

Cahiers du CRISES

Collection "Working Papers"

No 0012

**Originalité et impact de l'action des SOLIDE
sur le développement local
et sur l'emploi au Québec**

Conférence de Benoît Lévesque
Directeur CRISES

Mai 2000

Cahier du Centre de recherche sur les Innovations sociales (CRISES)
Collection Études théoriques – no ET0012
« Originalité et impact de l'action des SOLIDE sur le développement local et sur l'emploi au Québec »
Conférence de Benoît Lévesque, Directeur CRISES
Mai 2000

Dépôt légal :
Bibliothèque nationale du Canada
Bibliothèque nationale du Québec

ISBN : 2-923140-48-6

Note

Ce texte a été préparé pour SOLIDEQ et il a été utilisé pour les rencontres régionales des SOLIDE en 1999-2000. Nous le reproduisons ici en ajoutant des modifications mineures, notamment un encadré qui présente les SOLIDE. Nous remercions M. Jean-René Laforest, directeur général de SOLIDEQ, et M. Michel Blondin, directeur de la formation au Fonds de solidarité de la FTQ pour leurs commentaires. Les propos tenus dans ce texte n'engagent toutefois que la responsabilité de l'auteur.

Tables des matières

INTRODUCTION.....	1
1. L'IMPORTANTANCE ET L'ORIGINALITÉ DES SOLIDE	2
1.1 L'importance des SOLIDE, un créneau négligé mais nécessaire	2
1.2 L'originalité des SOLIDE, leur inscription horizontale et verticale dans des réseaux.....	6
2. L'IMPACT POTENTIEL DES SOLIDE SUR LE DÉVELOPPEMENT LOCAL ET LA CRÉATION D'EMPLOIS.....	9
2.1 Les SOLIDE, des fonds de développement.....	9
2.2 Les SOLIDE et le développement local	10
2.2.1 L'idée du développement local s'accompagne d'une nouvelle vision de l'économie et du social.....	10
2.2.2 La contribution économique et non économique des SOLIDE au développement local	13
2.2.3 La contribution des SOLIDE à la restructuration du local	14
CONCLUSION.....	16
ÉLÉMENTS DE BIBLIOGRAPHIE	18

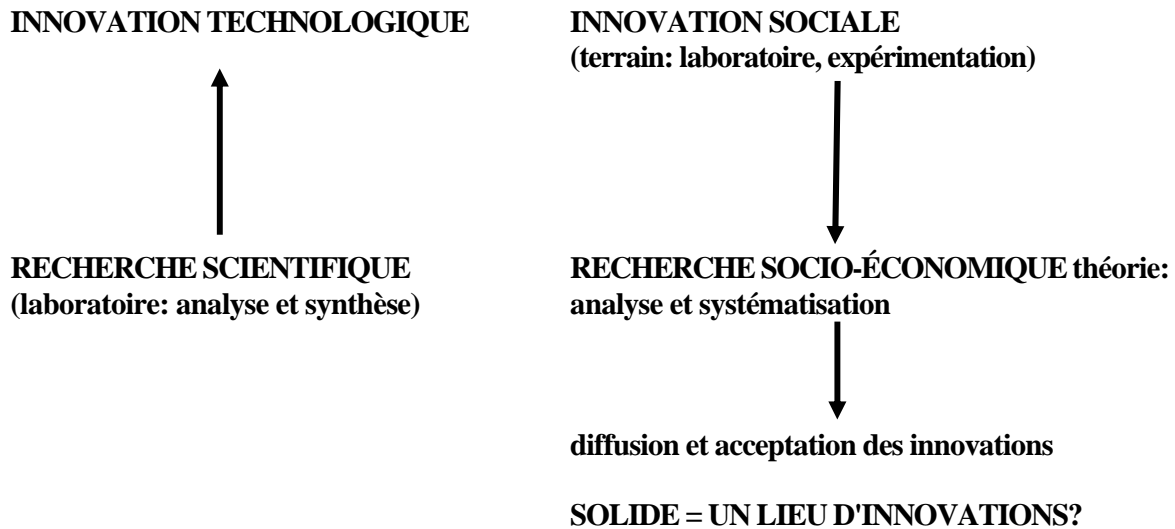
INTRODUCTION

C'est avec un grand plaisir que j'ai accepté de préparer cette courte présentation sur l'originalité et sur l'impact des SOLIDE. Et cela, pour au moins trois raisons. En premier lieu, parce que je m'intéresse au développement local comme chercheur universitaire depuis plus de vingt ans, soit depuis le milieu des années 1970. En deuxième lieu, parce que je mène des recherches sur les fonds de développement local et régional depuis 1993, soit à partir du moment où les fonds de capital de risque ont commencé à s'imposer comme un instrument indispensable pour le développement local et régional (Lévesque, Mendell et van Kemenade, 1997 et 1996). En troisième lieu, parce que cet exposé me fournit l'occasion de confronter quelques-unes de mes conclusions de recherche avec un terrain que vous représentez admirablement bien comme administrateurs et gestionnaires de SOLIDE.

Sur le terrain, les innovations sociales précèdent presque toujours la recherche à la différence des innovations technologiques. En effet, les innovations sociales comme "nouvelles façons de faire les choses" sont d'abord le produit d'expérimentations initiées par les entrepreneurs et les praticiens de sorte que les chercheurs arrivent généralement dans un second temps. Ainsi, les économistes, les sociologues et autres "logues" n'ont pas d'autres laboratoires que les expérimentations sociales telles qu'elles surgissent sur le terrain. La recherche socio-économique n'est pas inutile pour autant puisqu'elle permet d'analyser et d'expliquer les innovations de manière à systématiser les connaissances nouvelles ainsi créées et, par la suite, de les rendre plus facilement diffusables. Ce faisant, la recherche tente de circonscrire les innovations dans leur noyau dur et de rendre ainsi compte de leur originalité et par le fait même de nouveaux enjeux et défis, quitte à soulever plus de questions que de réponses. De ce point de vue, les SOLIDE apparaissent beaucoup plus originales et importantes que ne le disent les gens de terrain. Autrement dit, la recherche semble montrer que les SOLIDE sont plus intéressantes et importantes que ne le disent leurs promoteurs et leurs agents.

Dans ce court exposé, je voudrais expliciter deux points : d'abord l'importance et l'originalité des SOLIDE comme fonds de développement relevant de la microfinance, ensuite le potentiel des SOLIDE en termes d'impact sur le développement local et la création d'emplois.

