L'économie sociale et les sociétés d'État en Amérique du Nord (Canada, Mexique et États-Unis) dans le contexte de l'ALENA

The Social Economy and Public Enterprises in North America (Canada, Mexico and the United States) Under NAFTA

Luc Bernier et Benoît Lévesque

Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/interventionseconomiques/3972>

DOI : 10.4000/interventionseconomiques.3972

ISBN : 1710-7377

ISSN : 1710-7377

Éditeur

Association d'Économie Politique

Référence électronique

Luc Bernier et Benoît Lévesque, « L'économie sociale et les sociétés d'État en Amérique du Nord (Canada, Mexique et États-Unis) dans le contexte de l'ALENA », *Revue Interventions économiques* [En ligne], 59 | 2018, mis en ligne le 01 janvier 2018, consulté le 14 juin 2019. URL : <http://journals.openedition.org/interventionseconomiques/3972> ; DOI : 10.4000/interventionseconomiques.3972

Ce document a été généré automatiquement le 14 juin 2019.

Les contenus de la revue *Interventions économiques* sont mis à disposition selon les termes de la Licence Creative Commons Attribution 4.0 International.

L'économie sociale et les sociétés d'État en Amérique du Nord (Canada, Mexique et États-Unis) dans le contexte de l'ALENA

The Social Economy and Public Enterprises in North America (Canada, Mexico and the United States) Under NAFTA

Luc Bernier et Benoît Lévesque

Nous remercions les deux lecteurs anonymes pour leurs commentaires qui nous ont permis d'améliorer cet article. Nous n'en revendiquons pas moins l'entière responsabilité pour les raccourcis et les erreurs qu'on pourrait y déceler.

Introduction

- 1 L'économie sociale, qui regroupe les coopératives, les mutuelles, les associations ayant des activités économiques, et les entreprises publiques (sociétés d'État) présentent des similitudes puisqu'elles relèvent de processus démocratiques, sans doute différemment¹, et qu'elles sont ainsi orientées vers l'intérêt collectif, celui des leurs membres dans le premier cas, et vers l'intérêt général à partir de la décision des élus gouvernementaux, dans l'autre cas. Au cours du dernier siècle, chacune de ces deux formes d'entreprises a pu prétendre s'imposer comme le véhicule le plus approprié pour la démocratisation économique. Ce fut le cas avec la « république coopérative » mise de l'avant par l'économiste Charles Gide à la fin du XIX^e siècle², puis quelques décennies plus tard avec les sociétés d'État, notamment dans le cadre de la social-démocratie³. Plus récemment, ces deux formes d'entreprises ont été remises en question par le néolibéralisme avec des programmes de privatisation, d'une part, et de démutualisation, d'autre part. Par ailleurs, des initiatives de la société civile ont pu être reprises par des sociétés d'État alors que la privatisation de ces dernières a pu représenter des opportunités pour certaines

entreprises matures d'économie sociale. En s'en tenant à l'Amérique du Nord qui partage un environnement institutionnel commun, celui de l'ALENA, il devient intéressant de se demander comment ces deux formes d'entreprises ont évolué jusqu'ici, même si l'avenir de cet accord semble incertain.

- 2 Il n'est pas facile de donner un aperçu de l'économie sociale et des entreprises publiques à l'échelle de l'Amérique du Nord, soit trois États fédéraux fortement contrastés qui regroupent 94 gouvernements infra-nationaux (provinces, états ou territoires). Ces derniers ont des compétences exclusives ou partagées, y compris pour adopter des législations concernant les associations, les coopératives et les entreprises sociales, sans oublier leur capacité de créer des entreprises publiques. La documentation écrite et électronique est très abondante, mais il n'existe aucune étude comparative des diverses composantes de l'économie sociale dans ces pays et *a fortiori*, si on inclut les entreprises publiques (sociétés d'État). Nous n'avons pas la prétention de relever ce défi, mais simplement de proposer des éléments de comparaison et de suggérer quelques enjeux et défis, en nous en tenant à l'évolution des dernières années. Ce portrait permet aussi de mieux comprendre les défis qui attendent ces secteurs suite à l'élection présidentielle aux États-Unis de novembre 2016 et de l'évolution des divers accords de libre-échange actuels.
- 3 Dans une première partie, nous esquisserons un portrait de ces trois pays qui sont réunis depuis 1994 dans un Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), ce qui permettra d'entrevoir le contexte dans lequel évoluent l'économie sociale et les entreprises publiques (sociétés d'État). Dans une deuxième partie, nous donnons un aperçu de l'économie sociale dans les trois pays et dégageons quelques enjeux et défis. Dans la troisième partie, nous procédons de la même façon pour les entreprises publiques. Enfin, dans une conclusion générale, nous identifions entre autres les éléments de convergences et de divergences entre ces deux types d'entreprises, tout en reconnaissant les spécificités de ces trois pays.

1. L'Amérique du Nord : trois pays fortement contrastés

1.1 Un espace de proximité pour des échanges commerciaux

- 4 Si le Mexique fait partie de l'Amérique latine au plan culturel, il est également partie prenante de l'Amérique du Nord sous l'angle de la géographie et des échanges commerciaux qui ont été grandement favorisés par l'ALENA. En 2016, la population de l'Amérique du Nord est de 489 millions, soit un peu moins que celle de l'Union européenne qui est de 508 millions avec le Royaume-Uni. Cependant, 66,2 % de la population de l'Amérique du Nord se retrouve aux États-Unis alors que le Mexique regroupe 26,5 % de la population du continent et le Canada 7,3 %. De plus, les disparités économiques sont encore plus fortes puisque le PIB des États-Unis représente 85,3 % du PIB de l'Amérique du Nord, alors que le PIB du Mexique (6,2 %) est légèrement inférieur à celui du Canada (8,5 %). Les États-Unis sont le premier partenaire économique du Mexique qui y dirige environ 80 % de ses exportations et du Canada avec 75,7 % de ses exportations en 2014⁴ (pour environ \$ 400 milliards). En revanche, le Mexique n'est que le cinquième partenaire économique du Canada pour ses exportations à l'étranger (avec seulement 5,5 milliards \$ d'exportations en 2011). Dans cette perspective, les échanges

commerciaux en Amérique du Nord ne reposent pas sur un trio bien intégré, mais sur deux duos : celui formé des États-Unis et du Mexique et celui réunissant les États-Unis et le Canada (Arès et Deblock, 2011).

- 5 Depuis le 11 septembre 2001, la croissance des échanges entre le Canada et les États-Unis a connu une première chute, puis une seconde au lendemain de la crise financière de 2008 de sorte que le niveau du début des années 2000 n'a été dépassé qu'à la fin de 2012. Parmi les autres facteurs, l'irruption de la Chine s'impose alors qu'elle devient au début des années 2000 la première partenaire commerciale des États-Unis. Par ailleurs, à la différence de l'Union européenne, l'ALENA est un accord commercial contractuel entre trois gouvernements qui n'est pas accompagné d'une entente de coopération entre les trois pays ni de la création d'institutions supranationales, ce qui lui aurait permis de s'adapter aussi bien à la montée de la Chine qu'à l'importance grandissante du numérique dans les échanges (Desrosiers, 2016 ; Le Cours, 2016). On a été en présence d'une forme de « régionalisme compétitif » ; chacun des pays essayant de négocier des ententes bilatérales avec d'autres pays (Arès et Loiseau, 2015 : 58).
- 6 Pour toutes ces raisons, plusieurs n'hésitent pas à dire que l'ALENA est à la fois un accord du passé, soit du XX^e siècle, et un accord dépassé pour répondre aux défis du XXI^e siècle (Arès et Loiseau, 2015 ; Arès, Huang et Rioux, 2015 et Arès et Laberge, 2015, Fast cité par Radio-Canada, 2014). Dans ce contexte, une nouvelle génération d'accords apparaît comme on peut le constater avec les projets de Partenariat transatlantique et de Partenariat transpacifique (Jacobs, 2016) qui sont maintenant remis en cause par l'administration Trump. Ces nouveaux accords (en négociation) visent moins à sécuriser les investissements directs à l'étranger (IDE) pour une organisation de la production à partir de filiale à l'étranger, comme c'était le cas avec l'ALENA, qu'à rendre possible une organisation de la production fondée sur l'interconnexion avec des entreprises de divers pays. Ce faisant, la préoccupation des grandes entreprises est moins de réduire les obstacles aux frontières que d'harmoniser les réglementations internes afin de rendre possible une plus grande interconnexion pour l'organisation de la production. De ce point de vue, il devient impératif que les gouvernements infranationaux (provinces et états) soient signataires de ces nouveaux accords⁵. Dans la mesure où les réglementations internes seront harmonisées, ces nouveaux accords auront également des conséquences pas nécessairement heureuses pour les entreprises publiques et pour l'économie sociale.

1.2 Trois pays qui doivent relever d'importants défis

- 7 Le premier élément qui s'impose quand on compare les trois pays qui composent l'Amérique du Nord est le fait que les salaires soient nettement plus bas au Mexique, le salaire moyen étant cinq fois moins élevé qu'au Canada et six fois moins qu'aux États-Unis. Cela a justifié la délocalisation au Mexique de la production automobile même si la productivité y est deux fois et demie moins élevée qu'au Canada et davantage encore par rapport aux États-Unis (Vanham, 2015). Par ailleurs, il faut mentionner que 57 % de l'emploi au Mexique relève de l'économie informelle, soit des entreprises non enregistrées où les travailleurs se retrouvent sans revenus stables ni avantages sociaux (OECD, 2015 : 6) ce qui rend son analyse difficile.
- 8 Au Mexique comme aux États-Unis, un taux de chômage relativement bas s'accompagne d'un pourcentage très élevé de la pauvreté relative⁶, soit 20,4 % dans le premier cas et 17,4 % dans le second, alors que le Canada est proche de la moyenne des pays membres de

l'OCDE. Enfin, le coefficient Gini (0 = égalité parfaite ; 1 = inégalité parfaite) révèle que le Mexique est le pays de l'OCDE où les inégalités sont les plus fortes parmi les pays de l'OCDE, les États-Unis étant également parmi les pays de l'OCDE où l'on retrouve le taux d'inégalité le plus élevé. Le Canada est proche de la moyenne des pays de l'OCDE, mais à un niveau un peu plus élevé. Ainsi, 38,3 % des Mexicains disent ne pas avoir l'argent nécessaire pour se nourrir, comparativement à 21,1 % des Américains des États-Unis et 11,1 % des Canadiens (la moyenne de l'Union européenne étant également 11,1 %). Les États-Unis ont augmenté leurs dépenses publiques suite à la crise financière de 2008, mais ces dépenses visaient à soutenir momentanément les plus pauvres et n'ont pas entraîné de changements structurels ni de modifications du salaire minimum. On ne sera donc guère surpris que l'OCDE demande avec insistance aux États-Unis de prendre des mesures pour réduire la pauvreté et les inégalités dans leur pays (OECD, 2014 ; White, 2015).

Tableau 1. Indicateurs socio-économiques

	Canada (10 ^e économie mondiale)	Mexique (16 ^e économie mondiale)	États-Unis (1 ^{re} économie mondiale)	Union européenne
Population (millions d'habitants)	36	122	323	510
Revenu annuel disponible des ménages (USD)	31 900 11 500 (10% plus bas)	6 400 800 (10% plus bas)	35 600 6 200 (10% plus bas)	22 900 7 700 (10% plus bas)
PIB (milliards)	1 550,5	1 144,3	17 946,9	18 547,0
Taux de non-emploi (%)	7,2	5,2	7,6	11,1
Inégalité de revenu (Gini)	0,320	0,466	0,380	0,291
Pauvreté relative (%)	11,9	20,4	17,4	9,4
Pas d'argent pour acheter de la nourriture	11,5	38,3	21,1	11,5
Dépenses publiques (% PIB)	18,3	7,4	19,8	25,1
Confiance dans le gouvernement	53 (65*)	37 (44*)	35 (40*)	41 (50*)
Confiance dans les institutions financières	75 (76*)	43 (47*)	38 (74*)	43 (65*)

Source : OECD, 2014a,b,c,d; OCDE, 2014 * = avant la crise

- 9 Enfin, comme le tableau 1 le laisse bien voir, la confiance envers les gouvernements a baissé dans les trois pays, mais la majorité des Canadiens continuent de faire confiance à leur gouvernement. De même, au Canada, la confiance dans les institutions financières est demeurée pratiquement inchangée avant et après la crise. Le système bancaire canadien n'a pas été structurellement atteint, même si des pertes importantes ont été enregistrées. Par ailleurs, le Canada et les États-Unis ont connu une baisse de leur PIB en 2009, mais dès 2010 leur PIB dépassait celui de 2008, alors qu'au Mexique la reprise s'est faite dès 2011⁷. Cependant, la crise économique a atteint indirectement ces deux pays à la suite de la baisse de la demande des ressources naturelles, notamment de la part de la Chine. Ainsi, les PIB du Canada ont connu une baisse de son PIB en 2014 et en 2015 et celui du Mexique en 2015.

