

Las configuraciones de las iniciativas de la economía social y solidaria

Yvan Comeau

Profesor de la Universidad Laval, Québec

Jacques Boucher

Profesor de la Universidad del Québec en Hull (UQAM)

Marie-Claire Malo

Profesora de la Escuela HEC, Montréal

Yves Vaillancourt

Profesor de la Universidad del Québec en Montréal (UQAM)

INTRODUCCIÓN

Muchas interpretaciones sobre la economía social y solidaria minimizan la variedad y heterogeneidad de estas empresas, lo que lleva o a su idealización, o a su rechazo en bloque (Boivin y Fortier, 1998). Si, al contrario, se admite la diversidad, ¿cómo podemos reconocer las diferentes formas que adopta la economía social y solidaria real? ¿Qué es lo que explica estas diferencias? Una tipología fundada empíricamente, que podría ilustrar la variedad de la economía social y solidaria y que sería capaz de explicar los fenómenos que llevan a la diversificación de las formas de las empresas, podría contribuir a matizar las representaciones de la economía social y solidaria, hacer avanzar el debate público y producir un conocimiento de segundo grado que permita comprender las influencias sobre las dinámicas internas de estas iniciativas económicas y sociales.

UNA TIPOLOGÍA DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA COMO TIPO IDEAL

Según Alain Touraine (1993:58-67) el análisis sociológico comprende al menos dos dimensiones fundamentales: institucional y organizacional. La dimensión institucional refiere al “sistema político” que permite transformar la acción histórica y los conflictos “en un cuerpo de decisiones y leyes” y “mecanismos de formación de las decisiones legítimas” (Touraine, 1993: 59). En este sentido, la economía social y solidaria aparece como un conjunto de mecanismos sociales impulsados por la sociedad civil y que adoptan formas contractuales para intentar resolver las brechas existentes entre las aspiraciones y necesidades no satisfechas, por una parte, y las reglas económicas institucionalizadas que prevalecen en una sociedad, por otra parte.

Las definiciones “clásicas” de la economía social y solidaria insisten fuertemente en la dimensión institucional de la economía social y solidaria. Así, en los medios académicos, cuatro concepciones definen las iniciativas de la economía social y solidaria principalmente por esta dimensión. Se trata de empresas que se distinguen primero por el estatuto jurídico

(cooperativa, mutual u organización sin fines de lucro), y que cumplirían la regla “una persona, un voto”, y el carácter inalienable de estas empresas (Desroche, 1983). En segundo lugar, se encontraría en ellas la combinación de un grupo de personas y una empresa caracterizada por un funcionamiento democrático y la propiedad colectiva (Vienney, 1994). En tercer lugar, serían actividades económicas de tipo asociativo, basadas en valores de solidaridad, autonomía y ciudadanía que dan prioridad a las personas y al trabajo por sobre el capital en la redistribución de los excedentes (Defourny, 1992). En cuarto lugar, estas empresas inspirarían un tipo original de regulación socioeconómica que es la economía plural (Laville, 1994). En la economía plural, la economía social y solidaria constituiría un campo de la economía que se sumaría a la economía de mercado y a la economía pública. La particularidad de la economía social y solidaria provendría del hecho de combinar recursos mercantiles, no mercantiles (donaciones y subsidios públicos), y no monetarios (voluntariado) y comprende una fuerte dimensión política en cuanto instrumento de ciudadanía y respuesta a nuevas necesidades.

La dimensión organizacional concierne el “sistema de los medios” y las “técnicas” (Touraine, 1993: 62), dicho de otra manera, las modalidades de producción de bienes y servicios. Aunque posea una autonomía relativa, la dimensión organizacional es influenciada por las instituciones consideradas como la síntesis de los conflictos que existen entre los actores en la periferia y en el interior de las iniciativas de la economía social. Considerar la dimensión organizacional permite tomar en cuenta dos tipos de actores en la parte interna: los productores y los “clientes”, llamados a veces “consumidores” o “usuarios”. En las iniciativas de la economía social y solidaria, se puede existir más o menos autonomía entre los empleados, y también niveles diferentes de implicación de los clientes. Estos son presentes en la producción de bienes y servicios según diversas modalidades: 1) en lugares internos de expresión sobre la calidad de los servicios, como por ejemplo un comité de seguimiento y evaluación; 2) en consultas realizadas por la empresa; 3) puede existir una participación directa de los clientes en la producción. Aunque el mercado permita la implicación de los clientes, de cierta manera, cuando expresan su opinión al comprar o no tal o cual bien o servicio, el mercado no es considerado aquí como una modalidad organizacional inclusiva.

Las dimensiones institucional y organizacional representan los dos ejes de esta tipología inspirada en una reflexión de Paul R. Bélanger y Benoit Lévesque (1994) a propósito de las innovaciones en las empresas privadas, que articula las dimensiones institucional y organizacional. El análisis realizado a partir de la dimensión institucional revelaría que las iniciativas de la economía social y solidaria pueden ser mas o menos democráticas. Así, una iniciativa basada en reglas informales puede correr el riesgo de tener un bajo nivel de democratización, en la medida en que el poder es acaparado por un grupo sin que prevalezca, en la practica, la regla de “una persona, un voto”. Por otra parte, el respeto de las reglas instituidas tales como se encuentran en la legislación cooperativa, por ejemplo, representaría un progreso democrático con respecto a la situación anterior. Para ampliar la democracia en una empresa, la participación de actores diversos provenientes a la vez de los ámbitos interno y externo, contribuiría a instituir nuevas reglas favorables a la participación. En lo referente a la dimensión organizacional, se podrían encontrar dos situaciones opuestas en relación a los productores o a los clientes. En las situaciones de

reserva y restricción, la dirección se inspira del taylorismo para imponer una organización del trabajo; igualmente, se puede tratar de minimizar la implicación de los consumidores o de los usuarios en la definición de los bienes y servicios. En situaciones de apertura, la organización del trabajo se abre a la implicación de los trabajadores y de los clientes.

Cuadro No. 1
Hipótesis para una tipología de las iniciativas
de la economía social et solidaria

		Dimensión institucional (estructura de poder)		
		Reglas Informales	Reglas colectivas Instituidas	Reglas colectivas instituyentes
Dimensión organizacional (producción y consumo de los bienes y servicios)	Reserva y restricción	Jerárquicas tayloristas	Instituídas tayloristas	Instituyentes tayloristas
	Apertura	Jerárquicas Calificantes	Instituídas calificantes	Instituyentes calificantes

El objetivo de esta reflexión intenta precisamente verificar la pertinencia de esta tipología (cuadro no 1). Según nuestra hipótesis, en un primer tipo de iniciativas, las iniciativas jerárquicas tayloristas, las empresas tienen un funcionamiento democrático ubicado por debajo de las reglas prescritas por la legislación; en ellas la dirección decide unilateralmente de la organización del trabajo y de la naturaleza de la producción. Las iniciativas jerárquicas calificantes serían más abiertas que las anteriores en el plano organizacional, porque uno o varios grupos de empleados benefician de cierta autonomía en el trabajo, y los clientes pueden influenciar la producción a través de diversos mecanismos de consulta y expresión. En el caso de las iniciativas instituídas tayloristas, la empresa aplica las reglas democráticas previstas en la legislación, pero la organización del trabajo no se distingue necesariamente del taylorismo y no siempre existen lugares de expresión para los usuarios y consumidores. Las iniciativas instituyentes tayloristas irían más allá de las reglas legislativas, al permitir a diversos actores, tanto del interior como del exterior de la empresa, participar en las instancias de toma de decisiones. En el caso de las cooperativas de solidaridad, donde el marco legislativo quebequense permite a entes públicos y privados ser socios y formar parte del consejo de administración, la variedad de los actores y la atribución del poder real determinaría en cada caso si una cooperativa de solidaridad es más o menos instituyente. Las iniciativas instituyentes calificantes permiten a una diversidad de actores participar en las instancias de toma de decisiones y favorecen, de varias maneras, la autonomía de los empleados y la implicación de los clientes.