Tableau 1 : Innovation technologique et innovation sociale



1. L'IMPORTANCE ET L'ORIGINALITE DES SOLIDE

1.1 L'importance des SOLIDE, un créneau négligé mais nécessaire

Les SOLIDE sont des fonds de développement même si elles fournissent du capital de risque aux petites entreprises. Comme vous le savez bien, lorsqu'il est question de financement des entreprises, il existe une différence de nature entre l'intervention des banques ou des caisses et celle des fonds de capital de risque. Dans le premier cas, il s'agit principalement de prêts à partir de garanties de sorte que le suivi et l'accompagnement sont très réduits et se limitent à un regard externe. Dans le cas du capital de risque, il s'agit de prises de participation au capital-actions ou encore de prêts participatifs de sorte que le suivi et l'accompagnement sont déterminants pour réduire le risque, le regard pointant alors dans la même direction que celle adoptée par l'entrepreneur. De plus, l'évaluation des demandes est très différente. Dans le cas des banques; le regard est tourné sur ce qui serait récupérable en cas de faillite, d'où l'attention portée aux garanties. Dans le cas des fonds, l'attention est portée nettement sur l'avenir, sur le potentiel de l'entrepreneur, sur le projet, etc. En somme, dans un cas, le regard est tourné vers le passé alors que dans l'autre il est orienté vers l'avenir.

La spécificité des SOLIDE leur vient en grande partie de leur créneau, celui de la microfinance (50 000 \$ et moins) et de leur mission: la création d'emploi et le développement local. À l'échelle de la microfinance, il existe ce que les auteurs appellent un "vide de financement" qui se situe à la base (Lebossé, 1994). Ce vide se maintient même si le capital de risque ne cesse de croître au Québec comme ailleurs dans le monde. Ce phénomène s'apparente à celui des ballons soufflés à l'hélium ou encore à celui d'une montgolfière dont le brûleur surchaufferait: la force d'attraction se fait principalement vers le haut. Comme vous le savez bien, les fonds qui n'offrent que des petits montants aux entreprises, ont nécessairement des coûts plus élevés que les fonds à forte capitalisation qui se situent dans le créneau de 500 000 \$ ou même d'un million de dollars et plus.

Pour des investissements totalisant 500 000 \$, les fonds relevant de la microfinance auront donc des coûts transactionnels plus élevés, en raison entre autres du grand nombre de dossiers examinés et souvent de la qualité moindre des dossiers. Ils auront également des coûts de suivi, d'accompagnement et de conseils plus importants en raison du nombre d'entreprises (ex. suivre 20 entreprises pour des sommes de 20 000 \$ par entreprise demande plus de temps que suivre une seule entreprise où l'on a investi 500 000 \$). Enfin, les institutions financières considèrent les prêts aux très petites entreprises comme plus risqués, d'où un renforcement de la sélection et "l'élimination graduelle des opérations à coûts administratifs ou transactionnels élevés, considérées comme insuffisamment performantes en termes de marge bancaire, donc peu rentables pour les comptes d'exploitation" (Lebossé, 1898: 18).

Pour toutes ces raisons et d'autres dont les rendements visés, il s'ensuit en quelque sorte naturellement qu'il y a moins de financement disponible pour les très petites entreprises (TPE) et les petites entreprises (PE) et qu'il existe donc des besoins non comblés à cette échelle. Ce constat est confirmé par de nombreuses études. Ainsi, le Rapport Berger (1994: 52) parle "d'inquiétante pénurie de capital-actions à investir au bas de l'échelle." Il précise que "le peu de potentiel de gains que les prêts de cet ordre de grandeur présentent pour une banque limite le temps que les banquiers peuvent consacrer à ces clients" (Ibid: 15). Le surcroît de clientèle et le manque à gagner peuvent être comblés de différentes manières comme, par exemple, l'intervention de l'État pour réduire le risque en garantissant les prêts aux PME. Le plan Paillé a démontré assez clairement que cette solution est beaucoup moins intéressante que celle des fonds de capital de risque et a fortiori des fonds de développement. De même, l'État peut consentir des avantages fiscaux. Un expert comme Larry Zepf en arrive à la conclusion que "le meilleur moyen de relever les défis du financement des petites et moyennes entreprises par capital-actions serait d'offrir de nouveaux encouragements fiscaux pour soutenir les fonds de placement régionaux ou locaux" (Rapport Berger: 57). Enfin, il existe également d'autres moyens comme ceux du parrainage des entreprises par des bénévoles et du soutien offert par des associations qu'on retrouve principalement dans les fonds orientés vers la communauté.

Bref historique des SOLIDE

L'idée des SOLIDE a émergé dans le cadre du *Forum pour l'emploi*. En 1989, l'*Union des municipalités régionales de comté* (UMRCQ) et la *Fondation de l'Entrepreneurship* avaient invité six MRC à participer à des expériences pilotes de développement local pour stimuler l'emploi dans leur collectivité. L'une des pistes d'actions alors identifiée fut la création de fonds locaux d'investissement. Ce projet a reçu l'appui du *Fonds de solidarité* de sorte qu'en 1990 ce dernier s'entendait avec PUMRCQ pour mettre sur pied « un instrument de développement économique local apte à canaliser, soutenir et alimenter les forces vives du milieu » (SOLIDEQ, 1992). La première SOLIDE, celle de la MRC d'Abitibi-Ouest, démarre en avril 1993.

Le *Fonds de solidarité* fournit le financement et l'expertise nécessaire à la mise sur pied d'un tel réseau à partir d'une société en commandite SOLIDEQ qu'il a créée en 1991 avec l'UMRCQ comme partenaire. SOLIDEQ est toutefois capitalisée exclusivement par le *Fonds de solidarité*, d'abord à hauteur de 10 millions \$ et maintenant de 30 millions \$. Pour chaque dollar injecté par le milieu dans la SOLIDE sous forme de dons ou de prêts sans intérêt, SOLIDEQ investit un dollar sous forme de prêt non garanti à un taux d'intérêt de 5% pour une période de dix ans jusqu'à concurrence de 250 000\$ (au moins pour la première ronde). Au départ, la mise en place des SOLIDE fera face à la difficulté bien connue de recueillir l'épargne de proximité pour constituer la participation du milieu. Cette difficulté sera en grande partie levée par le gouvernement québécois en 1993 lorsqu'il décide de mettre à la disposition des MRC un montant variant entre 100 000 \$ et 150 000 \$ pour encourager la création de fonds locaux. À partir de ce moment, l'objectif de créer une cinquantaine de SOLIDE pouvait être doublé pour permettre à toutes les MRC et à tous les principaux arrondissements des grandes villes de s'en donner une.

Pour démarrer une SOLIDE, il faut obtenir une résolution du conseil de la MRC ou de la municipalité admissible et soumettre un dossier de candidature (plan d'affaires). Cette demande doit être également précédée de la mise sur pied d'une *Corporation de développement de l'économie et de l'emploi* (CDEE) formée des principaux interlocuteurs engagés dans la création d'emploi. Enfin, la CDEE ne constitue pas le conseil d'administration de la SOLIDE mais elle doit y déléguer un représentant. Le rôle du conseil d'administration, composé d'un minimum de cinq administrateurs (dont un représentant du *Fonds de solidarité*, de la MRC et de la CDEE), est de déterminer les orientations et les priorités d'investissement de la SOLIDE. La gestion courante est généralement assurée dans le cadre d'un contrat de gestion avec une instance de gouvernance locale. Ainsi, en mai 1999, les gestionnaires des SOLIDE étaient : les CLD pour 46 SOLIDE (54,7%), les SADC pour 24 (27,9%), les MRC/Municipalités pour 6 (7,0%), les MRC conjointement avec un CLD ou une SADC pour 4 (4,6%), une SADC conjointement avec un CLD pour 2 (2,3%), une corporation de développement économique pour 2 (2,3%) et une caisse pour une SOLIDE (1,2%). Enfin, SOLIDEQ fournit aux SOLIDE non seulement du financement, mais également des services et du support pour l'implantation et la gestion. Comme on l'entrevoit, la SOLIDE permet une inscription forte dans les réseaux régionaux tout en offrant des passerelles intéressantes vers les *Fonds régionaux de solidarité* et le réseau encore plus large du *Fonds de solidarité*.