2. L'économie sociale et ses composantes

- 10 Avant de dégager les principaux enjeux de l'économie sociale, nous présentons un aperçu de ses diverses composantes dans chacun des trois pays.

2.1 Aperçu de l'économie sociale et de ses composantes

- 11 La notion d'économie sociale est présente principalement au Mexique et au Québec (la seule province canadienne dont le français est la langue officielle), mais très peu utilisée aux États-Unis et dans le reste du Canada. Cependant, dans les trois pays, on retrouve les principales composantes de l'économie sociale, soit des coopératives et des mutuelles⁸, des associations sans but lucratif et des entreprises sociales dont certaines à but lucratif⁹ (for-profit avec une mission sociale).
- 12 La constitution du Mexique reconnaît « un secteur social de l'économie » et le pays a adopté en 2013 une loi de l'économie sociale et solidaire. Dans les deux cas (celui de la constitution et de la loi cadre), aucune définition de l'économie sociale n'est donnée, mais une liste des entreprises et organisations en faisant partie est fournie. Cette dernière comprend « les Ejidos, les communautés, les organisations de travailleurs, les sociétés coopératives, les entreprises appartenant largement ou exclusivement aux travailleurs et toutes les formes d'organisations de production, de distribution et de consommation de biens et services socialement nécessaires » (Lois de l'économie sociale et solidaire, 2013, article 4 citée par Conde Bonfil, 2015 : 7). Sur cette base, Francisco Ramirez-Mendez (2015) identifie 60,943 organisations ou entreprises relevant de l'économie sociale. En s'appuyant sur la méthodologie des comptes satellites proposée par Lester M. Salamon, l'Institut National de Statistiques et de géographie (INEGI) fournit annuellement des données sur les associations sans but lucratif. Ces dernières seraient au nombre de 60.305 en 2016 avec des revenus s'élevant à 3 % du PIB mexicain (INEGI, 2016 : 3). Selon une étude moins récente, le nombre des coopératives y atteindrait près de 15 000 (Lasalle, 2012 ; Godoy, 2011). Enfin, il y aurait 1 500 fondations.
- 13 Si l'on considère que 57 % de l'emploi au Mexique est dans le secteur informel, on peut supposer que les chiffres proposés sous-estiment le nombre des organisations. En effet, les acteurs sur le terrain considèrent qu'une partie de l'économie informelle relève de l'économie sociale, ce serait notamment le cas des organisations de l'économie dite populaire. De plus, certaines organisations d'économie sociale, y compris dans la finance solidaire, préfèrent l'informel entre autres pour échapper au contrôle de l'État (Layton et Mossel, 2016 : 72). Plusieurs recherches indiquent que les rapports avec l'État sont difficiles en raison d'un contrôle considéré excessif comme en témoigne le processus qui a conduit à l'adoption de la loi de l'économie sociale et solidaire. On se souviendra que le président Calderon a bloqué par veto la loi approuvée par le Congrès mexicain pour adopter en 2013 une version qui ignorait les propositions ayant fait consensus de la part des principaux acteurs concernés. Enfin, le concept de l'entreprise sociale est peu utilisé au Mexique (Conde Bonfil, 2015 : 5).
- 14 Au Canada, le concept de l'économie sociale n'est pas inconnu, au moins dans le monde de la recherche (ex. le Réseau canadien de recherche sur l'économie sociale), mais il s'est affirmé principalement au Québec avec le soutien de l'État québécois et la création du Chantier de l'économie sociale en 1996 (Lévesque, 2012 ; Downing, 2012 ; Tremblay, 2012).

La réalité de l'économie sociale est d'autant plus contrastée au Canada que les composantes de l'économie sociale sont enregistrées (incorporées) pour la plupart à partir de diverses législations provinciales¹⁰. Enfin, le concept de l'entreprise sociale est utilisé plus récemment et principalement au Canada anglais où il est moins présent qu'aux États-Unis (Bouchard et alii, 2015) et où apparaît « coming from outside » (McMurtry, 2015).

- 15 Parmi les composantes de l'économie sociale, les coopératives sont bien enracinées dans toutes les provinces du Canada : 4 Canadiens sur 10 font partie d'une coopérative. Cependant, la participation coopérative est plus forte dans certaines provinces comme on peut l'observer en Saskatchewan avec 5,6 citoyens sur 10 et encore plus au Québec avec 7 sur 10. Les 9,066 coopératives présentes au Canada fournissent 690,917 emplois, soit 3,89 % de l'emploi total au Canada (Coopératives et Mutuelles Canada, 2016 ; CICOPA, 2014). Les principaux secteurs coopératifs sont l'épargne et le crédit, les coopératives agricoles, les coopératives d'habitation, les coopératives de santé et services sociaux, les coopératives de travailleurs et les coopératives de solidarité.
- 16 Le nombre des associations sans but lucratif dépasse 170,000 à l'échelle du Canada et 60,000 au Québec (Lasby et Barr, 2016). Ces associations fournissent 11 % de l'emploi au Canada, qui arrive ainsi en deuxième position à l'échelle du monde après la Hollande. Le nombre de fondations (privées et publiques) s'élève à 10,456 fondations privées et fondations publiques (à part presque égales). Ces fondations cumulent des actifs de 42,2 milliards de dollars (canadiens), soit environ 15 % des actifs de l'ensemble d'associations sans but lucratif (Lévesque, 2014a ; Scott, Tsoukalas, Roberts et Lasby, 2006 ; Imagine Canada Research). Si l'on exclut les universités, les collèges et les centres hospitaliers (dont la plus grande partie du financement vient de l'État au Canada), les revenus des associations sans but lucratif proviennent principalement des revenus auto générés (43 %), la contribution du gouvernement arrivant en deuxième position (36 %) (Imagine Canada ¹¹).
- 17 Aux États-Unis, les coopératives sont beaucoup plus présentes et importantes qu'on pourrait spontanément supposer. En effet, selon l'Alliance coopérative internationale, les États-Unis arrivent en tête en chiffres absolus pour le nombre de membres d'au moins une coopérative, avec 350 millions de membres (voir <https://ica.coop/en/facts-and-figures>). Le nombre total de coopératives s'élèverait à 40,000 alors que 90 d'entre elles feraient partie du top 300 des plus grandes coopératives au monde (National Co-operative Business Association, 2016). Les coopératives aux États-Unis fournissent 2 millions d'emplois. Les principaux secteurs sont les Credit Unions avec 100 millions de membres, les coopératives agricoles qui effectuent 62 % des ventes totales dans le domaine, les coopératives électriques présentes dans 47 États, les assurances (directement ou indirectement par des sociétés appartenant à des coopératives et des mutuelles) offrent des services à 233 millions de personnes, sans oublier les coopératives d'habitation pour les familles, mais aussi présentes sur les campus universitaires. Pour toutes ces raisons, Joseph Stiglitz affirmait au congrès du CIRIEC de Séville que ce qui fonctionnait le mieux aux États-Unis, c'était les organisations relevant de l'économie sociale (il pensait davantage au NPO qu'aux coopératives) (Stiglitz, 2009).
- 18 Les organisations sans but lucratif (*nonprofit organisations*) sont également très présentes aux États-Unis puisque leur nombre atteint plus de 1,5 million d'unités exemptées de certaines taxes dont un million reconnu comme des « public charities » (National Center for Charitable Statistic, 2016 ; McKeever, 2015 ; Brown, Einolf. Et Ottoni-Wilhelmm 2016).

Selon Rob Reich (2013), le fait que les États-Unis ne soient pas un État Providence aussi complet que ceux des pays de l'Europe expliquerait en partie l'importance des organisations sans but lucratif. À cela s'ajoutent 105,030 fondations qui ont des liens étroits avec les NPO. Les salaires dispensés par ces associations représentent 9,2 % de l'ensemble des salaires aux États-Unis (en 2010) et leurs revenus correspondent à 5,3 % du PIB (2014). Entre 2003 et 2013, on a relevé un déclin des dons provenant des fondations. Pour sa part, Lester M. Salamon a relevé que les associations sans but lucratif ont dû augmenter fortement leurs activités commerciales pour compenser les coupures des gouvernements et que les dons provenant de la philanthropie n'avaient pas permis de compenser, ce qui entraînait des changements dans la gouvernance et les activités de ces associations (Salamon, 2012).

- 19 Même si le concept d'entreprise sociale (et d'entrepreneuriat social) est bien présent aux États-Unis, notamment dans le monde académique et dans celui des fondations, il est bien difficile de circonscrire le nombre de ces entreprises puisque « elles ne relèvent pas d'autorités formelles, n'ont pas de définition ou de formes légales pour les identifier » (Thury, 2015 : 5). Plusieurs recherches ont permis d'identifier deux vagues à l'origine des entreprises sociales : une première où l'on retrouve des organisations sans but lucratif à la recherche de revenus à travers des activités commerciales ; une seconde vague, plus récente où des entreprises orientées vers le profit se sont données une mission sociale, soit la réduction de la pauvreté, les enjeux environnementaux, la lutte contre les abus au travail (Cooney, 2015). Dans le cadre de la dernière vague, les fondations et même des institutions financières soutiennent les entreprises hybrides à double mission. Si l'arbitrage entre ces deux missions constitue un enjeu certain en absence de mécanismes appropriés, le contrôle de l'écosystème devant soutenir ces nouvelles entreprises représente un enjeu encore plus important. Chose certaine, on assiste à une sorte de rupture puisque jusqu'ici les écosystèmes relevant de l'économie sociale étaient construits en grande partie à partir du bas comme en témoignent les regroupements et fédérations d'associations et de coopératives. Enfin, les divers États ont adopté de nouvelles formes de reconnaissances des entreprises sociales telles le L3C (« low profit limited liability corporations », dans dix États, et le « Benefit Corporations » dans une quarantaine d'États ».