Esta tipología de la economía social y solidaria representa por supuesto un tipo ideal. Un tipo ideal es “[...] un cuadro de pensamiento homogéneo. Nunca se encuentra empíricamente este cuadro en su pureza conceptual: es una utopía. El trabajo histórico se encargará de determinar en cada caso particular en que medida la realidad se acerca o se

aleja de este cuadro ideal [...]” (Weber, 1992: 172-173). El interés de esta tipología reside en su utilidad como medio de conocimiento y renovación de la economía social y solidaria.

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

El método de los estudios de caso parece designado para agrupar las informaciones útiles para la validación de esta tipología. La mayor parte de los estudios de caso reportados aquí, y en particular los referidos a las cooperativas de trabajo y a los servicios a las personas, recurren a un mismo esquema de recolección y categorización de los datos (cuadro no 2) (Comeau, 1996 y 2000). En los demás campos, los servicios financieros y la vivienda, los esquemas utilizados comportaban criterios relativos a las dimensiones institucional y organizacional.

La escogencia de los sectores a los cuales pertenecen los casos estudiados obedece a la intención de considerar elementos de contexto diversificados. Por razones diferentes, los sectores de la cooperación del trabajo, de los servicios financieros, de los servicios a las personas y de la vivienda fueron seleccionados para el análisis. En lo referente a la cooperación del trabajo, los casos estudiados pueden poner en relación las diferencias e incluso las contradicciones existentes en una misma iniciativa, entre el plano institucional (el control de la empresa por los empleados) y el plano organizacional (el taylorismo y la exclusión de los clientes), y revelar los obstáculos que limitan las innovaciones en una u otra de las dimensiones.

En el campo de los servicios financieros, los casos son susceptibles de mostrar la coexistencia de las lógicas mercantil y comunitaria, las pasarelas entre la antigua y la nueva economía social y de comprender sus manifestaciones en el plano institucional. Cuando se trata de los servicios a las personas, son las relaciones entre las iniciativas y el Estado las que pueden ser analizadas; los programas gubernamentales tienen repercusiones en el plano institucional (por las normas que se imponen), y en el plano organizacional (en parte por la participación generalmente importante de los recursos que otorga el Estado). En el caso de la vivienda, se trata también de un componente de la economía social más institucionalizada (las cooperativas de vivienda), que coexiste con una economía solidaria en emergencia, formada por nuevas formas de coparticipación entre el Estado (los servicios municipales de vivienda), y la sociedad civil (asociaciones y personas). Como en el caso de los servicios financieros, para el estudio del sector de la vivienda es pertinente tomar en cuenta el territorio de pertenencia.

Cuadro No. 2
Esquema de recolección y categorización de datos
para el estudio de una iniciativa de la economía social y solidaria

El contexto de emergencia	El entorno	
	El sector de actividades	
	El proyecto inicial	
	Los promotores	
	Los apoyos	
	El arranque	
La dimensión Institucional	La presentación de los actores	Los actores presentes en la actividad La red
	Las relaciones de poder en la organización	El poder formal e informal
		La inclusión de los productores y usuarios
		Las condiciones de los productores asalariados
	Las relaciones con el exterior	
	Las reglas jurídicas y legislativas	
La dimensión Organizacional	El perfil Organizacional	Los objetivos
		Los aspectos estratégicos
		Los bienes y servicios producidos
		Los datos financieros
	Los procesos Organizacionales	La producción
		La organización del trabajo
		La formación
		El consumo
Elementos de balance		
Perspectivas		

LA COOPERACIÓN DEL TRABAJO

Antes de los años 1970, las cooperativas de trabajo en el Québec se concentraban en el sector forestal. Durante los años 1970, algunas empresas son compradas por sus trabajadores y transformadas en cooperativas. Al mismo tiempo se forman otras cooperativas de trabajo en el sector de los servicios. Durante la década 1980, la coyuntura económica desfavorable desde el punto de vista del empleo, las nuevas aspiraciones a una mayor autonomía en el trabajo, y la creación de organismos de apoyo, contribuyen al incremento en el número de cooperativas de trabajo, que pasa de 64 en 1980, a 159 en 1990 (Comeau, 1999). En 1998, el Québec cuenta con 281 cooperativas de trabajo, que crean unos 8.000 empleos (Dirección de las Cooperativas, 2000).

Para comprender la diversidad de las formas institucionales y organizacionales en la cooperación del trabajo, se analizaron diez monografías de cooperativas de trabajo. Algunas monografías son mas bien someras (Comeau, 1994), y otras mucho mas detalladas (Comeau, Bourque y Vaillancourt, 1995; Gosselin, 2001a, 2001b, 2001c, 2001). Estas cooperativas de trabajo están ubicadas en todas las regiones periféricas del Québec, y obran en diferentes sectores de actividad, como lo muestra el cuadro siguiente:

Cuadro No. 3
Principales características de las cooperativas de trabajo estudiadas

Nombre de la cooperativa de trabajo (fecha de las informaciones)	Productos o servicios	Año de inicio de las operaciones	Modalidad de fundación	Número de empleados	Número de Miembros regulares
Cooperativa de trabajadores de la confección de ropa <i>Quatre-Saisons</i> (1994)	Ropa	1985	Creación original	32	16
Agencia cooperativa de auxiliares de Montréal (1989)	Servicios a domicilio	1986	Creación original	110	40
Cooperativa de trabajo en mantenimiento de edificios <i>La Salubrité</i> (1994)	Mantenimiento de edificios y servicios a domicilio	1988	Creación original	17	8
Sociedad cooperative obrera de produccion de caucho (SCOPCAT) (1994)	Polvo granuloso de caucho	1991	Creación original	37	15
Cooperativa de los trabajadores en imprenta <i>Le Graffiti</i> (1994)	Imprenta	1991	Transformación de una OSFL	10	3
Cooperativa de trabajo <i>Les Champignons Waterloo</i> (1994)	Cultivo de champiñones	1986	Traspaso de una empresa privada	32	22
Cooperativa de trabajo <i>Horisol</i> (2001)	Madera para ebanistería	1987	Transformación de una empresa privada	63	48
Cooperativa de restauración <i>Resto-Bar La Fourmi Atomik</i> (2001)	Restaurant	1989	Creación original	25 a 35	12
Coopérative de trabajadores <i>Promo Plastik</i> (2001)	Material publicitario	1992	Venta de una división por una empresa privada	25	9
<i>Au Royaume de la Tarte</i> (2001)	Alimentación	1998	Transformación de una empresa privada	42	30

El análisis de los casos revela una diversidad de cooperativas de trabajo (cuadro No 3). En el plano institucional, ninguna cooperativa de trabajo incluida en los casos estudiados permite a los usuarios y a los actores de la comunidad formar parte de las instancias de dirección y participar en la toma de decisiones, al lado de los trabajadores, que son generalmente sus únicos socios. Una interpretación posible de esta situación es que el mercado equivale a un voto permanente por parte de los consumidores, y que los dirigentes y administradores descodifican los mensajes en gran parte en función del volumen de las actividades o de los ingresos obtenidos.