Avec des investissements moyens de 28 621 \$ par entreprise en juin 1999, les SOLIDE occupent un créneau délaissé mais nécessaire, voire indispensable. Ce créneau de la TPE, 8,5 emplois par projet dans le cas des SOLIDE, se signale par sa très grande capacité à créer des emplois comme le montre bien les investissements de \$3 362 par emploi pour l'ensemble des SOLIDE. En somme, ce créneau prend sens dans un projet de création d'emploi et de développement local. Ces objectifs sont suffisamment significatifs et larges pour susciter des contributions financières et bénévoles provenant de divers milieux, soit celui de la communauté politique (MRC et municipalités), de l'État à travers entre autres les CLD et les SADC, du secteur privé (institutions financières) et même de la société civile (associations, individus bénévoles, syndicats). Ainsi, il est remarquable que 616 bénévoles siègent sur les conseil d'administration des 76 SOLIDE sur lesquelles nous avons des données. Comme le manifeste également la diversité des contributions à leur capitalisation¹, les SOLIDE ont réussi à mobiliser une grande diversité de ressources qui relèvent de l'économie plurielle (Roustang et alii, 1996; Laville, 1992), soit des ressources marchandes (banques et caisses), des ressources non marchandes (avantages fiscaux et subventions) et ressources non monétaires (travail bénévole). Cette capacité leur est donnée en grande partie par leur créneau et par leur mission qui les poussent à s'inscrire dans une logique de coopération et de partenariat.

Tableau 2 : INVESTISSEMENTS REALISES PAR LES SOLIDE

Investissements réalisés	Au 30 juin 1998	Au 30 juin 1999
Nombre d SOLIDE	75	76
Nombre de projets	616	797
Financement autorisé	17561 679\$	22810684\$
Investissements moyens par projet	28 509 \$	28 621\$
Valeur total des projets	148962 103\$	195 137507\$
Emplois créés ou maintenus	5 172	6784
Nombre d'emplois par projet	8,4	8,5
Investissement moyen par projet	3396\$	3362\$

Source :SOLIDEQ, 22 septembre 1999

Pierre Dommergue a bien synthétisé l'originalité de la coopération et du partenariat en proposant la formule arithmétique suivante:

$$1+1=3.$$

¹ Au 30 juin 1999, les partaires financiers des solides étaient SOLIDEQ à 49, 11%, les MRC et les municipalités à 12,12%, le Secrétariat au développement des régions dont relèvent les CLD à 24,74%, les institutions financières (Banques et caisses) à 4,75%, les SADC à 4,32% et d'autres partenaires locaux à 4,96%. Données fournies par SOLIDEQ, 22 septembre 1999.

Sur le terrain du local, écrit-il, les partenaires peuvent être « l'industrie, l'Université, les pouvoirs publics locaux, les salariés ou leurs représentants syndicaux et les utilisateurs de plus en plus présents. Il y a bien sûr des tensions, des rivalités, des conflits d'intérêt. Mais chacun cherche à insérer son projet individuel dans un programme plus vaste et ainsi optimiser sa mise.

Chacun découvre l'arithmétique du partenariat: $1 + 1 = 3$ » (Dommergues, 1988: 16). Cette formule ne peut se vérifier que si la mission est explicitée et clairement affirmée à l'échelle des collectivités locales et même de la société.

De par leur mission, les SOLIDE se sont engagées à évoluer dans un créneau délaissé, celui de la microfinance parce que moins rentable, mais un créneau aussi nécessaire pour les collectivités locales et la société entière que peuvent l'être les fondations d'un édifice. C'est ce que Fernand Braudel avait très bien illustré en montrant que l'économie était comme un édifice à deux étages avec un sous-sol: l'économie mondiale (étage supérieur) et l'économie nationale (1er étage) reposent sur un sous-sol où les activités sont nombreuses et nécessaires bien que souvent invisibles. En plus de la viabilité économique, les SOLIDE doivent relever le défi de la rentabilité sociale, soit la création d'emplois et le développement local. Enfin, également en vertu de leur mission, les SOLIDE ont décidé de centrer leurs investissements sur les entreprises d'un territoire bien circonscrit, celui d'une MRC, un territoire parfois délaissé par les autres institutions financières, un territoire par ailleurs indispensable du point de vue des personnes qui y vivent et par suite du point de vue de l'intérêt général.

1.2 L'originalité des SOLIDE, leur inscription horizontale et verticale dans des réseaux

Les SOLIDE constituent sans doute une innovation dont la configuration est relativement unique. Au Québec, il existe quelques dizaines de fonds locaux relevant de la microfinance comme en témoignent les cercles d'emprunt qui sont plus proches du microcrédit que de la microfinance, les fonds communautaires dont l'Association communautaire d'emprunt de Montréal (ACEM), qui s'inspire des Community Development Funds particulièrement nombreux aux États-Unis, les Centres d'initiatives pour l'emploi local (CIEL), principalement dans la région de Lotbinière, les fonds rattachés aux caisses populaires dans certaines collectivités locales, sans oublier les fonds initiés par l'État tels les SADC, les FLI, etc. Les Plate-formes d'initiatives qui sont apparues en France au début des années 1980, s'approchent des SOLIDE puisqu'elles sont constituées de micro-structures locales reliées à une association nationale comme SOLIDEQ. Cependant, ces plate-formes d'initiatives sont très fortement contrastées, notamment en termes de capitalisation. Cela provient entre autres du fait qu'on n'y retrouve pas une contribution externe comparable à celle du Fonds de solidarité des travailleurs du Québec qui exercerait un effet levier pour obtenir les contributions locales (Lebossé, 1998:46).

Dans cette visée, les SOLIDE se révèlent originales à plusieurs titres: 1) comme produit d'un partenariat complémentaire, l'un relevant de la logique de l'intérêt général, l'UMRCQ, et l'autre de la logique de l'intérêt collectif, le Fonds de solidarité des travailleurs de la FTQ; 2) comme autant d'entités autonomes pleinement inscrites dans la réalité locale mais couvrant en même temps l'ensemble du territoire du Québec et selon une formule relativement identique; 3) comme des institutions s'inscrivant verticalement et horizontalement dans un réseau financier spécialisé dans le financement des

entreprises mais fortement diversifié. Comme vous connaissez bien l'origine des SOLIDE et leur structure de fonctionnement, je n'insisterai ici que sur leur double inscription dans le réseau des fonds de développement.