1.2 Enjeux et défis concernant l'économie sociale

- 20 Nous avons identifié cinq enjeux et défis qui ressortent à la fois du contexte identifié précédemment et de l'aperçu de l'économie sociale que nous venons d'esquisser à grands traits.
- Nous assistons à l'émergence d'une nouvelle vague d'économie sociale (coopératives, associations et entreprises sociales) qui s'arrime difficilement avec les générations précédentes. En simplifiant grandement, on peut identifier trois grandes générations :
    - La génération des entreprises qui ont atteint leur maturité avant les années 1980 et qui ont redécouvert la coopération voire la solidarité alors que leur environnement est devenu de plus en plus compétitif ;
    - La génération des entreprises qui ont émergé à partir de 1980, notamment dans les domaines des services aux personnes et de l'insertion socio-professionnelle, et qui sont arrivées depuis quelques années à maturité (d'ailleurs les tensions avec les générations précédentes se sont estompées) ;

- La dernière génération, celle de l'entreprise sociale, qui a émergé à partir du milieu des années 1990 et surtout dans les années 2000 et qui se donne comme mission de répondre aux grands défis du XXI^e siècle, soit la pauvreté, l'environnement, l'insertion, etc.
- 21 Cette dernière génération fait appel à toutes les formes juridiques disponibles, y compris celles orientées vers le profit (for-profit) qui acceptent de se donner une mission sociale. De plus en plus d'initiatives relevant de cette nouvelle vague ne font pas référence aux idéaux des générations précédentes, considérant que ces dernières ont échoué et qu'elles ne sont pas bien équipées pour relever les nouveaux défis.
- 22 Dans cette perspective, cette nouvelle vague semble déconnectée des précédentes, au point de chercher soutien et inspiration auprès des grandes entreprises capitalistes qui ont réussi à s'imposer (ex. dans la Responsabilité sociale des entreprises), ou encore à partir de fondations créées le plus souvent par de nouveaux entrepreneurs. Ce constat (s'il est juste) soulève la question de savoir si les tensions qu'on observe seront créatrices ou destructrices ? Il faut reconnaître que si les premières générations d'économie sociale ont fait la preuve d'une durabilité certaine, une grande partie d'entre elles se sont banalisées¹².
- L'aperçu de l'économie sociale que nous avons dressé laisse un besoin voire même une demande de nouvelles politiques publiques en faveur de l'économie sociale. Cette demande concerne en premier lieu des politiques sectorielles visant à soutenir l'émergence d'entreprises (*start-ups*) dans de nouveaux secteurs ou des secteurs anciens, mais redéfinis tels que la sécurité alimentaire et l'agriculture urbaine. En deuxième lieu, on retrouve des demandes pour des politiques transversales ou territoriales pour permettre de soutenir les nouvelles entreprises d'économie sociale et les entreprises hybrides qu'il s'agisse du financement de la recherche et du développement. Depuis peu, ce besoin est exprimé par les entrepreneurs sociaux qui se sentent de plus en plus isolés. Nous sommes devant un paradoxe dans la mesure où, d'une part les entreprises sociales considèrent que le statut juridique n'a pas d'importance et que, d'autre part, elles demandent une reconnaissance légale afin d'avoir accès à des ressources qui leur sont spécifiquement propres en raison de leur double mission.
  - Comme l'explique Alex Nicholls (2010), il existe présentement un processus d'institutionnalisation pour mettre en place un écosystème approprié à l'entreprise sociale qui est passablement conflictuel entre les divers acteurs engagés dans ce processus et qu'on peut observer aussi bien sur le plan du discours, des stratégies, des initiatives et du modèle de développement en cause. Ces conflits se manifestent d'une part dans la construction de niches d'innovations radicales dans des secteurs donnés et d'autre part, pour le contrôle et la forme des écosystèmes à mettre en place ou à consolider. Sans entrer pour le moment dans les projets de sociétés mis de l'avant, il est facile de voir que les méthodologies et les approches sont différentes tant sur le plan de la gouvernance que de la transparence, sans compter les valeurs mises de l'avant (Lévesque, 2016).
  - Jusqu'ici l'ALENA (Accord de libre-échange de l'Amérique du Nord) n'a apparemment pas représenté une forte contrainte pour les entreprises d'économie sociale (si l'on excepte le protectionnisme manifesté par les États-Unis dans certains domaines d'activités comme le bois d'œuvre où l'on retrouve au Canada des coopératives forestières). Dans ce contexte, les écosystèmes et les niches d'innovations dans certaines activités sont relativement contrastés dans les trois pays.
- 23 Aux États-Unis, on peut relever au moins deux grands types d'écosystèmes (dont certains en construction et d'autres en consolidation) : un premier plus ancien où les « nonprofit

organisations » sont au centre et selon un leadership qui s'exerce à partir du bas, soit en misant sur le regroupement des unités de base ; un second plus récent orienté principalement vers l'entreprise sociale (entreprise à double mission) qui se construit à l'initiative des grandes entreprises et des fondations qui y sont souvent rattachées selon une dynamique à partir du haut, ces dernières exerçant le leadership au détriment des unités de base (Lévesque, 2016). Jusqu'où ces deux écosystèmes tendent-ils à converger l'un vers l'autre ? se renforcent-ils ou s'affaiblissent-ils ?

- 24 Au Mexique, on peut relever l'intervention de fondations internationales cherchant la mise en place de nouveaux écosystèmes plus orientés vers l'entreprise sociale, des initiatives qui semblent venir non seulement d'en haut, mais aussi du dehors. Ces initiatives peuvent sembler libératrices d'autant plus que le contrôle de l'État mexicain tend à étouffer les innovations radicales. En revanche, elles se font le plus souvent en ignorant des expériences qui existent déjà et qui sont fortement ancrées dans les collectivités locales.
- 25 Au Canada, les gouvernements sont plutôt de tendance libérale (dans le sens états-unien du terme) de sorte que les organisations et initiatives de la société civile ont bénéficié jusqu'ici de beaucoup de liberté et jouissent d'un maillage qui favorise également leur autonomie et créativité. Cependant, il existe manifestement au moins deux trajectoires, dont l'une plus favorable à l'économie sociale que l'on retrouve particulièrement au Québec et une autre plus orientée vers l'entreprise sociale dans le reste du Canada.
- 26 Comme nous l'avons indiqué, l'ALENA à la différence de l'Union européenne n'a pas constitué une contrainte directe pour l'économie sociale et ses diverses composantes¹³. À l'heure où des tensions se manifestent au sein même des composantes de l'économie sociale, on peut se demander si la nouvelle génération d'accords commerciaux, telle la nouvelle entente commerciale entre le Canada et l'Union européenne, n'aura pas des incidences fâcheuses sur l'économie sociale, à travers notamment l'harmonisation des réglementations internes des pays membres de ces accords.
  - Enfin, on peut se demander comment l'économie sociale peut contribuer à répondre de manière significative aux grands enjeux de l'Amérique du Nord, soient les enjeux environnementaux, et ceux des inégalités et de la pauvreté. Ces enjeux reçoivent des réponses différentes selon le modèle de développement mis de l'avant et son engagement dans la transition sociale et écologique qui constitue de plus en plus une référence pour penser l'avenir (Lefèvre et Audet, 2016) . Mais en même temps, cette référence donne lieu à des désaccords profonds sur les façons d'y arriver (Audet, 2015).
- 27 En simplifiant à nouveau, on peut identifier deux visions fortement contrastées. Ainsi, à une extrémité, on retrouve une vision faible de la transition sociale et écologique selon laquelle le marché comme régulation et les technologies pour le remplacement des ressources naturelles seront suffisants. En ce qui concerne les inégalités, plusieurs des tenants de l'entreprise sociale supposent que l'accès au marché représente la principale solution à l'exclusion sociale, comme le suggère Muhammad Yunus avec les « social business ».
- 28 À une autre extrémité, on retrouve la proposition d'une remise en cause des modes de production et de consommation de même que de la croissance tous azimuts, ce qui suppose au moins la décroissance de ce qui est toxique combiné à la croissance de ce qui améliore la qualité de vivre (le bien-vivre), sans oublier une revalorisation du non-marchand et de la solidarité entre les générations actuelles et avec les générations

futures. Dans cette perspective, la transition sociale et écologique suppose une intervention politique (soutien et régulation) car les systèmes socio-techniques dominants y compris pour la satisfaction des besoins de base (ex. alimentation) sont sous le contrôle d'entreprises de plus en plus grandes qui ont les moyens de verrouiller ces systèmes à partir de normes et de réglementations, ce que rend possible leur grande proximité avec les divers niveaux de pouvoir en place (Geels, 2011).

- 29 Entre ces deux extrémités, il existe un continuum au niveau des expérimentations, des innovations et des réalisations. Dans la mesure où l'économie sociale met de l'avant un autre modèle de développement, on comprendra que la transition sociale et écologique l'interpelle fortement et ouvre des perspectives pour des alliances plus larges¹⁴. Cela étant dit, il faut d'abord reconnaître que les conditions sont plus ou moins favorables selon les pays, mais également selon les pouvoirs publics et territoires infra-nationaux.

3. Les entreprises publiques en Amérique du Nord

- 30 Les entreprises publiques orientées vers l'intérêt général ne sont pas sans rapport avec les entreprises d'économie sociale. En effet, l'intérêt collectif pour des entreprises publiques bien ancrées dans leur territoire national peut converger d'autant plus que la réussite de ces entreprises a un impact sur la prospérité du territoire concerné (Monnier et Thiry, 1997). Par ailleurs, comme elles sont généralement moins nombreuses et de taille plus importante, les entreprises publiques sont relativement plus faciles à identifier que les entreprises d'économie sociale (ces dernières étant plus contrastées). Comme elles sont créées par les pouvoirs publics, les entreprises publiques sont fortement marquées par leur environnement et leur histoire nationale. Nous présentons ici la situation concernant les sociétés d'État dans les trois pays, puis comment celles-ci ont évolué en fonction de l'accord de libre-échange et des relations entre les États-Unis et ses deux partenaires au nord et au sud.

3.1 Aperçu des entreprises publiques dans les trois pays

- 31 Le Mexique a eu une histoire complexe de croissance économique parfois rapide, mais tout aussi souvent difficile ponctuée par des crises économiques et sociales ainsi que des révolutions. Tout cela allait aboutir à la grande révolution sociale des années 1920-1940 (Hart, 2000). Pour certains, la Révolution mexicaine fait partie des autres grandes révolutions du siècle. « Moreover, the Mexican revolutionaries had the opportunity to experiment with social and economic programs because they lacked the theoretical straitjacket that has limited other revolutionaries in this century » (Buffington et French, 2000: 432.). Le point culminant de la révolution a été sur le plan économique la nationalisation de Pemex pour l'exploitation du pétrole. En 1938 a eu lieu le plus grand conflit de travail de l'époque dans le secteur pétrolier. Après que les compagnies étrangères aient refusé de payer les augmentations de salaire octroyées par arbitrage, le président Cardenas a annoncé leur expropriation pour les mettre sous contrôle ouvrier. On a alors parlé de l'indépendance économique du Mexique. C'est une nationalisation encore célébrée au Mexique dans les années 1980 (Story, 1986:50). Il faut toutefois noter que le Mexique est le seul grand pays latino-américain qui n'a pas connu de coup d'État après 1945.

- 32 Alors que l'économie mexicaine avait été très dépendante du secteur minier depuis les débuts de l'ère coloniale, une politique de développement économique prend forme à partir des années 1930, soit à l'époque de Cardenas. Cette politique mise sur les sociétés d'État pour soutenir le développement économique et la montée d'une bourgeoisie nationale dans une approche de substitution des importations (Cypher, 1990). Jusque-là, la propriété des grandes entreprises était essentiellement étrangère, souvent britannique au 19^e siècle, puis américaine.
- 33 En 1920, les chemins de fer étaient en ruine et le pays avait 800 000 habitants de moins qu'en 1910. La production agricole et minière avait baissé de moitié. Le seul secteur qui avait progressé était celui du pétrole dont le Mexique était devenu un des principaux producteurs mondiaux. La banque centrale du Mexique est créée en 1925. Sous Cardenas, quatre autres institutions financières sont créées :
- Banco nacional Hipotecario Urbano u Obras Pùblicas en 1934 (pour financer des travaux publics et des habitations à faible coût),
  - Banco nacional de comercio exterior aussi en 1934,
  - Banco de crédito Ejidal en 1935 et
  - Banco nacional Obrero y de Fomento Industrial en 1937 (Story, 1986 : 39).
- 34 Les années au pouvoir de Porfirio Diaz furent des années de grand développement économique, mais les inégalités et la dépendance économique ne furent pas réduites pour autant¹⁵ (Hart, 2000 ; Schuler, 2000). Certaines nationalisations au Mexique peuvent être interprétées comme étant le résultat de la période 1920-1940, suite à la révolution alors que des efforts de redistribution de la richesse ont été réalisés dans une mouvance nationaliste et de clientélisme¹⁶. Au cours de cette période, l'État mexicain a également soutenu la création de coopératives dans le monde rural (Hart, 2000).
- 35 L'État mexicain complète la nationalisation des chemins de fer et il intervient aussi dans l'électrification du territoire (la Comision Federal de Electricidad (CFE) dont la nationalisation sera réalisée complètement en 1960 (Story, 1986). L'année suivante la Banque Nationale du Crédit Agricole est créée pour financer les coopératives locales et régionales (le président s'est inspiré de l'expérience allemande pour ce projet) (Ibid : 475-476). À la même l'époque, le gouvernement lance des projets d'irrigation et de nouvelles routes et il crée des collèges d'agriculture. Sous Obregon, des efforts sont tentés pour transformer la révolution en gouvernement (« La Revolucion hecha gobierno »), c'est-à-dire s'assurer que de véritables changements sociaux et économiques soient opérés et que la révolution n'ait pas été faite en vain. Les coopératives soutenues par les institutions financières de l'État peuvent être aussi vues comme des contributions à ce projet auquel s'opposent les États-Unis et l'Église catholique dominée par des prêtres espagnols.
- 36 Entre 1940 et 1967, le secteur public représente entre 30 et 52 % de la formation de capital fixe. L'État est alors propriétaire des entreprises de pétrole, d'électricité, des chemins de fer, des aciéries et des usines de fertilisants, des banques les plus importantes et autres institutions financières, sans oublier les intérêts dans la pétrochimie, le transport aérien, le cinéma, les médias écrits et les mines (Hansen, 1971).
- 37 Le président Echevarria a aussi réalisé des nationalisations en 1971 et 1972. Au lieu de laisser le peso flotter par rapport au dollar américain, il s'est engagé à « sauver » l'industrie du cuivre puis du tabac puis du téléphone et une grande partie du secteur bancaire. On assiste alors au début des maquiladoras. Le nombre d'entreprises publiques

explose passant alors de 86 à 740 (Story, 1986 : p. 41). Les « empresas paraestales » en viennent à compter pour presque la moitié du budget de l'État dans les années 1970 (Story, 1986 :43). Outre le pétrole, elles sont présentes dans la sidérurgie, les fertilisants, les pêches et les communications. Ceci dit, les dépenses de l'État mexicain en pourcentage du PIB ont toujours été faibles par comparaison avec d'autres pays latino-américains. La nationalisation des banques est complétée en 1982 sous Portillo augmentant le contrôle indirect de l'État sur l'économie à presque 80 %.