De manera general, los casos estudiados revelan que las cooperativas de trabajo se guían por las reglas previstas en la ley sobre las cooperativas de trabajo. Sin embargo, algunas cooperativas constituyen excepciones y manifiestan fallas duraderas de democracia. Estas fallas están relacionadas con una limitación de los derechos de una parte de los trabajadores y trabajadoras (por ejemplo barreras al ingreso como miembro constituidas por certificados de asociación demasiado costosos o diferencias de salarios entre hombres y mujeres), y una debilidad crónica de la asamblea general o del consejo de administración. Estos fenómenos serían atribuibles o a representaciones inadecuadas de los miembros en relación al fenómeno asociativo y a los valores de la cooperación de trabajo, o a su incapacidad de actuar a favor del respeto de las reglas instituidas.

En el plano organizacional, se encuentra un número igual de casos de restricción de la autonomía en el trabajo y de casos de apertura a la implicación de los trabajadores (cuadro No 6). Las situaciones de apertura se manifiestan por la rotación de tareas que incluye actividades de producción y de gestión; 2) la posibilidad para los trabajadores de modificar los puestos de trabajo; 3) el trabajo en equipo; y 4) la formación. Por otra parte, se encuentran entre las situaciones de restricción: 1) una diferenciación marcada entre los trabajadores por las características del trabajo (trabajo de oficina y de producción por ejemplo) y de lugares de trabajo cualitativamente diferentes (trabajo en industria y a domicilio en una misma cooperativa); 2) el taylorismo, que se manifiesta en un trabajo repetitivo, la medición del tiempo y de los movimientos, la división social del trabajo (separación de la toma de decisiones y de la ejecución) y la división técnica del trabajo (separación y diferenciación estricta de las esferas de actividad; 3) el aislamiento de los trabajadores que no permite una socialización de la producción; 4) la subcontratación.

Al menos tres fenómenos son asociados a estas situaciones: En primer lugar, la competencia explica buena parte de las situaciones de apertura o de restricción en relación a la autonomía en el trabajo. La configuración económica y técnica de un sector de actividades influye la organización del trabajo, al menos que la empresa tenga recursos suficientes para realizar innovación tecnológica. Por ejemplo, en una empresa de confección de ropa, es la velocidad de las costureras el factor determinante en los costos de producción y en el margen de beneficios que permite a la empresa sobrevivir. En otro campo, la cooperativa de imprenta prefiere limitar sus inversiones y recurrir a la subcontratación dada la ferocidad de la competencia y los bajos márgenes de excedentes.

En segundo lugar, el carácter del producto o del servicio influye en la mayor o menor apertura a la autonomía de los trabajadores. La fabricación de ciertos productos hace

difícil la fragmentación de las actividades de producción, porque esta sería contraproducente. La fabricación de ciertos productos exige la integración por una misma persona de un conjunto complejo de actividades; es el caso por ejemplo de la panadería artesanal, y de la producción de material publicitario. Por otra parte, otros productos conllevan un taylorismo prácticamente inevitable. Así, el cultivo de los champiñones es tan delicado que apela a especialistas que toman la mayor parte de las decisiones técnicas.

En tercer lugar, ocurre que reglas institucionales externas limiten las decisiones de gestión e impongan en cierta forma, maneras de producir o características de la mano de obra. Este fenómeno es perceptible en una cooperativa de trabajo que beneficia del programa de Centro de Trabajo Adaptado, con la condición de integrar personas minusválidas que presentan diferentes niveles de autonomía en el trabajo. Esta mano de obra necesita arreglos particulares en la organización del trabajo y limita, en ciertas situaciones, la autonomía en el trabajo.

LOS SERVICIOS FINANCIEROS

En el Québec, el sector cooperativo financiero es mucho más antiguo que el de las cooperativas de trabajo, ya que la primera Caja Popular Desjardins surgió en 1900. Igualmente es más institucionalizado ya que está organizado en federaciones desde hace más de 75 años. El Movimiento de las Cajas Populares Desjardins se ubica en el primer lugar de las instituciones financieras, de los sectores cooperativos y de los empleadores privados (Malo, 1997). Desjardins agrupa más de 1000 Cajas Populares y filiales que son sus sociedades de capitales. Además, forman parte de él algunos organismos sin fines de lucro (OSFL): la Sociedad Histórica Alphonse Desjardins, la Fundación Desjardins, y Desarrollo Internacional Desjardins (DID), una ONG de cooperación internacional. Entonces Desjardins es un conjunto que posee una identidad compleja.

El estudio de los servicios financieros concierne esencialmente 10 cajas Desjardins (Rouzier, 1995; Huot y Levesque, 2000^a y 2000b; Berard, 2000^a y 2000b; Chouinard, Desjardins, Forgues et De Montigny, 2001; Camus, 2001; Huot, 2001; Mager, 2001) que comprenden Cajas Populares con base territorial y Cajas de Economía o cajas de grupos, ubicadas principalmente en centros de trabajo. Estas empresas están en movimiento porque están atravesadas por importantes procesos de transformación muy lejos de estar terminados: la reingeniería¹ que provoca el aumento de las transacciones corrientes en autoservicio, y la recalificación del personal hacia los servicios de consultoría, la orientación de los servicios financieros a las empresas hacia los Centros Financieros para Empresas, y las fusiones entre cajas, responsables de la aparición de cajas multimillonarias.

En el plano institucional, las cajas estudiadas demuestran un funcionamiento clásico, respetuoso de las reglas inscritas en la ley (de jurisdicción provincial), en los reglamentos internos (más bien estandarizados), y en las políticas comunes al movimiento

¹ « ...la reingeniería identifica los procesos asociados a la idea de « flujo de trabajo », coloca la « orientación cliente » como principal preocupación y se propone transformar el conjunto de la organización que constituye la empresa » (Levesque y Mager, 1997).

