

Collection

Hors-Série

no HS0601

**Les innovations sociales : émergence,
processus de construction et
diffusion**

**Actes du 7^e Colloque des étudiants-es
du CRISES, tenu à l'Université
Laval, les 31 mars et 1^{er} avril 2005**

sous la direction de
Yvan Comeau,

avec la collaboration de
Thuy-Diep Luu

janvier 2006

Cahiers du CRISES - Collection Hors-Série - no HS0601

« Les innovations sociales : émergence, processus de construction et diffusion. Actes du 7^e Colloque des étudiants-es du CRISES, tenu à l'Université Laval, les 31 mars et 1^{er} avril 2005 »

(sous la direction de Yvan Comeau, avec la collaboration de Thuy-Diep Luu)

ISBN : **2-89605-210-0**

Dépôt légal : janvier 2006

Bibliothèque nationale du Québec
Bibliothèque nationale du Canada

PRÉSENTATION DU CRISES

Notre Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES) est une organisation interuniversitaire qui étudie et analyse principalement « les innovations et les transformations sociales ».

Une innovation sociale est une intervention initiée par des acteurs sociaux pour répondre à une aspiration, subvenir à un besoin, apporter une solution ou profiter d'une opportunité d'action afin de modifier des relations sociales, de transformer un cadre d'action ou de proposer de nouvelles orientations culturelles.

En se combinant, les innovations peuvent avoir à long terme une efficacité sociale qui dépasse le cadre du projet initial (entreprises, associations, etc.) et représenter un enjeu qui questionne les grands équilibres sociétaux. Elles deviennent alors une source de transformations sociales et peuvent contribuer à l'émergence de nouveaux modèles de développement.

Les chercheurs du CRISES étudient les innovations sociales à partir de trois axes complémentaires : le territoire, les conditions de vie et le travail et l'emploi.

Axe innovations sociales et territoire

- Les chercheurs de l'axe territoire s'intéressent principalement aux rôles des acteurs sociaux, et à leurs pratiques innovatrices, dans les recompositions territoriales contemporaines. Ils étudient notamment l'émergence de réseaux sociaux et leurs liens avec de nouvelles formes de territorialité ; les relations entre les entreprises, les acteurs sociaux et les instances politiques locales ; les identités locales et leurs liens avec le développement économique et social ainsi que les modalités de gouvernance territoriale.

Axe innovations sociales et conditions de vie

- Les chercheurs de l'axe conditions de vie s'attardent à repérer, décrire et analyser des innovations sociales visant l'amélioration des conditions de vie, notamment en ce qui concerne la consommation, l'emploi du temps, l'environnement familial, l'insertion sur le marché du travail, l'habitat, les revenus, la santé et la sécurité des personnes. Ces innovations se situent, généralement, à la jonction des politiques publiques et des mouvements sociaux : services collectifs, pratiques de résistance, luttes populaires, nouvelles manières de produire et de consommer, etc.

Axes innovations sociales, travail et emploi

- Les membres de l'axe travail et emploi centrent leurs travaux sur l'organisation du travail, la régulation de l'emploi et la gouvernance des entreprises dans le secteur manufacturier, dans la fonction publique et dans l'économie du savoir. Les recherches portent sur les dimensions organisationnelles et institutionnelles de l'emploi et du travail. Elles concernent tant les syndicats et les entreprises que les politiques publiques et s'intéressent à certaines thématiques comme les stratégies des acteurs, le partenariat, la gouvernance des entreprises, les nouveaux statuts d'emploi, le vieillissement au travail, la formation et l'économie du savoir.

LES ACTIVITÉS DU CRISES

En plus de la conduite de nombreux projets de recherche, l'accueil de stagiaires post-doctoraux, la formation des étudiants, le CRISES organise toute une série de séminaires et de colloques qui permettent le partage et la diffusion de connaissances nouvelles. Les cahiers de recherche, les rapports annuels et la programmation des activités peuvent être consultés à partir de notre site Internet à l'adresse suivante : www.crisis.uqam.ca.

Denis Harrison
Directeur

NOTES SUR LES CONFÉRENCIERS-IÈRES

Conférencier invité : Jean-Michel G. SERVET
professeur, Institut universitaire d'études du développement, Genève

AUDET, René, sciences de l'environnement, UQÀM

BA, Halimatou, service social, Université Laval

BÉLIVEAU, Marie-Josée, géographie, UQÀM

BISAILLON, Véronique, sciences de l'environnement, UQÀM

BOUSLAH, Kais, sciences de la gestion, UQÀM

BOYER, Alexandre, géographie, UQÀM

CÔTÉ, Annie, relations industrielles, UQO

DORÉ, Stéphanie, service social, Université de Sherbrooke

GAUTHIER, Joël, analyse des politiques publiques, ÉNAP

GLIGBE, Komi Gratias, sociologie, Université Laval

GRAVEL, Anne-Renée, relations industrielles, UQO

GUAY, Nathalie, géographie, UQÀM

HANIN, Frédéric, stagiaire postdoctoral, UQÀM

JOBIN-LAWLER, Alexandre, anthropologie, Université Laval

KAPAGAMA, Pascal, sociologie, Université Laval

LANGLOIS, Pierre, sociologie, UQÀM

NADEAU, Julie, service social, Université Laval

ROUKOZ, Khalil, sciences de l'environnement, UQÀM

SILVESTRO, Marco, sociologie, UQÀM

SOUSSI Sid Ahmed, professeur, département de relations industrielles, UQO

TOURVILLE, Yvan, sciences humaines appliquées, Université de Montréal

TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES FIGURES, TABLEAUX, SCHÉMAS.....	xv
LISTE DES SIGLES, ACRONYMES ET ABRÉVIATIONS.....	xvii
PRÉSENTATION.....	1
I - CONFÉRENCE D'OUVERTURE.....	3
1. PAUVRETÉ ET LUTTE CONTRE LES INÉGALITÉS : UN REGARD SUR LES POLITIQUES NATIONALES ET LES ORGANISATIONS INTERNATIONALES <i>Jean-Michel G. Servet</i>	3
1.1. Introduction	3
1.2. Les Objectifs du Millénaire adoptés par l'Assemblée générale des Nations Unies en septembre 2000, leurs moyens et leurs limites	4
1.3. La visée économique des Objectifs du Millénaire : rendre productive la population « pauvre »	9
1.4. Un oubli des objectifs du Millénaire : la réduction des inégalités	13
1.5. Pour conclure.....	19
II - PARTICIPATION DANS LES NOUVEAUX MOUVEMENTS SOCIAUX ET ÉCONOMIQUES	20
2. RETERRITORIALISATION DE L'ACTION COLLECTIVE : L'EFFET DE L'ALTERMONDIALISME SUR LES MOUVEMENTS SOCIAUX QUÉBÉCOIS <i>Nathalie Guay</i>	20
2.1. Introduction	20
2.2. Reterritorialisation et pratiques transnationales contemporaines	20
2.3. Résultats préliminaires de l'enquête.....	22
2.4. Conclusion.....	24
2.5. Bibliographie.....	24
3. LA MONDIALISATION ET LES INNOVATIONS SOCIALES AU QUÉBEC : L'INDISPENSABLE NON-MARCHAND <i>Pierre Langlois</i>	26
3.1. Introduction	26

3.2.	Historique du modèle québécois de développement	26
3.3.	Évolution du modèle québécois.....	27
3.4.	Exemples d'innovations sociales au Québec : les milieux de travail	28
3.5.	L'économie sociale et le capital associatif	28
3.6.	Catégorisation du modèle québécois	29
3.7.	Bilan du modèle québécois de développement.....	29
3.8.	Pérennité du modèle québécois et mondialisation.....	30
3.9.	Conclusion.....	32
3.10.	Bibliographie	32
4.	LES ÉCOVILLAGES COMME STRATÉGIE HOLISTE DE DÉVELOPPEMENT DURABLE ET D'ÉCONOMIE SOCIALE <i>Marco Silvestro</i>	35
4.1.	Introduction	35
4.2.	Qu'est-ce qu'un écovillage ?	36
4.3.	Écovillage, action collective et subjectivité contestataire	37
4.4.	Économie sociale et écovillages : des exemples québécois.....	39
4.5.	Conclusion.....	40
4.6.	Bibliographie	41
5.	SUCCÈS ET LIMITES DE LA PARTICIPATION POPULAIRE DANS LA GESTION DE L'APPROVISIONNEMENT EN EAU POTABLE DES CENTRES SEMI URBAINS AU TOGO. L'EXEMPLE DE GLÉI <i>Komi Gratias Gligbe</i>	43
5.1.	Introduction	43
5.2.	La participation-appropriation par la décentralisation : une nouvelle valeur sûre ?.....	43
5.3.	Démarche méthodologique de l'étude.....	46
5.4.	Politique et stratégie nationales de l'eau potable au Togo	46
5.5.	Limites de la participation-appropriation : les problèmes de gestion des points d'eau.....	49
5.6.	Conclusion.....	51
5.7.	Bibliographie	51
6.	LE CAS DU MOUVEMENT DES PAYSANS SANS TERRE EN BOLIVIE : UN MOUVEMENT SOCIAL INNOVATEUR <i>Marie-Josée Béliveau</i>	53
6.1.	Introduction	53

6.2.	Le concept de mouvement social	53
6.3.	Le mouvement des paysans sans terre en Bolivie (MST-B)	54
6.4.	Conclusion.....	58
6.5.	Bibliographie.....	59
III -	EXPÉRIMENTATIONS DE FEMMES DANS DES PROJETS COLLECTIFS	60
7.	DES INNOVATIONS POUR CONTRER LES EFFETS PERVERS DE LA FORMALISATION AU SEIN DES CENTRES DE LA PETITE ENFANCE (CPE) <i>Anne-Renée Gravel</i>	60
7.1.	Introduction	60
7.2.	Le recours au concept de l'organisation féministe pour mieux comprendre l'évolution des modes de prise de décision et d'organisation du travail au sein des CPE.....	61
7.3.	Les effets de la formalisation sur les modes de prise de décision et d'organisation du travail au sein des CPE.....	63
7.4.	Des innovations pour limiter les effets pervers de la formalisation	64
7.5.	Conclusion.....	66
7.6.	Bibliographie.....	67
8.	LES GROUPEMENTS ÉCONOMIQUES FÉMININS (GÉF) ET LA PARTICIPATION DES FEMMES DANS LE SECTEUR DE LA PÊCHE À DAKAR <i>Halimatou Ba</i>	68
8.1.	Introduction	68
8.2.	L'émergence des groupements féminins.....	68
8.3.	Le développement des GÉF dans le domaine de la pêche au Sénégal	70
8.4.	Les résultats partiels et préliminaires de la recherche	72
8.5.	Le caractère novateur de cette participation collective des femmes	73
8.6.	Conclusion.....	73
8.7.	Bibliographie.....	74
IV -	ÉTAT ET POLITIQUES PUBLIQUES FACE AUX NOUVEAUX DÉFIS	77
9.	LE CAPITAL AU SERVICE DE LA COMMUNAUTÉ : L'APPORT DE LA FINANCE SOCIALEMENT RESPONSABLE (FSR) À LA RÉFORME DE LA CAISSE DE DÉPÔT ET PLACEMENT DU QUÉBEC <i>Frédéric Hanin</i>	77

9.1.	Introduction	77
9.2.	Les fondements du double mandat de la Caisse de dépôt et placement du Québec	78
9.3.	Une innovation sociale : la finance socialement responsable.....	79
9.4.	L'apport de la FSR à la réforme de la Caisse	81
9.5.	Conclusion.....	83
9.6.	Bibliographie	83
10.	LE PARTENARIAT : UNE INNOVATION SOCIALE POUR LE DÉVELOPPEMENT DES COMMUNAUTÉS ? <i>Julie Nadeau</i>	85
10.1.	Introduction	85
10.2.	Émergence du partenariat	85
10.3.	Définition du partenariat.....	86
10.4.	Les postulats du partenariat	86
10.5.	Les enjeux soulevés par le partenariat	87
10.6.	Le développement communautaire.....	88
10.7.	Conclusion.....	89
10.8.	Bibliographie	89
11.	L'APPRENTISSAGE : SOURCE D'INNOVATION DANS LES POLITIQUES D'AIDE SOCIALE ? <i>Joël Gauthier</i>	92
11.1.	Introduction	92
11.2.	Des coalitions plaidantes en confrontation.....	92
11.3.	Le rôle de l'apprentissage dans la dynamique de changement.....	95
11.4.	Conclusion.....	97
11.5.	Bibliographie	97
12.	CONFLITS EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE ET CAPACITÉS INSTITUTIONNELLES DES ÉTATS À LUTTER CONTRE LA PAUVRETÉ <i>Pascal Kapagama</i>	99
12.1.	Introduction	99
12.2.	Bref survol des conflits en Afrique subsaharienne	99
12.3.	Causes et perceptions des explications	100
12.4.	Incidence des conflits sur la capacité institutionnelle des États dans la région des Grands Lacs africains et le rôle des ONGD	106
12.5.	Conclusion.....	109

12.6. Bibliographie.....	110
V - RENOUVELLEMENT DES ENTREPRISES ET DU MANAGEMENT	112
13. LA DIVERSITÉ CULTURELLE AU TRAVAIL : PORTÉE ET LIMITES DES MODÈLES THÉORIQUES DOMINANTS	
<i>Annie Côté, Sid Ahmed Soussi</i>	<i>112</i>
13.1. Introduction.....	112
13.2. Problématique de recherche	113
13.3. Le modèle des références nationales.....	114
13.4. Le modèle des références sociétales.....	115
13.5. Un modèle en émergence ?	116
13.6. Enjeu de performance ou innovation sociale ?.....	117
13.7. Conclusion.....	117
13.8. Bibliographie.....	118
14. GM À MONTRÉAL : CHRONIQUE D'UNE MORT ANNONCÉE	
<i>Alexandre Boyer</i>	<i>120</i>
14.1. Introduction.....	120
14.2. L'implantation de l'industrie automobile au Québec.....	120
14.3. Vers la fermeture de l'usine	125
14.4. La réaction du milieu local.....	126
14.5. Conclusion.....	128
15. LES INNOVATIONS SOCIALES EN SANTÉ ET VIEILLISSEMENT EN EMPLOI DANS LE CADRE DU PASSAGE DU MODÈLE DE LA QUALIFICATION À CELUI DE LA COMPÉTENCE	
<i>Yvan Tourville</i>	<i>129</i>
15.1. Introduction.....	129
15.2. L'innovation sociale dans le secteur de la santé : de multiples transformations.....	129
15.3. Le vieillissement en emploi dans le secteur de la santé : le cas des infirmières	130
15.4. Comment se caractérise le passage de la notion de qualification à celle de compétence ?.....	131
15.5. L'hétérogénéité du vieillissement en emploi à l'intérieur de l'approche milieu de vie.....	132
15.6. Conclusion.....	133

15.7. Bibliographie	134
VI - COMMERCE ÉQUITABLE ET TRANSFORMATIONS DU MARCHÉ	135
16. LE COMMERCE ÉQUITABLE EN SUISSE DANS L'OPTIQUE D'UNE ÉCONOMIE SOLIDAIRE DE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL <i>Stéphanie Doré</i>	135
16.1. Introduction	135
16.2. L'expérience suisse en matière de commerce équitable.....	135
16.3. Les enjeux soulevés en Suisse	138
16.4. Conclusion.....	140
17. COMMERCE ÉQUITABLE ET DÉVELOPPEMENT DURABLE : LE CAS D'UNE ORGANISATION DE PRODUCTEURS DE CAFÉ DU CHIAPAS <i>Véronique Bisailon</i>	141
17.1. Introduction	141
17.2. Le commerce équitable.....	141
17.3. Le développement durable	143
17.4. Les grandes contributions du commerce équitable au développement durable	143
17.5. Méthodologie.....	144
17.6. Observations	144
17.7. Conclusion.....	146
17.8. Bibliographie	147
18. ACCÈS AUX MARCHÉS, TROPICALISATION DE LA CERTIFICATION ET QUÊTE DE CRÉDIBILITÉ : LES DÉFIS DE L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE ET DU COMMERCE ÉQUITABLE DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT <i>René Audet</i>	149
18.1. Introduction	149
18.2. Analyse dynamique des réseaux.....	150
18.3. Échange réciproque et accès au marché	151
18.4. Tropicalisation de la certification	152
18.5. Quête de crédibilité.....	153
18.6. Conclusion.....	154
18.7. Bibliographie	155

VII - INNOVATIONS ET PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT 156

19. LES ENTREPRISES CERTIFIÉES BÉNÉFICIENT-ELLES D'UNE « PRIME VERTE » ? <i>Kais Bouslah</i>	156
19.1. Introduction	156
19.2. Synthèse des arguments théoriques en faveur d'une relation positive, négative ou neutre entre la performance environnementale et la performance financière	157
19.3. Méthodologie	159
19.4. Relation négative entre la performance environnementale et la performance financière.....	161
19.5. Conclusion.....	162
19.6. Bibliographie.....	162
20. LES EFFETS SOCIAUX D'UNE INNOVATION TECHNOLOGIQUE DANS TROIS PROGRAMMES DE DÉVELOPPEMENT : LE CAS DE L'ÉLECTRIFICATION D'UNE CLINIQUE MÉDICALE, D'UNE ÉCOLE ET D'UNE SALLE DE TÉLÉVISION COMMUNAUTAIRE DANS UN VILLAGE CUBAIN <i>Alexandre Jobin-Lawler</i>	164
20.1. Introduction	164
20.2. Présentation de la recherche	164
20.3. Méthodologie	165
20.4. Résultats	166
20.5. Conclusion.....	168
20.6. Bibliographie.....	169
21. L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE ET LE COMMERCE ÉQUITABLE : VECTEURS DE DÉVELOPPEMENT DURABLE AU SEIN DU SECTEUR AGRICOLE LIBANAIS ? <i>Khalil Roukoz</i>	170
21.1. Introduction	170
21.2. Le développement durable	170
21.3. Le secteur agricole libanais et le développement durable.....	170
21.4. Le biologique au Liban	172
21.5. Méthodologie	173
21.6. Fonctionnement de la coopérative Coop Bio Lubnan	173
21.7. Les résultats préliminaires.....	173
21.8. Conclusion.....	174
21.9. Bibliographie.....	175

LISTE DES FIGURES, TABLEAUX, SCHÉMAS

FIGURE 1	Configuration de gestion de la maintenance par le système des trois piliers.....	47
TABLEAU 1	Systèmes de croyances des coalitions.....	94
TABLEAU 2	Synthèse de quelques conflits majeurs en Afrique subsaharienne	102
TABLEAU 3	Causes et explications des conflits en Afrique subsaharienne.....	105
TABLEAU 4	Incidences sur les capacités institutionnelles des États	108
TABLEAU 5	Dates importantes pour l'usine GM de Boisbriand	122
TABLEAU 6	Part de marché des produits équitables en Suisse.....	137
TABLEAU 7	Ventilation de l'échantillon en fonction des systèmes de certification	159
TABLEAU 8	Rendements anormaux cumulatifs (CAR) pré- et post-événement.....	161
SCHÉMA 1	Réseau type des certifications de l'agriculture	150
SCHÉMA 2	Continuum des sources de crédibilité.....	154

LISTE DES SIGLES, ACRONYMES ET ABRÉVIATIONS

APG	<i>Association del Pueblo Guarani</i>
ASC	Agriculture soutenue par la communauté
ATTAC	<i>Association for the Taxation of Financial Transactions for the Aid of Citizens</i>
BM	Banque mondiale
CHSGS	Centres hospitaliers de soins généraux et spécialisés
CHSLD	Centres hospitaliers de soins de longue durée
CLD	Centres locaux de développement
CLSC	Centres locaux de services communautaires
CIJ	Campement intercontinental de la jeunesse
CNPS	Collectif national des pêcheurs du Sénégal
CPE	Centres de la petite enfance
CRISES	Centre de recherche sur les innovations sociales
CUSO	<i>Canadian University Service Oversea</i>
DGHE	Direction générale de l'Hydraulique et de l'Énergie
EFTA	<i>European Fair Trade Association</i>
ETI	<i>Economically Targeted Investment</i>
FAFS	Fédération des associations féminines du Sénégal
FED-FORMENT	Fonds européen de développement – FORMation à l'ENTretien
FENAGIE/Pêche	Fédération nationale des groupements d'intérêt économique de pêche
FIECH	<i>Federación Indígena Ecológica de Chiapas</i>
FSC	<i>Forest Stewardship Council</i>
FLO-I	<i>Fair Trade Labelling Organizations-International</i>
FMI	Fonds monétaire international
FSR	Finance socialement responsable
FSM	Forum social mondial
FSR	Finance Socialement Responsable
GÉF	Groupements économiques féminins
GIE	Groupement d'intérêt économique
GM	<i>General Motors</i>
GPF	Groupements de promotion féminine

IDH	Indice du développement humain
IFAT	<i>International Federation for Alternative Trade</i>
MST	Mouvement des sans terre
NEWS	<i>Network of European World Shops</i>
OCAEZ	<i>Organización de Cafeticultores Emiliano Zapata</i>
OIT	Organisation internationale du travail
ONDG	Organisation non gouvernementale de développement
ONG	Organisme non gouvernemental
ONU	Organisation des Nations Unies
OMC	Organisation mondiale du commerce
OPEP	Organisation des pays exportateurs de pétrole
OSC	Observatoire sociologique du changement
PLQ	Parti libéral québécois
PQ	Parti québécois
PMA	Pays les moins avancés
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
RGPF	Rassemblement des groupements de promotion féminine
RSSS	Réseau de la santé et des services sociaux
SFI	<i>Sustainable Forestry Initiative</i>
TCA	Travailleurs canadiens de l'automobile
TIC	Technologies d'information et de communication
UQÀM	Université du Québec à Montréal

PRÉSENTATION

Ce cahier du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES) regroupe les textes des présentatrices et des présentateurs ayant participé au 7^e Colloque annuel des étudiantes et étudiants du CRISES, tenu à l'Université Laval (Québec) les 31 mars et 1 avril 2005, et ayant pour thème : « Les innovations sociales : émergence, processus de construction et diffusion ».

À chaque année, le CRISES invite les étudiantes et les étudiants gradués à soumettre une proposition de communication pour son colloque annuel dédié à leurs travaux. Cet événement leur offre un espace de réflexion et de partage sur les résultats de leur recherche avec des collègues et des professeurs et professeurs d'autres universités. À sa manière, le colloque favorise l'avancement des travaux de recherche et accorde le crédit d'une communication scientifique. Les étudiantes et les étudiants étant sur le point de déposer leur mémoire de maîtrise ou leur thèse de doctorat, ayant soutenu leur examen de synthèse ou leur projet de thèse de doctorat sont particulièrement visés par cette invitation.

Le thème de l'édition 2005 du colloque était : « Les innovations sociales : émergence, processus de construction et diffusion ». On peut définir l'innovation sociale comme étant une intervention initiée par des acteurs sociaux pour répondre à une aspiration, subvenir à un besoin, apporter une solution ou profiter d'une opportunité d'action afin de modifier des relations sociales, de transformer un cadre d'action ou de proposer de nouvelles orientations culturelles. Les innovations sociales peuvent concerner, par exemple, les stratégies des acteurs relativement à l'emploi et au travail, à la gouvernance des entreprises, aux nouveaux statuts d'emploi, au vieillissement en emploi et à la formation. Elles peuvent également s'intéresser à la consommation, à l'emploi du temps, à l'environnement familial, à l'habitat, à la santé et à la sécurité des personnes. Elles peuvent enfin porter sur l'émergence de réseaux sociaux et leurs liens avec de nouvelles formes de territorialité, les relations entre les entreprises, les instances politiques locales, les identités locales et leurs rapports avec le développement économique et social, entre autres choses. Le colloque s'intéresse particulièrement à la naissance des innovations sociales dans ces domaines, à leur élaboration ou encore à leur propagation.

Les actes présentent 21 textes, incluant la conférence d'ouverture de Jean-Michel Servet, professeur à l'Institut universitaire d'études du développement (Genève). Les auteures et auteurs proviennent de sept établissements universitaires différents et de disciplines variées (anthropologie, géographie, relations industrielles, sciences de l'environnement, sciences de la gestion, service social et sociologie). Les textes donnent un caractère résolument international au traitement des innovations puisqu'ils concernent l'Afrique, les Amériques et le Moyen-Orient. Les innovations sociales présentées dans ces actes concernent les mouvements sociaux économiques, les femmes, les politiques publiques, les entreprises, le commerce équitable et l'environnement.

Les membres du Comité organisateur :

*Yvan Comeau, professeur responsable
Anne-Renée Gravel, représentante des étudiants-es du CRISES
Carole Tardif, représentante des étudiants-es du CRISES
Thuy-Diep Luu, doctorante*

I - CONFÉRENCE D'OUVERTURE

1. PAUVRETÉ ET LUTTE CONTRE LES INÉGALITÉS : UN REGARD SUR LES POLITIQUES NATIONALES ET LES ORGANISATIONS INTERNATIONALES

Jean-Michel G. Servet

1.1. Introduction

Les Objectifs du Millénaire adoptés en septembre 2000 par les Nations Unies constituent le leitmotiv international des politiques publiques nationales de « lutte contre la pauvreté » et sont un contexte prégnant des innovations sociales locales. Ils ont été réaffirmés notamment en mars 2002 par le Compromis de Monterrey sur le financement du développement initié par les Nations Unies, ainsi qu'au Sommet du G8 à Sea Island (État de Georgie) en juin 2004. Chaque État est invité à définir sa contribution à ces Objectifs, qu'il s'agisse des pays récepteurs de l'aide internationale multilatérale et bilatérale ou des pays donateurs. Cette problématique de lutte contre la pauvreté ne concerne pas seulement les pays au revenu par tête les plus faibles, bénéficiaires de l'aide. En mettant l'accent pour chaque pays sur un pourcentage de population dite pauvre à partir de différents critères de revenu, de santé, d'éducation, etc., l'opposition souvent faite entre pays supposés en développement et pays supposés développés se trouve en quelque sorte dépassée. En indiquant des performances et des carences nationales, la problématique n'est plus celle d'une opposition Nord/Sud, car même les pays aux produits nationaux bruts par tête les plus élevés font apparaître des poches de pauvreté, en particulier du fait de *working poors*. Le colloque que j'ai le plaisir d'introduire présente d'ailleurs bien des aller-retour entre le Sud et le Nord : le Québec et la Suisse côtoient l'Afrique sub-saharienne, le Liban, Cuba, la Bolivie et le Mexique. Les leçons ne sont pas à sens unique en matière de solidarité et d'innovations sociales.

Parallèlement à cette focalisation initiée par l'ONU sur la lutte contre la pauvreté, les statistiques des organisations internationales publient régulièrement un indicateur national d'inégalité des revenus : le coefficient de Gini, du nom d'un statisticien italien. Plus ce coefficient est élevé, plus la répartition nationale des revenus est inégalitaire. Il est environ trois fois plus élevé au Brésil qu'il n'est dans les pays nordiques européens. Au cours du dernier quart de siècle, les inégalités en termes de revenus et de propriété se sont considérablement accrues à l'intérieur de la plupart des pays. La croissance, loin de résorber les inégalités, paraît bien souvent les accentuer sans pour autant éradiquer la pauvreté. Il nous paraît donc indispensable de rapprocher pauvreté et inégalités et ce faisant, nous interrogerons la crédibilité des Objectifs du Millénaire. Il est possible de se demander si les politiques publiques peuvent prétendre lutter efficacement contre la pauvreté sans lutter contre les inégalités. Cette question doit être posée quel que soit le niveau de revenu par tête d'habitant, autrement dit au Nord, au Sud comme dans les pays en transition. Elle est en 2005 au

cœur du rapport du PNUD et du rapport sur le développement dans le monde de la Banque mondiale.

Notre analyse sera faite en trois temps. Nous détaillerons tout d'abord les objectifs du Millénaire promus en septembre 2000 par les organisations des Nations Unies pour lutter contre la pauvreté. Nous montrerons ensuite qu'au-delà des apparences d'ouverture des critères retenus pour définir la pauvreté, cette approche de la lutte contre la pauvreté présente un caractère fortement économiste. Nous soulignerons en particulier, et ce sera notre troisième point, que cette rhétorique économiste passe largement sous silence la question déterminante des inégalités sociales.

L'hypothèse faite ici est que les inégalités, les processus d'exclusion, de marginalisation, de discrimination engendrent la pauvreté. Les pauvres ne sont pas discriminés parce qu'ils sont pauvres ; c'est parce que des fractions plus ou moins importantes de la population subissent des processus d'exclusion qu'elles deviennent pauvres, ou plus exactement qu'elles entrent dans les catégories reconnues comme pauvres. Si cette question des inégalités, qui ne peut pas être réduite à de simples inégalités de revenu, n'est pas fortement et rapidement intégrée par les politiques publiques internationales et nationales, la pauvreté loin de diminuer au cours des prochaines années a toute probabilité de s'accroître dans certains pays et de s'intensifier pour une fraction significative de l'Humanité. Il existe un risque fort que le taux de pauvreté moyen diminue dans la plupart des pays, ce qui permettrait de répondre en apparence aux Objectifs du Millénaire, mais que la situation de la fraction des laissés pour compte s'aggrave, révélant les limites d'un développement prétendu socialement durable et écologiquement soutenable. Les risques environnementaux sont connus. Ceux des inégalités sociales doivent tout autant être relevés.