"Un réseau est un ensemble de noeuds interconnectés" (Castells, 1998:526) de sorte que sa vie et son dynamisme reposent sur la circulation de l'information entre les divers noeuds ou pôles interreliés. Les nervures de la feuille d'un arbre constitue une bonne stylisation du réseau comme d'ailleurs "l'entrelacement des vaisseaux sanguins dans un organisme vivant" (Proulx, 1995: 149). Le réseau est plus ou moins dynamique, d'où la distinction entre network (le réseau comme structure) et networking (l'activité résillière ou l'activation du réseau). Plus que tous les autres secteurs, la dimension réseau (comme celle des nouvelles technologies d'information) est déterminante pour le secteur financier en raison de la place que l'information y occupe (création et cueillette, traitement et transmission d'informations). De plus, la dimension réseau permet de communiquer les expériences et les savoirs de manière cumulative. S'il existe une grande diversité de réseaux, nous ne retenons ici que la double inscription des SOLIDE dans le réseau financier de financement des entreprises, inscription verticale et inscription horizontale (laissant de côté pour le moment l'inscription des SOLIDE dans les réseaux se situant à l'échelle de la MPC).

Du point de vue des relations verticales, les SOLIDE ont l'avantage d'être reliées par l'intermédiaire de SOLIDEQ au Fonds de solidarité des travailleurs de la FTQ2, le fonds de capital de risque le plus important au Canada en termes aussi bien de capitalisation que d'expertise et de capital humain. Le Fonds est unique au monde sans doute comme fonds initié par une centrale syndicale, la Fédération des travailleuses et travailleurs du Québec, mais également comme fonds exerçant des fonctions relevant de l'intérêt général (fonctions relevant jusqu'ici presque exclusivement de l'État). Comme vous le savez, le Fonds ne se limite pas à investir dans des entreprises en difficulté, mais il a aussi développé une vision proactive du développement aussi bien pour les secteurs de l'économie conventionnelle (logique sectorielle) que pour ceux de la nouvelle économie (fonds spécialisés), sans oublier les territoires (logique territoriale). Plus que tout autre intervenant dans le développement économique, le Fonds s'est donné des orientations stratégiques qui révèle sa volonté d'établir des passerelles entre les logiques sectorielles et les logiques territoriales. L'appartenance au Fonds à travers SOLIDEQ permet donc aux SOLIDE d'être partie prenante d'une famille complète d'instruments financiers pour les entreprises et d'avoir accès à l'expertise à travers la formation et le transfert des connaissances, ce qui n'a pas de prix.

De plus, entre la base que constituent les SOLIDE et le Fonds qui offre des services et du financement à l'échelle du Québec, on retrouve entre autres les Fonds régionaux de solidarité (FRS) qui évoluent dans un créneau voisin, celui allant de 50 000 \$ à 250 000 \$. Ce créneau est partiellement délaissé par les fonds de capital de risque qui visent habituellement 500 000 \$ et plus. Les FRS desservent également un territoire bien circonscrit, celui des régions administratives. Certaines de ces régions sont également délaissées par le grand capital. La possibilité d'orienter les entreprises vers la SOLIDE ou vers le FRS constitue un atout intéressant pour un fonds local qui s'intéresse au développement de son milieu. Cette possibilité ne devient un avantage que dans la mesure où la SOLIDE et le FRS entretiennent des liens continus d'échange et de communication. Ce partage d'expertise et d'expérience peut également se faire avec les divers fonds rattachés d'une façon ou d'une autre au Fonds de la FTQ. La dimension verticale de ces relations correspond au tronc

² Dans le reste du document, nous l'appelons « le Fonds ».

de l'arbre qui supporte une grande diversité de branches, mais qui puise à une même source à partir de racines communes (d'où l'importance de la mission et des objectifs de création d'emplois et de développement). La solidité de ce réseau vertical vient de la profondeur des racines et de l'activation plus ou moins forte du réseau.

Les relations entre les SOLIDE d'une même région représentent ce que nous appelons les relations horizontales, celles que l'on retrouve sur une même branche. Ces relations ne sauraient être négligées sans doute pour des raisons de proximité et de bon voisinage, mais également pour des besoins communs et l'échange d'information et d'expertise liées à un même territoire et souvent à des activités comparables. De plus, SOLIDEQ permet l'accumulation et le partage du savoir sur le créneau spécifique des SOLIDE. La formation et la mise au point d'instruments financiers et d'évaluation posent les bases d'un important capital d'expertise et la constitution d'une force que personne ne pourrait se donner isolément. De même, la présence d'un FRS constitue une invitation supplémentaire pour les SOLIDE d'une même région d'entretenir des relations d'information et d'échange d'expertise. De plus, lorsque la SOLIDE a une entente avec le Centre local de développement (CLD), la préoccupation de l'inscription dans le cadre régional s'impose encore plus fortement puisque les CLD sont eux-mêmes en liaison étroite avec l'instance régionale que constitue le Conseil régional de développement (CRD).

Tableau 3 : Partenaires financiers des SOLIDE

Partenaires financiers	Montants autorisés	Pourcentage
SOLIDEQ	21 280 000\$	49,11%
MRC et municipalités	5 253 650 \$	12,12%
Secrétariat au développement des régions	10722 175\$	24,74%
Institutions financières	2 056 7000	4,75%
SADC	1 873 950 \$	4,32%
Autres partenaires	2147325\$	4,96
Total	43 333 800\$	100,0%

Source : SOLIDEQ, 22 septembre 1999

Enfin, les relations horizontales comme d'ailleurs les relations verticales ne peuvent donner tous leurs fruits que si elles reposent sur des relations relativement fréquentes et donc entretenues avec le réseau dans son ensemble et avec les divers partenaires. D'où la nécessité de créer des activités et des occasions de rencontres qui permettront à la SOLIDE de se poser et de s'identifier comme acteur de développement local. Du point de vue des réseaux locaux, comme nous le verrons, les fonds de développement apportent une dimension inédite, celle de l'information, de la connaissance et de l'expertise financières. De plus, si l'on comprend bien la différence entre l'intervention d'une banque ou d'une caisse populaire et celle d'un fonds de développement, on comprendra que la contribution de la SOLIDE en termes d'information et d'expertise est unique de même que par sa capacité à mobiliser une très grande diversité de ressources. Cette contribution n'est cependant pas automatique. En effet, elle suppose un engagement des administrateurs et gestionnaires et une volonté de porter la casquette "SOLIDE", quitte à créer les occasions et à se donner des structures ad hoc.

2. L'IMPACT POTENTIEL DES SOLIDE SUR LE DÉVELOPPEMENT LOCAL ET LA CRÉATION D'EMPLOIS

Nous parlons d'impact potentiel des SOLIDE pour bien signifier que la formule ne fournit pas automatiquement tous les résultats qu'on peut en attendre. De plus, la question de l'impact comme celle d'ailleurs de l'évaluation est une question importante, voire stratégique, mais difficile à cerner. La grande question est celle de savoir circonscrire le lieu de la recherche ou encore les contours de l'évaluation. Un peu comme pour le contrôle de la qualité où l'approche de la qualité totale nous a appris que ce n'est pas uniquement sur le produit fini qu'il faut contrôler la qualité, mais à partir des intrants et à chacune des phases de la production. Il en est ainsi de l'évaluation et de la mesure des impacts. Il faut partir des objectifs posés au départ et vérifier tout au cours du parcours pour voir si les résultats suivent. De ce point de vue, la mission et la planification stratégique des SOLIDE doivent être prises en considération pour en faire une évaluation complète qui leur rende justice. À cette fin, nous distinguerons dans un premier temps les fonds de capital de risque des fonds de développement. Dans un deuxième, nous tenterons de situer la contribution possible des SOLIDE dans la problématique du développement local.