Desjardins. Todas las cajas tienen la misma estructura de asociación, la misma estructura de gobierno democrática (un miembro = un voto) por un grupo de personas, en este caso un grupo de usuarios. Las instancias de toma de decisiones comprenden: una asamblea general de miembros, un consejo de administración, un consejo de verificación y deontología. Hay que recordar que muy pocas cajas entre las estudiadas tienen sindicato (alrededor de un tercio de todas las cajas lo tienen), y que un sindicato juega, evidentemente, un rol en el plano institucional para la expresión de los empleados. Algunas cajas crean comités no previstos en la ley, pero que son innovadores, como por ejemplo un comité de renovación cooperativa. Con las fusiones, globalmente existen menos dirigentes voluntarios en el Movimiento Desjardins.

Formalmente, la dirección estratégica comprende solamente los dirigentes electos por y entre los miembros reunidos en la asamblea general anual. El liderazgo tiende a ser en dúo (presidencia y dirección general), tanto en lo interno (reuniones del consejo de administración) como en lo externo (involucramiento en el entorno). A nivel de la relación con el territorio, algunas cajas practican una división del trabajo: el compromiso del presidente o de la presidente en las redes asociativas y el compromiso del director o de la directora en las redes socioeconómicas; en otras cajas existe un liderazgo fuerte del presidente aun en lo socioeconómico. Por otra parte, en la caja, el director general muchas veces es el mejor informado de las directrices del movimiento y participa activamente en la comunidad, particularmente en el Centro financiero para las empresas, ya que un consejo de directores generales encabeza el Centro, que sin embargo no posee estatus jurídico.

En el plano institucional, se puede decir de las Cajas Desjardins que el principal fenómeno que explica que las cooperativas financieras adopten un funcionamiento clásico y conforme a las reglas establecidas, está vinculado a la reglamentación del sector financiero. Desde hace mucho tiempo, las cajas tienen la obligación de adherir a una de las federaciones regionales que en el año 2000 han sido fusionadas en una federación única, la Federación de las Cajas Desjardins.

Esta exigencia impuesta por el legislador, de adherir a una federación, se explica en buena parte por la preocupación por proteger a los ahorristas. Todas las apariencias deben mostrar que el Estado hace respetar de manera rigurosa las reglas en esta materia, sin lo cual correría el riesgo de estallar una crisis mayor de confianza en el sistema económico.

Pero se constata que aun tomando en cuenta las reglas de una sana gestión financiera, algunas cajas son más innovadoras que otras, en la educación de los miembros a la cooperación o en la implicación en el entorno, como lo muestran los datos del balance social de Desjardins. A pesar de todo, las cajas estudiadas tienen una estructura de poder instituida (cuadro No. 6).

En el plano organizacional, la reingeniería, las fusiones y la impartición de los servicios financieros, han llevado a una serie de cambios para los empleados. Con la reingeniería, existen por una parte, menos puestos de cajeras (la mayoría son mujeres) y más puestos de consejeras en servicios financieros, y los puestos ligados a las tareas administrativas y se agrupan en los centros administrativos. La estandarización de los

procedimientos es reforzada y renovada mediante los sistemas de información y las tecnologías de información y comunicaciones que vienen acompañadas de una amplia operación de formación y recalificación del personal de las cajas, que plantea desafíos particularmente importantes a las cajeras, que pasan a ser consejeras. La estandarización de las calificaciones transforma también la caja, por otra parte, en organización profesional: incrementa la autonomía del personal de las cajas, el cual es cada vez menos coordinado por supervisión directa aunque la caja tenga aun uno o dos directores, según su tamaño. La consejera en servicios financieros sustituye la cajera como figura central en la caja. La calificación del trabajo y la implicación en el trabajo son unos requisitos porque una consejera trabaja en relación directa con el usuario. Hay que recordar sin embargo que la reingeniería ha sido impuesta por la alta dirección del movimiento Desjardins, y que buena parte de las empleadas sindicalizadas han resistido a su implantación, que podía significar supresiones de puestos de trabajo (Lévesque y Mager, 1997).

¿Que sucede con la relación con los usuarios? Si la reingeniería transforma las cajas en « copias exactas », ofrece al cliente socio el acceso a toda la gama posible de productos y servicios en todo el territorio del Québec. Con la automatización (cajeros automáticos y acceso a las cuentas por Internet), el cliente esta en situación de autoservicio y « trabaja », igual que en los bancos, por otra parte. En el contexto de una feroz competencia en los servicios financieros, el carácter cooperativo de las cajas permite tomar en cuenta necesidades a veces descuidadas por los competidores preocupados por maximizar sus ganancias. Así, mientras algunas cajas tienen centros de servicios completamente automatizados; otras mantienen un número mas elevado de taquillas tradicionales, con cajeras, que los bancos, lo que es apreciado en particular por las personas poco familiarizadas con los sistemas automatizados; otras cajas innovan en los barrios donde proliferan los prestamistas, al desarrollar una oferta de micro-créditos en asociación con organismos de defensa de los intereses de los consumidores de bajos ingresos.

En el plano organizacional, la situación para los empleados es más bien mitigada: se asiste a una recalificación del trabajo de las empleadas de las Cajas Desjardins, pero las fusiones y en particular la reingeniería, se han llevado a cabo sin consulta con los empleados; si la introducción de nuevos servicios que descansan ampliamente en las nuevas tecnologías favorece la implicación del los clientes socios en la entrega de los servicios, parece estar fuertemente vinculada con la competencia en el mercado, aunque Desjardins intente demarcarse de la estricta regla de la rentabilidad. Es por ello que en esta etapa de la reestructuración de Desjardins y de nuestra investigación, las cajas estudiadas se presentan más bien, en el plano organizacional, bajo reserva (cuadro No. 6).

LOS SERVICIOS A LAS PERSONAS

Las iniciativas de la economía social y solidaria en el campo de los servicios a las personas son numerosas y diversificadas, en un contexto de reconfiguración de las políticas sociales luego de la crisis del Estado de bienestar (Jetté *et al.*, 2000; Vaillancourt *et al.*, 2001). Aunque dispongamos de estudios de casos en varios sectores de los servicios a las

personas², vamos a limitarnos, en el presente artículo, a dos estudios de casos recientes sobre los servicios a domicilio³, un sector de los servicios a las personas que ha conocido mutaciones significativas en el transcurso de los últimos diez años en un contexto de viraje ambulatorio.

Las dos empresas estudiadas aquí son la cooperativa de apoyo a domicilio de Laval, una cooperativa de usuarios, y la empresa *Plumeau, Chiffon et Compagnie*, una corporación sin fines de lucro.

La presencia y el rol de las empresas de la economía social en la ayuda a domicilio (EESAD), y la comprensión de las reglas institucionales que las rigen, adquieren todo su significado cuando se distinguen cuatro momentos históricos. El primer momento, estructurante para el conjunto de la política de mantenimiento a domicilio quebequense, se inicia en 1979, cuando el gobierno del Québec adopta su primera *Política de mantenimiento a domicilio*, la cual otorga un rol clave al sector público. El segundo momento se ubica en los años 1990-1995 y se presenta como una fase de experimentación, cuando surgen varios proyectos pilotos de empresas de la economía social en algunas regiones gracias a la iniciativa de actores del desarrollo local. El tercer momento (1995-96) se presenta como un primer intento de institucionalización planificada en unos veinte territorio a partir de un proyecto piloto propuesto por el gobierno del Québec. Esta fórmula será rápidamente abandonada luego de las críticas de amplios sectores de los movimientos sociales, ya que se basaba casi únicamente en empleos temporarios que permitían insertar beneficiarios de prestaciones de la seguridad del ingreso. El cuarto momento (1997-2001) es el de la Política del PEFSAD (Programa de exoneración financiera para los servicios de ayuda doméstica), que fue negociada por los actores sociales y gubernamentales en la Cumbre sobre la economía y el empleo del otoño 1996, e inaugurada en 1997.