1.2. Les Objectifs du Millénaire adoptés par l'Assemblée générale des Nations Unies en septembre 2000, leurs moyens et leurs limites

Le premier objectif de l'ONU est d'ici 2015 non pas d'éradiquer la pauvreté, comme il est souvent affirmé¹, mais de réduire de moitié la proportion de ceux qui vivent avec moins d'un dollar par jour et de ceux qui souffrent de la faim ; cet objectif à échéance d'un quart de siècle a été fixé en 2000 par rapport aux données de 1990. Les autres objectifs concernent essentiellement l'éducation, la santé, les inégalités entre sexes, l'environnement, l'accès à l'eau potable et à un habitat décent.

Un large consensus politique entoure ces objectifs. Paul Wolfowitz, le nouveau président de la Banque mondiale, intronisé par le gouvernement américain au printemps 2005, a reconnu la lutte contre la pauvreté comme prioritaire. « Je crois profondément en cette mission de réduire la pauvreté. [...] La Banque mondiale devrait utiliser ses ressources en fonction de ce qui est le plus efficace pour promouvoir le développement et réduire la pauvreté » déclarait-il dans une interview

¹ Notamment dans le compromis de Monterrey (2002).

en mars dernier, au lendemain de la présentation de sa candidature par le gouvernement des États-Unis².

Des déclarations similaires sont faites par l'ensemble des organisations du système des Nations Unies et des gouvernements fédéraux et nationaux. Ces derniers sont d'autant plus incités à le faire que l'aide internationale qu'ils reçoivent devient de plus en plus conditionnée à l'inscription de leurs actions dans ces objectifs et dans cette rhétorique. Les différents États ont été invités à établir des plans stratégiques nationaux de lutte contre la pauvreté et de rendre compte aux organisations internationales et aux coopérations bilatérales de l'avancement des principaux indicateurs des objectifs.

Les organisations non gouvernementales et les organisations de la société civile elles-mêmes sont embarquées dans le même bateau consensuel de cette priorité donnée à la lutte contre la pauvreté. On peut relever que cette politique internationale a été déterminée largement en dehors de leur implication directe. Le rapport Jeffrey Sachs³ intitulé *Investing in Development : A practical plan to Achieve the Millenium Development Goals*, publié en 2005, comme analyse de l'avancée en direction des Objectifs reconnaît que la décision a été *top down*, du sommet vers la base. Mais, il est affirmé que ces objectifs sont largement ceux qui ont été affichés depuis de nombreuses années par ces organisations de la société civile et donc qu'il serait difficilement compréhensible que les ONG et les OSC n'y adhèrent pas et ne s'investissent pas activement dans leur promotion. La limite de cet argument est que depuis plusieurs décennies les organisations internationales et les coopérations multilatérales et bilatérales ont fait des promesses qui n'ont pas été tenues ; par conséquent, ces acteurs du développement, ainsi échaudés, peuvent être de plus en plus sceptiques devant la promotion médiatisée de cette politique supposée nouvelle. Toutefois, les ONG et les OSC peuvent d'autant moins être critiques que ces politiques sont supposées leur apporter des moyens d'intervention en contrepartie de leur collaboration.

Le rapport Sachs⁴ souligne les raisons de la nécessité de cette implication et de ce soutien des organisations non gouvernementales et de la société civile. Localement, elles peuvent être des avocats de la cause des objectifs ; elles peuvent contribuer à la définition des stratégies adaptées pour atteindre chacun des objectifs ; elles peuvent collaborer avec les institutions gouvernementales à la mise en place des programmes et à leur suivi ainsi qu'à la définition de bonnes pratiques. Elles peuvent aussi délivrer un certain nombre de services, en matière de santé et d'éducation notamment. À l'échelle internationale, leur contribution peut être aussi celle d'une promotion et d'une défense des objectifs auprès des opinions publiques, la diffusion de bonnes pratiques et à travers des fonctions d'expert.

² Interview de Paul Wolfowitz, ancien secrétaire adjoint à la Défense du gouvernement des États-Unis, publiée par le journal *Le Monde*, le 24 mars 2005.

³ Jeffrey D. Sachs (ed.), *Investing in Development : A practical plan to Achieve the Millenium Development Goals*, New York, United Nations Development Programme, 2005, 329 p.

⁴ Jeffrey D. Sachs (ed.), 2005, op. cit., chapitre 8 p. 126 sq.

Face à cette approbation quasi générale, il paraît *a priori* mal venu de critiquer cette politique. Pourtant, ceci nous paraît de la responsabilité civique d'un chercheur d'en dénoncer les risques et les vices conceptuels. Certes, il est possible de croire que les objectifs du Millénaire constituent un progrès par rapport au dogmatisme néo-libéral du Consensus de Washington promu par le Fonds monétaire international, la Banque mondiale, la *Federal Reserve* et le Trésor américains. Ces institutions ont mis l'accent sur la discipline fiscale et la diminution de la pression fiscale, la libération des marchés financiers et des taux de change, le libre-échange commercial, la libéralisation des apports d'investissements étrangers directs, la privatisation des entreprises publiques et le renforcement des droits privés de propriété. Autrement dit ces politiques étaient orientées vers la promotion de conditions macro-économiques et institutionnelles supposées favorables à l'action des agents supposés producteurs et donc à la croissance économique. La nouvelle orientation paraît centrée sur le « capital humain »⁵, intégrant aussi l'environnement, comme conditions indispensables de la croissance.

On doit remarquer que les objectifs sont présentés comme des objectifs très globaux ; ceci peut permettre des comparaisons internationales. Mais il n'est pas fait état d'une mesure très détaillée des impacts réels à micro et méso échelles des politiques menées. Le faible investissement sur les impacts comparés des différentes mesures traduit la réticence à une évaluation par nombre des acteurs. Les politiques, les fonctionnaires comme les ONG répugnent souvent à une évaluation rigoureuse et systématique allant en profondeur et préfèrent les affichages de résultats très globaux, des bonnes intentions et la médiatisation de *success stories*. Les objectifs du Millénaire font partie de ces mesures à macro échelle. Il suffit pour apprécier le peu d'investissement sur les impacts et les effets des mesures politiques de comparer au sein des programmes d'appui les crédits affectés à la mise en place des programmes et ceux, souvent très limités et parfois inexistant, consacrés à leur suivi alors que le coût financier mais aussi logistique et humain de leur mise en œuvre est souvent considérable. La plupart des politiques et bien des organisations de toute nature préfèrent des résultats sommaires affirmés comme étant positifs, condition de leur perpétuation, à une investigation sur le degré effectif de transformations durables des conditions de vie des supposés bénéficiaires. N'oublions pas que les actions de développement de terrain sont devenues un *business* très profitable. Ces évaluations pourraient mettre en cause leurs activités et par conséquent les revenus et les avantages de ceux qui diffusent ces programmes. Du sommet des organisations à la base des agents de terrain, chacun a un intérêt fort à faire semblant. Les consultants chargés des évaluations ont évidemment peu d'intérêt à révéler le monde tel qu'il est (en dehors d'une exigence morale) puisqu'ils sont stipendiés par ceux qui dépendent des résultats. La contrainte à l'inscription dans les objectifs du Millénaire apparaît donc extraordinairement forte.

Or ces évaluations rigoureuses et détaillées des impacts et des effets apparaissent en régime démocratique comme une nécessité, d'autant plus quand des organisations privées sont payées pour agir au nom des collectivités publiques. La mesure des impacts des politiques menées est indispensable car il est possible de faire l'hypothèse que les objectifs seront remplis (puisque'on

⁵ Certains opposent la notion de capital humain mise en avant par la Banque mondiale et celle de capacité promue notamment à la suite des travaux de Sen par le PNUD. La seconde qui appelle un empowerment des personnes et de certaines fractions des populations apparaît en quelque sorte plus sociale que la première. En fait, l'usage dominant des notions de capacité et d'empowerment tend aussi à les réduire à leur dimension économique et à les réduire en fin de compte à la catégorie de capital humain. Voir sur ce point I. Guérin et J. Palier, in : La microfinance entre traditions et innovations, à paraître éditions Khartala/IRD/IFP.

parle de la réduction d'un pourcentage de population pauvre et non de chiffres absolus ou d'une analyse des degrés de pauvreté) alors que les effets, positifs pour certaines fractions de la population, sont extrêmement négatifs pour d'autres. On peut se demander, en termes politiques, s'il ne s'agit pas de réduire la proportion de pauvres afin de limiter les risques de ces « classes dangereuses » et d'élargir le consensus démocratique, tout en ayant renoncé à éliminer la pauvreté. Les objectifs du Millénaire sont donc en fait minimalistes si l'on pense à la moitié de la proportion de population actuellement pauvre, qui devrait continuer, après 2015, à vivre avec moins d'un dollar, sans accès aux soins primaires, à l'éducation, à l'eau potable, etc. Cette moitié laissée pour compte peut voir son sort se détériorer profondément alors que les Objectifs du Millénaire seraient globalement atteints. Autre exemple d'objectif très minimaliste : en matière de bidonville. Le But 7, cible 11 dit qu'il faut améliorer d'ici 2020 de façon significative la vie d'au moins 100 millions de personnes vivant dans les bidonvilles. Si l'on pense que près de 40 % de la population urbaine en Inde vit actuellement dans de telles conditions, on peut penser que l'objectif est très limité ; il n'est de plus pas fixé pour 2015 mais pour 2020.

Les moyens affectés aux objectifs sont eux-mêmes limités si on les compare à d'autres dépenses des États, telles que les dépenses militaires ou les aides à l'agriculture dans les pays riches. Le montant global annuel des budgets militaires nationaux cumulés s'élève à 900 milliards de dollars soit plus de seize fois le montant annuel de l'aide publique au développement⁶. Le montant annuel des subventions des pays riches à leurs agriculteurs s'élève à plus de 250 milliards de dollars (soit près de quatre fois le montant de l'aide publique au développement)⁷.

Même limités, les objectifs du Millénaire ont une qualité certaine, celle de jouer le rôle de révélateur : dire que 1,2 milliard d'habitants de cette planète vit avec l'équivalent de moins d'un dollar par jour peut provoquer un certain nombre de prises de conscience au-delà des spécialistes du développement. Toutefois, aussi minimalistes soient-ils, ces objectifs de division par deux de certaines carences mondiales⁸ ne seront pas atteints en 2015, hormis l'objectif de revenu, si l'on continue aux rythmes actuels dans certaines fractions de la planète : en Afrique sub-saharienne notamment et sans doute dans certaines républiques ex-soviétiques d'Asie centrale et occidentale.

D'où l'invitation très forte faite pour accroître l'aide internationale afin de tenter d'y parvenir. L'allègement de la dette des pays les plus endettés doit être comprise dans cette approche qui attribue essentiellement à une insuffisance de moyens le maintien d'une proportion élevée de populations pauvres. On doit noter que l'opposition entre d'un côté les conservateurs qui affirment qu'il faut rendre plus efficaces les moyens affectés et par des réformes institutionnelles et des politiques macro-économiques d'ajustement structurel, accroître la productivité des « facteurs de production », ce qui était le consensus de Washington, et de l'autre côté ceux qui pensent qu'il faut doter de plus de moyens les « économies » pour créer les conditions de la croissance paraît tranchée en faveur de la seconde conception. Pour ce qui est de l'apport de fonds extérieurs, le compromis de Monterrey (2002) dans son paragraphe 39 distingue, parmi les pays en

⁶ Jeffrey D. Sachs (ed.), 2005, *op. cit.*, chapitre 18 p. 263.

⁷ Jeffrey D. Sachs (ed.), 2005, *op. cit.*, chapitre 14 p. 213. La comparaison en termes de populations directement concernées par l'aide publique au développement et par les soutiens à l'agriculture des pays dits développés révèle un écart beaucoup plus grand...

⁸ En proportion et non en chiffres absolus.

développement, ceux qui ont des infrastructures et une dotation en « capital humain » capables d'attirer les investissements privés directs étrangers (principalement des pays à revenu par tête moyen), d'une part. D'autre part, il y a ceux qui doivent compter sur l'aide publique extérieure pour se doter des infrastructures et du « capital humain » nécessaires pour atteindre un certain niveau de croissance des capacités de production et d'exportation (principalement des pays à faible revenu par tête et spécialement les PMA, pays les moins avancés). Cette aide publique extérieure apparaît comme nécessaire tant pour améliorer l'environnement du secteur productif privé et créer les conditions d'une croissance économique robuste que pour soutenir l'éducation, la santé, les infrastructures publiques, l'agriculture et le développement rural et pour renforcer la sécurité alimentaire. Cette aide publique apparaît comme étant particulièrement nécessaire dans certains types de pays et zones, pour lesquels l'aide extérieure constitue la principale source de financement externe et est indispensable pour atteindre notamment les objectifs du Millénaire : il s'agit de nombreux pays d'Afrique, des pays les moins avancés, d'États insulaires et d'États enclavés. Dans ce but, l'accord de Monterrey reconnaît dans ses paragraphes 41 et 42 qu'un accroissement significatif de l'aide internationale au développement est nécessaire et rappelle l'objectif fixé en 1970 d'un montant de l'aide au développement par les pays les plus riches à un niveau de 0,70 % de leur produit national brut. Parmi les États membres de l'OCDE, constituant les pays donateurs, l'aide publique au développement est passée de 0,51 % de leur revenu national en 1960, à 0,33 % en 1970, 0,35 % en 1980 et 1990 et est finalement tombée à 0,22 % en 2000 ; elle se trouvait à 0,23 % en 2003. Parmi ces 22 États, seuls 5 (la Norvège, les Pays-Bas, le Danemark, la Suède et le Luxembourg) atteignaient l'objectif de 0,70 %. Selon l'ONU et la Banque mondiale, il serait nécessaire que l'aide internationale (d'un montant de 53,7 milliards de dollars en 2000) soit doublée pour atteindre les objectifs du Millénaire⁹. La Belgique, la Finlande, la France, l'Irlande, l'Espagne et le Royaume-Uni se sont engagés à atteindre d'ici 2015 l'objectif d'une aide publique de 0,70 % de leur revenu national brut alors que les États-Unis (qui consacrent seulement 0,11 % de leur revenu national à la coopération) se sont particulièrement opposés à ce qu'un calendrier d'augmentation de l'aide publique soit établi.

Pour justifier la faiblesse du montant de l'aide extérieure, les pays dits développés mettent en avant l'importance de la corruption dans de nombreux pays dits en développement et subordonnent l'accroissement de leur aide à de meilleures performances en matière de gouvernance. Ils soulignent aussi les restrictions budgétaires imposées par la situation de leurs finances publiques en conjoncture de croissance faible. Un non dit des raisons de cette baisse est la fin de la concurrence entre pays dits occidentaux et pays dits socialistes après la chute du mur de Berlin. Il est aussi souvent affirmé que l'accroissement des investissements privés compense la diminution des aides gouvernementales. Ces investissements ont presque triplé entre 1993 et 2000 en passant de 41,6 milliards de dollars à 119,5 milliards de dollars. Toutefois, on observe que dans la même période le montant cumulé de l'aide publique au développement, des crédits à l'exportation et les flux privés est passé de 165,7 milliards de dollars à 190,3 milliards de dollars. L'augmentation des investissements privés n'a pas pleinement compensé la baisse de l'aide publique.

⁹ Le rapport Sachs (ed.), 2005, *op. cit.*, chapitre 18, p. 263, indique que le montant global de l'aide publique au développement devrait atteindre 135 milliards de dollars en 2006 et 195 milliards en 2015, pour y arriver.

Il serait erroné d'attribuer l'échec prévisible de l'objectif d'éradiquer la pauvreté à échéance de 2015 principalement à une insuffisance de moyens financiers, du taux de croissance et des investissements productifs, ainsi qu'à l'ignorance de certains dogmes néo-libéraux qui ont constitué le consensus de Washington (réformes structurelles renforçant les droits de propriété privée et libéralisant les marchés internes et le commerce extérieur). Il est donc nécessaire d'analyser les vices de cette politique des Nations Unies et de leurs duplications nationales.

1.3. La visée économique des Objectifs du Millénaire : rendre productive la population « pauvre »

Au-delà des apparences, la logique des objectifs du Millénaire, du fait d'une rhétorique essentiellement économiste, vise surtout à donner à une moitié de la population actuellement « pauvre » des capacités de devenir productive.

Le premier objectif du Millénaire, qui est de réduire de moitié la proportion de la population vivant avec moins d'un dollar par jour, correspond à une définition assez classique de la pauvreté. Ce seuil d'un dollar par jour est apparu notamment dans *Le Rapport sur le développement dans le Monde* publié par la Banque mondiale en 1990. Dans chaque pays, il est possible de définir des niveaux minimums de revenu en dessous duquel les populations sont considérées comme extrêmement pauvres, pauvres ou comme étant au niveau de cette ligne de pauvreté. Il est possible de définir cette ligne par un revenu journalier (un dollar par jour ou deux dollars par jour) et de l'adapter aux réalités nationales, en tenant compte du pouvoir d'achat local et du système de besoins prévalant. Ainsi, on pourra définir des proportions de populations pauvres, y compris dans des pays dits riches, ou par régions.

Il est possible de remplacer ce revenu monétaire journalier moyen ou de le compléter (et c'est ce que l'on fait dans les objectifs du Millénaire en particulier en matière de santé et d'éducation) par l'accès à certains biens et services : la nourriture (nombre de calories, de protéines, etc.), l'habillement, l'habitat, les transports, la santé (à travers l'accès à certains soins ou selon la prévalence de certaines maladies) ou l'éducation (taux d'analphabétisme, durée de scolarité suivie). On doit remarquer que jusqu'aux années 1970 prévalait principalement une appréhension des besoins à satisfaire pour assurer une reproduction biologique des personnes. Puis la notion de nécessités basiques est apparue en intégrant des consommations individuelles et des services collectifs (comme la santé, l'éducation, l'accès à l'eau, les transports, etc.) ; ce qui donne à la pauvreté un caractère multidimensionnel. Ces indicateurs peuvent être spécifiés selon le sexe.

La définition de cette ligne fixant le nombre ou la proportion de ceux qui sont sur la base de ces indicateurs considérés comme pauvres peut être complétée par une définition plus complexe intégrant la profondeur de la pauvreté. Elle se mesure alors à travers la distance moyenne par rapport à la ligne de pauvreté précédemment définie. Il est en effet essentiel pour saisir l'ampleur

de la pauvreté de savoir si une large fraction de la population est éloignée de cette ligne ou si elle en est proche. Ceci est particulièrement important pour apprécier les limites des objectifs du Millénaire, qui visent à faire franchir cette ligne par une fraction seulement de la population pauvre (nous avons vu que l'objectif est donné en pourcentage).

Ajoutons qu'une définition de la pauvreté centrée sur le revenu ou la consommation devrait intégrer non seulement un revenu moyen journalier (le fameux un dollar par jour) ou un panier de biens et services, mais les fluctuations de ce revenu au cours d'une période donnée, l'ampleur de ces fluctuations et leur fréquence. Il convient ici de distinguer la pauvreté momentanée, provisoire ou temporaire (due à une chute conjoncturelle de ressources par exemple) de la pauvreté chronique ; celle-ci fait que de façon récurrente la même population se trouve dans une situation de pauvreté plus ou moins forte. Cette pauvreté chronique est plus importante que l'état permanent de pauvreté. On peut d'ailleurs remarquer que la Banque mondiale reconnaît ce phénomène¹⁰. Son *Rapport 2000 sur le développement dans le monde*, donne l'exemple d'une enquête menée pendant neuf années dans des villages du sud de l'Inde. 20 % des ménages étaient restés en permanence en dessous de la ligne de pauvreté et 12 % seulement toujours en dessus ; 88 % des ménages avaient donc connu la pauvreté au moins une fois au cours de l'enquête. De façon générale, les populations « parfois pauvres » (entre 22 % et 60 % de la population totale) sont plus nombreuses que les populations « toujours pauvres » (entre 6 % et 25 % de la population)¹¹. Si les personnes subissant brutalement des charges plus élevées ou une diminution de revenu doivent recourir à des prêteurs privés, leur revenu se trouve amputé par les taux d'intérêt qu'elles doivent acquitter. Les conjonctures qui entraînent ces situations sont la maladie et les accidents, l'insécurité des biens et des personnes, les catastrophes naturelles, les guerres civiles et les conflits armés, les variations des prix de produits exportés et les crises conjoncturelles ou sectorielles. Cette pauvreté chronique a cru avec l'essor des politiques néo-libérales qui ont pour conséquence d'étendre la pauvreté en confondant précarité et incitation au travail. Certaines populations dont les ressources sont moins liées à des activités marchandes apparaissent moins soumises aux aléas de ressources ; toutefois, on doit noter que, vivant généralement dans des régions marginales, en cas de catastrophes naturelles et d'épidémies ou de guerre civile, ces populations bénéficient moins de secours rapides ou de protection. Or, les pauvres sont tout à la fois ceux qui sont les plus exposés aux risques et ceux qui ont moins de capacités d'y faire face. Ceci provient généralement d'un manque de diversification de leurs ressources et de leurs actifs, de la limitation de leur épargne et investissement, et de leur situation géographique. D'où l'importance, pour ces populations particulièrement vulnérables, de la mise en place de programmes d'assurance et d'épargne par exemple¹². On doit aussi ici remarquer que les populations les plus pauvres ont une capacité moindre de prendre des risques dans leurs activités productives. Or, les activités les moins risquées ont en général de faibles retours sur investissement. L'exposition au risque plus élevée et

¹⁰ Voir par exemple son *Rapport sur le développement dans le Monde 2001-2001* intitulé *Attacking Poverty*.

¹¹ Voir Gérard Winter, *L'impatience des pauvres*, Paris, Puf, 2002, XVII-297 p., p. 80.

¹² Stefan Dercon (ed.), *Insurance against poverty*, Oxford/New York, Oxford University Press/UNU-WIDER, 2005, XVIII-465 p.

son coût relatif supérieur (en cas d'échec) ne peuvent que restreindre leur capacité à sortir de ce cercle vicieux de la pauvreté¹³.

La primauté donnée à l'indicateur de la ligne de pauvreté traduit une idéologie fondamentalement économiste. Il est tentant de penser que le niveau de satisfaction des autres besoins (telles que la santé et l'éducation) dépend des capacités données par le revenu, et inversement. Le chapitre 3 du Rapport Sachs¹⁴ justifie et analyse l'ensemble des objectifs du Millénaire comme des investissements contribuant directement ou indirectement à l'accroissement des capacités productives des populations. Si les pauvres sont en meilleure santé, s'ils sont plus éduqués, s'ils ont la capacité de se faire entendre, ils devraient être plus productifs, et par conséquent leur revenu plus élevé¹⁵. L'économisme exacerbé du Rapport Sachs le conduit à affirmer (voir plus loin) que le rôle du secteur public est de créer les conditions permettant de rendre rentables les investissements privés... La conception économiste des sociétés conduit à penser que le « capital » est un stock dont les différentes composantes (dotation en moyens de production, en savoirs techniques, en ressources physiques et humaines) sont complémentaires et substituables et dégagent des flux sources de revenus. L'aide publique au développement à défaut d'investissements privés suffisants a pour objet d'accroître la dotation en « capital ».

Il est totalement erroné de penser que l'accès aux soins ou à l'éducation dépend de la richesse mesurée par le revenu national brut par tête. Quelques données permettent en effet d'en douter. L'espérance de vie à la naissance d'un Costaricain est aujourd'hui légèrement supérieure à celle d'une personne habitant les États-Unis (78 ans contre 77 ans) alors que le revenu moyen par tête en parité de pouvoir d'achat est quatre fois supérieur aux États-Unis à ce qu'il est au Costa Rica. On constate une absence de corrélation entre produits nationaux bruts par tête et les indicateurs nationaux d'éducation et de santé aujourd'hui. Il suffit de comparer pour chaque pays le revenu national par tête avec l'indicateur de développement humain publié par le PNUD, Programme des Nations Unies pour le Développement, qui combine les variables d'espérance de vie, de niveau d'éducation et de santé, pour constater l'absence de corrélation entre ce que certains qualifient de données « sociales » et de données « économiques ». Une étude économétrique menée en Inde sur la période 1983-2000 par Gaurav Nayyar montre que les taux de croissance des différents États de l'Union ne peuvent expliquer les différences de taux de pauvreté ; les politiques ciblées ont joué un rôle décisif dans leur réduction¹⁶.

Il est aussi possible de critiquer la notion même de pauvreté à laquelle recourent les objectifs du Millénaire. La définition de la pauvreté par un panier de biens et services auxquels une personne a

¹³ Les courants formalistes en économie au cours des deux dernières décennies du XX^e siècle ont abordé la question de la pauvreté en analysant de façon abstraite la rationalité sous contrainte des populations pauvres. La question n'est pas de savoir qui est pauvre et pourquoi le sont-ils, mais comment agit « le pauvre » et pourquoi. Voir Abhijit V. Banerjee, « The two poverties », in : Stefan Dercon (ed.), 2005, *op. cit.*, pp. 59-75 qui s'appuie en particulier sur les travaux de S. Kanbur (« Of risk taking and personal distribution of income », *Journal of political economy*, n°87, 1979, pp. 769-787), R. Kihlstrom et J. Laffont (« A general equilibrium entrepreneurial theory of firm formation based on risk aversion », *Journal of of political economy*, n°87, 1979, pp. 719-748) et G. Loury (« Intergenerational transfers and the distribution of earnings », *Econometrica*, n°49, 1981, pp. 843-867).

¹⁴ Jeffrey D. Sachs (ed.), 2005, *op. cit.*, p. 28 sq.

¹⁵ Jeffrey D. Sachs (ed.), 2005, *op. cit.*, figure 3.1 p. 29.

¹⁶ Gaurav Nayyar, « Growth and poverty in rural India. An analysis of inter-state differences », *Economic and Political Weekly*, avril 16, 2005, pp. 1631-1639.

accès ou à la synthèse de ce panier par un revenu n'est pas universellement partagée et est totalement ethnocentrique. Dans certaines langues, par exemple en Afrique sub-saharienne, le pauvre n'est pas celui qui est matériellement démunie, mais est une personne dont les réseaux sociaux mobilisables sont limités. Il est vrai que si une personne est matériellement démunie elle a moins de capacité à entretenir des relations sociales. Toutefois, ceci n'est pas toujours constaté. En Europe occidentale ou en Amérique du Nord par exemple, une comparaison entre, d'une part, populations d'immigration récente et, d'autre part, pauvres dont les familles vivent depuis plusieurs générations dans le pays montre que la vie sociale des premiers est généralement beaucoup plus riche que celle des seconds.

Ajoutons qu'il est impossible de définir la pauvreté sans référence à la richesse. Il y a une relation dialectique entre les deux. La richesse des uns crée en quelque sorte la pauvreté des autres. Ceci ne provient pas, comme on l'a longtemps pensé, du fait d'un prélèvement – pillage, d'un point de vue quasi mercantiliste ; mais cette pauvreté est engendrée par un désir mimétique. Comme au XVIII^e siècle l'affirmait déjà Jean-Louis Graslin, l'auteur d'une critique des économistes physiocrates : « on ne peut pas avoir besoin d'un bien dont on ignore totalement l'existence ». Dans les anciennes sociétés hiérarchiques où le statut social fixait les capacités de consommation et d'ostentation, ces effets étaient limités pour autant que l'ordre social était largement consenti. La destruction de ces hiérarchies a exacerbé les envies. L'égalité potentielle entre individus née de l'aplatissement des valeurs des sociétés hiérarchiques a pour contrepartie l'essor d'une société de l'envie dans laquelle les besoins se trouvent exacerbés. Il s'en suit que l'accroissement du revenu moyen par tête, qui est un indicateur essentiel de la diminution supposée de la pauvreté et qui peut se faire à travers des écarts considérables autour de cette moyenne, engendre une diminution factice de la pauvreté. Ces statistiques d'évolution de revenus par tête et la diminution de la proportion de pauvres ne montrent pas une exacerbation planétaire des besoins dans les formes actuelles de la mondialisation.

Je voudrais ici apporter un témoignage personnel sur cette exacerbation des besoins à travers la planète en un peu plus d'un quart de siècle. Ce sont les souvenirs de deux terrains très éloignés par la distance et par le temps. J'imagine que plusieurs étudiants et étudiantes participant à ce colloque ont aussi moissonné des expériences qui les accompagneront durant leur carrière. J'étais en 1970 en Casamance à Diembering, un territoire sénégalais très proche de la frontière avec la Guinée Bissao. J'y faisais mes premières découvertes des sociétés du Sud en tant qu'apprenti économiste. Dans ce village de riziculteurs diola, situé au bord de l'Atlantique, la nourriture quotidienne matin, midi et soir était alors le riz blanc. Ni viande, ni poisson, ni légumes ne venait varier notre ordinaire alors que dans la petite ville la plus proche, Oussouye, la nourriture était plus diversifiée. Un paysan du village de Diembering m'avait un tant soi peu interloqué en affirmant : « Ils sont pauvres à Oussouye ». Quand je lui en avais demandé les raisons, sa réponse avait été tout aussi *a priori* surprenante : « À Oussouye, ils ne cultivent pas seulement du riz. Ils font aussi des haricots ». Ainsi, pour ce paysan diola, le riz était la richesse au cœur de sa culture et de sa vie ; toute activité complémentaire était un signe de pauvreté. J'imaginai assez facilement un expert des Nations Unies venir faire la promotion de la diversification des cultures, autrement dit de ce qui alors aurait apparu pour ces populations comme une forme d'appauvrissement.