- 38 Ce modèle allait fonctionner jusqu'au choc pétrolier de 1979-81 alors que commence la vente de 80 % des entreprises publiques et que le recours aux maquiladoras s'amplifie, ces usines filiales de compagnies étrangères juste au sud de la frontière avec les États-Unis perpétuent une division inégalitaire du travail entre les deux pays (Loneragan, 1993). Bien que les organisations syndicales et coopératives aient souffert de la centralisation du pouvoir qu'entraînèrent ces réformes, le Mexique n'a pas connu les renversements de pouvoir comme dans les autres pays d'Amérique latine jusqu'aux privatisations de la fin du 20^e siècle.
- 39 Selon le rapport *Mexico : A New Economic Profile* rendu public par le Ministère mexicain des Finances en janvier 1993, le Mexique avait vendu plus de 900 entreprises publiques entre 1982 et 1992. La situation financière du Mexique s'en était alors trouvée grandement améliorée à la veille du traité de libre-échange, toujours selon ce rapport. Depuis le début des années 1980, on observe une tendance à la libéralisation et à la privatisation. De 1,155 sociétés d'État (State-Owned Enterprises) en 1982, le Mexique est passé à environ 200 sociétés d'État en 2000. Il y a eu de grands changements en matière d'emploi suite à ces ventes. Par exemple, Aeromexico est passée de 11,500 à 6,500 employés. À la fin de la présidence de Miguel de la Madrid le 30 novembre 1988, 706 compagnies avaient quitté le giron de l'État. Salinas a poursuivi l'élan néo-libéral. L'ALENA fut la pièce maitresse de sa stratégie. Telefonos de Mexico (Telmex) qui était une des plus grandes sociétés d'État a été vendue en 1992. Dix-huit banques ont aussi été privatisées en 1991-1992. Salinas a ensuite créé « a government-funded grassroots development agency », qui, sans réduire de manière significative la pauvreté, a été politiquement très rentable. Ensuite, sous Zedillo, le gouvernement a tenté de redéfinir la pétrochimie comme différente de l'industrie pétrolière en vue de la privatiser, mais il a dû reculer à l'automne 1996 (voir Huizar, 2015). Dans la réalité, il faut reconnaître que les sociétés d'État ont ainsi perdu leur légitimité, leur efficience et leur capacité à échapper à la corruption. Un peu comme Petrobras au Brésil, Pemex au Mexique était une fierté nationale dont la réputation fut entachée par une série de scandales de corruption.¹⁷
- 40 Si la privatisation peut mener à des gains d'efficience comme les économistes orthodoxes l'ont souvent avancé, elle a aussi entraîné au Mexique une appropriation très concentrée (Teichman, 1995 ; Laurell, 2015). Dans un pays où les inégalités économiques étaient déjà très fortes (Ruiz, 2010), les privatisations ont augmenté la concentration de la propriété privée entre les mains de quelques grands groupes économiques.
- 41 Si les difficultés économiques des années 1980 ont favorisé en quelque sorte le programme de libéralisation et de privatisation qui a alors pris de l'ampleur (Doshi, 2000), le libre-échange, lui, n'a fait qu'attiser un feu déjà allumé. Le Mexique s'est retrouvé devant l'obligation de négocier avec le FMI et la Banque mondiale un programme d'ajustement structurel alors que les diverses composantes du gouvernement mexicain ne s'entendaient pas sur ce qui devait être vendu ou privatisé. Ainsi, ce n'est que depuis 2015 que la vente de PEMEX a été véritablement enclenchée. Il ne faut pas sous-estimer

l'importance de cette société d'État dont les redevances remises à l'État dépassent ce que le gouvernement mexicain investit en programmes sociaux, éducation et santé publique et sécurité (Plante et Canas, 2014). On cherche aussi à contrer le « charrismo », le clientélisme syndical incorporé dans la politique mexicaine depuis longtemps, particulièrement puissant dans les entreprises publiques. Il y a eu de nombreuses mesures populistes au fil des décennies. Enfin, comme ailleurs en Amérique latine, la privatisation a entraîné des insatisfactions profondes de la part de la population.

- 42 En contraste avec le Mexique, les États-Unis n'ont que quelques entreprises publiques nationales telles la mythique *Tennessee Valley Authority*. Comme moyen d'intervention économique au niveau fédéral, les États-Unis ont fait traditionnellement appel à la réglementation plutôt qu'à la mise en place d'entreprises publiques, mais sans s'interdire de le faire lorsque nécessaire. Ceci s'explique en partie par le partage des pouvoirs dans le système politique américain. La réglementation ne requiert pas l'assentiment du Congrès et donc est un instrument plus aisément disponible pour l'exécutif. Le modèle américain est un modèle où l'État laisse les bénéfices de ses actions au privé. De nombreuses innovations ont été faites dans le secteur public avant d'être « offertes » au privé (Mazzucato, 2013). Cependant, il existe une longue et forte tradition d'entreprises publiques créées à l'initiative des pouvoirs locaux ou municipaux comme ce fut le cas pour le « New York and New Jersey Port Authority » (voir Doig, 2001). Il y a plus de 2 000 entreprises municipales d'électricité (Chahyadi *et al.*, 2007). De même, on assiste présentement à une tendance forte de renationalisation ou de re-municipalisation de plusieurs services (Hefetz et Warner, 2007). Enfin, les nationalisations temporaires pour faire face à la crise de 2008 comme ce fut le cas de General Motors laissent voir l'utilité, la rapidité et même l'efficacité de telles interventions (Rattner, 2010). On peut aussi noter que la reprise a été plus forte dans ce pays (où le panier de services offerts par l'État est limité) que dans d'autres pays développés aux protections sociales plus poussées.
- 43 Au Canada, depuis l'époque coloniale, il y a eu une grande utilisation des sociétés d'État (Laux et Molot, 1988 ; Bernier, 2011) comme au Mexique dans un sens. Toutefois, cela s'est fait avec beaucoup de pragmatisme, pas de nationalisme économique très affirmé. Il fallait suppléer aux limites du faible marché canadien par comparaison avec les États-Unis. Suivant le modèle britannique, le Canada a créé une compagnie aérienne, une entreprise de radio puis de télévision, il a nationalisé un chemin de fer, crée une entreprise dans l'uranium, etc. S'il y a eu quelques nationalisations, un particularisme au Canada en ce qui concerne les sociétés d'État, c'est que ces dernières ont été moins des nationalisations d'entreprises privées que des créations d'entreprises nouvelles. Par la suite, la vague des privatisations s'est manifestée au niveau du gouvernement fédéral qui n'a conservé que 46 ou 47 sociétés ; ces dernières n'étaient pas privatisables puisqu'elles n'intéressaient apparemment pas le privé et offraient beaucoup des services d'infrastructures soutenant les activités du secteur privé (Bernier *et al.*, 2016 ; Crisan et McKenzie, 2013). Cette vague de privatisation a commencé sous les Conservateurs dans les années 1980 (Stanbury, 1994). Certains symboles trop visibles de l'intervention de l'État dans l'économie comme Pétro-Canada, qui était très impopulaire dans l'Ouest canadien où les électeurs étaient plutôt favorables aux conservateurs, ont été vendus. Avec l'élimination de l'Agence de tamisage des investissements, ces privatisations ciblées étaient aussi une manière de dire aux investisseurs états-uniens qu'ils étaient bienvenus et que l'accord de libre-échange pouvait être négocié. En revanche, l'affirmation des provinces (province-building) dans la sphère économique passe encore par les entreprises

publiques comme on peut l'observer dans les secteurs de l'électricité, de l'alcool et de l'investissement dans les entreprises (Bernier, Dutil et Hafsi, 2016).

- 44 Les entreprises publiques sont parfois fragilisées sans être privatisées. Par exemple, le gouvernement du Québec a forcé Hydro-Québec à acheter la production des éoliennes privées à un tarif plus élevé que celui de l'hydro-électricité (Prémont, 2016). Au départ, la volonté étatique était de favoriser l'activité économique en région et la création de coopératives locales. Mais rapidement, les appels d'offres pour l'installation de ces éoliennes ont été remportés par des entreprises multinationales, dont EDF qui possède 31 % de la puissance installée au Québec. C'est ainsi qu'en pratique, ce programme d'énergie éolienne contribue à exporter de capitaux (Prémont, 2016) de même, les interventions financières des sociétés d'État avec le secteur privé se font plutôt en direction d'une économie mixte que d'une concurrence pure. Enfin, au Canada comme on peut le voir au Québec, l'ALENA n'a pas été à l'origine de fortes contraintes pour les sociétés d'État, à l'exception peut-être pour l'exportation de l'électricité qui a entraîné une restructuration d'Hydro-Québec pour séparer la fonction de distribution de celle de la production de même que l'autonomisation de la fonction régulation (création de la Régie de l'énergie). Hydro-Québec n'est pas seule, puisque les deux autres provinces qui ont des capacités hydro-électriques importantes, la Colombie-Britannique et le Manitoba, ont dû ainsi s'adapter aux règles américaines (Lanthier, 2007). Autant aux États-Unis qu'au Canada ou ailleurs, les changements technologiques rendent la survie de certaines entreprises publiques problématique. On peut penser à la poste par exemple. Les provinces canadiennes ont conservé des entreprises publiques plus liées à l'extraction des ressources naturelles que le gouvernement fédéral dont elles dépendent plus. Si la crise de 2007-2008 avait moins frappé le Canada et le Mexique, c'est le ralentissement à partir de 2012 dans la demande de ressources par la Chine, entre autres, qui a mené à une croissance plus lente. Il y a eu, par ailleurs, une certaine « corporatisation » des services publics (Bilodeau *et al.*, 2006). Celle-ci pourrait mener à terme à des privatisations. Les économies fonctionnelles sont celles où l'État est capable de coordonner ses politiques économiques et d'évoluer (Weiss, 1998). Quelle est la capacité de ces trois pays où les pouvoirs sont partagés entre le fédéral et les États non-nationaux (sub-nationaux) dans la renégociation des accords de libre-échange ?

« Dancing with the Elephant » : tendances à retenir pour les Sociétés d'État

- 45 Dans le cadre de l'accord de libre-échange en Amérique du Nord, nous sommes en présence de trois États fédéraux, dont deux d'entre eux se sont consolidés à la suite de révolutions alors que le troisième, le Canada, n'en a pas connu, mais doit s'accommoder de l'existence de deux solitudes, comme l'ont bien mis en lumière de nombreux analystes, ce qui expliquerait au départ sa nature fédérale (Paquin, 2016). L'ALENA apparaît ainsi plus comme une conséquence de l'intégration des marchés que comme une cause, même si ces marchés ont pu être renforcés au cours de la première décennie qui a suivi la signature de cette entente. Comme il s'agissait de favoriser l'accès au marché en se préoccupant d'ouvrir les frontières et de sécuriser les investissements, cette entente commerciale a protégé en quelque sorte les sociétés d'État qui évoluent principalement dans un espace national ou même infranational. D'autres facteurs comme la technologie les remettent en cause. Le Mexique et le Canada ont en fait négocié avec les États-Unis,

mais le pas de danse était risqué pour ces deux pays. On peut voir les privatisations dans ces deux pays comme un effort pour ressembler au modèle américain. La pratique du libre-échange par les Américains a démontré souvent des tendances protectionnistes ou des plaintes de leur part sur divers programmes gouvernementaux, que ce soit sur la gestion de l'offre dans le domaine agricole ou la gestion du bois d'œuvre.