2.1 Les SOLIDE, des fonds de développement

Le Fonds comme les SOLIDE sont des fonds de développement qui fournissent du capital de risque dans la mesure où ils n'exigent pas de garantie et qu'ils investissent sur le potentiel de l'entreprise. Tous les fonds de capital de risque ne peuvent être considérés comme des fonds de développement. En effet, les fonds de développement se préoccupent non seulement de rentabilité financière et de rendement, mais également d'objectifs habituellement non considérés par les fonds de capital de risque. Un fonds de capital de risque s'évalue presque exclusivement par sa rentabilité financière et limite son évaluation aux entreprises prises une à une. Ses investissements créent sans doute de l'emploi et contribuent également au développement économique, mais ces retombées sont considérées par eux comme des externalités. Autrement dit, dans le cas d'un fonds traditionnel de capital de risque, les retombées socio-économiques ne sont pas considérées ni pour prendre la décision d'effectuer un investissement, ni pour évaluer l'ensemble des interventions du fonds.

Les SOLIDE se distinguent nettement des fonds de capital de risque aussi bien par les rendements escomptés que par le choix des entreprises dans lesquelles elles investissent. De plus, comme fonds de développement, elles rejettent les projets qui ne feraient que déplacer des emplois (effet de substitution). Elles tenteront également d'utiliser au maximum les fonds dont elles disposent pour encourager de nouvelles entreprises, en jouant entre autres sur l'effet levier que permet le capital de risque. Ce faisant, les entreprises dans lesquelles elles investissent, seront invitées à se réintroduire éventuellement dans les circuits financiers traditionnels. De plus, un fonds de développement se doit de développer une vision stratégique qui lui permettra d'inscrire ses investissements dans une vision combinée du territoire et des secteurs stratégiques. Plus spécifiquement, les SOLIDE constituent des fonds de développement puisqu'elles se sont données explicitement comme mission de contribuer au développement local et à la création d'emplois.

Il faut sans doute le répéter, la préoccupation pour la création d'emplois et pour le développement (local ou régional) relève de la rentabilité sociale, une préoccupation qui n'existe pas dans les fonds de capital de risque. Seules les entreprises relevant de l'économie sociale prennent en considération ces retombées sociales pour les poser comme objectifs à atteindre. Dans le cas des SOLIDE, cette mission est encore plus précise puisqu'elles ont choisi d'une part d'évoluer dans un créneau moins rentable (ex. 50 000 \$ et moins) et, d'autre part, de se centrer sur un territoire bien circonscrit, y compris lorsque ce territoire n'offre pas les meilleures occasions d'investissement. Ce faisant, elles réalisent un arbitrage entre la rentabilité financière et la rentabilité économique. De ce point de vue, les SOLIDE relèvent de l'économie sociale. C'est d'ailleurs ce qui explique qu'elles peuvent obtenir aussi spontanément le soutien du secteur public, du secteur privé, de la société civile, y compris l'engagement bénévole de certains individus. Dans cette visée, le Fonds de solidarité des travailleurs relève également de l'économie sociale. Sans cela, on ne pourrait comprendre pourquoi pas moins de 1 500 travailleurs et travailleuses s'impliquent bénévolement dans la cueillette de l'épargne pour le Fonds, à titre de responsables locaux (RL).

Si les SOLIDE comme instruments financiers constituent des fonds de développement relevant de l'économie sociale, cela ne veut pas dire pour autant que les entreprises dans lesquelles elles investissent, appartiennent à l'économie sociale. Autrement dit, les SOLIDE ne sont pas dédiées au financement des entreprises d'économie sociale, mais elles réalisent une fonction d'investissement selon une logique relevant de l'économie sociale, c'est-à-dire qu'elles prennent en considération non seulement les retombées économiques, mais également les retombées sociales dont le développement local et la création d'emplois. Ce qu'elles peuvent perdre en termes de rentabilité financière peut être amplement compensé par la prise en considération de leur rentabilité sociale. D'où l'importance d'une évaluation de l'impact qui tienne compte de cette double dimension.

2.2 Les SOLIDE et le développement local

Pour bien apprécier l'impact potentiel des SOLIDE sur le développement local, nous insisterons sur trois idées principales : 1) le fait que le développement local s'accompagne d'une nouvelle vision de l'économie et du social; 2) la contribution financière et la contribution non économique des SOLIDE au développement local; 3) la contribution des SOLIDE à l'émergence d'un nouveau local circonscrit dans ses grandes lignes par les MPC. Reprenons maintenant chacune de ces idées.

2.2.1 L'idée du développement local s'accompagne d'une nouvelle vision de l'économie et du social

L'intérêt pour le développement local est récent puisque c'est à partir du début des années 1980 que le développement local apparaît comme solution adaptée aux collectivités locales dont la situation est souvent désespérée. Cette prise de conscience s'effectue un peu partout dans le monde. On assiste alors à l'émergence d'une multitude d'initiatives locales en Amérique du Nord et en Europe de l'Ouest. L'OCDE reconnaît l'importance de ces initiatives locales comme solution intéressante pour répondre aux problèmes des collectivités en déclin. Au Canada, nous aurons des programmes d'initiatives locales (ex. les PIL) dans les années 1970, puis des programmes orientés vers le

développement local à partir du début des années 1980. Ces programmes sont alors réservés aux collectivités les plus défavorisées³.

Durant les années 1990, un pas important est franchi lorsqu'on reconnaît que l'approche du développement local convient à l'ensemble des collectivités et non seulement à celles qui sont en déclin. Ainsi, le Conseil économique du Canada publie en 1990 une étude, *La relance locale*, où il mentionne que le développement local réussit souvent là où l'État et la grande entreprise ont échoué. La recette proposée est celle du développement par le bas : territoire local, diagnostic de la situation, plan de développement, mobilisation des ressources individuelles et collectives. La concertation et le partenariat deviennent ainsi des incontournables. Ceux qui étaient jusque là perçus comme des contestataires (du développement par le haut), sont en quelque sorte reconnus et invités à siéger à des tables de concertation. Si le développement régional tel que mis de l'avant dans les années 1960 faisait appel surtout à la grande entreprise et à l'intervention verticale de l'État, le développement local repose en grande partie sur la concertation des acteurs locaux et sur le partenariat entre les divers intervenants.