L'autre souvenir remonte à septembre dernier (34 ans plus tard donc) en Orissa, un État indien situé sur le bord du golfe du Bengale, parmi une population dite tribale. L'ONG *Action Aid India* avait organisé des réunions avec des personnes en servitude par dette. Dans un village, il y avait un homme dont l'épouse avait accouché de jumeaux et qui avait dû acheter du lait en poudre car elle ne pouvait les allaiter. Le coût de l'achat de ce lait avait représenté environ 500 roupies, l'équivalent de moins de quinze dollars canadiens. Il avait reçu cette somme comme avance lors de son embauche. Pendant trois ans, il avait dû travailler pour son créancier sans aucune rémunération monétaire. Je me souviens aussi d'un jeune marié qui avait travaillé gratuitement pour un voisin depuis l'âge de huit ans après la disparition de son père et de sa mère, jusqu'à l'âge de son mariage. Dans ce village, pour me présenter auprès de ces personnes, parmi les plus démunies qu'il m'ait été donné de rencontrer en Inde, j'ai été présenté comme « un monsieur venant du pays des montres ». Quand j'ai demandé pourquoi on me présentait de la sorte à travers un produit qu'aucun de mes interlocuteurs tribaux locaux n'avait les moyens ni l'espoir d'acquérir et dont le rythme des activités justifiait peu l'usage, on m'a répondu que tout le monde en Inde pouvait avoir envie d'une montre puisque chacun avait déjà vu des publicités ou entendu parler des montres suisses.

La différence entre les communautés paysannes du sud du Sénégal une dizaine d'années après l'indépendance politique du pays et celles des tribaux de l'Orissa aujourd'hui illustre l'exacerbation contemporaine des besoins et l'appauvrissement consécutif qu'elle engendre.

1.4. Un oubli des objectifs du Millénaire : la réduction des inégalités

Pour traiter cette question des inégalités, conservons tout d'abord une perspective économiste. La rhétorique sur laquelle est fondée la croyance en une diminution de la pauvreté s'appuie généralement sur un schéma économiste qui néglige la question des inégalités. Je voudrais sommairement montrer ici comment une croissance économique qui ne diminue pas les inégalités a une propension à accroître la pauvreté.

La croissance économique mesurée par l'accroissement du produit national brut (global ou par tête) permet de distribuer davantage de revenus, de biens et services, et par conséquent, suppose-t-on, de diminuer la pauvreté monétaire. Il a longtemps été pensé qu'il suffisait d'attendre ses effets supposés bénéfiques pour constater une diminution de la proportion de pauvres dans la population globale¹⁷. Nous ne traitons pas ici directement des effets négatifs possibles de la croissance en matière d'environnement mais des effets en matière de répartition des revenus et de la consommation de biens et services publics et privés.

¹⁷ Selon la courbe dite de Kuznets, au début, le processus de croissance accroît d'abord les inégalités, ce qui permettrait d'accroître l'épargne, donc l'investissement et par conséquent la croissance ultérieure et dans un deuxième temps le revenu des pauvres, provoquant ainsi une réduction des inégalités.

Il convient tout d'abord pour comparer l'évolution des revenus de tenir compte des différences en terme relatif et en terme absolu. Pour ce qui est des inégalités entre les pays, on compare souvent les taux de croissance du produit national brut et ceci donne l'impression d'une capacité de rattrapage rapide compte tenu de la différence des taux. Ceci biaise fortement l'observation, car il convient d'apprécier en terme absolu les évolutions de revenus. Prenons un exemple statistique. Si vous bénéficiez d'un revenu par tête de 10 000 dollars et qu'il ne s'accroît que de 2 % par an, le gain annuel par tête sera de 200 dollars. Si vous bénéficiez d'un revenu par tête cinq fois inférieur, donc de 2 000 dollars, et qu'il s'accroît à un rythme trois fois plus important à savoir 6 % par an, le gain annuel par tête ne sera que de... 120 dollars. Bien que la différence des taux de croissance du revenu par tête apparaisse de quatre points supérieure pour le groupe le plus pauvre et que son rythme d'accroissement soit trois fois plus élevé, la différence absolue du gain de revenu est en une année de 80 dollars par tête au bénéfice du groupe le plus riche. Ceci est vrai tant entre groupes sociaux au sein d'un même pays qu'entre pays. Les inégalités de revenu ont ainsi tendance à être cumulatives.

Notons aussi que, si la croissance est inégalement répartie, si elle accroît le revenu des plus riches, la partie pauvre de la population peut voir sa situation inchangée et la population la plus dépourvue son sort empirer, alors que les chiffres calculés en moyenne le cachent. Il est possible de penser que le fait de ne plus regarder l'évolution du revenu moyen par tête mais de tenir compte du pourcentage de pauvres dans un pays tient compte de cette réalité et explique la promotion politique des Objectifs du Millénaire par l'Organisation des Nations Unies.

Nous avons relevé que l'accroissement de la richesse des uns peut produire un sentiment de manque parmi la fraction de la population qui voit son sort inchangé : il y a alors un sentiment psychologique d'appauvrissement et d'exacerbation des besoins. Certains économistes et hommes politiques conservateurs répondront sans doute que ceci constitue une incitation à la production pour les pauvres et permettra un accroissement ultérieur de la production. Il est permis d'en douter si les capacités d'augmenter les revenus monétaires sont limitées.

Comme la mesure d'une moyenne ne suffit pas, il faut étudier de façon détaillée l'évolution des revenus et des indicateurs en les différenciant selon les différents groupes sociaux. En étudiant ces politiques, il ne faut pas se contenter des intentions mais mesurer leurs effets positifs, leurs effets négatifs et leurs effets neutres. Ces conclusions peuvent justifier des politiques « *pro poor* ».

Certains affirment que la croissance a un effet décalé sur les fractions pauvres de la population. Autrement dit, l'accroissement du produit national brut, global et moyen, entraînerait d'abord un accroissement du revenu de la fraction la plus riche de la population : donc à court, voire à moyen terme, on assisterait à un accroissement des inégalités dans la répartition. Ce n'est que dans un deuxième temps seulement que le revenu des pauvres, par effet multiplicateur, bénéficierait de l'accroissement du revenu des riches (ceux-ci consomment et emploient). Toutefois, il faut se demander dans quelle proportion et comment les dépenses des riches vont avoir cet effet positif sur celui des pauvres.

Si le revenu supplémentaire des riches est taxé de façon directe (impôt sur le revenu) ou indirecte (taxe sur les produits consommés), une partie du revenu public supplémentaire peut être affectée dans le budget de l'État à des dépenses en matière de santé, d'éducation, d'investissement dans les transports ; les programmes de travaux publics peuvent ainsi créer de l'emploi parmi les populations déshéritées. Mais nous savons que l'accroissement de la fiscalité n'est plus très à la mode. Il est également possible que les dépenses gouvernementales en matière de santé et d'éducation diminuent afin d'accroître les dépenses publiques qui sont destinées à soutenir les investissements dits productifs. Ceci est sans doute aussi une autre raison de la diffusion des objectifs du Millénaire afin que les secteurs dits sociaux ne soient pas négligés dans des politiques nationales privilégiant des objectifs de croissance. De ce point de vue, l'accord de Monterrey apparaît comme un consensus post Washington, voire une critique de la politique largement promue à partir des années 1970 et dans les années 1980 par la Banque mondiale, le Fonds monétaire international, le Trésor américain et la Réserve fédérale américaine¹⁸ et que l'on peut retrouver dans les pays dits développés qui ne sont pas sous contrainte politique externe forte.

Si le supplément de revenu des plus riches est consacré à l'emploi de domestiques et d'achats de produits fabriqués par les plus pauvres, on pourra constater un effet multiplicateur sur le revenu des plus pauvres. Mais, s'il y a « fuite » hors du circuit national parce que l'accroissement du revenu des plus riches est consacré à l'acquisition de biens manufacturés importés, l'effet de cette croissance du produit national et de l'accroissement des inégalités entre riches et pauvres sera très limité sur ces derniers. Les pauvres et particulièrement les plus pauvres ne bénéficieront pas du surplus de richesse. Il est même possible d'observer des effets négatifs d'une croissance pro riche sur le revenu réel des plus pauvres. En zone rurale, si l'accès à des ressources jusque-là gratuites est limité par les autorités publiques (par exemple à la suite de la construction de barrages ou d'exploitations forestières détruisant la faune), les revenus réels des plus pauvres diminuent ; l'essor de cultures irriguées par les paysans riches tend à faire baisser le niveau des nappes phréatiques et les ressources en eau de ceux qui n'ont pas les moyens d'acquérir de puissantes pompes se trouvent diminuées. Si l'expansion urbaine chasse les habitants de bidonvilles de la proximité des zones leur offrant des emplois et des revenus monétaires, leur revenu moyen diminue. On observe aussi dans les périphéries de certaines villes du Sud que l'expansion urbaine rend particulièrement difficile la reproduction des conditions de vie et de travail des petits paysans : des petits cours d'eau servant à l'irrigation se trouvent détournés, les eaux peuvent être polluées, les déplacements sont rendus plus longs compte tenu des clôtures mises en place par des lotissements, etc.

En terme économique, les deux causes essentielles de l'accroissement des inégalités de revenu observées dans la plupart des pays depuis les années 1980 est l'évolution du partage entre les revenus du capital et les revenus du travail, au détriment de ce dernier dans les pays où le modèle salarial est hégémonique, auquel s'ajoute dans un certain nombre de pays du Sud la détérioration des termes de l'échange de leurs productions agricoles. Cette approche économiste des différences

¹⁸ On lira en ce sens avec intérêt la mise au point de l'auteur de l'expression Consensus de Washington, expression qui a connu avec la critique des alter mondialistes et des anti-néo-libéraux une évolution l'éloignant du sens initial dénué de critique. Voir John Williamson « What should the World Bank think about the Washington Consensus ? », *The World Bank Research Observer*, vol. 15, n°2, Aug. 2000, pp. 251-264.

de revenus voile pudiquement les différences entre groupes sociaux. Il convient de dépasser la mesure des inégalités de revenus pour donner un contenu social à ces catégories statistiques.

Un exemple courant d'une confusion entre inégalités sociales et pauvreté se trouve dans l'affirmation selon laquelle les femmes sont plus pauvres que les hommes. Sur la base de cette constatation statistique, on oublie les inégalités entre groupes sociaux et familiaux. La catégorie générale « femme » est elle-même composée de fractions extrêmement disparates : celles-ci sont autant de groupes sociaux qui subissent de façons pouvant être radicalement différentes et plus ou moins intenses les inégalités de genre. Dire que les femmes sont plus pauvres que les hommes est différent de l'affirmation que les revenus des femmes au sein d'un ménage sont inférieurs à ceux des hommes et que dans tel ou tel contexte culturel leur pouvoir de gestion, leur capacité de disposer de ressources autonomes et de jouir de droits personnels de propriété varient. Cette affirmation d'une pauvreté des femmes ne prend sens que lorsque par exemple existent des femmes élevant seules, c'est-à-dire sans conjoint ou appui familial, leurs enfants. Pour les autres cas, les femmes sont, épouses, concubines, mères, sœurs, nièces, filles, petites-filles, petites-nièces ou cousines au sein de leurs groupes familiaux d'appartenance, qui connaissent entre eux des différences de revenus, de pouvoirs, etc. Les femmes en bénéficient. Cette mise en avant des femmes comme catégorie générale occultant les autres formes d'appartenance peut permettre à des élites éduquées, urbaines, nanties, etc. d'exercer une position dominante, davantage vis-à-vis des femmes issues de milieux moins favorisés qu'elles qu'à l'encontre des élites masculines auxquelles elles se trouvent de fait associées dans un partage du pouvoir, fût-ce dans une position subordonnée. Les revendications féminines se trouvent ainsi souvent dévoyées au bénéfice de couches dominantes. Ceci ne met nullement en cause le fait qu'au sein des familles la moitié féminine soit généralement une fraction dominée et dans certains cas, exploitée.

On peut remarquer aussi que la situation des femmes est davantage mise en avant que celles des enfants. Le travail des enfants n'entre pas dans les indicateurs des niveaux de pauvreté selon les Objectifs du Millénaire. L'observation des débats au sein de l'Organisation internationale du Travail et des résultats obtenus est en ce domaine particulièrement préoccupante. Il est possible d'avoir la plus grande crainte que l'activité économique d'une fraction des populations dites pauvres n'engendre un accroissement du travail de leurs enfants.

Au-delà des différences de revenu, les inégalités doivent être comprises comme exclusion, marginalisation, discrimination de groupes sociaux. En ce sens, les inégalités ne sont pas fondamentalement économiquement déterminées. Elles ne sont pas la conséquence de la pauvreté du fait d'une insuffisance de ressources. Plus fondamentalement, et à l'inverse, la pauvreté constatée dans certaines fractions plus ou moins importantes des populations doit être comprise comme étant la conséquence des inégalités, et en particulier des inégalités statutaires et des discriminations qui induisent des processus d'exclusion et de marginalisation pour des groupes ethniques ou linguistiques, des castes, des groupes immigrés pauvres. Ce sont des minorités qui pèsent souvent lourdement dans les statistiques de la pauvreté aux niveaux nationaux. La probabilité d'être pauvre varie de façon considérable entre des groupes qu'il est difficile de réduire à des classes sociales. Telle est l'hypothèse retenue ici que nous voudrions illustrer par quelques statistiques.

Ce n'est sans doute pas un hasard si une proportion significative de la population mondiale dite pauvre (presque 44 %) est concentrée en Asie du Sud ; 80 % de l'Humanité dite en pauvreté absolue vit en Inde, au Bangladesh, au Pakistan, au Sri Lanka, au Bhoutan, au Népal ou aux îles Maldives, alors que les indices de Gini n'y sont pas les plus élevés par comparaison avec d'autres régions du monde. Si des pays comme l'Union indienne, le Pakistan, le Bangladesh ou le Népal connaissent des pourcentages de pauvres beaucoup plus élevés que la plupart des autres pays, cela doit être mis en rapport avec l'existence dans ces sociétés contemporaines de l'intouchabilité, une des formes les plus abjectes d'inégalité, et de la persistance forte de la servitude par dette. L'inégalité statutaire entre castes est productrice de pauvreté. Les inégalités entre Hindous et minorités religieuses sont aussi un facteur aggravant les disparités. Les dalits (terme politiquement correct aujourd'hui pour désigner les intouchables) et les tribaux constituent encore aujourd'hui les deux groupes les plus discriminés en Inde. Or, alors qu'un quart environ de la population en Inde est reconnu comme dalits ou tribaux, dans les services publics centraux du pays, ces groupes ne sont que 10 % parmi les catégories supérieures d'emplois, 13 % de la catégorie dite B, 16 % de la catégorie dite C et 21 % de la catégorie dite D, alors qu'ils occupent 44 % des emplois de balayeurs¹⁹. L'exemple indien montre bien qu'un pays peut connaître un taux de croissance élevé et peut conserver une masse de population pauvre considérable, même si ce pourcentage diminue.

En Afrique sub-saharienne, l'autre zone sur la planète à taux de pauvreté très élevé, des inégalités notamment tribales, ethniques, religieuses, linguistiques ou régionales, que l'on qualifie souvent pudiquement de « géographiques », quand elles ne sont pas tout simplement niées, ont des effets dévastateurs, avec les mêmes conséquences sur le caractère endémique de la pauvreté. On évoque généralement comme cause la faiblesse des taux de croissance. Prenons l'exemple d'un pays africain souvent remarqué pour sa forte croissance : le Botswana. Il constitue sans nul doute un cas emblématique des processus d'exclusion conduisant à la pauvreté. Ce pays, grâce notamment à l'exploitation de mines de diamants, a connu une croissance de son produit national brut en moyenne de 10 % par an depuis son accession à l'indépendance en 1966 ; un cinquième de la population capte 70 % du revenu national (le coefficient de Gini – 0,63 – y est le troisième le plus élevé au monde) et plus de la moitié de la population vit avec moins de deux dollars par jour.

Les San²⁰, un groupe qualifié par Festus Mogoae, le président du Botswana, de « *stone age creatures* », constituent de véritables parias parmi les populations bantu du sud du continent. Ils ne connaissent pas de forme enregistrée de propriété privée de la terre et sont dépossédés de leurs biens fonciers et de leurs droits ancestraux collectifs de chasse et de cueillette par l'État. Pour les inciter à quitter leurs villages, afin notamment que l'exploitation des mines se développe, le gouvernement interrompt la distribution en eau potable ou la fourniture de services sociaux de base et encourage le regroupement de ces populations dans des camps où elles dépendent essentiellement des subsides publics. De telles politiques, qui frappent la petite minorité San et de façon générale l'ensemble du monde rural au Botswana, expliquent cette forte incidence de la pauvreté dans un contexte de croissance globale du produit national et du revenu national moyen par tête.

¹⁹ Jason Overdorf, « Yet another cross to bear », *Far Eastern Economic Review*, traduit dans *Problèmes économiques*, 5 janvier 2005, Dossier l'Inde, l'autre géant, pp. 35-38, p. 38.

²⁰ Autrefois désignés comme Bushmen, les San (au nombre de 100.000) vivent au sud de l'Afrique et se répartissent pour 49.000 au Botswana, 38.000 en Namibie, 6000 en Angola, 4500 en Afrique du Sud, 1600 en Zambie et 1200 au Zimbabwe.

Pour illustrer l'exclusion, prenons deux autres exemples dans des pays aux niveaux dits de développement très différents : la Chine populaire et les États-Unis. Selon le Rapport de la Banque mondiale publié en 2001, les minorités ethniques en Chine populaire, qui comptent pour 9 % seulement de la population du pays, représentent 43 % des Chinois en situation qualifiée de pauvreté absolue. Aux États-Unis, l'incidence de la pauvreté est de 5,3 % parmi les couples blancs mariés alors qu'elle est de 45 % parmi les mères célibataires d'origine afro-américaine ou latino-américaine.

De façon générale, les inégalités sont fondées le plus souvent sur des discriminations notamment ethniques, raciales, linguistiques, religieuses et d'opposition entre allogènes et indigènes et entre lieux de vie. Traditionnellement, ces oppositions ont pu être réduites à l'ethnisme : il existe aujourd'hui près de 200 États et ce nombre est à comparer avec celui des groupes ethniques : près de 5 000. En Europe centrale, une grande partie des huit à dix millions de Roms font partie de ces quasi parias : en Slovaquie par exemple 40 % vivent dans des enclaves dont plus du tiers n'ont pas l'eau courante, 80 % pas de canalisations, 60 % pas d'accès au gaz et 5 % pas d'accès à l'électricité. Ce sont les discriminations à l'égard de ces populations qui rendent une majorité d'entre eux très pauvres. Aujourd'hui, avec la globalisation, la discrimination entre groupes au sein d'un même pays est plus complexe que la question des peuples autochtones et des revendications dites régionalistes ou identitaires locales. Des discriminations sont vécues par nombre d'immigrés ou de citoyens de première voire de deuxième génération, donc installés de façon durable depuis plusieurs décennies au sein des pôles de développement, qu'ils se situent au Nord ou au Sud.

La question des exclusions sociales peut d'ailleurs totalement dépasser ces données apparentes et devenir plus subtile encore. Une enquête menée en 2003 pour une entreprise de travail temporaire en France a montré que l'élément le plus discriminant à l'embauche n'était pas la couleur de peau, le sexe ou la consonance étrangère du nom mais était le lieu d'habitation. Être domicilié dans certains quartiers est devenu dans ce pays européen aujourd'hui l'élément le plus stigmatisant dans la recherche d'un emploi... et donc dans la capacité d'obtenir un revenu salarié.

Les différences pensées et reproduites comme inégalités sont facteurs de discrimination en matière d'accès au travail, au logement, à certains lieux de loisirs et à d'autres lieux publics, mais aussi aux services financiers, à des alliances matrimoniales, etc. Les systèmes éducatifs eux-mêmes fonctionnent en reproduisant des normes culturelles élitistes et tendent à éliminer les cultures « pauvres » alors que les carences alimentaires chroniques subies dans l'enfance peuvent limiter de façon quasi irréversible les capacités physiques et intellectuelles, donc tant durant la période de formation que dans celle d'exercice d'une activité professionnelle.

Lorsqu'un pays est socialement fortement fractionné, la propension à l'existence d'une proportion importante de populations pauvres augmente considérablement²¹. En règle générale, les inégalités entre sexe, parfois selon le groupe d'âge, surdéterminent ces inégalités entre groupes sociaux. Une

²¹ William Easterly, « The middle class consensus and economic development », *Journal of Economic Growth*, 6, 2001, pp. 317-335. Nous remercions Eveline Baumann pour avoir attiré notre attention sur cette étude.

explication de cette corrélation entre taux de pauvreté élevé et fractionnement social fort (entre ethnies, castes, groupes religieux et classes notamment) étudiée par William Easterly tient à ce que les groupes privilégiés dominants ne tiennent pas à renforcer les capacités des groupes exclus ; ils pourraient contester et affaiblir leur pouvoir, qu'il s'agisse d'éducation, de transport et de télécommunications par exemple. Le consensus autour du partage des ressources apparaît donc beaucoup plus fort dans les pays où les divisions sociales sont réduites, autrement dit les inégalités moins fortes. Les données analysées par William Easterly montrent que les pays socialement plus homogènes ou à large classe moyenne ont un niveau de revenu par tête plus élevé.

1.5. Pour conclure

La lutte contre la pauvreté est une maladie infantile du développement. Si les inégalités sont simplement réductibles à des différences de revenus alors inégalité et pauvreté sont une quasi tautologie. L'erreur et l'échec annoncé des objectifs du Millénaire tiennent largement à cette confusion entre lutte contre la pauvreté et lutte contre les inégalités. La pauvreté n'est pas une cause des inégalités puisque c'est simplement une façon de les exprimer. Les inégalités ne sont pas une conséquence de la pauvreté, elles en sont la cause essentielle. Rompre avec la logique de la lutte contre la pauvreté et placer la question des inégalités au cœur des dispositifs publics en instituant des politiques « *pro poor* » paraissent un impératif actuel fort. Pour l'exprimer, je citerai Victor Hugo et plus précisément dans *Quatre-vingt-treize*, roman qui a pour cadre la Révolution française de la fin du XVIII^e siècle, un dialogue entre deux personnages Gauvain et Cimourdain²² :

[Gauvain affirme] « *Il vous reste à donner à chacun ce qui ne lui revient pas* ».

[Cimourdain lui demande] « *Qu'entends-tu par là ?* »

[et Gauvain de répondre] « J'entends l'immense concession réciproque que chacun doit à tous et que tous doivent à chacun, et qui est toute vie sociale. [...] Vous voulez les misérables secourus, moi je veux la misère supprimée. »

²² Victor Hugo, *Quatre-vingt-treize*, Troisième partie, Livre VII, chapitre 5.

II - PARTICIPATION DANS LES NOUVEAUX MOUVEMENTS SOCIAUX ET ÉCONOMIQUES

2. RETERRITORIALISATION DE L'ACTION COLLECTIVE : L'EFFET DE L'ALTERMONDIALISME SUR LES MOUVEMENTS SOCIAUX QUÉBÉCOIS

Nathalie Guay

2.1. Introduction

La communication présentée porte sur l'effet territorial des transformations induites par la mondialisation sur le répertoire d'actions collectives produites par les mouvements sociaux. Ces effets territoriaux sont étudiés *via* une analyse du mouvement altermondialiste et de ses composantes québécoises. Nous nous inspirons des propositions théoriques de Tarrow et Della Porta sur la transnationalisation de l'action collective, ainsi que des travaux de Brenner, afin de rendre compte du déplacement de la gouvernance depuis l'État vers d'autres échelles territoriales, mais également vers le privé. Ces propositions nous amènent à nous demander quels sont les impacts de cette reconfiguration de la gouvernance sur les mouvements sociaux. Notamment, y a-t-il une échelle d'action privilégiée, ou encore, les mouvements sociaux déploient-ils des stratégies d'action polyscalaires ? Nous posons l'hypothèse selon laquelle la mondialisation a des impacts sur les mouvements sociaux, impacts qui se traduisent notamment par la reterritorialisation de l'action collective.

En premier lieu, nous ferons un bref survol des concepts de reterritorialisation et des pratiques transnationales issus de notre cadre théorique. En deuxième lieu, nous présenterons certains résultats préliminaires de notre enquête auprès de 81 répondants québécois à Porto Alegre en janvier 2005. En troisième lieu, nous confirmerons notre hypothèse, à savoir que les mouvements sociaux opèrent une reterritorialisation de l'action collective.

2.2. Reterritorialisation et pratiques transnationales contemporaines

Pour Tarrow et Della Porta (2005 : 2), la transnationalisation de l'action collective correspond à « des campagnes internationales coordonnées par des réseaux d'activistes contre des acteurs internationaux, d'autres États ou des institutions internationales ». Il ne s'agit pas d'un phénomène particulièrement récent. Néanmoins, certaines expériences de transnationalisation réalisées depuis la moitié des années 1990 se démarquent des pratiques antérieures, car de nouvelles opportunités

de mobilisation se sont offertes aux mouvements sociaux. Ces opportunités proviennent, premièrement, du changement de la structure du système international, ce que les auteurs appellent l'internationalisme complexe, qu'ils définissent comme étant « l'expansion des institutions internationales, des régimes internationaux et le transfert des ressources des acteurs locaux et nationaux vers l'arène internationale, ce qui occasionne des menaces, des opportunités et des ressources pour les ONG internationales, les mouvements sociaux transnationaux et, indirectement, les organisations communautaires » (Tarrow et Della Porta, 2005 : 235). Cette conception nous semble toutefois incomplète, puisqu'elle ne tient pas compte du transfert des ressources et des capacités de régulation depuis l'État vers les échelles infranationales, reterritorialisation à laquelle participent d'ailleurs les mouvements sociaux, comme l'ont démontré Boucher et Favreau (1997 : 129), avec l'exemple de la Marche mondiale des femmes et du Sommet socioéconomique qui, pour contrecarrer la privatisation des services, ont proposé la mise en place des types de prestation plus communautaires, participatifs et décentralisés. Qui plus est, les auteurs soulignent l'importance des opportunités politiques aux échelles nationale et locale pour le développement des stratégies des mouvements sociaux actifs de façon transnationale.

Nous souhaitons donc inclure la notion de reterritorialisation (*rescaling*), développée par Brenner, dans notre compréhension des actions collectives et des mouvements sociaux. La reterritorialisation exprime le redéploiement et la redéfinition de l'autorité, de la politique et des capacités de régulation accomplies par l'État vers d'autres échelles territoriales, infranationales et supranationales, mais également aux sphères du privé, ou du semi-privé. Les conséquences pour ces échelles sont une augmentation des responsabilités politiques, l'apparition de nouvelles institutions, ainsi qu'une indépendance accrue par rapport à l'État (Brenner, 2003 ; Boudreau, 2003). Dans son étude sur les mouvements urbains, Boudreau (2003 : 4) soutient que la reterritorialisation a fourni de nouvelles opportunités de mobilisation territoriale, dont l'une des manifestations serait des revendications d'autonomie locale.

Deuxièmement, ces nouvelles opportunités peuvent avoir lieu grâce à un nouveau type d'activistes que Tarrow et Della Porta (2005 : 237) nomment les *rooted cosmopolitans*, soit « des individus et des groupes enracinés dans des contextes nationaux spécifiques, mais qui s'engagent dans des activités régulières qui nécessitent leur implication dans des réseaux transnationaux de contacts et de conflits ». Ils ont, par ailleurs, des appartenances multiples, provenant d'une base sociale diversifiée et étant souvent membres de plusieurs organisations. Ils ont aussi des identités flexibles et voient la diversité comme un atout, un apport positif.

De plus, Tarrow et Della Porta soulignent l'apparition de nouveaux opposants identifiés par les mouvements sociaux contemporains. Certaines institutions internationales, comme le Fonds monétaire international (FMI), l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et la Banque mondiale (BM), sont de plus en plus ciblées et tiennent un rôle important dans la structuration des luttes domestiques et internationales, ce qui engendre aussi de nouvelles campagnes et de nouvelles organisations, par exemple ATTAC (*Association for the Taxation of Financial Transactions for the Aid of Citizens*). De nouveaux types d'action collective ont vu le jour pour protester contre ces cibles internationales. On mentionne la tenue de contre-sommets, ainsi que le *boycott* de certaines multinationales. Enfin, le système international actuel offre non seulement de

nouvelles opportunités de mobilisation, mais de multiples opportunités à différentes échelles, suggérant des stratégies d'action polyscales.

Les nouvelles possibilités offertes par les technologies d'information et de communication (TIC), particulièrement *via* l'Internet, favorisent non seulement la connexion des réseaux d'activistes, le renouvellement de l'action collective et la création de nouvelles formes de lutte sociale, par exemple le *hacktivism*, mais serait également, selon Bennett (2005), la base d'une nouvelle forme organisationnelle, à l'instar des forums sociaux et d'autres types de réseaux faiblement structurés (Tarrow et Della Porta, 2005 : 241). Ceci rejoint les propositions de Castells (2004 : 156), pour qui le fonctionnement en réseau *via* l'Internet va plus loin que l'organisation du mouvement : il permet de nouvelles formes d'interaction sociale, de mobilisation et de prise de décision. Plus encore, il s'agirait d'une nouvelle culture politique dépourvue d'autorité centrale, permettant une relation instantanée entre le local et le global.