Las reglas del juego definidas en el PEFSAD son restrictivas para las empresas en el plano financiero, ya que delimitan el volumen y el modo de utilización de los fondos públicos otorgados por el Estado quebequense para sostener estas empresas. Sin embargo, en lo que se refiere a la organización de la vida democrática en el seno de las empresas, las reglas institucionales del PEFSAD son menos restrictivas, en la medida en que dejan a las empresas locales la posibilidad de optar por un estatuto de corporación sin fines de lucro, de cooperativa de usuarios, o de cooperativa de solidaridad. Además, las empresas de ayuda a domicilio gozan de cierta libertad en la escogencia de su mano de obra, al no estar obligadas, al menos formalmente, a reclutar prestatarios de la seguridad del ingreso. Además son libres en la escogencia de sus clientelas, ya que pueden ofrecer servicios no solo a personas mayores o minusválidas con déficit de autonomía, sino también a hogares regulares. Los dos casos referidos aquí forman parte de las 103 empresas de ayuda a

² Las investigaciones realizadas hasta ahora, particularmente los estudios de casos sobre organismos y empresas de la economía social y solidaria, no pretenden cubrir todos los subsectores del campo de los servicios a las personas. Sin embargo, empezamos a disponer de monografías de empresas de la economía social y solidaria en algunos subsectores entre los cuales la salud mental (Dumais, 2001), la deficiencia intelectual (Landry-Larue, 2001) y de los servicios a domicilio (Reuze, Tremblay y Jette, 2000);

³ Los dos estudios de casos examinados aquí conciernen empresas de economía social que intervienen en un campo muy específico y restringido en el conjunto de los servicios a domicilio. Los servicios conciernen la ayuda a domicilio en materia del mantenimiento liviano o pesado.

domicilio que han sido acreditadas en el transcurso del período 1997-2001⁴. Recordemos que el financiamiento público de los servicios de ayuda doméstica relativo a la economía social representa menos de 8% del conjunto de fondos públicos dedicados a los servicios a domicilio en el Québec.

En relación a la dimensión institucional, mencionemos que los dos casos, como todas las empresas de ayuda a domicilio, son sometidas a las limitaciones de las reglas externas de financiamiento que provienen del PEFSAD. Esto significa: 1) que una ayuda fija de 4\$ por hora de servicio de ayuda doméstica es otorgada al conjunto de los usuarios incluyendo los hogares regulares; 2) que una ayuda adicional suplementaria que varía de 0 a 6\$ ka gira es otorgada a las personas referidas por los Centros locales de servicios comunitarios (establecimientos públicos para los servicios de primera línea en salud y servicios sociales) o a las personas mayores de más de 65 años en función de sus ingresos y de la composición familiar del hogar. Puesto que el costo de una hora de servicios ha sido calculado a 14\$ por el Estado quebequense, se deduce que todos los usuarios, al menos que existan disposiciones especiales a nivel local, deben desembolsar un mínimo de 4\$ la hora (Reuzé, Jetté y Tremblay, 2000: 40). Estas reglas de funcionamiento pesan mucho en los márgenes de maniobra financieros que deben tomar en cuenta loa dos EESAD estudiadas y las decisiones organizacionales que deben adoptar para asegurar su viabilidad financiera. Siempre en el plano institucional, se observa que las dos empresas tomaron decisiones distintas en relación a la organización de su vida democrática. La Cooperativa de apoyo a domicilio de Laval se prevaleció del estatuto de cooperativa de usuarios, mientras que *Plumeau, Chiffon et Compagnie* está registrada como corporación sin fines de lucro. En los consejos de administración de los dos casos estudiados, se encuentran representantes de los usuarios y representantes de la comunidad (*stakeholders*), lo que contribuye a enriquecer las bases democráticas de la empresa. Sin embargo, se incluye un representante de los empleados en el consejo de administración de *Plumeau, Chiffon et Compagnie*, pero no en el de la Cooperativa de Laval; este elemento trae una diferencia institucional importante entre las dos empresas (cuadro No. 6). En cuanto a la participación de los usuarios de los servicios, puede ser considerada como limitada y frágil, en particular en las asambleas generales anuales, ya que los usuarios son principalmente personas mayores en pérdida de autonomía.

En relación a la dimensión organizacional, las dos empresas deben librar en lo cotidiano un combate difícil para asegurar su rentabilidad económica, e incluso su sobrevivencia financiera. Intentan librar este combate de todos los instantes sin dejar de lado los objetivos sociales inscritos en su proyecto, es decir ofrecer servicios de ayuda doméstica de calidad en su territorio y ofrecer condiciones de trabajo decentes a sus empleados. Pero aparece que la obligación de rentabilizar la empresa puede haber significado en ocasiones la tentación de ofrecer servicios de higiene corporal que dependen de los servicios públicos de salud y servicios sociales; sin embargo, la presencia de un

⁴ Dos estudios de casos sobre 103 EESAD es un buen comienzo, pero es muy poco. De aquí a mediados del año 2002, dispondremos, gracias a una importante investigación en curso, de 10 estudios de casos adicionales y de un estudio sectorial del conjunto de las EESAD. En ese momento, estaremos en condiciones de hacer un balance más sólido. Mientras tanto, nos tendremos que conformar con observaciones generales y provisionales a partir de las cuales debemos evitar generalizar.

Centro Local de Servicios Comunitarios en un territorio incita estas empresas en ayuda a domicilio y particularmente la cooperativa de servicios a no ceder a la tentación de ampliar su programa de servicios, ya que ello conllevaría una duplicación de los servicios públicos y una ruptura de las reglas del juego establecidas en 1996. Por otra parte, asistimos en el transcurso de los tres últimos años, a un incremento significativo de las horas de servicio, del número de clientes y empleados, y del volumen del negocio.

Siendo la imagen del trabajo de ayuda a domicilio poco valorada y atractiva en la sociedad, las empresas de ayuda a domicilio enfrentan un desafío a nivel de la autoestima de sus empleados, de su motivación y permanencia en la empresa. Ambas empresas otorgan importancia a la formación, a la revalorización de las tareas, a la promoción de fórmulas de trabajo en equipo y al establecimiento de relaciones de trabajo cordiales. Sin embargo, la organización del trabajo en ambas empresas permanece más bien jerárquica y marcada por el taylorismo. Los empleados presentan un déficit de participación en la organización del trabajo y consideran que las formas de consultación utilizadas para hacerlos participar más tienen limitaciones (cuadro No. 6). Ello no impide a una parte de la mano de obra valorizar la dimensión de relación de ayuda a otros de su trabajo y sentir las gratificaciones ligadas al sentimiento de autonomía.