- 46 Par ailleurs, la privatisation des entreprises publiques a conduit à une réduction du nombre d'employés dans ces entreprises et, en théorie, à une plus grande efficacité économique (Villa et Sacristan-Roy, 2013), d'où une désaffection syndicale et même populaire à l'égard du libre échange (voir de nombreux sondages sur le sujet). Sur l'efficacité, il faut noter qu'elle provient souvent des transformations qu'on a fait subir à ces entreprises pour les vendre plus que de la privatisation elle-même (Bernier et Hafsi, 2005). Les trois économies nationales dont il est question ici sont fortement intégrées, on pourrait même dire que l'ALENA est venu encadrer un état de fait et non l'accélérer. Dans ce cadre, l'État est de moins en moins en concurrence directe avec le secteur privé. Ses entreprises publiques qui l'ont déjà été sont désormais ou privatisées ou confinées à un rôle de support du privé par des entreprises financières ou cantonnées dans des entreprises d'infrastructures.
- 47 Qui plus est, si l'histoire mexicaine est faite de cycles liés aux changements de présidents, les élections américaines illustrent que pour devenir président des États-Unis, vous devez dire que vous serez protectionniste, ce qui fut encore le cas en 2016. L'avenir de l'ALENA est d'ailleurs en suspens suite à cette élection et en renégociation depuis l'été 2017. Pour les Canadiens, les deux accords de libre-échange successifs étaient une manière de se prémunir contre le protectionnisme américain, l'éléphant dans la pièce, puis de ne pas être exclus de ce que négociaient les deux autres pays lors de l'élargissement de l'accord pour inclure le Mexique. De plus, les Américains craignent que les entreprises publiques multinationales entraînent une concurrence déloyale, sans oublier la création de monopoles. En Amérique du Nord, les entreprises publiques représentent une propriété publique, mais sans politique publique. Il n'y a pas de politique industrielle digne de ce nom (Bernier *et al.*, 2016). Il pourrait s'agir d'un trait distinctif si l'on considère qu'une entreprise publique est habituellement créée pour s'assurer qu'une politique publique traverse le temps et l'alternance des partis au pouvoir (voir Rioux, 2017).

Conclusion générale : l'économie sociale et les entreprises publiques en Amérique du Nord

- 48 Six grandes conclusions peuvent être dégagées de notre analyse de l'économie sociale et des entreprises publiques dans les trois pays qui constituent l'Amérique du Nord.
- **L'importance relative de l'économie sociale et des entreprises publiques en Amérique du Nord.** Nous sommes en présence de trois pays qui sont des fédérations comprenant un grand total de 94 gouvernements infranationaux ayant des compétences relativement propres (50 États aux États-Unis, 31 États au Mexique, dix provinces et trois territoires au Canada). Deux de ces pays, le Canada et les États-Unis, sont de tradition libérale et le Mexique est plutôt fortement étatique bien qu'il soit maintenant devenu « un grand réformateur » (OECD, 2014). Le Mexique possède encore de grandes entreprises publiques, mais ces dernières ont une faible légitimité. L'État fédéral mexicain exerce encore un contrôle serré de l'économie sociale, mais le fait que 57 % de l'emploi relève du secteur

informel peut apparaître comme un moyen d'échapper à ce contrôle. Au Canada, ce sont les gouvernements provinciaux qui sont plus présents dans l'économie sociale et les entreprises publiques. Le gouvernement fédéral utilise plus la régulation que l'entreprise publique pour intervenir dans l'économie, mais le gouvernement fédéral est moins présent dans l'économie sociale que les administrations locales (villes et municipalités).

- **L'économie sociale et les entreprises publiques : les rapports à l'État.** Comme initiative de la société civile et orientée vers l'intérêt collectif, l'économie sociale se définit comme indépendante des gouvernements. En même temps, parce qu'elle évolue dans un environnement hostile et qu'elle poursuit l'intérêt collectif, il faut reconnaître qu'elle a besoin de soutien et qu'elle a droit à un traitement équivalent à celui que l'État accorde au secteur privé souvent fort soutenu. Au Canada, ce soutien vient principalement des gouvernements provinciaux alors qu'aux États-Unis les grandes villes prennent plus d'initiatives favorables à l'économie sociale, aux associations sans but lucratif et aux fondations.

49 Parce qu'elle est une créature de l'État (fédéral, provincial ou même local), l'entreprise publique reçoit de ce dernier au moins une dotation de départ de même que la définition de sa mission. Cependant, avec le temps, elle tend à étendre son autonomie (Hafsi, 1989). Ce faisant, elle entretient des rapports plus étroits avec le secteur privé à qui elle souhaite ressembler qu'avec celui de l'économie sociale. Enfin, comme nous l'avons vu, le principe de l'entreprise publique peut facilement être mobilisé en situation de grande crise, dans la mesure où le « too big to fail » laisse bien voir que l'intérêt général est en cause (ce qui n'est pas toujours le cas).

- **Les entreprises d'économie sociale et les entreprises publiques peuvent disparaître et même se transformer en devenant des entreprises comme les autres par la privatisation (entreprises publiques) ou par la démutualisation (coopératives et mutuelles).** Au cours des dernières décennies, les privatisations de sociétés d'État ont été proportionnellement plus nombreuses que celles des démutualisations de coopératives et de mutuelles, notamment au Canada et au Mexique où les sociétés d'État étaient plus nombreuses qu'aux États-Unis. En revanche, les démutualisations ont été plus nombreuses aux États-Unis dans le domaine financier (Savings and Loan et Credit Unions) et dans quelques secteurs au Canada tels les « wheat pools » et les assurances. Dans la plupart des cas, la privatisation a été initiée par les plus hauts gestionnaires souvent en désaccord avec les membres (Fulton et Girard, 2015). Enfin, la privatisation des entreprises publiques est habituellement initiée par le gouvernement au pouvoir en conformité avec l'idéologie néolibérale, mais parfois également pour des raisons d'inefficience et même de corruption (voire Mexique). Pour continuer à exister, les entreprises publiques contemporaines doivent être rentables (Bernier, 2015). La privatisation peut être partielle comme ce fut le cas en France où l'État a conservé des parts de contrôle.
- **Plus que l'entreprise publique, l'économie sociale a besoin d'un écosystème approprié à sa spécificité.** Ces deux types d'entreprises évoluent dans un environnement hostile, mais la situation de l'entreprise d'économie sociale (a fortiori l'entreprise sociale¹⁸) est encore plus difficile pour obtenir du financement et pour l'accès au marché. Les sociétés d'État sont habituellement plus grosses, souvent en situation de monopole avec une très bonne capacité d'obtenir le capital nécessaire. Leur appartenance à l'État et la nature commerciale de leurs activités rendent donc plus aisé leur financement que pour l'entreprise sociale de plus petite taille et sans un lien facile avec le système financier. Ceci dit, l'économie sociale comprend aussi de grandes coopératives dans les secteurs financiers et de l'agriculture, mais on y retrouve également de très nombreuses petites entreprises qui ont besoin d'un écosystème

qui leur fournit du financement, du conseil et des services appropriés et qui les aident à devenir parties prenantes de niches d'innovations liées à leurs activités. Une entreprise d'économie sociale isolée n'a pas d'influence et ne saurait contribuer à une transition sociale et écologique. Cela dit, il faut reconnaître aussi que les grandes coopératives ont aussi besoin d'un écosystème, c'est d'ailleurs en raison d'un écosystème approprié qu'elles ont pu croître dans un environnement où la concurrence est vive et les frontières sont ouvertes (la comparaison des coopératives en Saskatchewan - où elles ont décliné entre 1985 et 2005 - avec celles du Québec - où elles ont continué de croître pendant la même période - révèle bien l'importance de l'existence d'un écosystème) (Diamontopoulos, 2011). Pour l'entreprise publique, l'écosystème n'est pas à négliger non plus. Selon l'OCDE, les entreprises publiques ont des avantages importants dans leurs pays d'origine (Christiansen et Kim, 2014), mais se trouvent en terrain plus difficile lorsqu'elles s'internationalisent pour suivre la logique de leur secteur économique.

- **La crise financière de 2008 et la nouvelle génération des accords commerciaux de libre-échange intercontinentaux.** Les entreprises publiques et l'économie sociale n'ont pas été grandement affectées par la crise financière, à l'exception des placements financiers de quelques fondations et d'une baisse des dons touchants les fondations et les associations sans but lucratif⁹. De même, l'ALENA signé en 1994 n'a pas eu de grandes conséquences négatives pour les entreprises publiques (touchées par ailleurs par la vague du néolibéralisme) alors que les coopératives, et les associations ont connu une croissance plus forte que celle des entreprises privées. Le fait que les gouvernements infranationaux (provinces et états) n'étaient pas signataires de l'accord les a en quelque sorte préservées d'interventions supranationales (comme on a pu le constater dans l'Union européenne où les échelons infranationaux ont été touchés). Cependant, les partenariats transatlantiques (de même que l'accord entre le Canada et l'Union européenne) auront sans doute des impacts sur ces deux types d'entreprises. En effet, les provinces sont signataires de ces partenariats et l'objectif de ces ententes est l'harmonisation des réglementations internes en vue de favoriser une plus grande intégration de l'organisation de la production (Arès, Huang et Rioux, 2015 ; Arès et Deblock, 2011). Cela dit, l'ALENA a eu des impacts négatifs sur la population, notamment au Mexique avec la destruction d'une partie de l'agriculture traditionnelle et la perte de cinq millions d'emplois (Arès et Loiseau, 2015). Sous cet angle, la pauvreté et les inégalités demeurent très préoccupantes, notamment au Mexique et aux États-Unis alors que les conditions de vie des populations autochtones au Canada sont manifestement inacceptables.
- **Encore à venir ?** Tout n'est pas noir et blanc : la résilience dans les trois pays est remarquable. En théorie, les entreprises publiques et l'économie sociale (coopératives, associations sans but lucratif et entreprises sociales) évoluent dans un environnement hostile, mais elles existent toujours et certaines entreprises privées s'engagent dans des démarches de responsabilité sociale. Les enjeux énergétiques ont changé pour un continent qui possède d'importantes réserves de pétrole, mais aussi de grandes capacités de développement de l'énergie renouvelable (solaire, éolien et autres). Chose certaine, la fracturation serait une catastrophe écologique pour le nord du Mexique et ailleurs également. Par ailleurs, comme la frustration à l'égard des dirigeants politiques est très élevée, notamment aux États-Unis et au Mexique (voir le tableau 1 sur la confiance à l'égard des gouvernements), on doit s'interroger sur cette évolution et les conséquences pour la démocratie et même pour des décisions éclairées. La sécurité représente également un enjeu qui semble se maintenir, affectant l'ensemble du vivre ensemble. De plus, les entreprises publiques et celles relevant de l'économie sociale sont de plus en plus interpellées par les

grands défis sociaux et environnementaux, au moins pour identifier et expérimenter de nouvelles façons de faire. Il en va de leur légitimité et de leur raison d'être. Enfin, il semble bien que la seule augmentation quantitative des échanges commerciaux n'entraîne pas nécessairement une amélioration de la qualité de vie, bien que cela semble avoir constitué un objectif priorisé jusqu'ici par les pouvoirs publics. C'est ce que semblent avoir découvert la plupart des citoyens comme le révèlent les sondages sur la question du libre-échange.