Si la reterritorialisation de l'action collective fournit aux activistes de nouvelles revendications, un renouvellement de bases, ainsi que de nouveaux réseaux et territoires d'action collective, elle n'implique pas le passage d'un mouvement local ou national à un mouvement transnational ou global, ni le remplacement de leurs revendications, mais bien une transposition de ces revendications à l'échelle transnationale (Tarrow et McAdam, 2005 : 146), que ces activistes enrichissent ensuite de leur expérience internationale. Melucci (1997 : 18) affirmait d'ailleurs que « par leur action, ils [les mouvements sociaux] contribuent déjà à rendre visibles les défis planétaires et à établir une nouvelle zone politique transnationale, au sein de laquelle les gens et les gouvernements pourront prendre la responsabilité des choix dramatiques auxquels les humains ont à faire face pour la première fois ».

2.3. Résultats préliminaires de l'enquête

Les données présentées dans cette section sont issues d'un sondage distribué au Cinquième Forum social mondial (FSM) et au Campement intercontinental de la jeunesse (CIJ), auprès de 81 répondants québécois. Nous considérons que l'échantillon est représentatif, puisque l'on estime que de 650 à 750 Québécois se sont rendus à Porto Alegre en janvier 2005, afin de participer au FSM ou au CIJ, ou bien aux deux événements. Il convient de mentionner que selon nos estimations, près de 80 % des Québécois présents à Porto Alegre étaient inscrits au CIJ.

Le profil : La base sociale des répondants n'est pas très hétérogène ; elle se caractérise plutôt par un important contingent de jeunes (63 % ont 30 ans et moins), de diplômés de l'université et/ou d'étudiants (85 %). La majorité des répondants sont des femmes (63 %) et 44 % sont étudiants ou jeunes chercheurs/professeurs à l'université, ce qui indique une importante présence des milieux académiques.

Les organisations : Les participants québécois sont membres des organisations récentes. Soixante-dix pour cent (70 %) des organismes dont on connaît la date de création furent créés en 1990 ou après. Notons également que 43 % des répondants sont membres d'au moins deux organisations, alors que 27 % des répondants ne sont membres d'aucune organisation.

Le réseautage : Selon les répondants, les deux principales utilités des réseaux sont de partager de l'information (81 %), et d'entreprendre des actions collectives communes (74 %). En somme, on retient que la proportion d'organismes réseautés augmente avec l'âge de création ; les organismes anciens sont davantage réseautés que les organismes récents et ce, à toutes les échelles ; les organismes récents sont moins réseautés que les anciens à l'échelle nationale ; enfin, l'ensemble des organismes sont d'abord réseautés à l'échelle locale, puis à l'échelle internationale.

Le territoire de l'action : 27 % de tous les répondants ont participé au moins à une mobilisation à l'extérieur du Québec. Les répondants membres d'une organisation au moins sont surtout actifs à l'échelle locale. On constate cependant une différence selon la date de création de l'organisme. Ceux créés avant 1990 ont des membres majoritairement actifs à l'échelle nationale, mais beaucoup moins aux échelles internationale et locale, alors que les membres d'organismes créés en 1990 ou après sont d'abord actifs à l'échelle locale et internationale, puis nationale. La majorité des répondants actifs le sont à une seule échelle (71 %) et 29 % des répondants actifs le sont à plus deux échelles. Mais il convient de préciser que certaines mobilisations ne nécessitent aucun déplacement, notamment les pétitions et les *boycotts* des multinationales auxquels participent une majorité de répondants (64 % et 54 %), alors que d'autres, comme les manifestations auxquelles participent 83 % des répondants, peuvent avoir des cibles transnationales, ou se dérouler de façon transnationale.

Les adversaires : À la question de savoir qui sont les adversaires du FSM, la majorité des répondants ont sélectionné le Forum économique mondial de Davos (67 %), les organisations économiques internationales (FMI, BM, OMC) et les firmes multinationales (64 %), ainsi que l'impérialisme (57 %).

La multiplication des forums sociaux : La majorité des gens pensent que les FSM sont adéquats pour tenir des forums sociaux (52 %), tandis que 40 % croient que ces forums peuvent être organisés à l'échelle continentale. De plus, 64 % considèrent que l'échelle locale est adéquate pour agir en vue du changement, et 41 % estiment que l'échelle nationale l'est davantage. Une majorité de répondants croient par ailleurs que la multiplication des forums sociaux renforce les réseaux (63 %) et est nécessaire pour globaliser la lutte (59 %). Vingt-deux pour cent (22 %) émettent des réserves, la principale étant que cela dissipe les énergies (15 %).

2.4. Conclusion

L'identification d'adversaires globaux par les répondants indique la pertinence d'un champ d'action international. De même, l'on constate que les gens impliqués dans de jeunes organisations sont surtout actifs aux échelles locale et internationale, alors que les répondants membres d'organisations plus anciennes sont majoritairement actifs à l'échelle nationale. Toutefois, les organisations anciennes sont davantage réseautées que les récentes, car elles ont eu plus de temps pour le faire. Il faut néanmoins retenir que les organisations récentes favorisent moins le réseautage national que les anciennes.

Les répondants sont favorables aux stratégies d'action polyscales, du moins en ce qui concerne la multiplication des forums sociaux. D'ailleurs, depuis la création du FSM en 2001, des centaines de forums locaux, régionaux, nationaux, supranationaux ou thématiques, ont eu lieu dans le monde. Selon Dorval Brunelle²³, cent forums locaux ont eu lieu en France au cours de la même année. Le forum cherche donc aussi à se reproduire dans diverses unités spatiales, ce qui renforce l'idée que les mouvements sociaux déploient des stratégies de mobilisation territoriale et participent à la reterritorialisation des conflits à diverses échelles. L'altermondialisme est une illustration de cette reterritorialisation : il a forgé un nouvel espace de conflit à l'échelle internationale.

Ces conclusions révèlent l'importance de la notion d'échelle et de l'approche géographique. Nous avons relevé la pertinence du lien entre le local et le global. Ce sont les échelles favorisées pour le réseautage et l'action, du moins pour les jeunes organisations, mais également pour la tenue de forums sociaux : les forums mondiaux pour se rencontrer, les forums locaux pour engager des changements. Il semble ainsi que la désormais célèbre formule « penser globalement, agir localement » ait été adoptée. La question se pose cependant à savoir comment le local peut effectivement changer le global.

2.5. Bibliographie

BENNETT, W. L. 2005. "Social Movements beyond Borders : Understanding Two Eras of Transnational Activism". In Donatella Della Porta et Sydney Tarrow (éd.), *Transnational Protest & Global Activism*, Oxford, Rowman & Littlefield Publishers, pp. 203-226.

BOUCHER, J. L. et L. Favreau. 1997. « Néolibéralisme et redéfinition des mouvements sociaux : quelques paramètres ». In J.-L. Klein, P. Tremblay et H. Dionne (dir.), *Au-delà du néolibéralisme. Quel rôle pour les mouvements sociaux ?* Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, pp. 125-134.

²³ Lors de sa présentation au panel de réflexion « Vers un autre monde » dans le cadre du Forum social, UQAM, le 18 mars 2005.

- BOUDREAU, J-A. 2003. “Intergovernmental relations and polyscalar social mobilization: The cases of Montreal and Toronto”, <http://www.iigr.ca/conferences/archive/pdfs4/Boudreau.pdf> (visité le 13 décembre 2004).
- BRENNER, N. 2003. “Globalization as a state spatial strategy: urban entrepreneurialism and the new politics of uneven development in western Europe ». In Jamie Peck and Henry Yeung (éd.), *Remaking the Global Economy: Economic-Geographical Perspectives*, London and Thousand Oaks, Sage, pp. 197-215, <http://sociology.fas.nyu.edu/object/neilbrenner.html> (visité le 28 mars 2005).
- CASTELLS, M. 2004. *Le pouvoir de l'identité*, deuxième édition (édition originale : 1997), Paris, Fayard, 538 p.
- DELLA PORTA, D. & S. TARROW. 2005. “Transnational Processes and Social Activism: An Introduction”. In Donatella Della Porta et Sydney Tarrow (éd.), *Transnational Protest & Global Activism*, Oxford, Rowman & Littlefield Publishers, pp. 1-17.
- MELUCCI, A. 1997. « Identité et changement : le défi planétaire de l'action collective ». In J.-L. Klein, P. Tremblay et H. Dionne (dir.), *Au-delà du néolibéralisme. Quel rôle pour les mouvements sociaux ?* Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, pp. 9-20.
- TARROW, S. et D. McADAM. 2005. “Scale Shift in Transnational Contention”. In Donatella Della Porta et Sydney Tarrow (éd.), *Transnational Protest & Global Activism*, Oxford, Rowman & Littlefield Publishers, pp. 121-147.
- TARROW, S. et D. DELLA PORTA. 2005. “Conclusion: ‘Globalization’, Complex Internationalism, and Transnational Contention”. In Donatella Della Porta et Sydney Tarrow (éd.), *Transnational Protest & Global Activism*, Oxford, Rowman & Littlefield Publishers, pp. 227-246.

3. LA MONDIALISATION ET LES INNOVATIONS SOCIALES AU QUÉBEC : L'INDISPENSABLE NON-MARCHAND

Pierre Langlois

3.1. Introduction

Nous présentons ici les innovations sociales comme un aspect du renouvellement du modèle québécois de développement, et mettons en perspective le cadre institutionnel dans lequel elles s'inscrivent. Ce dernier est capital étant donné que l'absence d'institutionnalisation au niveau national des expériences de solidarité et des mécanismes de concertation remet en question leur continuité (Lévesque et al., 1999 : 9). Nous évaluerons également l'avenir des institutions non marchandes face aux pressions de la mondialisation.

En effet, la mondialisation avec laquelle nous composons soulève bien des questions quant à la capacité des gouvernements de répondre aux choix de société exprimés par leurs populations, avec en filigrane le débat qui oppose équité et efficacité. Ce phénomène est particulièrement vrai au Québec, dont l'économie, très ouverte, dépend fortement de l'économie la plus grande et présentée comme la plus dynamique au monde, celle des États-Unis. Pour les tenants de l'orthodoxie libérale, les effets contraignants de la mondialisation justifient une réduction du rôle de l'État afin d'aligner les pratiques québécoises sur celles des États-Unis.

Le modèle québécois de développement a intégré, à partir de la Révolution tranquille, des institutions qui font intervenir des considérations d'ordre sociopolitique dans l'organisation économique. Il s'est caractérisé, dans un contexte nord-américain où prime le libéralisme, par l'existence d'un large filet de sécurité sociale, par une législation relativement avantageuse pour les travailleurs et les ménages à faible revenu et par une fiscalité qui favorise une plus grande égalité dans la distribution des revenus (Gauthier, 2002 : 34). Mais le corollaire est un fardeau fiscal assez lourd pour une juridiction nord-américaine. Avec la mobilité accrue des facteurs de production, le débat sur le modèle québécois est fréquemment associé à des attaques contre le fardeau fiscal et l'étatisme. Par contre, nous suggérons que malgré l'intégration économique, le Québec garde beaucoup plus de capacité dans ses choix politiques qu'on serait porté à le croire.

3.2. Historique du modèle québécois de développement

Le développement économique du Québec contemporain fut une oeuvre volontariste, c'est-à-dire qu'il fut orienté par le pouvoir politique. L'objectif était l'appropriation par les Québécois de leur économie et la disparition des écarts de revenus en fonction de la langue (Bélanger et Lévesque,

1995 : 124-125 ; Levine, 1997 : 255). Puisque le secteur privé était incapable de générer une bourgeoisie francophone, à partir des années 1960, la réorganisation de l'économie québécoise s'est articulée autour des sociétés d'État, du capital privé et du mouvement Desjardins. Plus tard, la loi 101 a encouragé une plus grande présence francophone dans les milieux économiques. En effet, la langue française devenait un instrument utilitaire et de prospérité au même titre que l'anglais. Par ailleurs, les syndicats sont inclus au sein d'un partenariat original lorsqu'ils siègent auprès des instances décisionnelles, en plus de s'avérer des acteurs du monde financier avec la création de divers fonds d'investissement. Donc le modèle québécois diffère d'un idéal rationaliste, où le développement est orienté par le marché exclusivement.

Si on se réfère aux approches néo-institutionnalistes (théorie de la régulation, variétés du capitalisme), on peut voir que la figure de l'État varie d'une société à l'autre, en ce sens qu'il demeure inscrit dans une trajectoire politique particulière. Le modèle québécois de gouvernance a combiné successivement trois configurations depuis cinquante ans. Avec la Révolution tranquille, il est passé d'un État minimal à un État interventionniste. Les remises en question des années 1980 ont amené une nouvelle phase de transition qui s'est accélérée depuis 1995. La relation État/société civile a évolué en faveur d'une approche moins hiérarchique qui, loin de se confiner à une configuration minimaliste, se veut davantage partenariale. C'est-à-dire que certains principes de la nouvelle gestion publique sont appliqués, mais sans pour autant viser l'État minimal, et en tenant compte de la culture politique et des arrangements institutionnels existants.

3.3. Évolution du modèle québécois

Les crises structurelles représentent des occasions pour expérimenter avec des innovations institutionnelles et organisationnelles. La crise du modèle fordiste a, dans ce cas précis, débouché sur des innovations sociales (économie solidaire, partenariat entre les acteurs sociaux, participation des travailleurs dans les entreprises ou des usagers dans les services non marchands), qui s'éloignent du providentialisme hiérarchisé. Toutefois ces expérimentations ne remettent pas en question la pertinence des acteurs collectifs ou les principes de démocratie sociale. En effet, comme le souligne Alain Touraine (1999 : 39 ; 72) l'espace politique qui s'interpose entre l'économie internationale et les citoyens reste en place même si nous vivons une transition libérale. Les réformes viennent de la capacité de la base, des mouvements sociaux, à proposer des solutions aux conflits engendrés par l'intégration commerciale. Cette faculté dont la société dispose pour agir sur elle-même n'attend que la percée des nouveaux acteurs sociaux dominés, mais non complètement aliénés, qui conservent donc une certaine possibilité d'action ainsi qu'une capacité de proposer des réformes pouvant rallier l'opinion au lieu de se cantonner dans une opposition improductive au changement.

3.4. Exemples d'innovations sociales au Québec : les milieux de travail

Le mouvement syndical québécois prit un virage dans les années 1980, qui a fait de lui un acteur davantage proactif que réactif face au changement, c'est-à-dire la mondialisation et le dépassement du fordisme. Il s'est impliqué dans le développement économique et a manifesté une attitude plus offensive en matière de nouvelles formes d'organisation du travail, en plus de participer à divers mécanismes de concertation liés au marché du travail. En retour, des alliances politiques ont permis d'installer certaines protections institutionnelles favorables à la syndicalisation.

Si, comparativement au syndicalisme ontarien par exemple, le mouvement syndical québécois s'est montré plus ouvert au partenariat, c'est peut-être qu'il s'est davantage identifié ici à la lutte nationale qui a transcendé les classes face au capital étranger. Aussi, les questions liées à l'identité québécoise et l'identité ouvrière (découlant de la division ethnique du travail) ont favorisé le développement d'une relation symbiotique des mouvements nationaliste et ouvrier (McRoberts et Postgate, 1983 : 172). La structure industrielle plus fragile, un taux de chômage plus élevé, l'impératif pour le Québec d'un contrôle mieux assuré de son économie, ont également joué (Murray, 1992 : 54). Enfin, la participation des syndicats dans les institutions signifie une reconnaissance officielle de leur place dans la société québécoise, qui dépasse le simple acquiescement du droit d'exister.

3.5. L'économie sociale et le capital associatif

Au Québec, la vitalité de la coopération demeure forte, comme le témoigne ces dernières années une augmentation du nombre de coopératives et du nombre d'emplois qui en relèvent. Ces entreprises autogérées s'introduisent dans l'espace délaissé par le secteur privé classique pour des questions de rentabilité et que l'État ne peut occuper qu'à grands frais. Elles cherchent à procurer des emplois de qualité à une main-d'oeuvre peu qualifiée dans une vingtaine de secteurs d'activités. Avec cette vision entrepreneuriale jumelée à la responsabilité sociale, le Québec montre la voie au reste de l'Amérique du Nord, où l'économie solidaire, contrairement à l'Europe, est encore assimilée au secteur caritatif.

Si le dynamisme de l'économie solidaire au Québec s'explique par son rôle historique, on assiste, depuis l'expérience du sommet socio-économique de 1996, à un renouveau de l'économie sociale, qui jouit d'une plus grande reconnaissance officielle. La mission coopérative demeure d'actualité, puisque le mouvement se présente comme un modèle de stabilité dans le contexte de la mondialisation, où des fleurons de l'économie québécoise sont vulnérables à des prises de contrôle de l'étranger. Pour le gouvernement, les projets structurants initiés par la société civile ont également l'avantage de redynamiser les régions.

3.6. Catégorisation du modèle québécois

Si des observateurs comme Pasquero (1997) ou Bernard et Saint-Arnaud (2004), situent la configuration du modèle québécois plus près du Canada que du modèle social européen, la tonalité québécoise tient à l'importance du rôle de l'État, des droits collectifs, du nationalisme économique et de la solidarité sociale. Ces caractéristiques découlent en bonne partie de la nécessité de préserver ou de promouvoir le fait français en Amérique, et qui amènent les Québécois à relativiser la primauté de l'individu, qui est au cœur des idées politiques anglo-saxonnes (Taylor, 1995 : 76).

Nous dirions alors qu'il existe, certes, au Québec un capitalisme de concertation, mais qu'il est plus libéral (rôle prédominant du secteur privé) et sectoriel (il n'englobe pas tous les secteurs d'activité) que le modèle pur du néo-corporatisme européen qui, lui, est plus social et multisectoriel. Le modèle québécois serait donc un modèle tripartite. C'est une variante adoucie du néo-corporatisme, où l'État, le secteur privé et les syndicats tiennent des pourparlers qui établissent des paramètres généraux mais qui n'imposent pas de véritables contraintes aux partenaires (Grant, 1985 : 9). En effet, la nature hybride du contexte québécois, compte tenu de l'environnement qui est le sien en Amérique du Nord, et la nature inachevée de l'État québécois, présentent des obstacles aux consensus de type macro.

On peut trouver dans certaines caractéristiques du modèle québécois une parenté avec le néomercantilisme tripartite en vigueur en Irlande, une autre petite nation homogène et ouverte sur le monde où il existe une certaine tradition libérale, mais qui ne peut se payer le luxe des conflits sociaux ouverts. C'est une configuration davantage inspirée des exemples japonais et suisse que des pays sociaux-démocrates nordiques (Sabel, 1996 : 45). Le ciment est ici une culture commune ou une histoire partagée. Dans un contexte de mondialisation, ce type de gouvernance volontaire, marqué par l'interdépendance des acteurs, possède des capacités innovatrices supérieures. En effet, les institutions de type néo-corporatiste sont propices aux délibérations, qui ont notamment pour effet de faciliter les ajustements stratégiques, puisque les coûts et les bénéfices sont répartis équitablement. Notons que les rapports entre l'État et les pouvoirs économiques sont une réalité dans tous les pays. Ils peuvent cependant être institutionnalisés, s'ils passent par des canaux officiels, ou s'avérer plus occultes et s'exercer par des liens partisans ou par *lobbying*. Ainsi, la part des liens officiels est plus importante au Québec qu'elle ne l'est par exemple au Canada ou aux États-Unis, où règne le pluralisme de type conflictuel (Montpetit, 2000).

3.7. Bilan du modèle québécois de développement

Trois objectifs majeurs ont été remplis par les instruments d'émancipation économique mis en place avec la Révolution tranquille et qui, au gré des années, ont défini le modèle québécois de développement. Il y a d'abord un rattrapage économique accompli par les francophones du Québec

et qui se traduit par une place grandissante des employeurs francophones (publics, privés ou associatifs) dans l'activité économique (Vaillancourt et Vaillancourt, 2005) et aussi, par une amélioration générale des conditions de vie de la majorité des Québécois francophones (Levine, 1996), et enfin par un rattrapage graduel des performances économiques du Québec vis-à-vis de l'Ontario (Fortin, 2000 ; Lisée, 2002 ; Guay et Marceau, 2004).

Par contre, des débats ont lieu sur la solidité de cette reprise en main et sur les institutions créées à cette fin, sur l'efficacité des performances économiques du modèle québécois et sur la nécessité de conserver un État interventionniste. Certains (au sein du PLQ et du monde des affaires) souhaitent un désengagement de l'État, parce qu'ils jugent solide la reprise en main économique des francophones. Selon eux, c'est le problème des finances publiques qui devrait nous préoccuper, car il paralyse l'économie. En outre, l'interventionnisme serait un repoussoir pour les investissements privés. Par ailleurs, avec la mondialisation, de nouvelles balises sont imposées aux interventions dans l'économie de marché.

L'opinion contraire (présente surtout au PQ et parmi les syndicats) estime que l'existence d'un État interventionniste est toujours d'actualité, parce que la reprise en main économique est incertaine, et le contexte de mondialisation menaçant pour elle et pour l'emploi. Les lois du marché ne sont pas favorables au Québec (situation géographique en périphérie, taille limitée du marché, question du manque d'affinités sociolinguistiques) qui a besoin d'instruments collectifs pour compenser.

3.8. Pérennité du modèle québécois et mondialisation

De fait, la plupart des États, après avoir suivi le mouvement de déréglementation des années 1980, ont rapidement constaté les limites d'une approche essentiellement idéologique de la déréglementation qui donnait libre cours aux imperfections du marché et l'opportunisme des opérateurs privés (Dufour, 1996). Si bien qu'on est passé à la réforme de la réglementation, la déréglementation ne ciblant que des secteurs qui s'y prêtent, comme la livraison des biens et services, c'est-à-dire des secteurs pouvant se comparer au secteur privé. On admet que l'État doit conserver un rôle dans certains domaines, comme la préparation des politiques publiques, qu'il devra tout de même exercer avec discernement, compte tenu des conditions économiques mais aussi de la complexité croissante des sociétés, des attentes élevées pour les services et la participation des citoyens plus scolarisés et individualisés. À cette fin on adopte une variété de politiques, en ayant recours notamment à la décentralisation et à l'approche participative.

L'idéal type devient la pratique d'une « ouverture contrôlée » sur le monde, c'est-à-dire accepter les bénéfices du commerce international en termes d'apports de capitaux et de technologies et d'accès aux marchés. Mais en même temps, l'État doit continuer de s'imposer une certaine responsabilité sur le plan national pour en maîtriser les conséquences. Concrètement, tous les États continuent de protéger leurs marchés avec des barrières tarifaires et non tarifaires, des subventions

et des politiques d'achat biaisées. Car les règles de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) ne constituent pas une barrière insurmontable à toute forme de volontarisme. Il est relativement facile de tricher dans la mesure où l'intervention de l'État, pour favoriser l'essor économique, est un fait reconnu par la plupart des économistes, sauf, bien entendu, par les idéologues néolibéraux. En fait, les règles de l'OMC servent de balises, et pour les contourner, il suffit de manœuvrer afin de respecter l'esprit de ses engagements à défaut de la lettre.

En tout état de cause, la mondialisation a probablement atteint un plateau, si l'on en juge par l'impasse dans laquelle se trouvent les négociations pour une zone de libre-échange des Amériques (ZLÉA) ou encore le projet d'une ronde supplémentaire à l'OMC. L'obsession sécuritaire, le déficit commercial record des États-Unis, ainsi que la contestation grandissante partout dans le monde, n'y sont pas étrangers. Et même si les échanges entre les États-Unis et le Canada ont progressé de façon spectaculaire dans les années 1990, depuis 2000, les économies régionales du Canada comptent davantage sur les échanges interprovinciaux comme facteur principal de croissance²⁴.

Le Canada, dans son ensemble, dispose d'atouts importants dans sa relation avec les États-Unis, ne serait-ce que parce qu'il représente un pivot essentiel pour l'économie américaine avec ses ressources naturelles et sa base de production à bon marché, et qu'il se veut, malgré quelques frictions passagères, un fidèle allié sur le plan diplomatique, au moment où les Américains sont en butte à l'hostilité croissante du reste de la planète. Les États-Unis n'ont donc aucune difficulté à vivre à côté d'une province qui se réclame du modèle québécois (Fry, 2004). Bien que le Québec affiche certains comportements irritants et perçus comme trop « européens », comme la libéralisation des mœurs ou l'interventionnisme, on sent chez les Américains une certaine indifférence vis-à-vis de ce voisin dont la conduite porte peu à conséquence pour une superpuissance qui a bien d'autres sujets de préoccupation. C'est la sécurité, somme toute, qui représente l'enjeu majeur des relations Québec-États-Unis, lui dont les entreprises, du reste, n'occupaient en 2003 que 2,9 % du marché américain des importations contre 3,6 % en 1991.

Ce sont généralement les provinces, souvent plus exposées à la concurrence économique des États américains, qui sont investies de la responsabilité de défendre la plupart des politiques qui distinguent les deux pays. Or, Boychuk et Van Nijnatten (2004) ont comparé les politiques sociales et environnementales de celles-ci avec celles des États américains limitrophes ou celles avec lesquelles elles ont le plus d'échanges commerciaux. L'examen montre que les provinces canadiennes ont eu tendance, au cours des vingt dernières années, à se démarquer de leurs équivalents américains au niveau des mécanismes de répartition des revenus. Le degré d'intégration économique n'aurait pas eu d'effet significatif non plus sur les budgets consacrés à l'environnement, les seuls rapprochements plutôt mineurs en ce domaine étant liés à la proximité

24 Durant les années 1990, les exportations canadiennes ont augmenté de 12,4 % par année. Mais de 2000 à 2002, elles ont reculé de 2,1 % annuellement. Pendant ce temps, le recul du commerce interprovincial était beaucoup moins prononcé, passant d'une croissance annuelle de 6,3 % à une croissance plus lente, mais néanmoins positive de 3,2 % (Statistique Canada, *La performance des exportations interprovinciales et internationales des provinces et territoires depuis 1992*, Ottawa, 2004, numéro de publication : 11-621-MIF2004011). Sur une période plus longue, Warren (2005) souligne que l'intégration continentale connaît un léger recul depuis 1999, avec une baisse des importations et des exportations intrarégionales dans le bilan du Canada et des États-Unis, occasionnée par les rajustements de parité monétaire, l'épuisement des gains en efficacité issus de la réduction des barrières tarifaires et la montée des pays en développement dans le commerce mondial.

géographique. Ces résultats semblent confirmer l'hypothèse de Helliwell (2000), selon qui l'effet frontière, c'est-à-dire l'existence de facteurs sociaux et institutionnels qui freinent l'intégration complète des économies américaine et canadienne malgré la réduction des tarifs, crée un effet protecteur auprès des politiques nationales.

3.9. Conclusion

En termes de retombées, le modèle québécois a permis de renforcer la capacité d'action de la société québécoise sur elle-même, qui se vérifie, sur le plan individuel, par la possibilité de travailler, d'avancer et de s'épanouir dans la langue de la majorité. Sur le plan collectif, ce modèle a contribué au renforcement du droit à l'autodétermination à l'abri du chantage économique. Sur le plan de la démocratie sociale, il a favorisé la reconnaissance et l'implication des acteurs sociaux porteurs d'intérêts collectifs aux délibérations touchant les politiques économiques, sociales et culturelles du Québec.

La mondialisation, porteuse de potentialités mais aussi de dérives économiques et culturelles ne rend pas obsolètes les gouvernements nationaux ni les institutions non marchandes. Bien que des reculs soient possibles, ils résulteront des choix politiques qui répondent, selon nous, davantage à des impératifs de clientélisme politique ou de choix idéologiques qu'à des contraintes insurmontables exigées par l'intégration économique. Une réponse critique aux politiques néolibérales suggère que finalement la théorie de la mondialisation serait devenue une idéologie justificatrice : une idée dont la raison d'être est d'accompagner le changement social (Saul, 2004 : 34). La mondialisation (dans sa version néolibérale) serait ainsi devenue une représentation du monde de la part des élites, qui construit ses propres références et ses dogmes. La théorie contribue alors à sa puissance politique en répandant le sentiment que la mondialisation est inévitable et s'inscrit dans l'ordre naturel des choses, puisqu'elle représente l'aboutissement logique des forces du marché à l'œuvre.

3.10. Bibliographie

BÉLANGER, P. R. et B. LÉVESQUE. 1995. « La modernité par les particularismes : le modèle québécois de développement ». In J.-P. DUPUIS (dir.), *Le modèle québécois de développement économique*, Cap Rouge, Presses inter-universitaires, pp. 115-131.

BERNARD, P. et S. SAINT-ARNAUD. 2004. « Du pareil au même ? Les positions des quatre principales provinces canadiennes dans l'univers des régimes providentiels ». *Cahiers canadiens de sociologie*, vol. 29, n° 2, pp. 209-239.

