d'un contexte d'interdépendance économique que dépend l'essor du tiers-secteur. Mais jusqu'à quel point est-il possible de compter non seulement sur la compréhension du secteur privé, mais sur des interventions favorables de sa part à l'égard du tiers-secteur ? Se peut-il que des activités socio-économiques issues d'initiatives reposant sur des motivations différentes, puissent entretenir des liens de complémentarité ? Un éventuel retour en force du secteur privé fera-t-il sonner le glas du tiers-secteur ? La réponse à ces interrogations peut se trouver dans l'analyse de l'évolution des économies de marché depuis une quinzaine d'années. Si l'on associe les difficultés économiques qu'ont connues toutes les sociétés industrielles sans exception à un malheureux concours de circonstances (double choc pétrolier, avatars du secteur agricole, absence de synchronisme dans les politiques économiques, conflits sociaux, etc.) (voir le rapport MacKraken, [23]), il peut paraître évident qu'en l'absence de ces facteurs exogènes, nuisibles, les choses retrouveront leur cours normal sans autre changement important dans le fonctionnement du système économique.

Par contre, il en va autrement si on accepte un diagnostic faisant ressortir de sérieuses modifications au niveau des comportements des différents agents économiques. Leur importance ferait que l'on ne puisse retrouver les conditions qui ont assuré la croissance inégalée de l'après-guerre. C'est ce qui amène à considérer comme surannée toute évaluation de l'économie reposant sur des concepts tels que récession, crise ou cycles longs. Et si l'on veut bien indiquer que rien ne sera plus comme auparavant, l'expression mutation économique s'avère plus appropriée. Dans un monde où l'information se substitue graduellement au secteur secondaire comme facteur d'entraînement ou comme générateur d'emplois, on peut croire que les facteurs endogènes l'emporteront en influence sur les aléas de la nature ou sur les décisions de différents leaders politiques. C'est dans un tel contexte que le tiers-secteur, à caractère marchand ou pas, peut trouver une place détermi-

nante. Plutôt que de subir les conséquences du changement, il peut en être le ferment.

Autant en milieu urbain qu'en milieu rural, le tiers-secteur pourra se présenter comme un élément d'une stratégie de développement où les individus s'engageront en tant qu'acteurs à l'intérieur d'un environnement physique et socio-économique familial. C'est ce que H.V.F. qualifie de recours à un paradigme du « développement écologique sain », faisant allusion à une philosophie politique qui prend pour acquis l'appui du secteur public aux initiatives décentralisées mettant en valeur les ressources locales [19:50].

Références

1. Amado, J. et C. Stoffaes. *Vers une socio-économie duale ?* Paris, La documentation française, 1980.
2. Barrère, A. « Essai d'identification du tiers-secteur non-marchand », *Recherche sociale*, no 17, juillet-septembre 1978.
3. Cathellat, B. « Le style de vie », *Futuribles*, avril 1981.
4. Délégation à l'aménagement et au développement régional. *Le Choix des régions*. Québec, 1983.
5. Delors, J. et J. Gaudin. « Pour la création d'un troisième secteur coexistant avec celui de l'économie de marché et celui des administrations », *Problèmes économiques*, mars 1979, no 1.616, p. 20-24.
6. Delors, J. *Le Troisième Secteur en France*. Commission des communautés européennes, étude no 77/33, 1978.
7. Delors, J. « Un autre développement pour sortir de la crise », *Économie et société*, été 1980, p. 988-1008.
8. Downs, A. *Neighborhoods and Urban Development*. Washington, Brookings Institution, 1982.
9. Dupuis, X., X. Greffe et S. Pflieger. *Financer l'économie sociale*. Paris, Economica, 1983.
10. Échange et projets, *Le Temps des initiatives*. Paris, Albin Michel, 1983.
11. Gaudin, J. et P.-E. Tixier. *Les Possibilités offertes par les entreprises d'intérêt collectif pour la création d'emplois nouveaux*. Paris, O.C.D.E., Note du Secrétariat, ILE (82) 4, septembre 1982.
12. Gorz, A. *Adieu au prolétariat*. Paris, Galilée, 1980.
13. Gorz, A. *Écologie et liberté*. Paris, Galilée, 1977.
14. Hanratty, J. *The New Dawn Story, and Experiments in Economically-Based Community Development*. Ottawa, Santé et Bien-Être social Canada, 1981.
15. Heinze, R.G. et T. Olk. « Development of the Informal Economy », *Futures*, juin 1982, p. 189-204.

16. Ingelstam, I. « Third Sector Approach to Sweden's Future », *Futures*, vol. 15, no 12, avril 1983, p. 137-151.
17. Ingle, G.M. *Keeping-Alternative Institutions Alternative: A Comparative Study*. Ph.D. dissertation submitted to the Graduate School of the University of Massachusetts, septembre 1980.
18. I.V.F. *Le Développement de la base au sommet : cadre social de l'essor économique*. Mémoire présenté à la Commission royale d'enquête sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, octobre 1983.
19. I.V.F. *Réflexions pour l'évolution de l'économie politique du Canada : conséquences pour les familles et les collectivités*. Ottawa, 1978.
20. *Journal of Community Action*, The Volunteerism Initiative, novembre-décembre 1981.
21. Joyal, A. et B. Vermot-Desroches. *Comportement de consommation et émergence de sociétés organiques. Rapport de recherche*. Ottawa, Corporations and consommation Canada, 1982.
22. Lauterbach, A. « Employment Concepts and Socioeconomic Structures », *The ACES Bulletin*, vol. XXIV, no 2, 1982, p. 61-80.
23. MacKraken, J. *Pour le plein emploi et la stabilité des prix*. Paris, O.C.D.E., 1977.
24. McRobie, G. *Small Is Possible*. N.Y., Harper and Row, 1981.
25. Mills, I. *The Restructuring of Employment and Work*. Communication présentée au colloque « Les nouvelles attitudes sur le travail », Commission économique européenne, Marseille, septembre 1982.
26. Ministère du Temps libre. *Préparation du projet de loi sur la promotion de la vie associative*. Paris, 1982.
27. Nielsen, A. « The Third Sector : Keystone of a Caring Society ». An Independent Sector Occasional Paper, Washington, 1980.
28. Novak, M. « Mediating Structure and Democratic Capitalism », *The Public Interest*, no 68, été 1982.
29. O.C.D.E. *Le Rôle des autorités locales dans le développement économique et la création d'emplois*. Paris, Note du Secrétariat, ILE (83) 11, décembre 1983.
30. Pahl, R. « Employment, Work and the Domestic Division of Labour », *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. IV, no 1, 1980, p. 1-20.
31. Rosanvallon, P. « Le développement de l'économie souterraine et l'avenir des sociétés industrielles », *Problèmes économiques*, no 1682, juillet 1980.
32. Sachs, I. *Stratégies de l'écodéveloppement*. Paris, Éditions ouvrières, 1981.
33. Statistique Canada. *Aperçu du travail bénévole au Canada, février 1980*. Ottawa, catalogue 71-530, 1981.
34. Tillier, D. « Les entreprises alternatives », *Reflets et perspectives de la vie économique*, octobre 1982.
35. Wallace, J. *Le Travail à temps partiel au Canada*. Ottawa, Travail Canada, 1983.
36. Weisbrod, B. A. « The Forgotten Sector: Private but Non-Profit », *Challenge*, septembre-octobre 1978, p. 32-36.