Le développement local est une tendance lourde puisque la concurrence mondiale et le partenariat local constituent les deux faces d'un même phénomène. Comme l'écrivait Pierre Dommergue (1988: 23), "dans un univers déboussolé, (l'économie-territoire apparaît comme une alternative de développement plus contrôlable que l'économie-monde. C'est sur le terrain local que les mutations sont les moins difficiles à maîtriser et les partenariats les plus faciles à susciter". Plus positivement, la mondialisation et le local s'inscrivent dans un changement de paradigme de développement. De ce point de vue, "ce qui est intéressant, c'est de comprendre comment l'économie globale s'enracine, de multiples manières, dans les structures territoriales-historiques, comment le global, en permanence, se nourrit du local en le transformant" (Veltz, 1996: 11). Ce nouveau paradigme en émergence suppose une reconfiguration inédite des rapports entre le marché, l'état et la société civile.

L'ancien modèle qualifié de keynésien par certains et de fordiste par d'autres a révélé ses limites avec l'ouverture des frontières et l'arrivée des nouvelles technologies d'information qui exigent à la fois la flexibilité, l'autonomie et la créativité. Il a également été remis en cause par des demandes de qualité des produits de la part des consommateurs, par des demandes de participation de la part des citoyens, par des demandes de participation à l'organisation du travail de la part les travailleurs, sans oublier les demandes de la part des mouvements sociaux, notamment de reconnaissance des différences de la part des femmes et de respect de l'écosystème de la part des groupes écologistes. Ce faisant, la séparation trop rigide entre l'économique et le social a été questionnée permettant non seulement d'introduire la notion de rentabilité sociale, mais également de repenser les méthodes d'évaluation de la rentabilité économique (voir les nouvelles méthodes de contrôle comptable).

³ Relevons, entre autres en 1981, le programme fédéral ADEL (Aide au Développement Économique Local); en 1983, le programme fédéral CLE (Croissance Locale de l'Emploi); en 1984, les premières Corporations de développement économique communautaire (CDEC) montréalaises; en 1984, les première Corporations de développement communautaire (CDC); en 1986, le programme fédéral d'aide au développement des collectivités (PADC) avec les Comités d'aide au développement des entreprises (CADC) et les Centres d'aide aux entreprises (CAE) qui donneront naissance aux Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC) en 1995.

Ainsi, ce ne sont pas seulement les rapports entre l'économique et le social qui sont redéfinis mais également leur contenu respectif. En premier lieu, le social cesse d'être défini exclusivement comme coût ou comme problème social pour apparaître de plus en plus comme un actif ou mieux comme un capital social. D'où également la valorisation de la cohésion sociale comme condition nécessaire pour le développement économique. De même, l'économique cesse d'être réduit au marché pour inclure désormais ce que plusieurs appellent encore l'extra-économique. D'où l'idée d'économie plurielle en vertu de laquelle les activités économiques comprennent non seulement le marchand, mais également le non marchand (la redistribution) et le non monétaire (la réciprocité et le bénévolat) (Laville, 1994). De même, on découvre que les modalités de coordination de l'activité économique ne se limitent pas au seul choix entre le marché et la hiérarchie (l'État comme hiérarchie publique ou la grande entreprise comme hiérarchie privée), mais qu'il y a d'autres modalités importantes de coordination qui sont les associations, les réseaux et les diverses formes de coopération et de participation (ex. les alliances stratégiques, le réseautage, etc). Par la suite, la régulation exclusivement marchande telle que mise de l'avant par le néolibéralisme révèle ses limites puisque le marché à l'état pur sombre rapidement dans le chaos et la prédominance des mafiosi, comme on peut l'observer dans les ex-pays socialistes. Sans paix sociale, sans confiance, sans institutions, les coûts de transaction deviennent prohibitifs. À cela s'ajoute évidemment une qualité de vie qui se détériore.

Dans cette foulée, la société civile est de plus en plus valorisée (Paquet, 1999). À côté du marché et de l'État, les politicologues comme les économistes redécouvrent une troisième sphère, celle de la société civile. Concrètement, cette dernière est constituée par "l'espace où les gens construisent leur maison, se marient, élèvent leurs enfants, entretiennent des amitiés, rencontrent leurs voisins, pratiquent leur religion" (Parr, 1999). De ce point de vue, la société civile est également constituée d'une infrastructure. Pour évaluer la qualité de la société civile, la National Civil League au États-Unis a proposé un index qui comprend entre autres les dimensions suivantes: 1) la participation des citoyens et leurs interactions; 2) le leadership de la collectivité (leaders politiques, économiques et civiques) et la volonté des leaders à prendre des risques et des initiatives; 3) la performance des instances locales; 4) le bénévolat, la philanthropie et la réciprocité; etc. On comprendra que l'entrepreneuriat et la création d'emplois soient grandement favorisés par une société civile en bonne santé, sans oublier que les coûts sociaux sont par le fait même réduits (ce qui entraîne des retombées positives pour tous).

De même, les entreprises les plus branchées sur le marché mondial font appel, plus que jamais, au social comme par exemple à la culture d'entreprise et à l'engagement des employés. De même, la théorie économique redécouvre cette réalité socio-économique que les auteurs appellent "l'extra-économique" (Vetz, 1997), "les facteurs invisibles" ou immatériels (Grefe, 1992), les "interdépendances non marchandes" (Courchesne, 1999), "l'économie relationnelle", etc. Plus concrètement, on redécouvre l'importance des interactions sociales et des relations entre les individus d'une même société et d'une organisation (la confiance, la cohésion sociale et la proximité qui réduisent les coût de transaction), entre les entreprises dans une même filière (ex. les grappes industriels et la nouvelle chaîne de valeurs), entre les entreprises et leur milieu (ex les milieux innovateurs, les districts industriels qui favorisent entre autres les apprentissages et les biens collectifs). Ainsi, à côté du marché (de la concurrence) et de la hiérarchie (l'autorité), la coopération (l'association, les réseaux, la réciprocité) s'impose également comme modalité de coordination de l'activité économique. La redécouverte de la société civile s'accompagne ainsi d'une revalorisation du local puisque ce dernier favorise une mobilisation des ressources sociales à travers les effets de

proximité.

2.2.2 La contribution économique et non économique des SOLIDE au développement local

Le développement local a donné lieu à de nombreuses initiatives dont les principales concernent le soutien au développement qu'assurent entre autres les fonds de développement et les instances locales de coordination et de concertation que sont les SOLIDE, les SADC, les CDEC et les CLD. À la lumière de la nouvelle compréhension du social et de l'économique, on entrevoit plus clairement l'importance du local. Ainsi, à l'échelle locale, il est plus facile de faire une lecture plus exacte des conséquences sociales des investissements financiers dans une entreprise. De même, à cette échelle, il est plus facile de mettre au point des outils collectifs de développement et d'investir dans l'immatériel (ex. la formation) ou encore de négocier des partenariats pour porter des projets communs. Dès lors, les vertus de la proximité s'impose à travers ce que les auteurs appellent les "effets de proximité". Ces effets existent parce que "la capacité locale de développement, ou de réaction, comprend donc du soft informations et capacités d'actions; à côté du hard: infrastructures et équipements de formations, sans oublier les interactions" (Grefe, 1992: 105). Comment développer ces capacités? C'est ici que les SOLIDE apparaissent comme une pièce originale et indispensable.