- BOYCHUK, G. W. et D. L. VAN NIJTANNEN. 2004. « Intégration économique et convergence transfrontalière des politiques : Les politiques sociales et environnementales des provinces canadiennes et des États américains ». *Horizons : Projet de recherche sur les politiques*, vol. 7, no 1, pp. 55-60.
- FORTIN, P. 2000. « La Révolution tranquille et le virage économique du Québec ». In Y. BÉLANGER, R. COMEAU et C. MÉTIVIER (dir.), *La Révolution tranquille 40 ans plus tard: un bilan*, Montréal, VLB éditeur.
- FRY, E. H. 2004. “The Quebec Model: A U.S. Perspective”. Présentation lors de la conférence La Presse/Radio-Canada : *Quel modèle pour le Québec ?*, Montréal, 1^{er} décembre.
- GAUTHIER, F. 2002. « L’avenir du modèle québécois de développement économique ». In *L’urgence d’agir : Une économie interpellée par la mondialisation*, Sainte-Foy, L’Observatoire du Québec, pp.11-60.
- GRANT, W. 1985. “Introduction: What is Corporatism?”. In W. GRANT (ed), *The Political Economy of Tripartism*, New York, St-Martin’s Press, pp. 1-31.
- GUAY, A. et N. MARCEAU. 2004. « Le Québec n’est pas le cancre économique qu’on dit ». In M. VENNE (dir.), *L’Annuaire du Québec 2005*, Montréal, Éditions Fides, pp. 66-83.
- HELLIWELL, J. 2000. *Globalization: Myths, Facts, and Consequences*, Toronto, C.D. Howe Institute Benefactors Lecture.
- LÉVESQUE, B., G. L. Bourque et Y. VAILLANCOURT. 1999. « Trois positions dans le débat sur le modèle québécois ». *Nouvelles pratiques sociales*, vol. 12, no 2, pp. 1-10.
- LEVINE, M. V. 1997. *La reconquête de Montréal*, Montréal, VLB éditeur.
- LISÉE, J.-F. 2002. « Les dix mythes de l’économie québécoise ». *L’Action nationale*, vol. 92, no 2, pp. 47-76.
- McROBERTS K. et D. POSTGATE. 1983. *Développement et modernisation du Québec*, Boréal Express.
- MONTPETIT, E. 2000. « Corporatisme québécois et Sommet du Québec de la Jeunesse ». *Options politiques*, vol. 21, no 5, pp. 58-61.
- PASQUERO, J. 1997. “Business Ethics and National Identity in Québec: Distinctiveness and Directions”. *Journal of Business Ethics*, vol. 16, no 6, pp. 621-633.
- SABEL, C. 1996. *Irlande : partenariats locaux et innovation sociale*, Paris, OCDE.
- SAUL, J R. 2004. “The Collapse of Globalism and the Rebirth of Nationalism”. *Harper’s Magazine*, vol. 308, no 1846, pp. 33-43.

- TAYLOR, C. 1995. « Le pluralisme et le dualisme ». In A G. GAGNON et A NOËL (dir.), *L'espace québécois*, Montréal, Québec/Amérique, pp. 61-84.
- TOURAINÉ, A. 1999. *Comment sortir du libéralisme ?* Paris, Fayard.
- VAILLANCOURT, F. et L. VAILLANCOURT. 2005. *La propriété des employeurs au Québec en 2003 selon le groupe d'appartenance linguistique*, Québec, Conseil supérieur de la langue française.
- WARREN, A. 2005. « La transformation du paysage concurrentiel redessine les courants d'échanges commerciaux mondiaux ». *Bulletin ALÉNA*, Groupe Banque Scotia, hiver, pp. 1-3.

4. LES ÉCOVILLAGES COMME STRATÉGIE HOLISTE DE DÉVELOPPEMENT DURABLE ET D'ÉCONOMIE SOCIALE

Marco Silvestro

4.1. Introduction

Cette communication présente des résultats d'enquête qui s'inscrivent dans un programme de recherche intitulé « Pratiques solidaires émergentes à l'heure du néolibéralisme »²⁵. L'objectif général de ce programme est de documenter des discours et des pratiques économiques qui se démarquent de l'économie capitaliste actuelle. Dans un deuxième temps, nous cherchons à dégager le potentiel de régulation de ces pratiques, c'est-à-dire la possibilité qu'elles puissent être diffusées à grande échelle pour constituer une nouvelle norme sociale dans le domaine économique. La recherche est encore au stade exploratoire et nous cherchons, par la saisie de données préliminaires, à nous donner un premier panorama de la diversité des pratiques et des discours. Nous avons donc choisi, pour l'instant, de réaliser de courtes monographies qualitatives qui exposent quelques grandes dimensions des initiatives retenues, soit : les discours sur la solidarité sociale et sur les relations économiques ; les pratiques économiques concrètes ; les modèles organisationnels et les stratégies économiques privilégiées.

Comme mes intérêts personnels me portent vers l'étude de la ruralité et des aspects sociopolitiques de l'agriculture, j'ai proposé d'approfondir la question des écovillages. Ceux-ci constituant une stratégie d'action collective des plus innovantes, les données sont encore peu disponibles. J'ai pu recueillir – par des entretiens avec des promoteurs d'écovillages et par des recherches documentaires – la majorité des données disponibles sur les cas québécois.

Je vous propose ici une réflexion sur les liens entre la formule écovillage et l'économie sociale. Je soutiens que l'écovillage est, dans le contexte nord-américain, une stratégie innovante pour concrétiser le développement durable. De plus, il me semble logique d'avancer que le modèle économique le plus compatible avec la formule écovillage est celui de l'économie sociale et solidaire. Ainsi, dans les prochaines pages, je commencerai par définir les écovillages dans leurs trois grandes dimensions (l'écologique, le social et le spirituel). J'élaborerai ensuite une réflexion théorique sur l'écovillage comme stratégie d'action collective adaptée à la posture individualiste actuelle. Enfin, j'utiliserai des exemples québécois pour illustrer rapidement en quoi l'écovillage est intrinsèquement, sur le plan économique, une initiative d'économie sociale.

²⁵ Ce programme de recherche est sous la responsabilité de J.-M. Fontan (sociologie, UQÀM) et C. Gendron (Sciences de la gestion, UQÀM), avec la collaboration de P. Rodriguez. La recherche est coordonnée par M. Silvestro ; les assistants de recherche sont P. Cimper, B. Hamdi, S. La Tour, Y. Noiseux et J. Scott (sociologie, UQÀM), ainsi que J. Leblanc (sciences politiques, UQÀM). Nous remercions le CRISES pour son soutien financier.

4.2. Qu'est-ce qu'un écovillage ?

Ce qu'on appelle écovillage ou écohamneau n'est pas novateur en soi. Il s'agit d'une forme d'organisation sociale de base qui fut celle de l'humanité pendant des millénaires. C'est sa réactualisation dans un contexte de critique des modes de vie consommatoires et des grands ensembles sociopolitiques qui offre un intérêt sociologique. L'objectif principal de l'écovillage est de créer une microsociété dont le fonctionnement s'appuie sur des principes éthiques, spirituels et politiques qui font l'objet d'un contrat social explicité et accepté par toutes et tous (H. Jackson, 2003 ; Leafé Christian, 2003). Le terme écovillage est en lui-même assez récent : il émergea des communautés volontaires spirituelles danoises qui ont décidé d'élargir leurs préoccupations vers les dimensions sociales et écologiques de la vie en communauté. Le terme est consacré en 1995 par la création du *Global Ecovillage Network (GEN)*²⁶. Trois dimensions essentielles définissent les écovillages : l'écologique, le spirituel et le social²⁷.

1. L'écologique est la dimension première et signifie la protection et l'aménagement durable d'une portion de terre. Cela peut se décliner de façon plus ou moins radicale, mais l'objectif est toujours de développer des techniques de construction, d'aménagement et d'utilisation du territoire qui soient compatibles avec la protection de l'environnement, dans l'optique de réduire l'empreinte écologique (Wackernagel et Rees, 1999) de la communauté. Un souci très marqué pour les solutions pratiques, les trucs techniques, le transfert et l'adaptation de pratiques étrangères caractérise la pensée écologique des écovillageois. La gestion d'un écovillage est ainsi très peu l'occasion de philosopher sur des principes normatifs abstraits et beaucoup le lieu de l'apprentissage, du développement et de l'application de mesures concrètes et techniques pour aménager, construire, produire et vivre écologiquement.

2. La plupart des communautés volontaires furent fondées à partir d'une **intention spirituelle**. Le GEN, dans son site Internet, décrit la spiritualité comme ce qui « entretient un sentiment de joie et d'appartenance à travers des célébrations et des rituels » et ce qui « est essentiel au développement de soi ». L'idée de spiritualité doit être comprise ici comme un désir de se défaire de l'emprise des logiques utilitaristes de la société capitaliste industrielle, emprise qui s'étend de plus en plus aux sphères domestique et intime (Dobré, 2002 ; Benasayag et Aubenas, 2002). La dimension spirituelle est ainsi à prendre dans un sens large et renvoie à la recherche du sens de la vie et de ce qu'est la vie bonne.

3. La dimension sociale fait référence au désir de constituer des communautés égalitaires, démocratiques et où le sentiment d'appartenance acquiert un sens concret. Plusieurs chercheurs mentionnent que la fragmentation excessive des sphères de la vie individuelle, jumelée aux processus de globalisation, provoquent solitude et déconnexion de la communauté de proximité et de la communauté politique nationale. De plus, les modes de vie orientés par l'individualisme et la

²⁶ Consulter à ce propos le site internet du GEN-Europe : <www.gen-europe.org/networks/europe/index.html>, ainsi que celui de la fondation SOS Gaïa (Danemark) : <www.gaia.org>.

²⁷ La définition qu'on a présentée s'inspire de H. Jackson, 2003 ; R. Jackson, 2004 ; le collectif de l'Aube, non daté ; Kirby, 2003 ; Leafé Christian, 2003 ; et Trainer, 2000.

surconsommation induisent de la dissonance cognitive chez plusieurs personnes qui se sentent empêchées d'agir en conformité avec leurs principes moraux et leurs croyances (Jordan, 2003 ; Melucci, 1989 ; Dobré, 2002). Pour plusieurs (R. Jackson, 2004 ; Trainer, 2000), la solution réside dans la création de communautés restreintes qui synthétisent les aspects environnementaux, sociaux et spirituels de la vie. À partir de cette conception générale du « social », plusieurs aspects du vivre ensemble peuvent être pris en compte : l'insertion des personnes marginalisées, l'émancipation des groupes dominés voire la prestation de certains services sociaux par le biais de relations communautaires qui permettent la prise en charge des personnes les moins autonomes (Rhy West, 2004 ; H. Jackson, 2003).

En définitive, un écovillage est une communauté intentionnelle qui a choisi de soustraire une portion de sol aux logiques du capitalisme pour l'occuper et l'utiliser de manière durable, écologiquement et socialement. Ces communautés mettent toujours au centre de leur action les principes de la démocratie, de l'égalité, de l'inclusion et de l'autogestion – le tout dans une perspective écologique. Cela est toutefois une définition abstraite produite à partir de l'expérience des écovillageois. Dans la réalité, les écovillages n'atteignent jamais le modèle idéal et sont toujours à la recherche d'un équilibre entre les trois dimensions. Il est important de mentionner une **quatrième dimension**, présente sans toutefois être toujours explicitée : **l'activité économique**. Si la plupart des promoteurs s'entendent pour dire que des activités économiques endogènes doivent naître dans les écovillages, les formes et les finalités de celles-ci ne font pas consensus, tant au niveau théorique qu'à celui de l'action. Par exemple, si certains écovillages cherchent à demeurer autosuffisants sur le plan alimentaire sans se préoccuper du reste, d'autres développent des activités manufacturières spécialisées afin de donner un emploi à tous les habitants.

4.3. Écovillage, action collective et subjectivité contestataire

Comment comprendre les écovillages en termes théoriques ? Certains affirment d'emblée qu'ils font partie du mouvement d'opposition à la mondialisation néolibérale (R. Jackson, 2004 ; Trainer, 2000, 2002), alors que d'autres se limitent à dire qu'ils sont un mode de vie apolitique qui professe un repli individuel sur la communauté de proximité (Fotopoulos, 2000). Ce second avis n'est pas dénué de pertinence si on prend en considération que la plupart des communautés volontaires n'ont pas de but politique explicite. Cependant, dire cela dénote une conception étroite du politique et de la participation dans les mouvements sociaux. Je soutiens plutôt que les écovillages se distinguent des communautés volontaires spirituelles apolitiques et sont une forme d'action collective typique de la modernité postindustrielle, une forme qui résulte d'une conception de l'action politique comme de la transgression personnelle et collective des rapports de pouvoir inégalitaires institués dans les rapports sociaux quotidiens. Le politique, en ce sens, ne s'exprime pas qu'à l'intérieur des institutions de la démocratie représentative des sociétés industrielles, mais aussi à travers les interactions quotidiennes et les modes de vie.

Cette conception de l'action politique n'est pas nouvelle en soi : c'est la proposition féministe initiale ainsi qu'une idée libertaire de base, la « révolution du quotidien ». Cette conception devient prépondérante dans le contexte de la modernisation réflexive où l'individu est de plus en plus appelé, comme l'ont montré notamment Beck (1986, 1996) et Giddens (1994), à se défaire des appartenances sociales de la modernité industrielle pour se réancrer dans des appartenances et des identités « choisies ». Dans ce contexte, l'engagement politique se transforme et tend à s'exercer sur un mode plus subjectif, c'est-à-dire que les problèmes motivant l'engagement, plutôt que de se rapporter à des luttes abstraites, font plus appel à l'expérience vécue et sont plus près de la vie quotidienne, ce qu'avait déjà noté Melucci (1978, 1983, 1989) dès les années 1980. Selon Jacques Ion (1994, 1997), on passerait de l'ère de l'adhésion à une cause et à une organisation à celle de l'association négociée d'un individu à des causes et, accessoirement, des organisations. Ces caractéristiques illustrent la subjectivation du politique, soit la mise en problème de différents aspects de la vie personnelle et l'élaboration consécutive d'un discours politique concret et fragmenté qui fait la promotion d'un changement immédiat dans les conditions d'existence (sur ces idées, voir Jordan, 2003 ; Dobré, 2002 ; Benasayag et Sztulwark, 2001).

Cette conceptualisation de l'action politique et de la militance ouvre la porte à la compréhension des comportements quotidiens comme traduction d'une pensée politique qui s'exprime dans la pratique (Dobré, 2002 ; Pichardo Almanzar et al., 1998). Anthony Giddens a avancé le concept de *life politics* pour qualifier l'action politique au niveau des modes de vie, qui s'exprime par un discours normatif et qui propose des changements culturels. Ce type de politique est d'abord individuel, certes, mais pour acquérir une dimension politique, pour qu'une réelle transgression des normes advienne et qu'un potentiel de changement émerge, la dimension collective de l'action doit être manifeste et la contestation doit apparaître comme une menace au système en place.

Les écovillages sont en ce sens une proposition de réaffiliation sociale sur les bases de l'association volontaire de subjectivités contestataires qui ont dépassé la résistance ordinaire individuelle pour entrer dans une phase d'affirmation collective et, par le fait même, de contestation politique du modèle social dominant. À mon sens, l'écovillage participe de la construction de nouveaux espaces politiques locaux à l'heure de la globalisation des relations politico-économiques et de la redéfinition du rôle de l'État. Par sa structure de propriété foncière collective et sa mission de mise en valeur d'un territoire habité, l'écovillage est un défi aux institutions. Que ce soit sur le plan du zonage ou sur celui de l'aménagement territorial, que ce soit à propos de la construction écologique ou de l'agriculture biologique, démarrer un écovillage est un chemin semé d'embûches, une lutte constante pour établir un mode de vie novateur. À titre d'exemple, une organisation promotrice d'écovillage, Terravie, a travaillé pendant deux ans à convaincre et ensuite à aider des fonctionnaires à élaborer un guide juridique et technique pour la mise sur pied de fiducies foncières rurales habitables, une innovation au Québec. Ce guide permettra aux fonctionnaires et aux promoteurs de se comprendre en balisant le sentier administratif à suivre pour que la structure de propriété foncière de l'écovillage soit officialisée. Ce type de lutte à l'intérieur des institutions n'est pas très flamboyant, mais il est nécessaire.

4.4. Économie sociale et écovillages : des exemples québécois

Il n'existe au Québec que quelques écovillages bien établis et une dizaine de projets à différents degrés de réalisation (Roy, 2001, 2003 ; Déry, 2004). La majorité comprend une activité économique endogène qu'on peut qualifier de sociale ou solidaire, si on retient la définition qu'en donne Jean-Louis Laville : une forme économique hybride (marchande/non marchande) élaborée par des personnes librement associées et dont la finalité est de renforcer la cohésion sociale, de créer des emplois et de la richesse sociale, d'approfondir la portée de la démocratie et de combler des besoins plutôt que de faire des profits (D'Amours, 1997 : 18-19).

Un des seuls écovillages constitués se nomme Groupe de recherche écologique de la batture (GREB, créé en 1990). Depuis 1996, deux projets ont occupé les habitants : la construction définitive de six maisons écologiques et la mise sur pied d'une coopérative de travail pour exploiter une ferme maraîchère et un petit élevage ovin. Depuis 2001, la ferme est certifiée biologique et elle s'est intégrée au réseau de l'Agriculture soutenue par la communauté (ASC). On constate que le projet d'activité économique du GREB se situe en plein dans l'économie sociale. Non seulement la construction des habitations s'est accomplie hors-marché, mais en plus on a choisi la formule ASC pour distribuer la production agricole²⁸. Cette forme de production et de mise en marché est qualifiée de subversive par la plupart des analystes (Dubuisson-Quellier et Lamine, 2003 ; Rose, 2001 ; Silvestro et Fontan, 2005). En effet, même s'il y a échange monétaire, l'ASC renverse la plupart des règles de l'échange marchand et du financement de l'agriculture telles qu'on les connaît.

Le GREB vit cependant un dilemme alors que quelques habitants préfèrent se concentrer sur leur emploi en dehors du village plutôt que de développer l'activité économique endogène. Cela porte l'écovillage vers la « banlieue écologique » et amoindrit sa portée de changement. Voici un autre exemple d'un tel dilemme : il existe à Québec un projet d'habitat communautaire (*cohousing*)²⁹. Cela consiste à construire en milieu urbain un ensemble d'habitations aménagées en hameau et comprenant un certain nombre d'équipements communautaires tels que cuisine, garderie, gymnase. L'idée est de créer un sentiment d'appartenance communautaire et de mettre sur pied quelques services, par exemple une garderie. Cependant, chacun des résidents travaille à l'extérieur du hameau. Il s'agit là d'un projet à mi-chemin entre la coopérative d'habitation et l'écovillage et qui respecte le droit à la propriété foncière privée. De plus, la solidarité entre habitants ne s'étend pas au partage des ressources économiques individuellement accumulées.

Un second exemple d'écovillage est celui du projet TerraVie, que j'ai déjà mentionné. Ce projet se situe dans les Laurentides. Il consiste à placer une terre sous fiducie foncière (une structure dont la mission est de conserver perpétuellement la terre afin de la soustraire à la spéculation). Selon sa cofondatrice, le projet TerraVie prendra la forme d'une série de coopératives : coopérative de

²⁸ L'ASC consiste à jumeler des consommateurs à un agriculteur. Les premiers achètent d'avance la production du second et ne connaissent pas d'avance ce qu'ils obtiendront : ils n'ont que la certitude d'obtenir un panier de légumes chaque semaine.

²⁹ Consulter <www.cohousingquebec.ca>.

travail pour les volets agricole et récréotouristique, coopérative d'habitation pour la propriété des maisons et pour la gestion des habitations à loyer modique qui seront construites. Le projet TerraVie essaie ainsi de concilier protection de l'environnement et insertion sociale. On y dénote à la fois un souci de développer des activités économiques respectueuses de l'environnement et un souci de diversifier la base socio-économique des habitants en construisant des habitations à loyer modique sur le territoire de l'écovillage. Cette volonté dénote une sensibilité particulière pour l'insertion sociale et montre que les écovillages ne sont pas que des projets de repli sur la communauté identitaire : ils sont aussi préoccupés par la diversification et l'insertion sociales.

4.5. Conclusion

En conclusion, l'écovillage apparaît comme une forme d'organisation sociale qui est aussi une logique d'action collective contestataire du modèle socio-économique dominant. L'écovillage a pour finalité de protéger et conserver une portion de sol, mais aussi de créer de toutes pièces une microsociété où chacun des membres a pu discuter et intégrer volontairement le contrat social. L'écovillage n'est toutefois pas *de facto* contestataire et politique ; il l'est lorsque son existence constitue un défi aux institutions dominantes, ce qui est le cas au Canada et au Québec, car les institutions ne sont pas adaptées à ce mode de vie. De plus, les activités économiques endogènes mises sur pied sont en grande majorité orientées par les principes de l'économie sociale – ce qui est tout à fait logique dans l'optique de subjectivités contestataires qui ont pris conscience de leur aliénation individuelle et qui cherchent à s'émanciper par le biais des stratégies collectives qui s'appliquent à transformer concrètement « ici et maintenant », selon la formule libertaire, les modes de vie et les pratiques économiques.

Les écovillages m'apparaissent ainsi comme une stratégie holiste, au sens où ils sont le résultat d'une réflexion qui touche à tous les aspects de la vie en société. L'écovillage comme synthèse de la société oblige les résidents à penser et à résoudre tous les problèmes qu'on peut retrouver dans une société à plus grande échelle. D'autre part, comme on a pu le voir rapidement avec les quelques exemples, la pensée économique qui s'arrime logiquement à la pensée écovillageoise est celle de l'économie sociale et solidaire. La volonté de créer un sentiment d'appartenance communautaire et la volonté de protéger l'environnement imposent de penser des activités économiques respectueuses des ressources naturelles et dont la finalité n'est pas l'enrichissement personnel, mais plutôt la viabilité sociale et écologique. Je terminerai donc en disant que l'écovillage est une façon de pousser plus loin la réflexion et l'action dans le domaine économique, une sorte de laboratoire social pour l'expérimentation de l'économie sociale comme norme de régulation économique.

4.6. Bibliographie

- BECK, U. 1996. *The Reinvention of Politics. Rethinking Modernity in the Global Social Order*, Cambridge, Polity Press.
- BECK, U. [1986] 2001. *La société du risque – Sur la voie d’une autre modernité*, Paris, Aubier.
- COLLECTIF DE L’AUBE. Non daté. *Qu’est-ce qu’un écovillage ?*, [en ligne] <www.laplumedefeu.com/ecovillage.htm#definition>.
- BENASAYAG, M. et F. AUBENAS. 2002. *Résister, c’est créer*, Paris, Syros/La Découverte.
- BENASAYAG, M. et D. SZTULWARK. 2001. *Du contre-pouvoir*, Paris, La Découverte.
- D’AMOURS, M. 1997. *L’économie sociale au Québec. Cadre théorique, histoire, réalités et défis*, Montréal, Institut de formation en développement économique communautaire.
- DÉRY, P. 2004. « Les ressources et les embûches à l’établissement d’une entreprise agricole collective et la création d’écohomeaux agricoles ». Communication au *Séminaire des Alternatives à l’établissement pour la relève agricole*, Victoriaville (Québec), 11 décembre.
- DOBRÉ, M. 2002. *L’écologie au quotidien. Éléments pour une théorie sociologique de la résistance ordinaire*, Paris, L’Harmattan.
- DUBUISSON-QUELLIER, S. et L. LAMINE. 2003. « L’action sur les marchés comme répertoire pour l’action politique. Conditions et limites de l’engagement des consommateurs ». Conférence au colloque du GERMM, *Les mobilisations altermondialistes*, Paris, 3-5 décembre.
- FOTOPOULOS, T. 2000. « The limitations of life-style strategies: the ecovillage “movement” is NOT the way towards a new democratic society », *Democracy and Nature*, vol. 6, no 2.
- GIDDENS, A. [1990] 1994. *Les conséquences de la modernité*, Paris, L’Harmattan.
- ION, J. 1997. *La fin des militants ?*, La Tour d’Aigues, Éditions de l’Aube.
- ION, J. 1994. « L’évolution des formes de l’engagement public ». Dans P. PERRINEAU (dir.), *L’engagement politique – Déclin ou mutation ?*, Paris, Presses de la Fondation nationale des sciences politiques.
- JACKSON, H. 2003. “What is an Ecovillage?”, [en ligne] <www.gaia.org/resources/HJackson_whatIsEv.pdf>.
- JACKSON, R. 2004. “The Ecovillage Movement”. *Permaculture magazine*, n° 40, [en ligne] www.gaia.org/resources/JTRJ_EV-Movement2004.pdf.
- JORDAN, T. 2003. *S’engager ! Les nouveaux militants, activistes, agitateurs...*, Paris, Éditions Autrement.

- KIRBY, A. 2003. “Redefining Social and Environmental Relations at the Ecovillage at Ithaca : A Case Study”. *Journal of Environmental Psychology*, vol. 23, pp. 323-332.
- LEAFE CHRISTIAN, D. 2003. *Creating a life together : Practical tool to grow ecovillages and intentionnal communities*, Gabriola Island (B.C.), New Society Publishers.
- MELUCCI, A. 1989. *Nomads of the Present*, Philadelphie, Temple University Press.
- MELUCCI, A. 1983. « Mouvements sociaux, mouvements post-politiques ». *Revue internationale d'action communautaire*, vol. 10, no 50.
- MELUCCI, A. 1978. « Société en changement et nouveaux mouvements sociaux ». *Sociologie et Société*, vol. 10, no 2.
- PICHARDO ALMANZAR, N. A. et al. 1998. “Is the Political Personal ? Everidday Behaviours as Forms of Environmental Movement Participation”. *Mobilization*, vol. 3, no 2.
- RHYS WEST, B. 2004. “The Shaw Ecovillage Project”. *The Reporter*, été, [en ligne] <www.populationconnection.org/Communications/KFC2004/lindsaypdfs/shaw.pdf>.
- ROSE, M.-C. 2001. *L'appropriation sociale de l'alimentation au sein d'un projet de mise en marché socialement différenciée*. Mémoire de maîtrise (sociologie), Université de Montréal.
- ROY, M.-L. 2001. « Les écovillages, mythe ou réalité? ». *La maison du 21^e siècle*, no 8, mars 2001, [en ligne] <www.21esiecle.qc.ca/ecovillages.html>
- ROY, M.-L. 2003. « Les écovillages s'implantent au Québec ». *La maison du 21^e siècle*, vol. 10, no 1.
- SILVESTRO, M. et J.-M. FONTAN. 2005. « Vivre demain dans nos luttes d'aujourd'hui ! ». *Possibles*, vol. 29, no 2.
- TRAINER, T. 2000. “Where are we, where do we want to be, how do we get there?”, *Democracy and Nature*, vol. 6, no 2.
- TRAINER, T. 2002. “Debating the Significance of the Global Ecovillage Movement”. *Democracy and Nature*, vol. 8, no 1.
- WACKERNAGEL, M. et W. REES. 1999. *Notre empreinte écologique*, Montréal, Éditions Écosociété.

5. SUCCÈS ET LIMITES DE LA PARTICIPATION POPULAIRE DANS LA GESTION DE L'APPROVISIONNEMENT EN EAU POTABLE DES CENTRES SEMI URBAINS AU TOGO. L'EXEMPLE DE GLÉI

Komi Gratias Gligbe

5.1. Introduction

La teneur et les effets de la crise économique mondiale des années 1980 marqués par la diminution constante de l'aide publique au développement et les politiques d'austérité budgétaire ont obligé bien des pays en voie de développement à se désengager progressivement de beaucoup de secteurs jusque-là désignés comme secteurs sociaux, relevant du domaine exclusif de l'État. Le secteur de l'eau potable au Togo n'est pas différent du reste. Dans ce contexte de rareté de fonds publics, les projets d'hydraulique villageoise ont commencé par péricliter, puisque l'État n'arrivait plus à assurer la maintenance des points d'eau, les populations bénéficiaires n'étant pas non plus préparées à prendre le relais pour leur pérennisation. C'est alors que les concepts de participation et d'appropriation populaires apparaissent comme la solution de rechange. La clé du succès se trouverait dans l'adhésion et l'implication des populations dans la réalisation des ouvrages et leur appropriation durable par ces populations. L'État togolais a donc initié en ce sens une nouvelle stratégie d'approche à partir de 1987 avec les projets CUSO³⁰ et FED-FORMENT³¹. C'est de cette innovation sociale qu'a bénéficié Gléi. Si elle a participé en ressources humaines, financières et matérielles au programme de réhabilitation de ses points d'eau et s'est entièrement approprié leur maintenance, des effets pervers apparaissent dans la gestion du projet. L'objet du présent article est d'analyser le processus de participation et d'appropriation populaires dans la mise en place du projet, les difficultés liées à sa gestion communautaire, les limites et les effets pervers sur lesquels l'approche participative débouche, si elle n'est pas accompagnée d'une démocratie participative conséquente devant garantir la survie du projet dans le long terme.

5.2. La participation-appropriation par la décentralisation : une nouvelle valeur sûre ?

Quelques clarifications conceptuelles

La décentralisation s'inscrit dans un processus de développement local. La notion du développement local renferme les idées d'autonomie, d'indépendance, de valorisation des ressources locales, de territorialisation, de globalité, etc. Elle suppose la reconnaissance de l'existence de centres d'intérêts distincts, dont la gestion est remise à des organes autonomes

³⁰ Canadian University Service Oversea.