BIBLIOGRAPHIE

- Arès, Mathieu, Boulanger, Éric et Christian Deblock (2016), « Intégration ou interconnexion ? », *Revue Interventions économiques* [En ligne], 55 | 2016, mis en ligne le 01 juillet 2016, consulté le 29 août 2017 (disponible : <http://interventionseconomiques.revues.org/2895>).
- Arès, Mathieu et Christian Deblock (2011), « L'intégration nord-américaine : l'ALENA dans le rétroviseur », *Fédéralisme Régionalismes*, Volume II, no 1 (disponible <http://popups.ulg.ac.be/1374-3864/index.php?id=1046>).
- Arès, Mathieu, Huang, Ping et Michèle Rioux (2015), « Beyond NAFTA with Three Countries: The Impact of Global Value Chains on an Outdated Trade Agreement », *Open Journal of Political Science*, No 5, pp. 264-276 (disponible : http://file.scirp.org/pdf/OJPS_2015061914213904.pdf).
- Arès, Mathieu et Hugo Loiseau (2015), « Quelles Amériques en 2030 ? », *Géopolitique, Les Grands Dossiers de Diplomatie* No 28 60 Août – Septembre 2015 (disponible : https://www.usherbrooke.ca/politique-appliquee/fileadmin/sites/politique-appliquee/espace_admin/enseignants/GDD28_M-AresH-Loiseau.pdf).
- Audet, René (2015), « Pour une sociologie de la transition écologique », *Cahier de recherche sociologique*, No 58, pp. 5-13.
- Benjamin, Thomas, Meyer, Michael C. et William H. Beezley (2000), « Rebuilding the Nation », *The Oxford History of Mexico*, New York: Oxford University Press, pp. 467-502.
- Bernier, Luc, (2011), « The Future of Public Enterprises: the Canadian Experience », *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 82, No 4, pp. 400-419.
- Bernier, Luc, Lang, Peter (2015), « Public Enterprises Today: Missions, Performance and Governance: learning from fifteen cases », Brussels.
- Bernier, Luc, Dutil, Patrice et Taieb Hafsi, (2016), « Policy Adrift : Canadian Crown Corporations in the 21st century, mimeo » (pour les *Annales de l'économie publique et coopérative*).
- Bernier, Luc et Taïeb Hafsi (2005), « De l'usage fait des données sur la privatisation : entre les statistiques et l'idéologie », dans François Lacasse et Pierre-Éric Verrier (dir.), *30 ans de réforme de l'État, Expériences françaises et étrangères : stratégies et bilans*, Management public, Paris, Dunod, pp. 41-54.
- Bidet, Éric (2003), « L'insoutenable grand écart de l'économie sociale Isomorphisme institutionnel et économie solidaire », *Revue du MAUSS*, vol. 1, No 21, pp. 162-178 (disponible : <http://www.cairn.info/revue-du-mauss-2003-1-page-162.htm>).

Bouchard, M. Jerome, Cruz Filho, Paulo. et Tassadit Zerdani (2015), « Social Enterprise in Québec: The Social Economy and the Social Enterprise Concepts », Liège, ICSEM Working Papers, No. 23, p. 21. (disponible : <http://www.iap-socent.be/sites/default/files/Canada%20%28Quebec%29%20-%20Bouchard%20et%20al.pdf>)

Brown, Eleanor, Einolf, Christopher J. et Mark Ottoni-Wilhelm (2016), « Giving in the United States : Generous Philanthropy in a Classic Liberal Regime », dans Pamala Wiepking et Femida Handy (dir.), *The Palgrave Handbook of Global Philanthropy*, Basingstoke (UK), Palgrave Macmillan, pp. 44-63.

Buffington, Robert M. et William E. French (2000), « The culture of modernity », dans Meyer, Michael C. et William H. Beezley (dir.), *The Oxford History of Mexico*, New York : Oxford University Press, pp. 397-432.

Chahyadi, C.S., Megginson, William et J.M. Salas (2007), « Privatization and Public Enterprises in the USA », dans Clifton, J. Comin, F. et D. Diaz_Fuentes, (dir.), *Transforming Public Enterprise in Europe and North-America*, London, Palgrave, pp. 207-217.

Chambre de l'économie sociale et solidaire (2016), « Pourquoi la lucrativité limitée ? » APRÈS-GE, 28 juin 2016 (disponible : <https://www.apres-ge.ch/node/62187>).

Conde Bonfil, Carola (2015), « Social Enterprise in Mexico : Conc Social Enterprise in Mexico : Concepts in Use in the Social Economy Social Economy », Liege, ICSEM Working Papers, No. 22, (disponible : http://www.iap-socent.be/sites/default/files/Mexico%20-%20Conde_0.pdf)

Cooney, Kate (2015), « Social Enterprise in the United States : WISEs and Other Worker-Focused Models », Liege, Models ICSEM Working Papers, No. 09, 20 pages (disponible : <http://www.iap-socent.be/sites/default/files/USA%20-%20Cooney.pdf>)

Crisan, D. and K.J. McKenzie (2013), « Government-Owned Enterprises in Canada », *School of Public Policy Research Papers*, University of Calgary, vol. 6, no 8.

Cypher, James M. (1990), « State and Capital in Mexico : Development Policy since 1940 », Boulder. Westview Press.

Deblock, Christiian, Lebullenger, Joël et Stéphane Paquin (dir.) (2015), *Un nouveau pont sur l'Atlantique. L'accord économique et commercial global entre l'Union européenne et le Canada*, Québec, Presses de l'Université du Québec, Québec.

Demoustier, Danièle, Meyer, Camille, Elayachi, Alla, Ortiz, Laura, Rousseaux, Marion, EL JID, Omar Toucas-Truyen, Patricia et Gilles Caire (2013), « La construction du projet de loi sur l'ÉSS », *Revue internationale de l'économie sociale*, No 329, Juillet, 2013, pp. 7-15 <https://www.erudit.org/fr/revues/recma/2013-n329-recma0776/1017928ar>.

Demoustier, Danièle (2003), « L'économie sociale et solidaire. S'associer pour entreprendre autrement », Paris, La Découverte (Alternatives économiques), 216 pages.

Denk, Oliver, Hagemann, Robert Lenain, Patrick et Valentin Somma (2013), « Inequality And Poverty In The United States : Public Policies For Inclusive Growth », Paris, OECD, Economics Department Working Papers No. 1052. (disponible : <http://www.oecdlibrary.org/docserver/download/5k46957cwv8q.pdf?expires=1474218630&id=id&accname=guest&checksum=5BFFA86E9EC45F2074CB8037B1B92DB4>).

Desrosiers, Éric (2016), « Le niveau de bien-être économique fait du surplace depuis 2008 », *Le Devoir*, 2 juin 2016 (disponible : <http://www.ledevoir.com/economie/actualites-economiques/472358/canada-le-niveau-de-bien-et-re-economique-fait-du-surplace-depuis-2008>).

Desrosiers, Éric (2016), « La fin de la mondialisation, ou pas ? », *Le Devoir*, 30 avril 2016 (disponible : <http://www.ledevoir.com/economie/actualites-economiques/469636/perspectives-la-fin-de-la-mondialisation-ou-pas>).

Dimaggio, Paul J. et W.W. Powell (1983), « The Iron Cage Revisited : Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields », *American Sociological Review*, vol. 48, n° 2, pp. 147–160.

Doig, Jameson W. (2002), *Empire on the Hudson : entrepreneurial vision and political power at the Port of New York Authority*, New York, Columbia University Press.

Doshi, Kokila (2000), « Privatization of State-Owned Enterprises in Mexico », *International Journal of Public Administration*, vol. 23, pp. 667-676.

Downing, Rupert (dir.) (2012), *Canadian Public Policy and the Social Economy*, Victoria, University of Victoria, 426 pages.

Draperi, Jean-François (2012), *La république coopérative*, Bruxelles, Larcier (Coll. Droit et économie sociale et solidaire), 327 pages.

Draperi, Jean-François (2003), « L'économie sociale et solidaire : utopie, alternative, réforme ? », *Revue internationale de l'économie sociale*, No 290, pp. 10–26.

Fecher, Fabienne et Benoît Lévesque (2008), « The Public Sector and the Social Economy », *The Annals of Public and Cooperative Economics (APCE) (1975-2007) : Toward a New Paradigm*, *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative / Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 79, N° 3, pp. 683-732.

Fondos (2013), « Mexico's Unique Agriculture Insurance Funds », *Agriculture Insurance Market Review*, 4 pages, (disponible <http://documents.worldbank.org/curated/en/197661468281079879/pdf/880990BRIOP1300urance04Pager0Fondos.pdf>).

Fulton, Murray et Jean-Pierre Girard (2015), *Démutualisation des coopératives et des mutuelles*, Ottawa, Coopératives et mutuelles Canada, 98 pages, (disponible http://canada.coop/sites/canada.coop/files/files/documents/fr/2015_coop-dcm_report_fre_final_web.pdf)

Geels, Frank (2011), « The Multi-Level Perspective on Sustainability Transitions : Responses to Seven Criticisms », *Environmental Innovation and Societal Transitions*, vol. 1, N° 1, pp. 24-40 (disponible : [https://www.google.ca/search?q=GEELS,+Frank+\(2011\),+%C2%AB+The+multilevel+perspective+on+sustainability+transitions:+Responses+to+seven+criticisms+%C2%BB,+Environmental+Innovation+and+Societal+Transitions,+vol+1,+n%C2%B01,+pp.+24-40.&ie=utf-8&oe=utf-8&gws_rd=cr&dcr=0&ei=J0erWfuDKmfjwS6vavIDQ](https://www.google.ca/search?q=GEELS,+Frank+(2011),+%C2%AB+The+multilevel+perspective+on+sustainability+transitions:+Responses+to+seven+criticisms+%C2%BB,+Environmental+Innovation+and+Societal+Transitions,+vol+1,+n%C2%B01,+pp.+24-40.&ie=utf-8&oe=utf-8&gws_rd=cr&dcr=0&ei=J0erWfuDKmfjwS6vavIDQ)).

Gerrkens, Eric (2008), « Des Annales de la Régie directe aux Annales de l'économie publique, sociale et coopérative : un siècle de métamorphoses d'une revue économique internationale », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative / Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 79, N° 3, pp. 373-416. (Disponible : http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-8292.2008.00366_1.x/epdf).

Gilpin, Robert (1987), *The Political Economy of International Relations*, Princeton, NJ, Princeton University Press.

Girard, Jean-Pierre (2008), « Les coopératives de solidarité au Québec : entre rupture et continuité », *Économie et Solidarités*, vol. 39, No 2, pp. 53–74 (disponible : <https://www.erudit.org/fr/revues/es/2008-v39-n2-es3871/044103ar/>).

Hafsi, Taieb (1989), *Strategic Issues in State-Controlled Enterprises*, Greenwich, JAI PRESS.

- Hansen, Roger D. (1971) *The Politics of Mexican Development*, Baltimore, John Hopkins University Press.
- Hart, John Mason (2000), The Mexican Revolution, 1910-1920, dans Meyer Michael C. et William H. BEEZLEY (dir.), *The Oxford History of Mexico*, New York : Oxford University Press, pages 435-465.
- Hefetz, A. et M. Warner (2007), « Beyond the Market versus Planning Dichotomy : Understanding privatization and its reverse in US Cities », *Local Government Studies*, vol. 33, pp. 555-572.
- Huizar, Richard (2015), « Surviving privatization in the era of neo-liberalism : a case study of Mexico's oil company (PEMEX) », *The Extractive Industries and Society*, vol. 2, pp. 339-351.
- Inegi (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (2016), *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Indicadores estratégicos*, Mexique, 12 février 2016 (disponible : <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/temas/default.aspx?s=est&c=25433&t=1>).
- Inegi (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (2015), « Cuenta satélite de las instituciones sin fines de lucro de México ». Instituto Nacional de estadística y geografía, Mexico (disponible : <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/Glosario/paginas/Contenido.aspx?ClvGlo=csisflm&nombre=042&c=27754&s=est>).
- Lanthier, P. (2007), « Internationalising Electricity Companies in Canada », dans Clifton, J. Comin F. et D. Diaz_Fuentes (dir.), *Transforming Public Enterprise in Europe and North-America*, Londres, Palgrave. pp. 190-206.
- Lasalle, Martin (2012), Lasalle, « Find out what is the cooperative movement in North America ? », *Cooperative news*, (disponible : <http://www.thenews.coop/38050/news/agriculture/find-out-what-cooperative-movement-north-america/>).
- Lasby, David et Cathy Barr (2016), « Giving in Canada : Strong Philanthropic Tradition Supporting a Large Nonprofit Sector », dans Pamala Wiepking et Femida Handy (Dir.), *The Palgrave Handbook of Global Philanthropy*, Basingstoke (UK), Palgrave Macmillan, pp. 25-43.
- Laville, Jean-Louis (2010), *Politique de l'association*, Paris, éd. Du Seuil, 368 pages.
- Laurell, Asa Cristina (2015), « Three Decades of Neoliberalism in Mexico : The Destruction of Society », *International Journal of Health Services*, vol. 45, pp. 246-264.
- Laux, J.K. et M Aureen A. Molot (1988), *State Capitalism : Public enterprise in Canada*, Ithaca, NY, Cornell University Press.
- Layton, Michael D. et Valéri Mossel (2016), « Giving in Mexico : Generosity, Distrust and Informality », dans Pamala Wiepking et Femida Handy (dir.), *The Palgrave Handbook of Global Philanthropy*, Basingstoke (UK), Palgrave Macmillan, pp. 64-87.
- Le Cours, Rudy (2016), « Trump, l'ALENA et le Canada », *La Presse Affaires*, 5 pages.
- Lefèvre, Sylvain et René Audet (2016), « La mise en marché alternative de l'alimentation à Montréal. De la niche d'innovation à une transition du secteur alimentaire ? » *Revue Interventions économiques* [En ligne], 54 | 2016, mis en ligne le 01 mars 2016, consulté le 31 août 2017 (disponible : <http://interventionseconomiques.revues.org/2689>).
- Lévesque, Benoît (2016), « Économie sociale et solidaire et entrepreneur social : vers quels nouveaux écosystèmes ? » *Revue Interventions économiques* [En ligne], 54 | 2016, mis en ligne le 01 mars 2016, consulté le 01 octobre 2016. (disponible : <http://interventionseconomiques.revues.org/2802>).