LA VIVIENDA

A partir de mediados de los años 1970, al lado de las asociaciones de inquilinos, se han organizado, en un primer momento, cooperativas de vivienda que permiten a los inquilinos controlar su alquiler y su entorno habitacional inmediato (Bouchard, 1998). En un segundo momento, en los años 1980, han aparecido en Montreal iniciativas originales para ofrecer a personas muy frágiles y dependientes, entre ellas muchas que habían vivido en la calle por algunos períodos, una vivienda alquilada acompañada de un apoyo comunitario (Jetté, Thériault, Mathieu y Vaillancourt, 1998). Varios organismos han promovido este tipo de intervención en varias regiones y particularmente en el Outaouais, donde dos casos de iniciativas se examinan aquí: la Casa Realidad, organismo constituido en 1982 y que esta dedicado a personas con enfermedades mentales, y Mi Hogar, fundado en 1999 y dedicado a personas solas, pobres y/o dependientes (Boucher e Inkel, 1999a y 1999b). Se trata de iniciativas que tienen el estatuto jurídico de corporaciones sin fines de lucro, y que trabajan más o menos en asociación con organismos públicos municipales. El interés por estas nuevas iniciativas de la economía social y solidaria en el campo de la vivienda, se explica por los límites que encuentra la intervención del Estado, a través de las viviendas con alquileres módicos⁵, para la inserción social de personas marginalizadas y a veces con problemas de salud mental.

⁵ Con la creación de la Sociedad Canadiense de Hipoteca y Vivienda (SCHL) creada en 1945, y de la Sociedad de Habitación de Québec (SHQ) en 1967, la intervención pública se proponía ante todo facilitar el acceso al crédito hipotecario y estimular la construcción de viviendas para alquilar. Bajo la gestión de la SHQ, las viviendas con alquiler módico (HLM) se desarrollaron y su gestión ha sido delegada a las Oficinas Municipales de Vivienda.

En el plano institucional, la Casa Realidad adopta un funcionamiento democrático que va más allá de las reglas habitualmente impuestas a las corporaciones sin fines de lucro: está bajo el control de su equipo de trabajo y de personas de la comunidad, unos y otros siendo representados en el consejo de administración de la organización. Los empleados son sindicalizados, pero nada indica que la asociación de trabajadores sea particularmente innovadora en el plano institucional. Por otra parte, la Casa Realidad tiene acuerdos formales con el hospital Pierre-Janet y la Dirección Regional de Salud y Servicios Sociales. Por su parte, Mi Hogar comporta también innovaciones democráticas: su funcionamiento descansa en una coalición de trece organizaciones de las cuales once provienen del ámbito sindical y del ámbito comunitario. El examen cuidadoso del desarrollo de estas innovaciones muestra la influencia de organismos comunitarios que expresaban una cultura de la solidaridad y deseaban desarrollar iniciativas de la economía social y solidaria democráticas y abiertas a la participación de los diferentes actores involucrados.

En el plano organizacional, la Casa Realidad ha conocido un importante proceso de profesionalización de su personal. Si los primeros eran “apoyos naturales” que habían adquirido conocimientos en salud mental en el terreno, se han ido incorporando profesionales universitarios. Se utiliza el trabajo voluntario sólo a nivel de la gestión, es decir en el consejo de administración, y no en la intervención con los usuarios. Esta profesionalización de la intervención se hacía sin duda necesaria para asegurar la credibilidad de este tipo de intervención con los profesionales hospitalarios y la Dirección Regional de Salud y Servicios Sociales, que financian en gran parte la Casa Realidad. Entonces, son presiones institucionales externas las que han favorecido la profesionalización de la Casa Realidad. En el caso de Mi Hogar, para asegurar el vínculo entre el personal y los inquilinos, un profesional residente ha sido formado y contratado para esta función. Si la inserción social puede lograrse a la vez a partir de la calidad de la vivienda y de las intervenciones hacia estas personas, se entiende la importancia del seguimiento psicosocial. En el proyecto inicial, además de un profesional residente, se preveía que intervenciones calificadas de grupos comunitarios de intervención y de establecimientos públicos, en relación con problemas específicos, fueran disponibles para los residentes. Estas intervenciones, aunque se produzcan, son menos numerosas y regulares que previsto, y se realizan generalmente mediante la referencia del profesional residente. La intervención en Mi Hogar funciona más bien bajo la modalidad de la red, y en una mayor simbiosis con el entorno, incluyendo el vecindario. Si bien han surgido importantes resistencias a la instalación de este tipo de establecimiento en el vecindario, el reconocimiento de esta iniciativa se produjo primero mediante la aceptación social del entorno inmediato antes del pleno reconocimiento institucional que está en proceso de lograrse.

El examen de las dimensiones organizacional e institucional lleva a ubicar la Casa Realidad y Mi Hogar entre las iniciativas instituyentes y calificantes (cuadro No. 6). Estos dos casos forman parte de un proceso de experimentación que dura desde hace unos diez años y que podría o debería dar lugar a la adopción de una política pública de este tipo de vivienda social que favorecería la difusión de esta innovación. El período de

experimentación es sin duda favorable al establecimiento autónomo de reglas democráticas e inclusive menos limitantes que en sectores más fuertemente institucionalizados.

CONCLUSIÓN

La conclusión intenta responder a las dos preguntas planteadas al inicio de este artículo acerca de los criterios que permiten reconocer las diferentes formas adoptadas por la economía social y solidaria real, y de las razones que explican estas diferencias entre las empresas.

En lo referente a la primera pregunta de investigación, el ejercicio de categorización a partir de 24 monografías ha permitido identificar criterios empíricos par ubicar la diversidad de las empresas. El cuadro no 4 presenta criterios relativos a la dimensión institucional, mientras el cuadro no 5 identifica criterios de diferenciación relativos a la dimensión organizacional.

Cuadro No 4
Criterios institucionales para el estudio de la diversidad
en la economía social y solidaria

Reglas informales	Reglas colectivas instituidas	Reglas colectivas instituyentes
Limitación de los derechos: - Barreras a la membresía - Desigualdades salariales entre hombres y mujeres Debilidad crónica de las instancias decisorias formadas por miembros.	Cumplimiento de las reglas prescritas por una ley, un acuerdo y/o un programa. Representación de los actores internos (empleados y clientes) en las instancias de decisión.	Instancias de representación de los “clientes”. Representación de diversos actores externos en las instancias de decisión. Representación de la empresa en grupos geográficos y sectoriales Sindicalización de los empleados

Cuadro No 5
Criterios organizacionales para el estudio de la diversidad
en la economía social y solidaria

Reserva y restricción	Diferenciación de los empleados en categorías Taylorismo Enfoque “top-bottom” de los cambios organizacionales Aislamiento de los empleados Sub-contratación Focalización de la mano de obra y de los “clientes” (por ejemplo: personas en pérdida de autonomía)
Apertura	Polivalencia (enriquecimiento y rotación de las tareas) Autonomía en el trabajo Débil supervisión Jerarquía mínima Trabajo en equipo Formación y recalificación del personal Mecanismos conocidos de consulta de los empleados y “clientes” Implicación de los “clientes” en la producción de los bienes o servicios

En esta etapa de los trabajos, el equipo de investigación no pretende haber identificado todos los criterios que permitan caracterizar la diversidad existente en la economía social y solidaria. El aporte de otros estudios de casos, en particular en los sectores de la ayuda a domicilio y de la vivienda ofrecerá un abanico más exhaustivo. Podemos desde ya prever las dificultades de clasificación en los casos en que una empresa posee a la vez criterios instituidos e instituyentes, en el plano institucional, y la presencia de criterios marcados por la reserva y la apertura, en el plano organizacional.