³¹ Fonds européen de développement – FORMation à l'ENTretien .

vis-à-vis de l'État. La décentralisation est dite territoriale quand les intérêts locaux personnalisés ont une assise géographique. L'exemple type est celui des administrations municipales du Québec. La décentralisation est dite technique ou fonctionnelle quand ces intérêts ont une assise sociale, professionnelle ou économique. Elle est sous-tendue par des organismes gouvernementaux autonomes. Les collectivités décentralisées restent soumises cependant aux lois de l'État qui les définit. Baccigalupo (1990) identifie la décentralisation politique – qui se réfère aux mécanismes de la constitution prévoyant un partage de compétence législative entre plusieurs ordres de gouvernement – et la décentralisation administrative – régie non pas par la constitution mais par des mesures législatives ou des décisions du pouvoir exécutif. Pour Baccigalupo, quatre critères sous-tendent l'administration décentralisée : une personnalité juridique, un pouvoir réglementaire, une autonomie financière, et elle doit être dirigée par des membres élus de la population.

La participation est l'action de prendre part à quelque chose et/ou le fait d'être intéressé à un profit. En plus du fait de participer à cette chose, elle peut en être aussi le résultat. La participation comporte l'implication, l'engagement, la responsabilité et le partage. Le concept de la participation est introduit dans le champ du développement comme le moyen par lequel les citoyens devraient s'impliquer dans le processus de leur propre devenir. À l'opposé de la dictature, caractérisée par l'absence de participation volontaire – où l'avis du citoyen importe peu, ou est inexistant, dans les prises de décisions – la participation intégrale implique l'autogestion (Beauchamp, 1982). Entre les deux extrêmes, se situent la consultation, la délégation et la cogestion, qui sont des formes plus ou moins complètes de la participation. Le sens complet de la participation en matière de développement se réalise quand les citoyens sont impliqués dans la définition des projets, l'organisation, la délibération, la décision, l'exécution, le contrôle et l'application de la décision, la production et le partage des fruits de l'action (Kalala et al., 1993).

L'appropriation est l'action de rendre une chose propre à un usage, à une destination. C'est aussi et surtout l'action de faire d'une chose sa propriété (Le Petit Robert, 1995). Elle est le moyen par lequel on s'attribue et on se fait sien une chose. Dans cette attribution, le sujet bénéficiaire a la latitude d'adapter et de conformer cette chose à ses aspirations.

Participation, animation et développement

La participation et l'animation s'inscrivent aussi dans le processus de transfert de responsabilité et du pouvoir d'action pour le développement des mains de l'État vers celles des citoyens. Selon Kalala, le temps de l'État-providence est bel et bien révolu, c'est-à-dire la situation où l'État pouvait tout. Une autre évidence, selon lui, est que : « confrontés aux programmes d'ajustement structurel (PAS) imposés par le Fonds monétaire international (FMI), confrontés à une crise monétaire et financière, les pays en développement, sous la pression des bailleurs de fonds, sont obligés d'engager le processus de désengagement étatique » (Solidarité Canada Sahel, 1993 : 21). La participation et la prise en charge populaires sont des conséquences incontournables de la décentralisation. L'évidence selon laquelle la décentralisation est le processus par excellence qui permet aux organisations de base de se prendre en charge n'est plus à démontrer. À ce propos, Kalala écrit : « Seule une décentralisation appropriée peut permettre d'atteindre une vraie participation populaire, soit une participation de prise en charge. » (Solidarité Canada Sahel,

1993 : 100). Albert Meister est de loin l'un des auteurs les plus cités en matière de participation populaire et de développement communautaire dans les milieux aussi bien de chercheurs que d'acteurs sur la question du développement en Afrique. Déjà en 1969, il avait écrit : « L'importance de la participation dans les programmes de développement ne semble plus mise en doute par personne depuis quelques années [...], le succès des projets de développement dépend en grande partie de la participation active des intéressés. » (Meister, 1969 : VII) Selon Mondjanagni (1984), la question de la participation se trouve toujours au carrefour des interrogations majeures et multiples autour des problèmes de relation entre le développement et le pouvoir, le progrès, la liberté et la politique. Les moyens par lesquels on peut arriver au changement des structures sociales sont le développement communautaire : « [...] toutes les stratégies mises en œuvre dans le développement rural en Afrique ont pour blocage permanent le problème des relations de pouvoir : affrontement entre pouvoirs internes existants, affrontement entre pouvoirs internes occasionnels solidaires et les nouveaux pouvoirs venus de l'extérieur et engendrés par les projets » (Mondjanagni, 1984 : 43).

Appropriation, démocratie et développement

Il y a un lien indispensable entre la décentralisation, la participation et le développement. L'appropriation et la démocratie sont aussi liées au concept du développement. Hamidou Benoît Ouédraogo (1992) est celui qui a intégré le plus directement les composantes de l'appropriation et la démocratie au processus de développement. Il écrit à ce propos : « Il est maintenant reconnu que le problème majeur du développement est moins celui de la connaissance des technologies que celui de la transmission des processus de connaissance eux-mêmes et de la démocratisation de la participation au changement [...], cette démocratisation véritable de la participation conditionne en même temps l'efficacité dans la survie pour de nombreux pays africains, inquiets de leur avenir. » (Ouédraogo, 1992 : 1). Les facteurs de blocage, d'après l'auteur, sont, entre autres, les problèmes de *leadership*, de luttes d'influence et de l'accaparement du projet par les promoteurs et les élites anciennes du village qui refusent le partage des responsabilités, l'absence d'un système de gestion et de contrôle, et les situations conflictuelles devant relever de l'implantation de certaines technologies qui imposent des réaménagements de l'espace social et des paliers de vie sociale.

Il paraît donc clair que la participation ne doit pas être considérée simplement comme un objectif en vue de la réussite de l'implantation d'un projet. Elle doit être prise comme une approche pour arriver à l'appropriation, à la responsabilisation et la pérennisation de l'action par la base. Or, on ne saurait réussir une pérennisation durable s'il n'y a pas eu une transformation sociale dynamique et solide vers la justice et le droit. Voyons donc comment ces principes s'appliquent au cas spécifique de Gléi dans le domaine de l'eau et l'assainissement.

5.3. Démarche méthodologique de l'étude

La méthode utilisée dans notre investigation est la méthode mixte, c'est-à-dire la combinaison de l'analyse quantitative et de l'analyse qualitative. En dehors de l'enquête documentaire, le travail de terrain s'est donc opéré en deux étapes : le diagnostic communautaire et le sondage d'opinion. Nous avons procédé par des entretiens informels et formels, et par des discussions de groupe et individuelles. Le diagnostic communautaire est fait à partir de l'observation participante, c'est-à-dire d'un séjour de trois jours dans le milieu. La technique utilisée est celle de la connaissance participative du milieu autour du thème de l'eau et de l'assainissement. Le public cible dans ce premier temps était constitué de représentants des groupes organisés (l'autorité traditionnelle, le Comité cantonal de développement (CCD), le Comité villageois de développement (CVD), les groupements et des associations de femmes et de jeunes, les confessions religieuses, les écoles, le dispensaire et la poste). Le sondage d'opinion, en tant qu'opération d'enquête élargie à un plus grand nombre de la population, nous a permis de dépasser le cadre formel ou « officiel » de la collecte de l'information et d'évaluer les habitudes et les attitudes de la population dans son ensemble à propos des questions d'eau et d'assainissement, le degré de son implication au système existant, son niveau de compréhension, d'acceptation et d'engagement pour le projet. Le travail d'enquête est effectué en 1998. Gléi est un gros village avec l'allure d'un centre semi-urbain où tradition et modernité se côtoient. Il compte, en 1999, 10 939 habitants, dont 5 404 hommes (49,4 %) et 5 535 femmes (50,6 %). Notre population cible est évaluée à 5 468. Il s'agit des personnes âgées de 15 ans et plus. L'enquête de terrain est réalisée sur 208 personnes, dont 98 femmes et 110 hommes. Après l'élimination des questionnaires jugés non fiables à cause de certaines incohérences remarquées dans les réponses données par les interviewés, l'analyse s'est finalement portée sur 191 personnes, dont 97 hommes et 94 femmes.

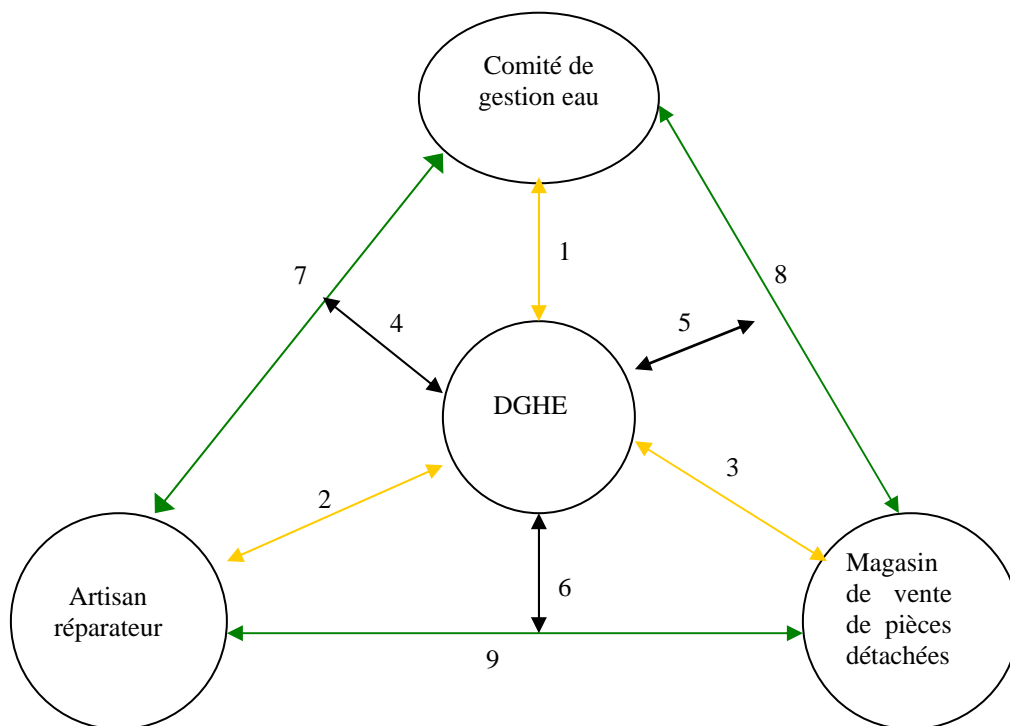
5.4. Politique et stratégie nationales de l'eau potable au Togo

La politique nationale en matière d'eau potable est définie dans le Troisième Plan quinquennal de développement du Togo 1976-1980. Elle est reprise lors des deux ateliers nationaux de la Décennie internationale de l'eau potable et de l'assainissement (DIEPA) et avait pour objectif de fournir de l'eau potable à toutes les communautés urbaines et rurales, de telle sorte que chaque unité d'habitation de 150 à 500 habitants puisse accéder à un point d'eau dans un rayon de 500 mètres. L'État visait à garantir à chaque habitant au moins 50 litres d'eau potable par jour en milieu urbain, 30 litres en milieu semi-urbain et 20 litres en milieu rural. Pour ce faire, le gouvernement togolais a initié à travers le pays de nombreux projets d'hydraulique villageoise.

Pendant les années 1970 et au début des années 1980, la stratégie d'intervention se plaçait dans les logiques de l'État-providence. L'État se chargeait non seulement de tout le processus de mise en place des points d'eau mais aussi de leur maintenance. La nouvelle stratégie de maintenance appelée système Forment (FORMation à l'ENTretien) est basée sur trois piliers : la communauté

villageoise, l'artisan réparateur et le réseau de vente de pièces détachées. Elle a pour principe de base la participation et l'appropriation populaires. L'État togolais assure le travail d'animation et d'accompagnement à travers la Direction générale de l'hydraulique et de l'énergie (DGHE).

FIGURE 1
Configuration de gestion de la maintenance
par le système des trois piliers



RELATION DE TYPE 1

1. La DGHE³² assure une bonne formation du comité de gestion eau, joue auprès de celui-ci un rôle approprié d'appui-conseil.
2. La DGHE forme l'artisan-réparateur, s'assure de sa capacité à bien faire le travail et de son équipement.
3. La DGHE instaure un partenariat avec les commerces de la place et négocie la mise en place de l'environnement technologique en ce qui concerne la disponibilité des pièces détachées.

RELATION DE TYPE 2

1. La DGHE facilite le partenariat entre le comité de gestion eau et l'artisan-réparateur.
2. La DGHE facilite le partenariat entre le comité de gestion eau et les magasins de vente de pièces détachées.
3. La DGHE facilite les rapports entre l'artisan-réparateur et les magasins de vente de pièces détachées.

RELATION DE TYPE 3

1. Le comité de gestion eau et l'artisan-réparateur traitent directement entre eux.
2. Le comité de gestion eau et les magasins de vente de pièces détachées traitent directement entre eux.
3. L'artisan réparateur peut traiter directement avec les magasins de vente de pièces détachées sous le couvert du comité de gestion eau.

La nouvelle stratégie nationale en hydraulique villageoise offrait un certain cadre décentralisé dans lequel les populations de base jouaient un rôle central à travers la participation à la mise en place et la prise en charge de la gestion et de la maintenance des ouvrages. Des compétences jadis

³² Direction générale de l'Hydraulique et de l'Énergie.

exercées par l'État sont transférées aux bénéficiaires directs des projets. Ce système est désigné de « trois piliers » pour signifier que la maintenance des points d'eau ne saurait être assurée si l'un des piliers est défaillant. Cependant, à Gléi, la réussite de la prise en charge de la maintenance des points d'eau du projet d'hydraulique villageoise par les populations, peut conduire à certaines méprises quant à la capacité du village à s'appropriier et à pérenniser le projet, car un certain nombre de problèmes organisationnels subsistent dans le milieu.

5.5 Limites de la participation-appropriation : les problèmes de gestion des points d'eau

Il est vrai que le programme de réhabilitation des points d'eau a atteint son objectif sur le plan de la participation au programme de réhabilitation des points d'eau et de l'appropriation de leur maintenance. Ces progrès sont cependant loin de garantir un développement endogène durable. Pour le cas de Gléi, les principales pierres d'achoppement se situent aux niveaux de la gestion des « fruits » et du contrôle institutionnel. Ce que la population n'ignore pas d'ailleurs. Une proportion de 27,7 % (29,8 % des hommes et 25,7 % des femmes) reconnaissent que l'argent issu de la vente d'eau n'est pas bien géré. D'un autre côté, 30,6 % des personnes interviewées (26,8 % des hommes et 34 % des femmes) ont une position mitigée sur la question. Seulement 41,8 % déclarent clairement que les recettes sont bien gérées. Parmi les personnes impliquées dans la gestion des points d'eau, une proportion de 33,3 % (38,4 % des hommes et 25 % des femmes) reconnaît que les fonds sont mal gérés. Il existe donc clairement des problèmes de gestion au niveau des retombées financières de l'exploitation des forages. Le fait que 33,33 % des gestionnaires eux-mêmes reconnaissent que les fonds sont mal gérés en est la preuve. D'où les limites de l'animation dans le projet d'hydraulique villageoise.

La conscience et la volonté de participer au débat de fond sur la gestion des recettes des points d'eau ne sont pas suffisantes. La masse, les femmes surtout, n'est pas très « regardante » quant au contrôle de la gestion des points d'eau. Le seul fait de constater que l'eau continue de « sortir », que les pompes ne sont pas fermées pour cause de panne, semble leur suffire. Il y a par contre une conscience réelle dans la population quant aux carences de la gestion des caisses. Beaucoup de gens le reconnaissent en privé mais peu en parlent publiquement. Malgré le fait que ces derniers sont minoritaires, ils manifestent parfois violemment leur mécontentement. Il existe par conséquent une sorte de malaise dans la communauté. Ce qui n'est pas de bon augure pour tout projet futur de développement socio-économique et participatif.

Il est aussi important de retenir que l'influence de l'autorité traditionnelle est encore très réelle dans les communautés africaines. Or, le pouvoir traditionnel et les pouvoirs émergents des gestionnaires des projets ne peuvent cohabiter sans heurts dans une société en mutation. La chefferie est un héritage familial et souvent sacralisée. La plupart des gestionnaires des points d'eau, surtout le point le plus productif, se retrouvent dans les arènes de l'autorité traditionnelle. Or, ce sont ces points d'eau qui enregistrent officiellement moins de recettes dans les cahiers de

gestion financière. Ce qui fait augmenter la suspicion et certains conflits ouverts dans la communauté. Tout observateur avisé reconnaîtra vite qu'il existe des réseaux d'intérêts qui profitent des surplus générés par l'exploitation des points d'eau. Ceci se remarque à travers des luttes d'intérêts entre différents paliers des intervenants. Fontainiers, trésoriers et autres membres de comité de gestion s'accusent mutuellement de détournement de fonds et d'enrichissement sur le dos de la population. D'après les trésoriers, les fontainiers ne déclarent toujours pas tout l'argent qu'ils collectent à la fontaine. Ils garderaient pour eux-mêmes une partie des recettes qu'ils font à la pompe. Or, ils perçoivent encore 10 % de commission le soir. Les fontainiers aussi, à leur tour, soupçonnent et même accusent les trésoriers de ne pas enregistrer tous les montants déclarés dans les cahiers de compte. Il est d'ailleurs arrivé au cours de notre séjour dans le village qu'à la veille d'une réunion avec les trésoriers des « comités de gestion », deux fontainiers sont venus nous voir la nuit avec la liste des versements qu'ils avaient effectués les deux semaines précédentes, nous demandant de les comparer avec ce que les trésoriers avaient déclaré dans leurs cahiers de compte. Les soupçons des fontainiers furent justifiés quand nous avons constaté qu'à peine la moitié des versements étaient inscrits dans le cahier officiel des deux points d'eau incriminés.

Notre constat sur les manquements à propos de la gestion financière du projet est bien corroboré par une analyse faite par Jean-Pierre Olivier De Sardan à propos d'un cas de gestion communautaire de projet au Niger :

Les effets des projets ne se résument pas à l'alternative adoption/rejet des propositions d'innovations. Il y a en effet toute une série d'effets sociaux et économiques induits, non attendus, indirects. Parmi eux, l'importance des malversations (ou en tout cas, des soupçons et accusations de détournement) doit être évoquée. Il n'y a aucun projet dans un village qui ne soit épargné, à tort ou à raison (il semble que même si les rumeurs sont parfois non fondées, l'existence de « trous dans la caisse » attestée soit quand même assez fréquente). Il y a manifestement un problème récurrent de gestion de fonds communs.

Olivier De Sardan, 1999 : 154

Selon Olivier De Sardan, la situation d'accaparement, par un groupe ou une faction, des retombées positives des projets, et/ou des ressources auxquelles ils accèdent, s'explique par les faibles compétences locales en gestion et en contrôle de gestion. L'absence d'une démocratie participative à la base à Gléi, d'un système de contrôle de gestion, de suivi-évaluation et d'un cadre approprié d'appui-conseil, engendre des manquements dans la gestion du projet d'hydraulique villageoise. Il n'existe pas de cadre institutionnel de gestion, de contrôle de gestion et de suivi-évaluation du projet et des ressources financières du village. Quelques réseaux d'intérêts se sont accaparé le pouvoir de gestion du projet dans un mécanisme d'improvisation, qui est loin d'être transparent. Ce qui constitue non seulement une source de conflits sociaux et de démotivation à la mobilisation populaire pour le futur projet d'adduction d'eau potable et assainissement (AEPA), mais compromet aussi les chances de succès de tout projet communautaire aux implications économiques ou non dans le milieu.

5.6. Conclusion

La communauté de Gléi a fait un pas positif important dans le processus de développement local et participatif. Sa participation en moyens humains, financiers et matériels au programme de réhabilitation du projet d'hydraulique villageoise et son entière appropriation de la maintenance des points d'eau en sont l'illustration. Cependant, l'appropriation n'a pas été accompagnée d'une démocratie participative conséquente en ce qui concerne la gestion des points d'eau, surtout des ressources financières générées par leur exploitation. Le manque de transparence dans la gestion financière des points d'eau constitue non seulement une source majeure de conflits sociaux et de démotivation à la mobilisation populaire pour le futur projet d'adduction d'eau potable et assainissement (AEPA), mais compromet aussi les chances de réussite de tout projet communautaire aux implications économiques ou non dans le milieu. Les chances de réussite du projet d'AEPA sont non seulement dans la participation populaire en moyens humains (force de travail), financiers et matériels, mais aussi et surtout dans une véritable décentralisation du pouvoir local et dans l'exercice d'une démocratie participative à la base. L'appui, l'accompagnement et la formation permanente sont les supports essentiels qui permettront l'accomplissement de cet objectif.

5.7. Bibliographie

- BACCIGALUPO, A. 1990. *Système politique et administratif des municipalités québécoises : une perspective comparative*, Montréal, Édition Agence d'Arc.
- BEAUCHAMP, C. 1982. « Coopération et participation des membres ». *Le projet coopératif québécois : un projet social ?*, Édition Gaétan Morin, Chicoutimi.
- BELLONCLE, G. 1985. *Participation paysanne et aménagements hydro-agricoles*, Paris, Karthala, 340 p.
- KALALA, M., M, DANTA et A. SCHWARZ. 1993. *Désengagement étatique, transfert de pouvoir et participation populaire au Sahel : De la problématique à l'analyse de l'expérience nigérienne*, Centre Sahel, série dossier no 28.
- MEISTER, A. 1969. *Participation, animation et développement*, Paris, Anthropos, 377 p.
- Ministère du Plan et de l'Aménagement du territoire. 2000. *Politique nationale de développement local et participatif*, Lomé (Togo), janvier.
- MONDJANAGNI, A. 1984. *La participation populaire au développement en Afrique noire*, Paris, Karthala, 448 p.

OLIVIER DE SARDAN, J-P. 1999 : « L'espace public introuvable. Chefs et projets dans les villages nigériens ». *Revue Tiers Monde*, tome XL, no 157, janvier-mars, pp. 139-167.

OUÉDRAOGO, H. B. 1992. *L'appropriation des projets de développement. Le cas des Micro-réalisations au Burkina Faso*, Université du Québec à Rimouski, 133 p.

SCHULTZ, W. T. 1983. « L'investissement en qualité de la population ». Dans *Il n'est de richesse que d'hommes. Investissement humain et qualité de la population*, Paris, Banel, pp. 35-59.

SOLIDARITE CANADA SAHEL. 1993. *Décentralisation et participation populaire au développement : quels liens entre le Canada et le Sahel ?*, Montréal, Solidarité Canada Sahel, 157 p.

6. LE CAS DU MOUVEMENT DES PAYSANS SANS TERRE EN BOLIVIE : UN MOUVEMENT SOCIAL INNOVATEUR

Marie-Josée Béliveau

6.1. Introduction

Au cours des dernières décennies, nous avons vu émerger, parallèlement au phénomène graduel de la mondialisation, de nouvelles formes de mouvements sociaux. Cela a modifié la manière dont les spécialistes du social observent les mouvements sociaux, occasionnant du même coup de nombreux débats dans ce champ des sciences sociales. Aux luttes paysannes et féministes, ou au mouvement ouvrier, nous voyons maintenant se substituer des mouvements tant localisés que mondialisés, réseautés les uns avec les autres et mettant en œuvre des actions qui paraissent chaque fois réinventées. Cette localisation des actions collectives dans le cadre de la mondialisation et ce jeu d'échelle auquel semblent se vouer les mouvements sociaux, ont aussi eu pour conséquence d'attirer le regard des géographes du social.

L'étude que nous présentons dans le cadre de cette communication s'attarde sur un de ces mouvements, celui des paysans sans terre de Bolivie. Nous croyons qu'une des particularités de ce mouvement réside justement dans sa particularité à se distinguer au niveau local par une stratégie identitaire – hybride – qu'il met en œuvre.

6.2. Le concept de mouvement social

Si nous présentons ici une définition du mouvement social, notons que ce concept est largement débattu dans les sciences sociales, Nous croyons que l'évolution même du concept dépend de l'évolution du phénomène qu'il décrit. Ainsi, selon Touraine, « les mouvements sociaux consistent en (1) une action conflictuelle, (2) portée par un acteur de classe, (3) s'opposant à son adversaire de classe pour le contrôle du système d'action historique » (Touraine, 1978 : 104).

Le contexte bolivien contemporain constitue un laboratoire d'étude fort intéressant pour l'observation des mouvements sociaux. Certains allant jusqu'à le qualifier de terreau des mouvements sociaux et de l'altermondialisme.

La Bolivie est un petit pays enclavé dans le continent latino-américain, soumis à de fortes privatisations de ses richesses et services, détenant le titre du plus pauvre des pays sud-américains (l'indice du développement humain (IDH) est de 0,681 et le PIB par habitant de 2 714 \$ US).

Depuis quelques années, le pays a pourtant fait parler de lui pour de toutes autres raisons. En effet, certaines des luttes sociales en Bolivie sont devenues des cas de figure. La « guerre de l'eau de Cochabamba » en l'an 2000 illustre le bras de fer qui s'est joué entre les habitants de Cochabamba d'un côté et Aguas del Tunari (Bechtel), la Banque mondiale et la municipalité de l'autre. Plus près de nous, le fameux « octobre noir » en 2003, où les soulèvements populaires face à la décision de privatiser et d'exporter les ressources de gaz naturel ont mené à la « guerre du gaz » et à la fuite du président précédent, Sanchez de Lozada.

6.3. Le mouvement des paysans sans terre en Bolivie (MST-B)

Le contexte

Nous croyons que le cadre historique de la globalisation participe à l'émergence du mouvement des paysans sans terre en Bolivie, comme c'est le cas pour de nombreux mouvements boliviens et latino-américains. Paradoxalement, les drastiques mesures économiques néolibérales adoptées par les États latino-américains, qui ont mené à l'exclusion d'une partie de plus en plus importante de populations déjà défavorisées, ont aussi mis en place les conditions nécessaires à l'éclosion de la grogne populaire. La fracture sociale grandissante a obligé les groupes à s'organiser et à revendiquer. Cependant, pourquoi naît tout à coup, en l'an 2000 en Bolivie, un mouvement social tout nouveau ?

Le problème de la concentration de la terre en Bolivie trouve ses origines depuis l'arrivée des colons espagnols, et les réformes agraires (1952 et 1996) n'ont eu que peu d'effet sur la structure agraire, alors même que le pays compte 47 % de population rurale. C'est dans ce contexte qu'une grogne populaire s'est installée progressivement.

Notre terrain d'étude se concentre principalement sur la zone de Yacuiba en Bolivie. C'est dans cette région qu'est né le mouvement des paysans sans terre de Bolivie, en 2000.

Les caractéristiques :

Nouveaux mouvements sociaux

L'appellation de « nouveau » mouvement fait l'objet de débats virulents, puisque les sociologues ne s'entendent pas pour savoir s'il s'agit bel et bien des mouvements radicalement différents de ceux que l'on connaissait depuis le début du vingtième siècle, ou s'il s'agirait plutôt des formes différentes des mouvements possédant les mêmes caractéristiques. Pour certains, la différence repose sur le fait que les mouvements d'aujourd'hui portent des revendications culturelles liées à une identité collective, contrairement aux mouvements d'autrefois, qui se constituaient autour de

la lutte des classes. Quoi qu'il en soit, il demeure que le mouvement des sans terre (MST) figure parmi ces mouvements typiques de notre époque qui, tels que le mouvement altermondialiste, prennent la planète d'assaut. En plus de se positionner à l'échelle globale, il est fortement ancré dans le niveau local. Entre les deux, si c'est le niveau national qui demeure encore le principal interlocuteur des revendications, le niveau régional semble pourtant l'échelon constitutif le plus significatif du mouvement.

Un mouvement qui joue donc sur plusieurs échelles. Il s'agit même là de sa deuxième caractéristique principale, fortement liée à sa première, l'ancrage territorial. Ce positionnement aux différentes échelles sociales, ce « *jumping scale* » (Perreault, 2003), que le mouvement pratique, est même, pour Perreault, le garant du succès qu'ont en général les mouvements autochtones d'Amérique latine. En outre, ce jeu à différentes échelles est aussi appuyé par les relations qu'entretient le mouvement avec différents acteurs. L'État, les organismes défenseurs des droits humains, les Églises, les ONG locales, les ONG de coopération internationale, les interlocuteurs du MST brésilien, etc., ces acteurs sont multiples et multiplient les points d'ancrage social des revendications, participant ainsi à la fortification de leur légitimité.

Revendications

Il va sans dire que la principale revendication du mouvement concerne le droit à la terre. Cette préoccupation est semblable à la revendication des mouvements autochtones partout en Amérique, lorsque les autochtones font valoir leur droit au territoire. D'ailleurs, ces deux mouvements se retrouvent souvent côte à côte lorsqu'il s'agit, et c'est là la seconde revendication du MST-B, de l'application d'une réforme agraire dans un souci de justice sociale.

Une troisième revendication majeure concerne le droit au développement économique et social, ainsi qu'à l'autonomie de gestion sur les terres obtenues.

Pour terminer, le respect des droits humains est aussi une revendication importante du mouvement, et également la raison pour laquelle ce dernier lie d'importants liens avec les organisations de droits humains. Ceci semble être la conséquence des attentats armés organisés par les propriétaires agraires sur les terres occupées par les membres du MST-B.

Organisation

Pour un acteur social émergent, le mouvement a passé par de difficiles épreuves, après avoir été soumis à deux massacres et à des persécutions policières, judiciaires, politiques et médiatiques. Aujourd'hui, le mouvement est fractionné en deux groupes distincts, que ce soit au niveau local, régional ou national, et il montre de fortes rivalités internes. La première faction du mouvement, celle revendiquée par le leader Angel Duran, le fondateur du MST-B, est principalement *quechua*, et est plutôt minoritaire aujourd'hui face à l'autre faction.