Selon cette problématique, le développement local comme dynamique ne résulte pas de la seule addition d'entreprises sans lien les unes avec les autres. Les notions de districts industriels, de systèmes locaux de production et de milieux innovateurs révèlent entre autres que les liaisons entre les entreprises sont relativement déterminantes. Dans les districts industriels italiens, on a relevé des "économies d'échelle dites externes" qui résultent de la proximité de petites entreprises évoluant dans un même secteur (Grefe, 1992). Ces entreprises bénéficient d'une main-d'oeuvre plus qualifiée, d'une circulation de l'information plus ciblée, d'échanges permanents d'idées et d'expériences, sans oublier certaines formes de coopération prenant sens dans une appartenance à un même milieu ou à un même métier ou encore dans le partage d'une même idéologie (même si ces entreprises sont par ailleurs en concurrence). De même, la notion de "système local de production" prend en considération les effets de proximité touchant des PME non plus d'un seul secteur (cas des districts industriels) mais de divers secteurs industriels, que ces entreprises soient en liaison ou non avec une ou plusieurs grandes entreprises. Ces relations "vont de la recherche d'une production spécialisée, qu'une seule entreprise n'est pas capable de réaliser, au développement d'économies d'échelles importantes" (Courlet et Soulage, 1994: 18). Enfin, la notion de milieu innovateur attire l'attention sur la capacité d'innovation de certains milieux, capacité résultant en grande partie de la qualité des relations entre les entreprises et les autres institutions dont les universités sans oublier l'ensemble des autres services offerts aux entreprises dans ce milieu (Lévesque, Fontan, Klein, 1996).

On comprendra ainsi que les grandes entreprises tiennent de plus en plus compte du territoire. Signalons ici simplement que la revalorisation du local est également en cohérence avec la modernisation des systèmes de production qui misent désormais à la fois sur la flexibilité et sur l'intégration, sur la rapidité de réponse à la demande, sur la culture d'entreprise, sur le zéro stock, le just in time, etc. Dans le nouveau paradigme, "le territoire entre désormais dans le jeu économique comme matrice d'organisation et d'interaction sociale, et non plus, d'abord comme stock ou assemblage de ressources techniques" (Veltz, 1996: 10). Enfin, le local a des incidences importantes en raison non seulement de la proximité des fournisseurs, mais également de l'implication des travailleurs et de l'ensemble des interactions sociales. En somme, la qualité de la société civile peut

avoir des conséquences très importantes en termes de développement économique.

Dans cette visée, les SOLIDE comme fonds de développement peuvent apporter une contribution que personnes d'autres ne peut fournir. Cet apport est d'abord financier et économique puisque les SOLIDE doivent fournir du financement aux entreprises locales. De ce point de vue, les SOLIDE doivent être évaluées sans doute à partir de la cohérence et de la solidité de leur portefeuille, des résultats obtenus en termes d'emplois, de la qualité de leur ressource humaine et de leur expertise, mais également du point de vue des effets structurants sur la structure industrielle, notamment du point de vue du système local de production, etc. Il est même possible que le même "système local de production" soit partagé par deux ou même trois MRC. Si l'on considère la seule capitalisation des SOLIDE, environ 500 000 \$ par fonds, leur contribution ne peut être que fort modeste bien que non négligeable comme ensemble puisqu'avec des montants autorisés de 22 millions de dollars à l'échelle du Québec, la valeur totale des projets dans lesquelles elles sont engagées, atteint 195 millions de dollars.

Cela dit, nous faisons l'hypothèse que l'impact potentiel des SOLIDE comme fonds de développement pourrait être aussi important voire plus important, si l'on considère leur contribution non directement financière. Compte tenu de ce que nous avons tenté de montrer, l'évaluation du potentiel des SOLIDE devrait également tenir compte entre autres du fait :

- a) qu'elles peuvent renforcer les **réseaux associatifs locaux**. À ce titre, leur contribution sera d'autant plus importante et inédite qu'elles sont les seules à pouvoir véhiculer une information financière de qualité concernant la financement des petites entreprises (sans préjudice évidemment pour la confidentialité des dossiers);
- b) qu'elles peuvent contribuer à l'élargissement et à l'ouverture des réseaux locaux par **leur inscription verticale et horizontale dans les réseaux financiers** que chapeautent SOLIDEQ et dans une certaine mesure le Fonds;
- c) qu'elles peuvent favoriser la constitution de véritables "systèmes locaux de production" ou tout au moins avoir des effets structurants sur l'économie locale;
- d) qu'elles peuvent favoriser la **formation d'apprentissages collectifs** concernant aussi bien le financement des entreprises que la dynamique même du développement local, du partenariat et de l'entrepreneuship;
- e) qu'elles peuvent favoriser le **renforcement du sentiment d'appartenance locale** en mettant en lumière des réussites entrepreneuriales qui reposent sur des acteurs locaux;
- f) qu'elles peuvent contribuer **au renforcement du potentiel de concertation et de partenariat** en raison d'une mission qui relève de l'intérêt général local.

2.2.3 La contribution des SOLIDE à la restructuration du local

Enfin, un dernier élément doit aussi être pris en considération pour rendre compte du potentiel des SOLIDE, il s'agit de la restructuration du local et de l'émergence d'un nouveau local. Il n'est pas nécessaire d'insister sur l'ancien local sinon pour rappeler qu'il se limitait à l'espace paroissial et

municipal, qu'il était caractérisé par une grande homogénéité sociale et par suite animé par une logique de conservation plutôt que de développement, d'où d'ailleurs la prédominance de mécanismes d'entretien et de contrôle et de la solidarité mécanique (pour ne pas dire automatique, imposée voir contraignante). Le nouveau local est constitué d'un espace élargi, celui de la MRC, et il est animé par une volonté de développement et une logique de spécialisation portées par la quasi-totalité des acteurs sociaux, y compris l'élite politique locale. Ce nouveau local est caractérisé par une hétérogénéité sociale, notamment au plan socio-professionnel et donc par une solidarité organique (et négociée) comme l'incarnent bien la concertation et le partenariat. Les MRC qui tiennent bien compte de cette nouvelle donne, se sont imposées comme des "aires naturelles pour la desserte de services publics." Dans cette visée, "la tradition de coopération intermunicipale, le désir d'abolir la dichotomie urbaine-rurale ainsi que le critère du maximum une heure de voiture entre tous les lieux du territoire MRC furent des références très utiles" (Proulx, 1998 : 24).

La pertinence de cet échelon s'est imposée par la multiplication des institutions qui se sont implantées à cette échelle au point de constituer un véritable secteur public. Entre la collectivité locale et la capitale régionale, il existe désormais un intermédiaire, la MRC où l'on retrouve le CLD, le CLE, la SOLIDE et parfois une SADC. Au plan social, on y retrouve également des institutions telles les CLSC, les commissions scolaires régionales, les polyvalentes, les CEGEPS, etc. Enfin, ce nouveau local semble particulièrement adapté à l'activité économique, notamment celle des TPE et surtout des PME. Ce nouveau contexte devrait inciter les SOLIDE à se positionner comme une institution financière capable d'assumer non seulement un créneau, mais également de produire des effets structurants à cette échelle.