Toda la prudencia requerida en la operación de clasificación de las empresas en al tipología a partir de los criterios arriba señalados, aparece que los casos estudiados no son iguales cuando se trata del funcionamiento democrático y de la inclusión en la producción de los bienes y servicios. El cuadro No. 6 revela una manera posible de considerar la clasificación de los casos estudiados en un momento de su historia, ya que las características institucionales y organizacionales de los casos cambian con el tiempo. Además, existe un margen para la interpretación que hace que tal o cual caso podría ubicarse en la frontera entre dos tipos.

Cuadro No. 6
Diversidad de la economía social y solidaria según los casos estudiados

		Dimensión institucional (estructura de poder)		
		Reglas Informales	Reglas colectivas instituídas	Reglas colectivas instituyentes
Dimensión organizacional (producción de los bienes y servicios)	Reserva y restricción	<i>Le Graffiti Champignons Waterloo</i>	<i>Quatre-Saisons Horisol Auxi-Plus Coopérative de soutien à domicile de Laval 10 Caisses Desjardins</i>	<i>Plumeau, chiffon et compagnie</i>
	Apertura	<i>La Salubrité Scopcat</i>	<i>Fourmi Atomik Promo Plastik Royaume de la Tarte</i>	<i>Maison Réalité Mon Chez Nous</i>

En respuesta a la segunda pregunta de investigación, el análisis puso en evidencia los procesos que influyen en las empresas para que adopten tal o cual disposición institucional y organizacional, y en consecuencia, determinada configuración. Estos procesos son atribuibles esencialmente a la presencia en el mercado, al sector de actividad, a la relación con el Estado, a las características de los actores y al grado de institucionalización de un sector determinado.

En lo que se refiere a la importancia del mercado, hemos visto que en el plano institucional, el mercado puede permitir la expresión de los “clientes” y hacer menos urgente la introducción de instancias que favorecen su expresión. En el plano organizacional, hemos examinado los efectos de la configuración económica y técnica de un sector de actividad, de la competencia y de la naturaleza misma del producto o del servicio sobre las posibilidades que tiene la empresa de contemplar una producción más o menos tayloriana.

En lo concerniente a la relación con el Estado, este puede ejercer presiones en las empresas de la economía social y solidaria en el ejercicio de sus funciones de regulación e integración. Así, en el plano institucional, leyes y programas de apoyo limitan las empresas en materia de estructuración del poder y de los contratos internos de trabajo en particular, cuando los márgenes de maniobra financiera son en gran parte fijados por una agencia gubernamental. Por otra parte, en el plano organizacional, el tipo de servicios producidos puede ser determinado por reglas del juego que otorgan a tal o cual establecimiento la exclusividad para la producción de un servicio.

En cuanto a las características de los actores, el análisis ha mostrado que la cultura asociativa de los actores en lo interno influye en la dimensión institucional en materia de vitalidad democrática. Además, las capacidades físicas e intelectuales de los empleados o de los “clientes”, según el caso, limitan la participación en el plano institucional y la implicación en el plano organizacional.

Finalmente, el grado de institucionalización de un sector determina en parte la capacidad de las empresas para adoptar reglas más o menos instituyentes. Este grado de institucionalización está ligado a la historia del sector, a la importancia de su normalización y al marco jurídico que prevalece en el sector. El caso de las Cajas Populares muestra bien como la historia tiende a uniformizar las reglas internas y porque la confianza de los “clientes” exige un respeto riguroso en el campo de los servicios financieros. Por otra parte, cuando se trata de la forma jurídica de la corporación sin fines de lucro, la organización del funcionamiento democrático es dictada mucho más por decisiones de los actores internos, porque las reglas son más generales y flexibles que las que son dictadas por la ley sobre las cooperativas.

Como podemos ver, las formas institucionales y organizacionales que adopta la economía social y solidaria dependen sólo en parte de la voluntad de los actores. El desafío para desarrollar empresas democráticas y calificantes consiste entonces no sólo en cambiar las mentalidades, sino igualmente en implementar mecanismos de regulación que pueden ejercer su influencia de manera poderosa y duradera.

BIBLIOGRAFÍA

BÉLANGER, P. R. et B. LÉVESQUE (1994), « Modernisation sociale des entreprises: diversité des configurations et modèle québécois », dans P. R. BÉLANGER, M. GRANT et B. LÉVESQUE, *La modernisation sociale des entreprises*, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal, pp. 17-52.

BÉRARD, J. (2000a), sous la direction de M.-C. MALO, *Gouvernance associative et développement local: Caisse populaire Desjardins Préfontaine-Orléans et collectivité locale (Hochelaga-Maisonneuve)*, Cahiers du CRISES, no ES 0006.

BÉRARD, J. (2000b), sous la direction de M.-C. MALO, *Gouvernance associative et développement local: la Caisse populaire Desjardins d'OKA et sa collectivité locale*, Cahiers du CRISES, no ES 0005.

BOIVIN, L. et M. FORTIER (1998), *L'économie sociale. L'avenir d'une illusion*, Montréal, Fides.

BOUCHARD, M. J. (1998), *Évolution de la logique d'action coopérative dans le secteur du logement locatif au Québec*, Thèse de doctorat, Paris, École des Hautes Études en Sciences Sociales, parue à l'Université du Québec à Montréal, CRISES, cahier vol. 1998, n° 1.

BOUCHER, J. L. et A. INKEL (1999a). *Santé mentale, hébergement communautaire et logement social en Outaouais: de la reconnaissance au partenariat. Le cas de la Maison Réalité et des Habitations Nouveau Départ*, Université du Québec à Hull, Chaire de recherche en développement communautaire, cahier no PES.20.

BOUCHER, J. L. et A. INKEL (1999b). *Le mouvement communautaire et le logement social en Outaouais: de la revendication à la recherche de partenariats. Le cas de Logemen'occupe et de Mon Chez Nous*, Université du Québec à Hull, Chaire de recherche en développement communautaire, cahier no PES.19.

CAMUS, A. (2001), sous la direction de M.-C. MALO et B. LÉVESQUE, *Coopératives financières, cohésion sociale et territoire: la Caisse populaire Desjardins Allard-St-Paul issue de fusions de caisses dans l'arrondissement Sud-Ouest (Montréal)*, Cahiers du CRISES, collection «Études de cas d'entreprises d'économie sociale», no ES0106.