Lévesque, Benoît (2014), « Éléments de synthèse et perspectives d'avenir pour la philanthropie : un système et une culture plurielle », *Culture philanthropique : visages et transformations. Actes du Sommet*, Éléments de synthèse et perspectives d'avenir, Québec, Institut Mallet, pp. 126- 226.

Lévesque, Benoît (2013), « The Social Economy Wins Recognition in Québec at the End of the 20th Century », dans Marie J. BOUCHARD (dir.), *Innovation and Social Economy : The Quebec Experience*, Toronto, University of Toronto Press, Chapitre 1, pp. 25-70.

Lévesque, Benoît (2007), « Un siècle et demi d'économie sociale au Québec : plusieurs configurations en présence (1850-2007) », Montréal, Cahiers du CRISES (ET0703), 79 pages. (disponible : <https://crises.uqam.ca/upload/files/publications/etudes-theoriques/ET0703.pdf>)

Lonergan, Brian James (1993), *Mexico's Maquiladora Program : a case for revising development policy*, Montréal : Concordia University, M.A. Thesis

Malo, Marie-Claire (2001), « La gestion stratégique de la coopérative et de l'association d'économie sociale. 2E partie : L'entreprise et ses orientations », *Revue internationale de l'économie sociale* (RECMA), No 282, pp. 84-94.

Mazzucato, M. (2013), *The Entrepreneurial State : debunking public vs. private sector myths*, Londres, Anthem Press.

McKeever, Brice S. (2015), « The Nonprofit Sector in Brief 2015 : Public Charities Giving, and Volunteering », Washington, Urban Institute, 16 pages, (disponible : <http://www.urban.org/research/publication/nonprofit-sector-brief-2015-public-charities-giving-and-volunteering>).

McMurtry, J. J., Brouard, F., Elson, P., Hall, P., Lionais, D. and Vlieta, M. (2015), « Social Enterprise in Canada : Context, Models and Institutions », ICSEM Working Papers, No. 04, Liege : The International Comparative Social Enterprise Models (ICSEM) Project. 31 pages, (disponible : [http://www.iap.socent.be/sites/default/files/Canada %20 %28national %29 %20McMurtry %20et %20al.pdf](http://www.iap.socent.be/sites/default/files/Canada%20%28national%29%20McMurtry%20et%20al.pdf))

Meyer, Michael C. et William H. Beezley (2000), *The Oxford History of Mexico*, New York, Oxford University Press.

Monnier, Lionel et Bernard Thiry (1997), « Architecture et dynamique de l'intérêt général », dans Monnier, Lionel et Bernard THIRY (Dir.), *Mutations structurelles et dynamique de l'intérêt général. Vers quels nouveaux paradigmes pour l'économie publique, sociale et coopérative ?* Bruxelles, De Boeck-Université, pp. 2-11.

National Cooperative Business Association (NCBA) (2016), *2015 Annual Report. Cooperative Build a Better World*, Washington, The National Cooperative Business Association et CLUSA International, 41 pages, (disponible : <http://www.ncba.coop/images/NCBA-AR-2015-final-v3-web-2.pdf>).

Nicholls, Alex (2010), « The legitimacy of social entrepreneurship : Reflexive isomorphism in a preparadigmatic field », *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(4), pp. 611-33. (disponible : http://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/Skoll_Centre/Docs/The%20legitimacy%20of%20social%20entrepreneurship.pdf).

OCDE (2014), « Le point sur les inégalités de revenu », Paris, OCDE 2014, 8 pages. (disponible : <https://www.oecd.org/fr/els/soc/OCDE2014-Le-point-sur-les-inegalites-de-revenu.pdf>). OCDE (2015), *OECD Economic Surveys Mexico*. Overview, Executive Summary, Paris, OECD, 43 pages, (disponible : <https://www.oecd.org/eco/surveys/Mexico-Overview-2015.pdf>).

OECD (2014a), *Society at a Glance 2014 Highlights : Canada OECD Social Indicators*, (disponible : <https://www.oecd.org/canada/OECD-SocietyAtaGlance2014-Highlights-Canada.pdf>).

OECD (2014b), *Society at a Glance 2014 Highlights : United States OECD Social Indicators* (disponible : <https://www.oecd.org/unitedstates/OECD-SocietyAtaGlance2014-Highlights-United States.pdf>).

OECD (2014c), *Society at a Glance 2014 Highlights : Mexico OECD Social Indicators*, Paris, OECD (disponible : <https://www.oecd.org/mexico/OECD-SocietyAtaGlance2014-Highlights-Mexico.pdf>).

OECD (2014d), United States. *Tackling high inequalities creating opportunities for all*, (disponible : <https://www.oecd.org/unitedstates/Tackling-high-inequalities.pdf>).

Oulhaj, Leila et Benoît, Lévesque (dir.), *Las finanzas solidarias en algunos países de América : ¿hacia un sistema y un ecosistema de economía social y solidaria ?*, Mexique, Universidad Iberoamericana, 2014.

Paquin, Stéphane (2016), *Theories of International Political Economy*, Don Mills, Oxford University Press.

Parodi, Maurice (2009), « Les valeurs, les principes et les règles de l'économie sociale traversent tous les domaines de la gouvernance et de la gestion », *Revue internationale de l'économie sociale* (disponible : <http://recma.org/actualite/les-valeurs-les-principes-et-les-regles-de-leconomie-sociale-traversent-tous-les-domaines>).

Plante, M.D. Et J. Canas (2014), « Reforma Energetical : Mexico takes first steps to overhaul oil industry », *Southwest Economy*, Federal reserve Bank of Dallas, pp. 16-19.

Prémont, M.-C. (2016), « C'est un grand art que de vendre du vent » ou le développement de la filière éolienne au Québec » dans Fortin, M.-J., Fournis, Y. et F. L'Italien (dir.), *La transition énergétique en chantier*, Québec : PUL, pp. 123-146.

Prouteau, Lionel et Vivianne Tchernonog (2015), « Changes in the public funding of French voluntary associations : Evidence, prospects and challenges », *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 86 n° 2, pp. 291-316.

Ramirez-Mendez, Francisco (2015), « L'économie sociale et solidaire au Mexique : évolution historique et perspectives », *Revue internationale de l'économie sociale* (Recma), No 335, pp 103-110 (disponible : <http://www.erudit.org/revue/recma/2015/v/n335/1028536ar.html?vue=resume&mode=restriction>)

Reich Rob (2013b), « What are foundation for ? », *Boston Review Forum*, (disponible : <http://www.bostonreview.net/forum/foundations-philanthropy-democracy>)

Rattner, Steven (2010), *Overhaul : an insider's account of the Obama administration's emergency rescue of the auto industry*, Boston : Mariner Books.

Rioux, X. Hubert (2017), *The New Sponsor States : Economic Nationalism and Venture Capital in Quebec and Scotland, 1990-2017*, PhD Dissertation, McMaster University.

Roelants, Bruno, Hyungsik, Eum et Elisa TerrasI (2014), *Cooperatives and Employment : À Global Report*, COCOPA et Desjardins Group, 148 pages, (disponible : http://www.cicopa.coop/IMG/pdf/cooperatives_and_employment_a_global_report_en__web_21-10_1pag.pdf).

Ruiz, Ramon Eduardo (2010), *Mexico : why a few are rich and the people poor*, Berkeley, University of California Press.

Salamon, Lester M. (2012), « The Resilient Sector : The Future of Nonprofit America », *The State of Nonprofit America*, Washington, Brookings Institution Press, pp. 3-86 (disponible : https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/07/the-state-of-nonprofit-america-2nd-edition_chapter.pdf).

- Scott, Tsoukalas, Roberts et Lasby(2006), « The Non-profit and Voluntary Sector in Ontario – Regional Highlights of the National Survey of Non-profit and Voluntary Organizations », Imagine Canada / Canadian Council on Social Development (CCSD) (disponible :http://www.imaginecanada.ca/sites/default/files/www/en/nsnvo/d_ontario_sector_report.pdf)
- Schuler, Friedrich E. (2000), « Mexico and the outside world », dans MEYER, Michael C. et William H. BEEZLEY (dir.), *The Oxford History of Mexico*, New York : Oxford University Press, pp. 503-541.
- Stanbury, W.T. (1994), « Privatization by Federal and Provincial Governments in Canada : An Empirical Study », dans Bernier, R. et J.I. Gow (dir.), *A down-sized state ?* Sainte-Foy, PUQ, pp. 165-219.
- Stiglitz, Joseph D. (2009), « Moving Beyond Market Fundamentalism to a More Balanced Economy », *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 80, No 3, pp. 345-360.
- Thiru, Yaso (2015), « Social Enterprise in the United States : Some Distinguishing Characteristics Guishing », Liège, ICSEM Working Papers, No. 16, 28 pages.
- Tiess (2017), *Compte-rendu du Séminaire du 5 avril 2017 transfert des connaissances et partage des expériences. Les partenariats d'enseignement supérieur – communautés comme leviers d'une transition écologique et sociale*, Montréal, (disponible :http://www.tiess.ca/wp-content/uploads/2017/07/Synthe%CC%80se_VF_mise-en-forme_2017_07_13_glg.pdf).
- Teichman, Judith A (1995), *Privatization and Political Change in Mexico*, Pittsburgh, University of Pittsburgh Press. 291pages,
(disponible : <http://digital.library.pitt.edu/cgi-bin/t/text/text-idx?c=pittpress;cc=pittpress;view=toc;idno=31735055592376>).
- Tremblay, Crystal (2012), « Advancing the Social Economy for Socio-Economic Development : International Perspectives », dans Downing, Rupert (Dir.) (2012), *Canadian Public Policy and the Social Economy*, Victoria, University of Victoria, pp. 13- 59
(disponible :https://dspace.library.uvic.ca/bitstream/handle/1828/3863/canadianpublicpolicy_ebook_April122012.pdf?sequence=11&isAllowed=y).
- Vanham, Peter (2015), « Top 10 things to know about the Mexican Economy », *World Economic Forum*, (disponible : <https://www.weforum.org/agenda/2015/05/top-10-things-to-know-about-the-mexican-economy/>)
- Villa, Juan Carlos et Emilio Sacristan-Roy, « Privatization of Mexican Railroads : Fifteen Years Later », *Research in Transportation Business and Management*, vol. 6, pp. 45-50.
- White, Gilliam B. (2015), « America's Poverty Problem hasn't Changed », *The Atlantic*, 16 septembre 2016 (disponible : <http://www.theatlantic.com/business/archive/2015/09/americas-poverty-problem/405700/>).