La seconde, représentée par Lydio Julian, est constituée de *quechuas*, *guaranis* et *aymaras*. Cette branche du mouvement est la plus vigoureuse, celle qui regroupe le plus grand nombre de membres et la plus reconnue en général (sauf au niveau médiatique). Le fait que les décisions soient prises de manière consensuelle nous apparaît comme un aspect intéressant de son organisation.

Chacune de ces factions joue sur différentes échelles, en tissant des alliances avec des acteurs différents, selon une logique compétitive.

Outils de lutte

Un des principaux outils de lutte consiste en ces occupations de terres improductives que multiplie le mouvement depuis ses débuts. Ce qui, du coup, met bien en image la territorialisation du mouvement, ainsi que l'importance pour lui de l'échelle locale. C'est depuis cette échelle que l'organisation du mouvement se met en réseau, comme si elle étendait ses tentacules dans l'espace aux autres échelles : régional, national et global.

En ce sens, les alliances que tisse le mouvement avec les autres acteurs sociaux et politiques sont cruciales. Ces alliances se nouent d'abord au niveau local avec les paysans, les autochtones, les syndicats, puis aux niveaux régional et international, avec et des organismes de droits humains, avec le MST brésilien surtout, mais aussi avec le mouvement autochtone.

Afin de mener ses revendications au niveau régional et national, le MST-B organise de grandes marches pacifiques ayant pour but de mener les revendications de la scène locale vers la municipalité (Alcaldia) ou encore vers le siège de l'État, la capitale du pays. Pour mettre de l'avant ces revendications, tant sur le plan international que national, les ressources, le discours, le langage et les médias utilisés par d'autres acteurs politiques seront mis à profit.

De ces outils, retenons qu'ils se révèlent pacifiques la grande majorité du temps – ce qui détonne avec les fréquentes explosions de violence qu'a connues l'Amérique latine – et que le mouvement utilise beaucoup de tactiques « spatialisées », ancrées dans l'espace. Pour revendiquer un espace de vie, une collectivité territorialisée, le mouvement tente de se créer un espace politique à l'aide des stratégies territoriales.

Les technologies d'information et de communication (TIC) et les médias sont plus encore qu'un outil de communication pour les mouvements sociaux actuels. En effet, ils sont leur structure organisationnelle. Ils sont ce par quoi le mouvement se mobilise, ce par quoi il agit sur la société, ainsi que ce par quoi le message passe. Une grande majorité de ces mouvements sociaux ont donc adopté les « termes de la politique symbolique caractéristique de la société informationnelle » (Castells, 1996 : 134), dont ils se servent désormais afin de transmettre leurs revendications. Désormais, quelles que soient la portée de la revendication et la justice sociale d'une mesure réclamée, la survie même du mouvement dépend de son talent médiatique. Ainsi, le média

représente ici de manière exemplaire le médium. Il s'agit donc d'une manière nouvelle de vivre l'espace pour ces mouvements et de s'approprier des flux plutôt que des lieux dans leur lutte.

De cette façon, on pourrait avancer que les chances de mobilisation, d'action et même de survie d'un mouvement reposent désormais sur sa capacité à mobiliser l'usage et la manipulation des TIC et des médias ; mais aussi que cette transformation suggère une nouvelle façon pour le social de vivre l'espace et pour l'espace de modeler le social. Ainsi, « les cellules révolutionnaires de l'ère de l'information reposent sur des flux d'électrons. » (Castells, 1996 : 134)

Pour illustrer ceci, revenons à notre étude de cas. L'évolution du mouvement des paysans sans terre de Bolivie reflète bien l'importance de cette nouvelle condition à leur existence. En effet, ce mouvement a eu ses premières heures de gloire, vitalisées à travers les médias par deux éléments majeurs : le leader Angel Duran tout d'abord, puis la *matanza* de Pananti (la tuerie qui a eu lieu dans la communauté sans terre de Pananti).

Enjeux

Selon nous, l'enjeu principal que soulève le mouvement des paysans sans terre est celui de l'opposition entre l'économie dite capitaliste et néolibérale, appliquée à l'agriculture et notamment à la petite agriculture paysanne. Dans la même veine, le MST-B soulève le grave problème historique et social de la concentration de la terre en Amérique latine, phénomène aggravé justement par l'*agrobusiness*. Il met également en exergue la différence entre droits individuels sur lesquels repose la société libérale, d'une part, et droits collectifs revendiqués par les communautés, d'autre part, que la société occidentale parvient difficilement à reconnaître.

Un autre enjeu que semble soulever le mouvement des paysans sans terre en Bolivie est la définition que nous conservons actuellement, dans les institutions et les sociétés de l'« autochtone ». En effet, nous croyons que le mouvement que nous étudions est précisément un mouvement autochtone, bien que de manière institutionnelle il ne puisse s'en réclamer. En effet, concernant les cultures autochtones, les sociétés se sont fait l'idée que celles-ci sont statiques et perméables au temps. Si les paysans sans terre boliviens sont *quechuas*, *guaranis* ou *aymaras*, ils n'en demeurent pas moins que l'État ne les reconnaît pas comme tels devant la loi, ni la convention 169 de l'Organisation internationale du travail (OIT), qui stipule des règles en ce qui concerne l'accès des communautés à des territoires autochtones. Ces autochtones, rejetés par les lois, se sont donc réunis pour obtenir des terres dans un cadre qu'ils ont considéré comme possible.

Un mouvement hybride : le concept d'identité

Selon Meintel, l'identité se définit comme un sentiment d'appartenance à un groupe ou à une communauté, tandis que l'identité ethnique se définit comme un sentiment d'appartenance à un

groupe auquel les ancêtres « véritables ou symboliques » des individus appartenaient, un sentiment d'unicité, d'unité, de passé historique et d'avenir commun d'une communauté.

Les dernières décennies, avec l'intensification des migrations, les flots de réfugiés, la transnationalité, les mouvements nationalistes, l'apparition des minorités revendicatrices de droits (femmes, homosexuels, etc.), les chercheurs ont commencé à jeter de nouveaux éclairages sur le concept d'identité jusqu'alors pris sous un angle essentialiste. L'identité n'est plus perçue comme une entité réductrice, elle est mouvante, en construction selon les contextes vécus par les individus et les communautés.

Dans le courant des théories constructivistes de l'ethnicité, Gans établit que l'ethnicité symbolique remplace souvent l'ethnicité basée sur la pratique des coutumes ancestrales, qui étaient autrefois considérées comme les jalons du groupe. L'identité ethnique n'est donc pas atemporelle et ne peut se mesurer par des pratiques tenant lieu de critères objectifs (Bromberger, 1989). Les frontières entre les groupes, de même que les identités des individus, peuvent changer en fonction du contexte politique du moment.

En Bolivie, le mouvement est né de l'initiative d'un leader paysan et syndicaliste, possédant lui-même une terre. Celui-ci, Angel Duran, mène de 1997 à 2000 une lutte acharnée dans les médias et organise la première *toma* (prise) de terre, principalement réalisée par des migrants *quechuas* originaires d'une province voisine. Cependant, au moment même où Angel Duran organisait les troupes, Lydio Julian, migrant *quechua* lui-même, organisait la section « Revendications territoriales et territoire » au sein de l'*Asociación del Pueblo Guarani* (APG).

À notre avis, le MST-B représente un nouveau type d'organisation : une organisation plus flexible et plus ouverte que d'autres associations, qui ne répond pas à une structure organique rigide – à la différence d'un syndicat – et qui possède l'énorme avantage, précisément à partir de cette flexibilité, de pouvoir incorporer des adhérents provenant de nouveaux secteurs et lier des alliances stratégiques avec une plus grande facilité. Nous croyons que les ambiguïtés de son identité servent justement davantage à ce trait du mouvement.

6.4. Conclusion

Des formes inusitées donc, des mobilisations singulières et aussi des actions collectives sans commune mesure s'imposent aujourd'hui dans l'espace social en mutation. Cela confirmerait « **que le nouvel ordre mondial** engendre de multiples désordres locaux, suscités par des forces bien enracinées dans l'histoire qui résistent à la logique des flux mondiaux du capital » (Castells, 1996 : 107-108). Ces révoltes naissent de multiples désordres locaux et se projettent dans l'espace global comme jamais auparavant. En outre, leur nature multiscalaire n'est pas pour

autant facile à appréhender. En effet, les mouvements sociaux d'aujourd'hui agissent sur de multiples échelles, de manières différentes et le font de manière simultanée.

Justement, l'échelle globale semble être aujourd'hui un espace de convergence pour les mouvements sociaux. Que l'on pense aux nombreux mouvements locaux et nationaux qui ont profité encore du forum social mondial de Porto Alegre, afin de se regrouper sous une typologie commune (« altermondialiste »), définir un ennemi commun (« le néolibéralisme ») et un objectif commun (« un autre monde est possible »).

De manière plus concrète aussi, le mouvement des paysans sans terre se reconnaît et trouve un écho dans le mouvement altermondialiste. Celui-ci canalise les espérances d'un nombre grandissant de mouvements se mettant en réseau au niveau global. Cependant, ce mouvement possède un ancrage local très fort et il en fait la démonstration par ses prises de terres improductives qu'il met en œuvre.

Son identité hybride – résultat d'une stratégie pour obtenir une reconnaissance, mais aussi du but commun que s'est donné une communauté et à travers lequel elle se reconnaît (l'accès à la terre) – nous apparaît comme une réponse locale au phénomène de la globalisation.

6.5. Bibliographie

BROMBERGER, C. 1989. « Entre le local et le global : les figures de l'identité ». Dans *L'autre et le semblable : Regards anthropologiques sur les sociétés contemporaines*, pp. 137-145.

CASTELLS, M. 1996. *Le Pouvoir de l'identité. L'ère de l'information*, Paris, Fayard, pp. 89-137.

GANS, H J. 1979. "Symbolic Ethnicity : The Future of Ethnic Groups and Cultures in America". *Ethnic and Racial Studies*, vol. 2, January, pp. 1-20.

MEINTEL, D. 1993. « Introduction : Nouvelles approches constructivistes de l'ethnicité ». *Culture*, vol. 13, no 2, pp. 5-15.

PERREAULT, T. 2003. "Making Space : Community Organization, Agrarian Change, and the Politics of Scale in the Ecuadorian Amazon". *Latin American Perspectives*, Issue 128, vol. 30, no 1, pp. 96-121.

TOURAINÉ, A. 1984. « Les mouvements sociaux : objet particulier ou problème central de l'analyse sociologique ? ». *Revue française de sociologie*, no 25, pp. 3-19.

TOURAINÉ, A. 1965. *Sociologie de l'action : essai sur la société industrielle*, Paris, Seuil, 475 p.

III - EXPÉRIMENTATIONS DE FEMMES DANS DES PROJETS COLLECTIFS

7. DES INNOVATIONS POUR CONTRER LES EFFETS PERVERS DE LA FORMALISATION AU SEIN DES CENTRES DE LA PETITE ENFANCE (CPE)

Anne-Renée Gravel

7.1. Introduction

L'innovation en milieu de travail est habituellement associée aux changements organisationnels, par exemple, au recours à de nouvelles formes de gestion ou d'organisation du travail, de contrôle du travail ou de la qualité du service (Lapointe et al., 2004). En ce sens, les centres de la petite enfance (CPE) connaissent actuellement des transformations majeures dans leurs modes de prise de décision et d'organisation du travail. Par conséquent, la croissance grandissante de la demande du service de garde, les récentes exigences en matière de la qualité du service et l'intervention de l'État, conduisent à des innovations basées sur la formalisation. De même, selon la perspective féministe radicale, un processus de formalisation pourrait avoir un impact sur le travail des éducatrices, étant donné leur habitude à fonctionner dans un mode organisationnel basé sur la prise de décision collective estompant la distinction entre l'aspect organisationnel, personnel ou émotionnel (Ferguson, 1984 ; Marx-Ferree et Yancy-Martin, 1995). Pour ces chercheuses, la formalisation oblige les organisations à adopter certains éléments de la bureaucratie comme des structures formelles ou un ensemble de règles et de procédures modifiant les façons de faire d'origine.

La littérature féministe apporte des éléments nouveaux dans l'analyse organisationnelle sur les problématiques liées à la croissance, à la formalisation et à l'institutionnalisation des services offerts à la population.

En utilisant le concept de « l'organisation féministe » provenant de la perspective féministe radicale et en nous basant sur 37 entrevues effectuées auprès des éducatrices, directrices, représentants des parents, et travailleuses siégeant au conseil d'administration, au sein de neuf CPE de trois régions différentes du Québec (Outaouais, Montréal, Chaudière-Appalaches), nous avons identifié les valeurs et les formes organisationnelles prônées au sein des CPE. Cela nous a permis de mieux comprendre leurs modes de prise de décision et d'organisation du travail, et ainsi examiner les impacts de la formalisation sur leurs modes organisationnels.

7.2. Le recours au concept de l'organisation féministe pour mieux comprendre l'évolution des modes de prise de décision et d'organisation du travail au sein des CPE

À l'inverse de la bureaucratie, les stratégies organisationnelles de l'organisation féministe visent à estomper la distinction entre le « personnel » et « l'organisationnel ». D'une part, l'aspect « émotionnel » est accepté au sein de l'organisation (Riger, 1994). D'autre part, l'organisation féministe se caractérise par la prise de décision par consensus, visant à assurer une distribution égale du pouvoir et des opportunités d'expression ou d'avancement (Morgen, 1994).

À partir du concept de l'organisation féministe issu de la littérature féministe radicale, nous pouvons retenir les valeurs suivantes : la démocratie, la participation, l'habilitation, le lien affectif, l'engagement, la coopération et l'égalité (Ferguson, 1984 ; Koen, 1984 ; Morgen, 1994 ; Reinelt, 1994).

À l'heure actuelle, nous retrouvons principalement deux formes organisationnelles au sein des organisations féministes, soit la démocratie collective et la bureaucratie participative (Thomas, 1999). Ces deux formes organisationnelles visent à conserver certaines pratiques organisationnelles d'origine par la préservation du fonctionnement collectif et par consensus face au processus de la formalisation de l'organisation du travail, de la gestion et des services, au fur et à mesure que l'entreprise prend de la maturité et de l'expansion. Ces formes organisationnelles peuvent coexister à l'intérieur d'une même organisation.

Plus exactement, la démocratie collective qui émerge du passé collectif encourage l'esprit collectiviste et l'autogestion dans la prise de décision. Par autogestion, nous entendons que le personnel peut être appelé à participer à l'ensemble des décisions, sans qu'il y ait l'ingérence d'un conseil d'administration. L'autre signification de l'autogestion réside dans la possibilité pour le personnel de prendre l'ensemble des décisions touchant directement l'équipe de travail. Pour bien fonctionner avec cette forme organisationnelle, Thomas (1999) propose certaines façons de faire sur le plan de l'organisation du travail. Elle suggère ainsi la prise de décision par consensus, le travail d'équipe, une division minimale du travail et la rotation dans les postes, même s'il existe des positions hiérarchiques précises dans l'organisation. Cette forme organisationnelle évolue mieux à l'intérieur d'une structure aplatée et relativement informelle dans laquelle la distribution du travail et l'autorité peuvent être partagées de façon commune entre les membres du groupe.

Il est conseillé d'adopter certaines règles de fonctionnement afin d'éviter les aspects pervers de la structure collective tels que l'apparition de conflits ou la prise de pouvoir par une personne exerçant une plus grande influence sur le groupe. La distribution des responsabilités ou du pouvoir par équipe constitue un mécanisme efficace en ce sens. Il est aussi recommandé d'utiliser des mécanismes améliorant les liens sociaux déjà basés sur le respect et l'égalité. La formation sur la résolution de conflits peut être un de ces mécanismes.

Au sein des organismes prenant de l'expansion et de la maturité, nous voyons progressivement apparaître des innovations en lien avec le fonctionnement bureaucratique (Riger, 1994). Parmi les forces bureaucratissantes, il y a l'augmentation considérable de la demande pour le service offert par l'organisation, l'accroissement du nombre d'employés, un fort taux de roulement du personnel et la nécessité d'obtenir un financement à partir des sources à l'extérieur de l'organisation. Mais, le plus grand changement associé à la croissance est la pression vers la formalisation des procédures et des politiques (Meyer et Rowan, 1977).

Conséquemment, plusieurs organisations féministes décident d'intégrer des éléments bureaucratissants dans leurs modes organisationnels. L'intégration de pratiques bureaucratissantes comporte certains avantages pour l'organisation prenant de l'expansion et de la maturité, puisqu'il y a moins de pertes de temps dans le processus de prise de décision. On voit apparaître des modes formels de communication facilitant le transfert de l'information, tels que les mémos, les directives écrites ou l'audiomessagerie. De plus, le processus de décision devient mieux organisé. La directrice doit se rapporter à un conseil d'administration à l'externe et non à son personnel. Cette façon de faire est moins problématique et permet d'obtenir une rétroaction de l'externe. Cependant, l'intégration d'éléments bureaucratiques comporte des aspects pervers. Elle crée une distance sociale à l'intérieur de l'organisation. Les directrices sont séparées du personnel puisqu'elles ont leurs propres bureaux, et les relations deviennent plus impersonnelles. Ajoutons que la coordination centralisée et la formalisation des procédures peuvent réduire l'occasion pour les membres d'exercer une influence ou à chacune d'avoir une vue d'ensemble de l'organisation (Riger, 1994). Les employées deviennent assujetties à un ensemble de règles et ne sont pas toujours impliquées dans le processus de prise de décision. L'autorité est détenue par certains individus plutôt que par l'ensemble des membres de l'organisation. Le pouvoir devient réparti de façon à ce qu'il s'assoie sur une direction à l'interne et un conseil d'administration à l'externe.

Face à la formalisation, la bureaucratie participative devient un compromis entre le fonctionnement collectif et bureaucratique, car elle permet d'intégrer des éléments bureaucratissants dans le fonctionnement, tout en limitant les effets pervers mentionnés auparavant par la conservation des valeurs et pratiques organisationnelles d'origine. Elle s'intéresse à une gestion démocratique favorisant l'habilitation des usagers et du personnel. Elle vise également à assurer un équilibre dans l'exercice du pouvoir. La bureaucratie participative fait prôner une cogestion soit entre l'équipe de travail et le conseil d'administration, ou tout simplement, une cogestion entre les représentants des usagers et du personnel siégeant au sein du conseil d'administration.

Les organisations qui adoptent cette forme organisationnelle optent pour une structure bureaucratique légère, dans le but d'assurer des relations égalitaires et démocratiques par l'augmentation des règles et des procédures visant à faciliter la circulation de l'information. L'autorité est octroyée à un conseil d'administration. Nous sommes en présence d'une participation plus structurée provenant du personnel, c'est-à-dire que les procédures de la participation du personnel sur des décisions critiques ont été modifiées et sont plus structurées, mais la structure originale n'est pas pour autant sacrifiée.

La prise de décision est ouverte aux employées par la délégation des décisions de routine à l'équipe de travail ou par l'adoption de la forme consensuelle entre équipe de travail et conseil d'administration sur des aspects plus critiques (Reinelt, 1994). Les organisations peuvent impliquer les employées dans le processus d'embauche et l'évaluation du personnel. Une autre façon est de faire siéger une employée sur chacun des comités existant au sein de l'organisation. Les organisations peuvent réglementer que le conseil d'administration intégrera un minimum de deux membres du personnel. Ces membres représentant les employées assistent aux réunions, ont le droit de voter et sont invités à participer en ajoutant leur sujet à l'ordre du jour dans le but de faire connaître les demandes et besoins du personnel.

7.3. Les effets de la formalisation sur les modes de prise de décision et d'organisation du travail au sein des CPE

Dans le cadre de notre recherche, nous avons été en mesure de constater la présence des valeurs identifiées précédemment et la coexistence des différentes formes organisationnelles à l'intérieur des CPE. Nous avons ensuite pu vérifier les effets de la formalisation sur leurs modes de prise de décision et d'organisation du travail.

Au sein des CPE, la formalisation amène des défis par rapport au maintien des valeurs et pratiques d'origine. Pour plusieurs personnes interrogées, la politique de service de garde amène une plus grande formalisation, contraignant davantage l'autonomie dans le processus de prise de décision tant en ce qui a trait à la gestion de l'organisme que dans la façon d'organiser le travail à l'intérieur de l'organisation. Certaines ont remarqué un contrôle grandissant dans l'offre de services, dans le mode de financement et dans la façon de gérer les documents. D'autres ont remarqué l'alourdissement des tâches en raison des normes que l'on reconnaît toutefois bien fondées, afin d'assurer la qualité du service de garde et la bonne conduite dans la gestion du centre.

Bien que la formalisation des procédures apporte certains avantages comme ceux de réduire l'incertitude et d'assurer une stabilité à l'organisation, nous avons pu constater que pour les intervenantes du milieu, elle comporte plusieurs effets pervers. En effet, la stabilité du financement et la formalisation conduisent à un désengagement graduel de la part des usagers et du personnel. Les normes rendent le rôle d'administrateur plus complexe. En outre, l'esprit communautaire a tendance à disparaître en raison de la stabilité financière. Les plus anciennes au sein des centres trouvent que certains parents agissent davantage comme des consommateurs de services et que quelques membres du personnel voient le CPE davantage comme une organisation traditionnelle et s'impliquent moins.

7.4. Des innovations pour limiter les effets pervers de la formalisation

Selon Lapointe et al. (2004), les innovations en milieu de travail peuvent être à dominance technique par le recours au contrôle du temps ou de la qualité, ou à dominance sociale par le recours aux méthodes de travail participatif comme le travail d'équipe. Les innovations sociales ou dites de participation, font appel à une certaine implication au travail et à une autonomie de la part des salariés. Pour le CRISES, l'innovation sociale au sein des entreprises réfère à la réorganisation du travail, c'est-à-dire à une nouvelle division du travail et à la modification des structures de pouvoir. Au sein des entreprises, l'innovation sociale devrait viser le mieux-être des salariés, c'est-à-dire la satisfaction de leurs besoins, en vue d'améliorer la productivité de l'entreprise. Elle devrait conduire à des transformations au sein des organisations se traduisant par des formes plus démocratiques en ce qui concerne aussi bien la prise de décisions au travail que le travail comme tel. Le cas des centres de la petite enfance représente, à notre avis, un lieu d'expérimentation d'innovations sociales répondant bien aux réflexions du CRISES. Ajoutons, à l'instar de Bellemare et Briand (2004) qu'une « innovation » peut être à la fois sociale et technique, dépassant les dichotomies « innovation sociale vs innovation technique ». Bref, qu'elle soit sociale ou technique, l'innovation exige l'interaction sociale.

Les résultats de notre recherche fournissent quelques réponses aux définitions de l'innovation que nous venons de présenter. En effet, à travers l'évolution de leurs modes de prise de décision et d'organisation du travail, nous pouvons observer la naissance d'innovations à la fois techniques et sociales pouvant servir de base à des stratégies et des politiques organisationnelles plus efficaces, tout en étant plus socialement équitables et tenant davantage compte du bien-être des travailleuses. Dans cette section, les innovations sont d'ailleurs présentées comme des mécanismes visant à contrer les effets pervers des innovations mises sur pied dans l'esprit de formaliser. L'objectif des nouvelles innovations vise à limiter les effets pervers de la formalisation et à conserver les valeurs et les formes organisationnelles d'origine.

Ainsi, certains mécanismes visent spécifiquement le maintien des valeurs fondamentales. Afin de conserver le lien affectif et la coopération, les CPE peuvent utiliser la médiation lors des conflits, la formation sur la résolution de conflits, ou les rencontres « Comment ça va ? » permettant de prendre des nouvelles de tous et de se tenir informés. Les CPE peuvent également utiliser le mentorat ou la formation sur les rôles au conseil d'administration dans le but de favoriser la participation et l'habilitation du personnel ainsi que des usagers appelés à siéger au conseil d'administration. Pour transférer les valeurs d'origine, on peut faire appel au jumelage entre les anciennes et les nouvelles.

Les CPE ont imaginé plusieurs activités sociales pour encourager l'engagement. Pensons aux sorties éducatives impliquant tous les membres (les parents et le personnel). Ajoutons que l'engagement peut se faire par l'implication des membres dans les différents comités passant du conseil d'administration au simple comité de photocopie.

Pour conserver une certaine égalité dans l'équipe de travail, les CPE tentent de maintenir une structure hiérarchique légère et permettent une certaine rotation dans les postes ou dans les groupes. Il peut arriver que la directrice prenne des enfants sous sa responsabilité lorsque les éducatrices sont surchargées.

D'autres mécanismes visent à la fois le maintien des valeurs fondamentales et des formes organisationnelles d'origine. Par exemple, pour assurer le fonctionnement démocratique et l'habilitation des membres, les CPE ont pensé à un mode de prise de décision collectif, s'établissant par consensus. La prise de décision au sein des CPE implique tout d'abord une cogestion entre les gens siégeant au conseil d'administration (impliquant en majorité des parents et en minorité des travailleuses). La Loi sur les centres de la petite enfance et autres services de garde à l'enfance prévoit en effet que les parents forment les deux tiers du conseil d'administration. D'ailleurs, certaines éducatrices trouvent leur pouvoir de décision réduit en raison de cette loi et aimeraient être mieux représentées. Sur ce plan, le Chantier de l'économie sociale (2002) propose de réglementer la présence du personnel au sein du conseil d'administration.

Les membres du conseil d'administration sont responsables des grandes orientations du CPE, mais il arrive régulièrement que le conseil d'administration consulte l'équipe de travail ou l'ensemble des membres (le personnel et tous les parents) lors de l'assemblée générale sur les aspects plus critiques. Ce qui veut dire que le processus de décision implique une cogestion entre le conseil d'administration et l'équipe de travail, ou entre le conseil d'administration et l'ensemble des membres. Ce fonctionnement par cogestion est principalement issu de la bureaucratie participative.

Bien que le conseil d'administration, qui est composé d'une majorité de parents, soit responsable des questions philosophiques, financières et relatives à la gestion des ressources humaines, le personnel a son mot à dire sur les aspects entourant la qualité des services de garde, sur les dépenses, et est même intégré dans le processus d'embauche. Pour l'embauche, les CPE peuvent choisir d'intégrer la représentante des employées au processus de recrutement ou rendre les éducatrices responsables de l'évaluation des nouvelles recrues.

En lien à la fois avec la démocratie collective et la bureaucratie participative, nous avons été en mesure de constater que les centres de la petite enfance à l'étude optent pour une forme d'autogestion dans la prise de décision entourant l'organisation du travail. L'équipe de travail s'occupe habituellement des questions de régie interne, telles que l'aspect pédagogique, et est la seule responsable des questions entourant l'exécution du travail. Le conseil d'administration n'intervient pas sur cet aspect. Toutes les décisions relatives à l'organisation du travail se prennent d'ailleurs par consensus, comme le suggèrent les tenants de la démocratie collective. L'environnement des CPE se caractérise *ipso facto* par une distribution du *leadership*, étant donné que le personnel est invité à s'exprimer.

En lien avec la bureaucratie participative, les CPE ont prévu divers mécanismes pour mieux intégrer les membres du personnel. Habituellement, les CPE intègrent au conseil d'administration une représentante des employées. Celle-ci est invitée à assister aux réunions, à voter et à participer en ajoutant les sujets préoccupant les employées à l'ordre du jour lors de la rencontre du conseil d'administration. Ainsi, même si l'autorité n'est pas entièrement partagée puisqu'elle est octroyée à un conseil d'administration et que la directrice exerce un rôle clef au sein de l'organisation, il existe des mécanismes permettant d'intégrer le personnel dans la prise de décision.

7.5. Conclusion

Nous pouvons affirmer, en tenant compte de ce qui a été dit précédemment, que la formalisation peut conduire à des innovations bureaucratissantes. À ce moment, il y a un risque de pertes sur le plan de l'autonomie et de la démocratie (Thomas, 1999 ; Riger, 1994 ; Ferguson, 1984). Comme nous l'avons mentionné auparavant, les CPE vivent le phénomène de la formalisation due à leur croissance et à l'intervention accrue de l'État. Cependant, en raison de l'héritage féministe au sein du contexte organisationnel des centres de la petite enfance, nous avons vu naître d'autres innovations permettant de limiter les résultantes non désirées du processus de formalisation. Et, même s'ils ont vécu le processus de la formalisation, les CPE ont pu maintenir une certaine autonomie dans la gestion de l'organisation.

Il faut nuancer les effets pervers de la formalisation. L'autonomie des CPE ne saurait être contrainte par des pratiques que les CPE ont contribué à définir avec le ministère responsable de la famille. Plusieurs normes ont été implantées à la suite d'une demande des parents ou du personnel des CPE. Nous pouvons penser à l'échelle salariale, aux règles en lien avec la sécurité des enfants, ou au programme pédagogique. Dans le cas des CPE, le processus de formalisation ne s'est pas produit de façon déterministe, c'est-à-dire comme plusieurs le craignaient au détriment de l'identité initiale de ces organismes. Les CPE ont réussi à mettre en place des innovations en milieu de travail qui permettent d'améliorer les processus de gestion et de financement par le recours à la formalisation ou à certains éléments du fonctionnement bureaucratique, tout en contrecarrant les effets pervers de la formalisation. Ainsi, ils ont mis parallèlement en place d'autres innovations dans le but de conserver une autonomie dans la prise de décision et le maintien d'un mode de gestion participatif. Nous avons même vu apparaître un mode particulier d'institutionnalisation des services de garde, tenant compte du besoin d'autonomie dans le processus de prise de décision. Cet acquis fut possible par l'implication des mouvements sociaux comme le mouvement des femmes et le mouvement syndical, qui ont exigé le maintien des formes organisationnelles participatives et les valeurs d'origine (Bellemare et al., 2004).