CHOUINARD, O., P.-M. DESJARDINS, É. FORGUES et U. DE MONTIGNY (2001), *Coopératives financières, cohésion sociale et territoire: la Caisse populaire Moncton-Beauséjour et la Caisse populaire de Néguaic issues de fusions de caisses en milieu urbain et rural*, Cahiers du CRISES, collection « Études de cas d'entreprises d'économie sociale », no ES0107.

COMEAU, Y. (1994), *L'adaptation de coopératives de travail à la crise économique*, Chaire de coopération Guy-Bernier de l'UQAM, cahier no 0994-065.

COMEAU, Y. (1999), «Les coopératives de travail et l'emploi», dans Conseil de la coopération du Québec, *Démarrer et gérer une entreprise coopérative*, Montréal, Éditions Transcontinentales et Éditions de la Fondation de l'entrepreneurship, pp. 31-35.

COMEAU, Y. (1996, 2000), *Grille de collecte et de catégorisation des données pour l'étude d'activités de l'économie sociale et solidaire (deuxième édition)*, Montréal, Collectif de recherche sur les innovations sociales dans les entreprises et les syndicats (CRISES), cahier 9605.

COMEAU, Y., R. BOURQUE et Y. VAILLANCOURT (1995), *Auxi-plus: monographie de l'Agence coopérative des auxiliaires familiales de Montréal*, Chaire de coopération Guy-Bernier de l'UQAM, cahier no 0195-068.

DAGENAIS, H. (2001). *Coopérative de soutien à domicile de Laval: Monographie d'une entreprise d'économie sociale en aide domestique*, à paraître dans les Cahiers du LAREPPS, Montréal.

DEFOURNY, J. et J. L. MONZON CAMPOS (dir.) (1992). *Économie sociale/The Third Sector*, Bruxelles, De Boeck.

DESROCHE, H. (1983). *Pour un traité d'économie sociale*, Paris, Coopérative d'information et d'édition mutualiste.

Direction des coopératives (2000), *Coopératives du Québec*, Québec, ministère de l'Industrie et du Commerce, Gouvernement du Québec.

DUMAIS, L. (2001). *Accès-Cible (S.M.T.): Monographie d'un organisme d'aide à l'insertion de personnes ayant des problèmes de santé mentale*, Montréal, Cahiers du LAREPPS no 01-06, juin 2001, 71 pages.

GOSSELIN R. (2001a) sous la direction de Y. COMEAU, *Monographie de la coopérative de restauration Resto-Bar La Fourmi Atomik*, Montréal, Cahier du CRISES (à paraître).

GOSSELIN R. (2001b) sous la direction de Y. COMEAU, *Monographie de la coopérative de travail Au Royaume de la Tarte*, Montréal, Cahier du CRISES (à paraître).

GOSSELIN R. (2001c) sous la direction de Y. COMEAU, *Monographie de la coopérative de travail Horisol*, Montréal, Cahier du CRISES (à paraître).

GOSSELIN R. (2001d) sous la direction de Y. COMEAU, *Monographie de la coopérative de travailleurs Promo Plastik*, Montréal, Cahier du CRISES (à paraître).

HUOT, G. (2001), sous la direction de M.-C. MALO et B. LÉVESQUE, *Coopératives financières, cohésion sociale et territoire: la Caisse populaire Desjardins de Kildare issue de fusions de caisses dans Lanaudière*, Cahiers du CRISES, collection «Études de cas d'entreprises d'économie sociale», no ES0105.

HUOT, G. et S. LÉVESQUE (2000a), sous la direction de B. LÉVESQUE, M.-C. MALO et M. MENDELL, *La Caisse populaire de St-Camille et sa collectivité*, Montréal, Cahiers de la Chaire de coopération Guy-Bernier, no 008-113.

HUOT, G. et S. LÉVESQUE (2000b), sous la direction de B. LÉVESQUE, M.-C. MALO et M. MENDELL, *La Caisse populaire de Mirabel et sa collectivité*, Montréal, Cahiers de la Chaire de coopération Guy-Bernier, no 008-114.

JETTÉ, C., B. LÉVESQUE, L. MAGER et Y. VAILLANCOURT (2000), *Économie sociale et transformation de l'État-providence dans le domaine de la santé et du bien-être. Une recension des écrits (1990-2000)*, Québec, Presses de l'Université du Québec, collection Pratiques et politiques sociales.

JETTÉ, C., L. THÉRIAULT, R. MATHIEU et Y. VAILLANCOURT (1998), *Évaluation du logement social avec soutien communautaire à la Fédération des OSBL d'habitation de Montréal (FOHM)*, Université du Québec à Montréal, LAREPPS.

LANDRY-LARUE, C. (2001). *L'Atelier le fil d'Ariane: Monographie d'un organisme d'aide à l'insertion de personnes ayant des problèmes de déficience intellectuelle*, Montréal, Cahiers du LAREPPS (à paraître).

LAVILLE, J.-L. (dir.) (1994). *L'économie solidaire: une perspective internationale*, Paris, Desclée de Brouwer.

LÉVESQUE, B. et L. MAGER (1997), « L'approche de la réingénierie: synthèse et évaluation », dans B. LÉVESQUE, P. R. BÉLANGER et L. MAGER, *La réingénierie des caisses populaires et d'économie Desjardins*, Montréal, CRISES/SAC-UQAM/FC-CSN, pp. 29-53

MAGER, L. (2001), sous la direction de M.-C. MALO et B. LÉVESQUE, *Coopératives financières, cohésion sociale et territoire: la Caisse populaire Desjardins Saint-Patrice de Magog issue de fusions de caisses dans la MRC Memphrémagog*, Cahiers du CRISES, collection «Études de cas d'entreprises d'économie sociale», no ES0104.

MALO, M.-C. (1997), « Le Mouvement des caisses Desjardins: modèle de développement d'une économie solidaire? », *Économie et Solidarités*, vol. 29, no 1, pp. 39-48.

REUZÉ, A.-S., L. TREMBLAY et C. JETTÉ (2000), *Plumeau, chiffon et compagnie: Monographie d'une entreprise d'économie sociale en aide domestique*, Montréal, Cahiers du LAREPPS no 00-05, UQAM.

ROUZIER, R. (1995). *Aspects d'un changement organisationnel: Cas de la caisse populaire l'Assomption*, Chaires d'études coopératives de l'Université de Moncton, Cahiers de recherche no 95-05.

TOURAINÉ, A. (1993), *Production de la société*, Paris, Éditions du Seuil.

VAILLANCOURT, Y., F. AUBRY, C. JETTÉ, et L. TREMBLAY (2001). « Le cas du Québec: la fragile émergence d'une régulation solidaire », dans Y. VAILLANCOURT et L. TREMBLAY (2001). *L'économie sociale dans le domaine de la santé et du bien-être au Canada: une perspective interprovinciale*, Montréal, LAREPPS, pp. 23-65.

VIENNEY, C. (1994) *L'Économie sociale*, Paris, La Découverte, Collection Repères.

WEBER, M. (1992), *Essais sur la théorie de la science*, Paris, Plon.