NOTES

1. La société d'État qui est créée à la suite d'une décision d'un gouvernement, relève de la démocratie représentative alors que les entreprises d'économie sociale résultent d'initiatives de la société civile qui mettent sur pied des entreprises dont l'une des caractéristiques est de se donner une gouvernance où le pouvoir est réparti selon le principe « une personne, une voix ».
2. Tel était le programme de transformation de la société mis de l'avant par Charles Gide lors du discours inaugural du 4^e Congrès coopératif de Paris en 1889 (Draperi, 2012).

3. C'est dans cette perspective que des chercheurs engagés ont créé en 1906 la revue *Régie directe* (aujourd'hui *Annals of Public and Cooperative Economics/Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*) pour défendre le bien-fondé de ces entreprises (Gerrkens, 2008 ; Fecher et Lévesque, 2008).

4. Selon Exportation et Développement Canada <http://ici.radio-canada.ca/nouvelles/economie/2016/03/10/004-echanges-commerciaux-canada-etats-unis-exportations-frontiere-libre-echange.shtml> Voir également <http://www.bdp.parl.gc.ca/content/lop/ResearchPublications/2014-46-f.html> Canada-USA <http://www.thecanadianencyclopedia.ca/en/article/economic-canadian-american-relations/S244>

5. L'interconnexion dont il est question combine sous-traitance et fournisseurs spécialisés et traverse « les frontières pour constituer ce que la littérature appelle des chaînes de valeurs », ce que rendent possible, entre autres, les nouvelles technologies de l'information et des communications, sans oublier des réglementations internes compatibles pour faciliter la coordination (Arès, Boulanger, Deblock, 2016, Para 23). Comme on l'entrevoit, « il s'agit également de mettre à niveau des systèmes réglementaires, souvent fort différents et de les rendre interopérables » (*Ibid*). Ce nouveau schéma de production, qui commande des « accords de troisième génération », représente « un cas de figure radicalement nouveau qui n'obéit ni à une logique d'intégration spatiale ni à une logique d'intégration corporative, mais d'intégration en réseaux » (*Ibid*).

6. Comme nous utilisons des données provenant principalement de l'OCDE, nous retenons la définition de la pauvreté relative que cette dernière en donne, soit « le pourcentage d'individus vivant dans des ménages dont le revenu est inférieur à 50 % du revenu médian disponible au niveau national » (OCDE, 2014 : 3 et 4). Concrètement, un même taux de pauvreté relative pour un pays donné peut correspondre à des situations concrètes bien différentes pour un autre pays qui a le même taux relatif de pauvreté. Autrement dit, le taux relatif de pauvreté est différent d'un taux absolu qui serait complètement comparable sous l'angle de la réalité vécue d'un pays à l'autre (ce qui serait un « taux ancré » selon l'OCDE (*Ibid*)).

7. Pour le Mexique, voir : <http://www.tradingeconomics.com/mexico/gdp> -- Pour le Canada, voir : <http://www.tradingeconomics.com/canada/gdp> -- Pour les États-Unis, voir : <http://www.statista.com/statistics/188105/annual-gdp-of-the-united-states-since-1990/>

8. Dans cette section, nous accorderons moins d'attention aux mutuelles qu'aux autres composantes de l'économie sociale principalement pour deux raisons. En premier lieu, les rapports aux membres sont apparemment plus tenus pour les mutuelles que pour les coopératives et les associations, du moins en Amérique du Nord. Ainsi, le contact avec le membre est plutôt annuel, soit au moment de payer la prime, et plutôt ponctuel comme c'est le cas lorsqu'on demande un remboursement. On peut faire l'hypothèse que c'est en grande partie pour cette raison que les mutuelles se sont démutualisées plus largement que les autres composantes de l'économie sociale. En deuxième lieu, les données sont plus limitées et moins disponibles, au moins pour le chercheur. Cela dit, les différences entre les trois pays semblent significatives. Les mutuelles sont peu nombreuses au Canada : environs 90 (voir http://www.camic.ca/fr/propos_nous/index.html) dont 26 au Québec (<https://www.cqcm.coop/les-reseaux/statistiques>), soit moins de la moitié de 1 % des entreprises des deux autres composantes au Québec. Dans les deux cas, elles sont de plus en plus associées aux coopératives comme en témoignent non seulement le Conseil québécois de la coopération et la mutualité du Québec, mais aussi Coopératives et mutuelles Canada/ Co-operatives and Mutuals Canada. Aux États-Unis où les mutuelles sont régulées à l'échelle des États, elles y sont beaucoup plus nombreuses. Ainsi, 1 400 d'entre elles sont membres de la National Association of Mutual Insurance Company (NAMIC). Cependant, les cinq plus grandes mutuelles desservent 25 % du marché états-unien (<https://www.namic.org/>). En ce qui concerne le Mexique, nous n'avons pas trouvé de statistiques complètes, mais les mutuelles y sont bien présentes dans le domaine de l'agriculture où Fondos

mutuelle en Agriculture détenait 87,9 % du marché dans ce domaine en 2012 (Fondos, 2013). Elles sont également présentes dans la santé en liaison avec l'État mexicain.

9. Les entreprises sociales sont à but lucratif (for profit) avec une mission sociale alors que la plupart des coopératives ont des activités marchandes, mais sont considérées comme à « lucrativité limitée » en raison du fait que les actionnaires ne sont pas rémunérés comme tel et que les surplus sont distribués en fonction de l'activité et non du capital investi, ce qui constitue une limite qui explique d'ailleurs la difficulté des coopératives et des mutuelles à obtenir du financement externe (Parodi, 2009). Le principe de la lucrativité limitée est inscrit dans la loi-cadre de l'économie sociale en France (Demoustier et alii, 2013 ; Chambre de l'économie sociale et solidaire (2016),

10. Ces lois concernent les coopératives, les mutuelles et les associations sans but lucratif. De plus, certaines provinces ont adopté des législations concernant les entreprises sociales. Ainsi, la Nouvelle-Écosse s'est inspirée du Royaume-Uni pour adopter en 2012 une loi concernant la « Community Interest Company ». L'année suivante la Colombie-Britannique a adopté une loi, Community Contribution Company (C3). En 2012, l'Ontario a mis sur pied l'« Ontario Office for Social Enterprise ». En 2015, le Manitoba s'est donné une stratégie : « Social Enterprise Strategy ». Pour les entreprises sociales, le Québec ne s'est pas donné de lois comparables, mais en 1997 il a amendé la loi des coopératives en y ajoutant les coopératives de solidarité (coopératives sociales et multi partenaires, ce qui permet d'inclure non seulement les usagers, mais aussi les travailleurs et des membres de la communauté), ce qui a permis de nombreuses créations (Girard, 2008). Enfin, le gouvernement du Québec est le seul au Canada à avoir adopté une loi-cadre de l'économie sociale en 2013.

11. http://www.imaginecanada.ca/sites/default/files/www/en/nsnvo/sector_in_canada_factsheet.pdf

12. Le terme de banalisation est communément utilisé par les chercheurs menant des recherches sur l'économie sociale pour désigner les coopératives et les associations qui modèlent leur fonctionnement et leurs activités sur les entreprises capitalistes dominantes et qui s'éloignent ainsi des valeurs et principes qui les spécifient, au point où leurs membres ne voient plus de différence avec les entreprises capitalistes. Cette banalisation a été problématisée à partir du concept d'isomorphisme institutionnel à la suite de DiMaggio et Powell, 1983 (les entreprises plus petites qui veulent croître ou encore celles qui sont à la recherche de meilleurs rendements peuvent avoir tendance à imiter celles qui réussissent le mieux financièrement pour plusieurs raisons) (Bidet, 2003 ; Draperi, 2003 ; Laville, 2010). Toutefois, cette banalisation n'est pas automatique d'autant plus que d'autres stratégies sont possibles, y compris la refondation (Malo, 2001 et 2001a).

13. Comme exemple de contrainte que l'Union européenne impose aux entreprises d'économie sociale, relevons entre autres celui des mécanismes pour le financement, notamment les associations sans but lucratif offrant des services aux personnes. Ainsi, pour assurer la concurrence sur ces marchés, les pouvoirs publics doivent privilégier des mécanismes, tels les appels d'offres, de manière à permettre la concurrence entre les associations sans but lucratif et les entreprises orientées vers le profit. Ce faisant, la spécificité de l'économie sociale, qui repose par exemple sur la participation des usagers et la non-lucrativité, n'est pas considérée (Prouteau et Tchernonog, 2015). De ce point de vue, le traitement différencié que le gouvernement du Québec accorde aux Centres de la petite enfance (CPE) comparativement aux garderies privées subventionnées pourrait être considéré comme déloyal.

14. Cela s'impose dans le domaine de la sécurité alimentaire où l'on retrouve autour d'un même espace de délibération des personnes engagées dans l'économie sociale (notamment pour trouver des solutions aux déserts alimentaires) et des écologistes préoccupés de circuits courts entre le producteur et le consommateur et de la qualité des aliments (Lefèvre et Audet, 2016). Pour l'ensemble de l'économie sociale (TIESS, 2017).

15. Dans le sens ici que le Mexique devait importer les technologies des pays industrialisés dans une relation inégale d'échanges de biens manufacturés contre des ressources naturelles (voir Gilpin, 1987, pp. 281-8).

16. En science politique, le clientélisme désigne une forme de patronage où le politicien « achète des votes en retour de faveurs, emplois, etc. (voir Hart (2000) et Benjamin (2000) sur le Mexique.

17. Voir par exemple <http://www.reuters.com/investigates/special-report/pemex-contracts/>

18. Sans doute, l'entreprise sociale peut recevoir du capital externe, mais sa finalité sociale n'est pas nécessairement attrayante pour les investisseurs. De plus, lorsque l'entreprise sociale n'est pas reconnue comme l'est l'économie sociale (comme c'est le cas au Québec), sa situation pour le financement devient plus difficile, surtout lorsqu'il existe de nombreux fonds dédiés à l'économie sociale.

19. C'est ce que révèle, entre autres, Centraide du grand Montréal depuis quelques années.

RÉSUMÉS

Alors que l'ALENA est explicitement remise en question par son principal partenaire que constituent les États-Unis, il est intéressant de se demander comment ont pu évoluer les sociétés d'État et les entreprises de l'économie sociale au cours des dernières années. Ces deux formes d'entreprises, qui sont ancrées dans le territoire national ou infranational, ont souvent été présentées comme des vecteurs de démocratisation économique, au moins par les partisans de la social-démocratie. Notre contribution comprend trois parties. Dans une première partie, nous esquissons un portrait de ces trois pays qui sont réunis depuis 1994 dans un Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), ce qui permettra d'entrevoir le contexte dans lequel évoluent l'économie sociale et les entreprises publiques. Dans une deuxième partie, nous donnons un aperçu de l'économie sociale dans les trois pays et dégageons quelques enjeux et défis. Dans la troisième partie, nous procédons de la même façon pour les entreprises publiques. Enfin, dans une conclusion générale, nous identifions les éléments de convergences et de divergences entre ces deux types d'entreprises, tout en reconnaissant les spécificités des trois pays concernés.

While NAFTA is explicitly challenged by the United States, the principal partner in the agreement, it is interesting to consider how state-owned enterprises (SOEs) and the social economy have evolved over the past decade. These two forms of enterprise have often been presented as vectors of economic democratization, at least by the supporters of social democracy. Our contribution consists of three parts. In the first section, we will outline the three countries that have been together since 1994 in a North American Free Trade Agreement (NAFTA), which will provide a glimpse of the context in which the social economy and SOEs. In a second section, we give an overview of the social economy in the three countries and highlight some issues and challenges. In the third section, we proceed in the same way for state-owned enterprises. Finally, in a general conclusion, we identify the elements of convergence and divergence between these two types of enterprises, while recognizing the specificities of the three countries concerned.

INDEX

Keywords : North American, Canada, Mexico, United States, social economy, state-owned companies, institutional environment, public policies, comparative analysis, free trade, NAFTA

Mots-clés : Amérique du Nord, Canada, Mexique, États-Unis, économie sociale, sociétés d'État, environnement institutionnel, politiques publiques, analyse comparative, libre échange, ALENA

AUTEURS

LUC BERNIER

Titulaire de la Chaire Jarislowsky sur la gestion dans le secteur public, École supérieure d'affaires publiques et internationales, Université d'Ottawa, luc.bernier@uottawa.ca

BENOÎT LÉVESQUE

Professeur émérite, UQAM, levesque.benoit@uqam.ca