CONCLUSION

Tout au long de notre exposé, nous avons parlé de l'impact potentiel des SOLIDE pour au moins deux raisons : d'une part, parce que nous ne voulons pas prendre "l'ombre pour la proie" et, d'autre part, parce que, si nos recherches nous permettent d'identifier assez clairement le potentiel des SOLIDE, elles ne nous permettent pas de montrer jusqu'où ce potentiel est actuellement réalisé sur le terrain (sur ce point, il faudrait d'autres recherches et je crois que la journée d'aujourd'hui vous permettra d'y répondre en partie). En conclusion, je reviendrai sur deux points qui suscitent sans doute plus de questions que de réponses.

1) L'importance du territoire pour le développement économique et a fortiori pour le développement local. En plus de ce que nous avons expliqué précédemment, il faut ajouter que le territoire permet entre autres de faire le lien entre le court et le long terme. Si les entreprises sont dévorées par le court terme, le territoire repose sur des ressources de moins en moins naturelles, mais de plus en plus enracinées dans le long terme et dans la stabilité de la durée comme c'est le cas pour "les compétences des salariés, la confiance dans les relations entre acteurs, la capacité collective de maîtrise des systèmes techniques de plus en plus sophistiqués et fragiles, sans parler des externalités de l'environnement physique" (Veltz, 1996: 13). Participer au développement local, c'est contribuer à la reconstitution du capital social, c'est aussi investir dans ce qui semble être des facteurs invisibles de développement économique et même dans l'extra-économique, quitte à le faire avec d'autres.

Nous croyons que les SOLIDE comme fonds de développement qui fournissent du capital patient, qui accompagnent les entreprises et les conseillent dans leurs décisions peuvent apporter une contribution non économique inédite même si leur fonction première est de fournir du financement aux petites entreprises. Nous irions jusqu'à ajouter que la prise en considération de cette dimension extra-économique pourrait même améliorer leur rendement financier, surtout si on adopte un point de vue relevant du long terme et du développement durable. Ainsi, l'accompagnement d'un projet sans oublier l'émergence des projets pourraient ressentir fortement les effets de ces investissements dans l'immatériel et dans le contexte institutionnel. Prendre en charge le long terme, cela signifie aussi qu'à terme les SOLIDE pourraient être plus contrastées les unes par rapport aux autres. Loin de constituer une faiblesse, ces différences révéleraient la force de leur enracinement dans le territoire et surtout leur capacité à répondre à des besoins qui ne sont pas homogènes ou définis une fois pour toutes.

2) L'importance de la SOLIDE suppose qu'elle devienne un acteur social dans son milieu, un acteur capable de mettre de l'avant sa spécificité, son réseau, son expertise, etc. Cela suppose également que les SOLIDE comme réseau de fonds locaux deviennent aussi un acteur social à l'échelle de leur région et même de la société québécoise. Il s'agit là d'un défi considérable et d'un enjeu qui débordent la seule question de l'avenir des SOLIDE pour atteindre la légitimité et la pertinence des interventions relevant du développement local. En raison des faibles moyens dont elles disposent, les SOLIDE sont menacées d'être instrumentalisées par leurs divers partenaires et donc de disparaître comme acteur social. Un instrument est d'abord utilisé et ne peut que s'adapter à son environnement sans pouvoir le transformer alors qu'un acteur social est en revanche capable de transformer son environnement, quitte à faire des alliances pour y arriver. Dans cette visée, les administrateurs et les gestionnaires se doivent non seulement de porter la casquette de la SOLIDE dans leur milieu (au niveau de la MRC et collectivement à l'échelle de la région), mais aussi d'accorder plus d'importance à leur conseil d'administration et à la compréhension de leur mission et de leur originalité. Cela suppose, que les SOLIDE soient également ouvertes au débat et à la concertation tout en valorisant fortement la formation économique et leur expertise financière.

ÉLÉMENTS DE BIBLIOGRAPHIE

CASTELLS, Manuel (1996), **The Rise of Network Society**, Oxford, Blackwell Publishers (Traduction: **La société en réseaux**, Fayard, 1998).

COURCHERNE, Thomas J. (1999) "The Emerging Techno-Economy Paradigm and the Evolution of Social Canada", in Steven A. ROSELL (1999), **Renewing Governance. Governing by Learning in the Information Age**, Don Mills, Oxford University Press, p. 228-251.

COURLET, C. et B. SOULAGE (Sous la dir.) (1994), **Industrie, territoires et politiques publiques**, Paris, L'Harmattan.

DOMMERGUES, Pierre (Sous la dir.), (1988), **La société de partenariat. Économie-territoire et revitalisation régionale aux États-Unis et en France**, Paris, Afnor-Anthropos, 440 p.

GREFFE, Xavier (1992), **Sociétés postindustrielles et redéveloppement**, Paris, Hachette, 306 p.

LAVILLE, Jean-Louis (1992), **Les services de proximité en Europe**, Paris, Syros Alternatives, 248p.

LÉVESQUE, Benoît, FONTAN, Jean-Marc et Juan-Luis KLEIN (1996), **Les systèmes locaux de production. Conditions de mise en place et stratégie d'implantation pour le développement du Projet Angus**, Montréal, UQAM-SAC, 2 tomes.

LÉVESQUE, Benoît, MENDELL, Marguerite et Solange van KEMENADE (1997), **Profil socio-économique des fonds de développement local et régional au Québec**. Étude réalisée pour le Bureau Fédéral de Développement Régional (Québec), Ottawa, Ministère des Approvisionnement et Services Canada, 51 p.

LÉVESQUE, Benoît, MENDELL, Margie et Solange van KEMENADE (1996), **Les fonds régionaux et locaux de développement au Québec: des institutions financières relevant principalement de l'économie sociale**, Montréal, UQAM-CRISES (Cahier no 9610), 34 p.

MATTHEWS, Ralph (1983), **The Creation of Regional Dependency**, Toronto, University of Toronto Press.

PAQUET, Gilles (1999), **Oublier la Révolution Tranquille. Pour une nouvelle socialité**, Montréal, Liber, 160 p.

Pour financer le succès de la PME. Rapport du comité permanent de l'industrie, Ottawa, 1994 (Rapport Berger).

PROULX, Marc-Urbain (1995), **Réseaux d'information et dynamiques locales**, Chicoutimi, GRIR, 334p.

PROULX, Marc-Urbain (1998), **L'organisation des territoires au Québec**, Montréal, Tiré à part de **L'action Nationale**, février-mars 1998, 111p.

PUTNAM, Robert D. (1993), **Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy**, Princeton, Princeton University Press.

ROUSTANG, Guy , LAVILLE, Jean-Louis, EME, Bernard, MOTHÉ, Daniel et Bernard PERRET (1996), **Vers un nouveau contrat social**, Paris, Desclée de Brouwer, 186 p.

VELT2, Pierre (1997), **Mondialisation, villes et territoires. L'économie d'archipel**, Paris, PUF, 264 p.