Les résultats de notre recherche confirment que l'expérience des centres de la petite enfance offre des pistes intéressantes en matière d'innovations à tout organisme confronté à la formalisation en raison de sa croissance et de la demande grandissante pour ses services.

7.6. Bibliographie

- BELLEMARE, G., A.-R. GRAVEL et L. BRIAND. 2004. « Syndicalisme et mouvements sociaux. Voie de renouvellement de l'action syndicale efficace ? ». *Sélection de textes du 40^e Congrès de l'ACRI*, Halifax.
- BELLEMARE, G. et L. BRIAND. 2004. *Définition structurationniste des innovations et transformations sociales*, Cahiers du CRISES, Collection Études théoriques, no ET0414, 43 p.
- FERGUSON, K. E. 1984. *The Feminist Case against Bureaucracy*, Philadelphia, Temple University Press.
- KOEN, S. 1984. *Feminist Workplaces : Alternative Models for the Organization of Work*, PHD dissertation, University of Michigan, Dissertation Information Service.
- LAPOINTE, P.-A., C. LÉVESQUE, G. MURRAY et C. LECAPITAINE. 2004. *La dynamique sociale des innovations en milieu de travail dans le secteur des industries métallurgiques du Québec*, Cahier du CRISES, Collection Études théoriques, no ET0412.
- MARX-FERREE, M. et P. YANCY-MARTIN. 1995. *Feminist Organizations, Harvest of the New Women's Movement*, Philadelphia, Temple University Press.
- MEYER, J. W. et B. ROWAN. 1977. "Institutionalized Organizations : Formal Structure as Myth and Ceremony". *American Journal of Sociology*, vol. 83, pp. 340-63.
- MORGEN, S. 1994. "Personalizing Personnel Decisions in Feminist Organizational Theory and Practice". *Human Relations*, vol. 47, no 6, pp. 665-683.
- REINELT, C. 1994. "Fostering Empowerment, Building Community : The Challenge for State-Funded Feminist Organizations". *Human Relations*, New York, vol. 47, no 6, p. 685.
- RIGER, S. 1994. "Challenges of Success : Stages of Growth in Feminist Organizations". *Feminist Studies*, no 2, Feminist Studies Inc., pp. 275-300.
- THOMAS, J. E. 1999. "Everything about us is Feminist : The Significance of Ideology in Organizational Change". *Gender & Society*, Thousand Oaks, vol. 13, no 1, pp. 101-119.

8. LES GROUPEMENTS ÉCONOMIQUES FÉMININS (GÉF) ET LA PARTICIPATION DES FEMMES DANS LE SECTEUR DE LA PÊCHE À DAKAR

Halimatou Ba

8.1. Introduction

Le Sénégal est un pays sahélien de 9,5 millions d'habitants en 2001 et fait partie des 20 pays les plus pauvres (Rapport mondial du PNUD, 2000). Cette pauvreté résulte d'un sous-développement endémique causé par plusieurs phénomènes dont : 1) l'échec des premières politiques de développement centrées sur la croissance économique dans un contexte social non propice à cela ; 2) le pays, essentiellement agricole, a subi la longue sécheresse des années 1970 ; 3) l'impact des politiques d'ajustement structurel (PAS) a induit le chômage, les pertes d'emploi et la contre-performance économique dans les années 1980-1990 ; 4) la dévaluation du franc CFA de 50 % en 1994 a réduit drastiquement des revenus, augmentant ainsi le coût de la vie.

Les femmes représentent 52 % de la population ; parmi elles, 16 % sont des mères célibataires, des veuves ou des divorcées (ESD-III, 1997) ; celles-ci vivent doublement cette pauvreté puisqu'elles sont seules à contribuer au revenu de leur ménage. En plus, le contexte socioculturel africain alourdit leurs responsabilités, étant donné les obligations familiales et sociales, qu'elles assument avec honneur et dignité, malgré la faiblesse de leurs ressources. Donc il y a nécessité pour elles de s'organiser pour être autonomes dans leur foyer et dans la société. C'est dans ce contexte de précarité qu'elles innovent en inventant des stratégies pour s'en sortir (Fall, 2001). Dans le milieu urbain, elles initient, développent et participent pleinement dans des activités économiques collectives génératrices de revenus, parmi lesquelles figurent en bonne place les GÉF.

8.2. L'émergence des groupements féminins

Contrairement aux hommes, les femmes se sont toujours regroupées en Afrique. Les groupements constituent pour elles un cadre d'échange et un espace de solidarité et d'entraide leur permettant de s'affirmer en brisant l'isolement social et économique (Camara, 2000). Avec le temps, ces structures sont devenues des groupements féminins économiques, qui sont des organisations juridiquement reconnues, permettant aux femmes de mener des activités communes et sécurisantes afin d'accroître leurs revenus (Ryckmans, 1997).

La participation des femmes dans les GÉF est devenue un phénomène très réel en milieu urbain. Deux faits essentiels expliquent et retracent son émergence. Le premier, d'ordre politique, regroupe les actions étatiques de promotion de la femme. L'impact de la discrimination

positive envers les femmes a permis la prise en compte des femmes dans les programmes de politiques sociales de développement, où elles étaient longtemps ignorées. Depuis 1975, des changements qualitatifs dans la situation des femmes, avec les nouvelles stratégies de la Banque mondiale, ont favorisé leur intégration dans le développement (Sow, 1993). Néanmoins, pour les femmes de milieu populaire, la situation reste toujours préoccupante. Le deuxième facteur, d'ordre économique, est une réaction des femmes face à la crise des années 1980. Elles adoptent des comportements et attitudes collectives comme solutions aux mauvaises conditions de vie. La question de la femme dans le développement a fait l'objet de plusieurs études. On y décèle quatre tendances majeures (Nyandwi, 1999) qui :

1. sont d'orientation sociologique et anthropologique (Meillassoux, 1975) ;
2. s'intéressent au rôle et à l'intégration des femmes dans le développement (Rathgeber, 1988) ;
3. sont de la perspective des relations de genre et du féminisme (Mianda, 1996 ; Sarr, 1998) ;
4. relatent le comportement des femmes face à la crise due aux PAS (Chikwendu, 1997 ; Dia, 2000). Dans cette dernière orientation, l'implication des femmes dans le mouvement associatif et dans le secteur informel est remarquée. Elles font état aussi des stratégies de survie développées par les femmes dans un contexte marqué par une transformation des sociétés.

Des expériences de groupement en Afrique

Les groupements de femmes sont très répandus en Afrique et dans plusieurs pays du tiers-monde. Cette forme d'organisation collective, apparentée à la coopération et à l'associationnisme, a fait ses preuves dans la valorisation du statut des femmes et la promotion de leur envol économique. Des expériences de groupements de femmes réussissent et persistent. L'exemple des « Nana Benz » au Togo (Cordonnier, 1987) reste encore une référence. D'autres études relatent les expériences collectives réussies des femmes en Afrique dans le secteur informel et en milieu urbain. Elles font état des initiatives qui, basées sur un retour au concret et à l'autogestion, révèlent de nouveaux comportements féminins résultant des transformations de la société et de l'action insuffisante de l'État (Dia, 2000). Ces études renseignent sur l'innovation des stratégies alternatives de réduction de la pauvreté, et probablement les seuls qui permettent aux populations durement frappées par la crise d'améliorer leurs conditions de vie (Wan, 2000).

Les expériences de groupement de femmes au Sénégal

Au Sénégal, deux fédérations de groupements de femmes existent sur le plan national : la Fédération des associations féminines du Sénégal (FAFS) et le Rassemblement des groupements de promotion féminine (RGPF). Le FAFS regroupe en particulier les associations d'intellectuelles et de salariées. Les groupements de promotion féminine (GPF), regroupant les femmes de milieu populaire urbain et rural, ont l'avantage d'être plus représentatifs dans le pays. Plus de 3 500 groupements existent et rassemblent près de 400 000 femmes (Sourang, 1997). Les femmes

y adhèrent pour combattre la pauvreté, en réactualisant les logiques sociales de solidarité et d'entraide enracinées dans les cultures africaines (Fall, 1992 ; Sarr, 1998). Ces groupements sont très visibles dans le secteur informel, le terrain de prédilection des femmes en milieu urbain. Le dynamisme de ce secteur, loin de traduire le confinement des femmes dans la misère, explique bien l'ardeur de leur imagination créatrice en fonction de la situation de crise (Ela, 1994). Cette économie repose sur l'initiative individuelle et collective pour tendre vers l'autodéveloppement (Touré, 1985), ce qui justifie le développement du secteur associatif et l'avènement des GÉF.

8.3. Le développement des GÉF dans le domaine de la pêche au Sénégal

Après le déclin de l'agriculture, le secteur de la pêche occupe une place importante dans l'économie nationale du Sénégal. Avec plus de 25 % des exportations, il affiche une nette progression depuis plus d'une décennie (Ministère de la Pêche, 2004). Trois principales activités occupent les acteurs dans le secteur : la pêche, la commercialisation et la transformation du poisson. Si la commercialisation du poisson est faite par les hommes et les femmes, la pêche est une activité exclusivement réservée aux hommes tandis que la transformation du poisson est une activité exclusivement féminine. L'activité de la **pêche** bénéficie de conditions naturelles favorables et techniques. Le Sénégal a une façade maritime longue de plus de 700 km et reconnue comme étant l'une des zones les plus poissonneuses du monde. Il y a des groupes ethniques de fortes traditions de pêche que sont les Lébou et Walo-walo et les Niominka. La pêche, de nature artisanale, s'est beaucoup modernisée avec l'apparition progressive des moteurs hors-bord et l'adoption des techniques de plus en plus intensives.

La **commercialisation** du poisson consiste à vendre et à ventiler les poissons frais aux consommateurs de Dakar et des autres régions. Plusieurs sites de débarquement existent à Dakar, le plus important reste celui de Hann pour son emplacement géographique très sécuritaire dans la baie et le grand nombre de pirogues qui y débarquent. Le dynamisme de la commercialisation du poisson frais résulte de l'importance de la production (20 000 tonnes en 2003), de la densité de la population dans la région (20 % de la population nationale) et de la forte consommation de poisson à Dakar, supérieure à celle des autres régions (Diop, 2002).

La **transformation** artisanale consiste à conditionner les produits de mer à l'état frais ou non, pour obtenir soit des produits utilisés comme condiments dans les préparations culinaires, soit une meilleure conservation du poisson à l'état frais. Ce secteur d'activité a considérablement évolué, en intégrant rapidement les nouvelles techniques pour s'adapter à l'expansion de la pêche (Durand, 1981). La littérature révèle que la commercialisation et la transformation du poisson, à l'origine, sont des activités pour occuper les femmes des pêcheurs, en leur qualité de mère ou d'épouse. Maintenant, de plus en plus d'autres femmes s'intéressent à cette activité. Dans certains sites, la présence des hommes est notée. L'évolution du contexte social et économique a fait que ces activités sont passées de simple occupation familiale à une véritable profession rémunératrice.

Le contexte d'émergence des groupements dans le secteur de la pêche

Pour les groupes ethniques Lébou et Niominka, la pêche fait partie de leur histoire et sa pratique a évolué en fonction des mutations survenues dans le secteur. L'étude de Lleres (1986) révèle que cette pratique se réalisait à travers des organisations traditionnelles de type communautaire basées sur la solidarité et l'entraide. Cette forme d'organisation existait surtout au sein des populations sédentaires, installées le long des villages côtiers. Ensuite, il y a eu les sociétés de pêche, puis les coopératives de pêche qui étaient de grandes organisations professionnelles créées sous l'initiative de l'État, dans un souci de moderniser le secteur et servir d'intermédiaire auprès des autorités pour le développement de la politique de promotion coopérative.

Après l'échec de ces organisations (pour absence du caractère collectif et communautaire), la réorganisation dans le secteur coïncide avec la création des groupements d'intérêt économique (GIE) par la loi 84-37 du 11 mai 1984 (Ndiaye et al., 1993). Cette loi permet à tous les opérateurs de s'organiser en groupements, de mener des activités économiques, d'accéder au crédit et de bénéficier de l'exonération fiscale. Le GIE est donc la forme la plus récente de ces groupements associatifs et il est un passage obligé qui facilite l'accès au crédit et au matériel de production. Le développement des GIE s'est intensifié avec la mise sur pied du Collectif national des pêcheurs du Sénégal (CNPS) et de la Fédération nationale des GIE de pêche (FENAGIE/Pêche), qui sont des organisations professionnelles et autonomes créées pour protéger les intérêts des acteurs dans le secteur de la pêche, les pêcheurs, les mareyeurs et les transformatrices de poisson. Leur rôle est de servir de tampon entre les acteurs et les pouvoirs publics (Ndiaye et al., 1993).

Les GÉF sous étude

Deux GÉF sont observés dans la présente étude. Le premier concerne les micro-mareyeuses du site de Hann et le second, le GÉF des transformatrices du site de Pencum Sénégal à Thiaroye. Le GÉF des micro-mareyeuses est composé de 24 groupements d'intérêt économique (GIE) totalisant 98 femmes. Les GIE regroupent quatre à cinq micro-mareyeuses en moyenne. La taille du groupe est liée à la caractéristique même de l'activité de commercialisation du poisson. La particularité du GÉF est que les femmes composant le GÉF ont des liens étroits de parenté. Les habitants du village de Hann, presque tous des pêcheurs, ont tissé des liens sociaux particuliers et séculaires, dont l'origine remonte à la création même du village. À Thiaroye, le GÉF de Pencum Sénégal regroupe deux GIE, réorganisés en dix sous-groupes appelés *mbaars*. Il regroupe 117 membres, uniquement des femmes, dont la moyenne d'âge se situe à 49 ans, et on y trouve toutes les générations. Cinquante-cinq pour cent (55 %) d'entre elles viennent de l'intérieur du pays pour s'adonner à cette activité. Les femmes originaires de Thiaroye ont hérité le métier de leurs mères, anciennes transformatrices (MBengue, 2000).

Dans les deux GÉF, les femmes appartiennent à l'ethnie Woloff/Lébou, Sérère ou Peulh. Elles sont mariées pour 77 %, dont 53 % sont polygames. On y trouve dans un faible pourcentage des veuves, des célibataires ou des divorcées (Dème et al., 2003). Elles sont toutes des musulmanes et d'âge avancé. Elles sont en majorité des analphabètes, les rares scolarisées n'ont

pas dépassé le niveau secondaire, d'autres ont reçu des formations d'alphabétisation. La constitution des GIE s'est faite sur la base d'affinité et de confiance mutuelle, mais le plus souvent par lien de parenté. Les GÉF sont organisés selon les critères juridiques reconnus des associations. Dans la réalité, le fonctionnement obéit à des considérations plutôt sociales et traditionnelles.

8.4. Les résultats partiels et préliminaires de la recherche

Les résultats préalables permettent de faire des constats suivants en ce qui concerne la participation des femmes dans les groupements :

a) **elle est une réponse à la crise économique et sociale** : La participation a occasionné l'émergence d'un métier qui fournit du travail et des revenus aux femmes confrontées à la pauvreté et au manque d'emploi. En 2003, 636 GIE regroupant 11 689 membres sont recensés dans le pays. Cent quarante-cinq (145) sont implantés à Dakar et regroupent 2 055 femmes. Cette prolifération des GÉF marque le passage des activités halieutiques de l'étape de production pour usage domestique à l'étape de la production commerciale considérable, devenant un véritable métier accessible à tous, parce que ne nécessitant aucune qualification professionnelle. Ainsi, l'introduction des personnes étrangères confère à ces activités leur potentiel évolutif et fait d'elles une réponse à la crise économique et sociale. Pour les femmes dans le milieu de pêche, il s'agit de conserver le travail traditionnel ; pour les nouvelles, il s'agit d'une acquisition de travail.

b) **elle joue un rôle dans l'autosuffisance alimentaire** : Les retombées des réalisations des femmes dans les GÉF contribuent pour l'essentiel à l'autosuffisance alimentaire au Sénégal et permet de prévenir les pénuries pendant les périodes de soudure, surtout à l'approche de l'hivernage (Ly, 1986). Les produits de la pêche constituent la première source de protéines d'origine animale, estimée à plus de 75 % pour l'ensemble du pays. Les retombées génèrent de la valeur ajoutée dans l'économie nationale, estimée à 62 milliards de FCFA, dont 60 % dans le mareyage et 40 % dans la transformation en 1996 (Diop, 2002).

c) **elle constitue un excellent moyen de régulation sociale** : Les réalisations faites par ces femmes sont profitables pour elles-mêmes, pour leur famille et pour le pays. Les femmes parviennent à régler leurs problèmes spécifiques avec autonomie. Elles prennent en charge leur famille en prenant le relais d'un mari vieux, retraité ou compressé. Leurs actions contribuent aussi à l'apport de devises au pays avec l'exportation de produits frais ou transformés. Ainsi, l'action de ces femmes contribue à la réalisation des objectifs assignés à l'État et complète son intervention.

8.5. Le caractère novateur de cette participation collective des femmes

L'innovation est manifeste dans les comportements rationnels et stratégies organisationnelles que les femmes ont adoptés. Elle se traduit par la mise en valeur des anciennes pratiques sociales (solidarité, entraide, réciprocité) et par la transformation de la nature de leur groupe (de groupe social à groupe économique). Les femmes ont su profiter de la présence des opportunités pour réussir, en fonctionnant dans un double registre : se prévaloir des GIE pour obtenir du financement, et rester fidèles à des sous groupes traditionnel, les *mbaars*, qui reflètent leur sensibilité profonde empreinte de tradition et de sociabilité. L'innovation reflète aussi l'importance accordée au système de micro-crédit par rapport au système traditionnel des tontines.

L'acquisition du pouvoir économique et social a produit un changement dans les rapports sociaux de pouvoir et de genre avec ces femmes dans leur lieu de travail. Au site de transformation, les femmes sont les productrices. Les hommes sur le site sont au service des femmes, ce qui paraît insolite surtout dans le contexte sénégalais très conservateur. Les femmes détiennent le pouvoir et elles entendent défendre le caractère féminin de leur métier sur le site en interdisant les hommes de devenir transformateurs. Il faut cependant reconnaître que ce n'est pas le cas avec les commerçantes, qui subissent une concurrence déloyale de la part des hommes.

8.6. Conclusion

Ces premiers résultats permettent de dire que la participation des femmes dans les GÉF contribue au développement économique du pays, dans la mesure où elle apporte des solutions dans plusieurs domaines : autosuffisance alimentaire, création d'emploi, réduction du chômage, promotion, voire autonomie, des femmes. Ils permettent d'éclairer sur l'efficacité sociale et économique des GÉF qui dépassent le simple cadre de regroupement associatif de femmes. Ils montrent que la participation des femmes dans les GÉF constitue une solution alternative, leur permettant de s'adapter aux nouvelles exigences de leur société en pleine transformation. Après 40 ans d'indépendance, l'économie nationale est toujours instable parce que basée sur des politiques sociales de développement extraverties. Leurs impasses à partir de 1980 ont poussé les populations à relever le défi de contrer la pauvreté, en développant des stratégies de survie, souvent basées sur la solidarité et le renouvellement des anciennes pratiques sociales. Il y a lieu de prendre ces aspects en compte pour saisir de façon spécifique l'enjeu que présente l'action collective de ces femmes dans l'élaboration des politiques de développement adéquates et adaptées à nos réalités.

8.7. Bibliographie

- BISILLIAT, J. et C. VERSCHUUR. 2000. *Le genre : un outil nécessaire*, Paris/Montréal, L'Harmattan.
- BOSERUP, E. 1983. *La femme face au développement économique*, traduit de l'anglais par Marie C. Marache, Paris, Presses université de France (PUF).
- CAMARA, A. 2000. « Les groupements : espaces de pouvoir et de parole », dans *Femmes « bâtisseurs » d'Afrique*, Québec, Musée de la civilisation, BGQ.
- CAMARA, Seynabou. 1983. *Le rôle des femmes dans la commercialisation du poisson dans la région du Cap-vert*. Mémoire de fin d'études, Dakar-Thiaroye, École des agents techniques de l'océanographie et des pêches maritimes.
- CHIKWENDU, E. 1997. "Women, cooperatives and economic recovery in Nigeria". Dans *Dialectical Anthropology*, Kluwer Accademic Publishers, vol. 22, pp. 353-371.
- CORDONNIER, R. 1987. *Femmes africaines et commerce. Les revendeuses de tissu de la ville de Lomé (Togo)*, Paris, L'Harmattan, 1987.
- DÈME, M., T. DJIBY, T. DJIGA et M. D. BARRY. 2003. *Recensement des femmes transformatrices de la pêche artisanale sénégalaise*, Thiaroye Dakar, CRODT/ISRA.
- DIA, I. A. 2000. « Pauvreté, économie populaire urbaine et réussite sociale chez les femmes sénégalaises ». *Esprit critique*, vol. 2, no 9, septembre.
- DIOP, A. S. 2002. *Women and Sea, aspects biologiques et économiques de la transformation artisanale du poisson à Kayar*. Projet de développement de la transformation artisanale à Kayar, Institut international des Océans, Rapport final.
- Direction des Pêches maritimes (Ministère de la Pêche). 2001. *Résultats généraux de la Pêche maritime*. Document photocopié, 93 p.
- DURAND, M.-H. 1981. *Aspect socio-économique de la transformation artisanale du poisson de mer au Sénégal*, Dakar, Archive du CRODT, no 103, BP 2241.
- ELA, J. M. 1994. *Afrique, l'irruption des pauvres, société contre ingérence, pouvoir et argent*, Paris, L'Harmattan.
- FALL, A. S. 1992. « Une réponse à la crise de l'agriculture. La migration des Sereer du Siin (Sénégal) ». *Société-Espaces-Temps*, vol. 1, no 1, pp. 138-149.
- FALL, A. S. (coordonnateur de l'étude). 2001. *Enquête perception de la pauvreté au Sénégal (EPPS)*. Rapport de la région de Dakar, <http://www.minfinances.sn/enquant1.html>

- FEIJOÒ, M. Del C. 1996. "Women Confronting the Crisis: Two Case Studies from Greater Buenos Aires, UCLA". *Latin America studies*, vol. 82, pp. 31-46.
- FENAGIE/Pêche. 2002. *Phase II du programme d'appui aux activités du secteur de la pêche et le renforcement institutionnel de la Fénagie/pêche*. Document photocopié, 80 p.
- LABRECQUE, M. F. et al. 1992. *Femmes et développement : Bibliographie thématique et régionale*, Québec, Université Laval, Laboratoire de recherches anthropologiques.
- LLERES, B. 1986. *La pêche piroguière : son évolution, son introduction dans l'économie du marché*. Thèse de doctorat, Université Bordeaux III, UER de géographie.
- LY, O. K. 1986. « Les femmes dans le secteur de la transformation artisanale des produits halieutiques ». *Les femmes et le développement rural en Afrique*, Dakar, AFRAD, Occasional paper series, no 2, pp. 107-115.
- MBENGUE, M. 2000. *Monographie de la pêche maritime artisanale à Thiaroye-sur-mer*, Dakar-Sénégal. Étape monographique pour l'obtention du DHEPS, ENDA-Graf-Collège coopératif de Paris, USE.
- MIANDA, G. 1996. *Femmes africaines et pouvoir : les maraîchères de Kinshasa*, Paris, L'Harmattan.
- Ministère de l'Économie, des Finances et du Plan du Sénégal. 1997. *Enquête démographique et de santé au Sénégal, EDS-III, 1996/97*, Dakar, Direction de la Prévention et de la Statistique.
- NDIAYE, S., L.DIOUF, A. BADIANE, et A. SOW. 1993. *Étude sur les GIE. Performances et perspectives*. Document technique sur les pêches, no 17.
- NYANDWI, M.-R. 1999. *Genre, coopératives et développement – Impacts de la participation des femmes aux associations agricoles et les rapports de genre. Le cas de la commune Ngoma au Rwanda*. Thèse de doctorat, Département de sociologie, Université Laval.
- RATHGERBER, E. 1988. « Femmes et développement : les initiatives de quelques organismes subventionnaires ». *Recherches féministes*, vol. 1, no 2.
- RYCKMANS, H. 1997. « Les associations féminines en Afrique : Une décennie d'ajustement après la décennie de la femme ». Dans Bisilliat (dir.), *Face aux changements les femmes du Sud*, Paris, L'Harmattan, pp. 195-219.
- SARR, F. 1997. *Étude de pratique de solidarité des entrepreneures issues du secteur informel au Sénégal : Quelle perspective pour les politiques sociales ?* Thèse de doctorat, École de service social, Université Laval.
- SOURANG, M. 1996. *Implication économique et intégration sociale des femmes au programme caisse d'épargne et crédit du CPRS El Hadj Omar, Thiès Sénégal*. Mémoire de maîtrise, École de service social, Université Laval.

SOW, F. 1993. *Femmes sénégalaises à l'horizon 2015*. Version abrégée du rapport de l'étude réalisée par le ministère de la Femme, de l'Enfant et de la Famille, Dakar.

TOURÉ, A. 1985. *Les petits métiers à Abidjan, l'imagination au service de la conjoncture*, Paris, Karthala.

WAN, M. Y.-W. 2000. *The Secrets to Success: Change and Continuity in The Gari Trade of Ibadan, Nigeria, 1992-1994*, Boston University.

IV - ÉTAT ET POLITIQUES PUBLIQUES FACE AUX NOUVEAUX DÉFIS

9. LE CAPITAL AU SERVICE DE LA COMMUNAUTÉ : L'APPORT DE LA FINANCE SOCIALEMENT RESPONSABLE (FSR) À LA RÉFORME DE LA CAISSE DE DÉPÔT ET PLACEMENT DU QUÉBEC

Frédéric Hanin

9.1. Introduction

Comme dans de nombreux pays occidentaux, le système de retraite québécois est une fusée à plusieurs étages, regroupant financement privé et public, gestion collective et individuelle de l'épargne accumulée (Lizée, 2002). Le Québec présente cependant la particularité de posséder un gestionnaire d'actifs à statut public : la Caisse de dépôt et placement du Québec, dont le montant des actifs sous gestion représente à lui seul plus de 50 % du PIB de la province. Cette institution, créée en 1965 pour échapper au rationnement du crédit qui pesait alors sur les finances publiques de la province, remplit, depuis lors, une double mission : rentabiliser les actifs des déposants et soutenir le développement économique local. Ce double mandat correspondait autant à une volonté d'autonomie face au reste du Canada qu'aux exigences du type de système de retraite adopté. En effet, ce dernier était financé à 80 % par des cotisations salariales et à 20 % par les gains en capitaux obtenus par les gestionnaires d'actifs de la Caisse. Il s'agissait donc de trouver un statut adapté à un système de retraite mixte qui associait financement des retraites par capitalisation et par répartition.

Après 40 ans d'activité, la Caisse est actuellement dans une position précaire, car elle a de plus en plus de difficultés à justifier son statut public et sa taille. Dans le domaine des titres financiers, l'apport de valeur ajoutée pour un risque minimum est difficile à réaliser dès lors que l'efficience des marchés boursiers s'accroît. La Caisse a ainsi tendance à adopter une stratégie de gestion des actifs passive, comme la grande majorité des gestionnaires privés. L'objectif de soutenir les entreprises locales a, lui aussi, été remis en cause suite à la révélation de pertes importantes dans le secteur des placements privés, ce qui a conduit la Caisse à déléguer la gestion de certains portefeuilles à des fonds privés. Dans ce contexte, une réforme récente de la Caisse prend une voie médiane, inscrivant le double mandat dans la loi, tout en abandonnant des caractéristiques organisationnelles et stratégiques qui permettaient sa mise en œuvre.

Comment interpréter ces décisions ? On est tenté de voir l'évolution de la Caisse sous la forme d'une alternative : soit réinterpréter le double mandat dans le sens d'un rapprochement avec les pratiques du secteur privé, soit montrer qu'un nouveau cadre d'analyse permet de conserver l'esprit du double mandat, tout en s'adaptant au contexte financier actuel. Ce texte développe la

seconde partie de l'alternative en suggérant que le mouvement de la finance socialement responsable puisse servir à dégager une nouvelle philosophie de gestion dans l'esprit du double mandat. La première section présente les enjeux de la réforme du double mandat de la Caisse. La seconde section expose les principes de la finance socialement responsable. La troisième section discute de l'apport de la FSR aux réformes actuelles de la Caisse.

9.2. Les fondements du double mandat de la Caisse de dépôt et placement du Québec

La nouvelle loi constitutive de la Caisse a été adoptée le 15 décembre dernier. Elle marque une étape importante de son histoire en inscrivant dans un cadre légal l'idée du double mandat proposée par Jean Lesage. Cette idée est insérée dans la loi, 40 ans après sa formulation initiale³³. Désormais, « la caisse a pour mission de recevoir des sommes en dépôt conformément à la loi et de les gérer en recherchant le rendement optimal du capital des déposants dans le respect de leur politique de placement tout en contribuant au développement économique du Québec » (Gouvernement du Québec, 2004). Il faut souligner que la Caisse avait elle-même participé à la définition légale de son mandat à travers la production d'un document de travail sur sa gouvernance. Dans ce document, une troisième définition³⁴ du mandat de l'institution stipulait que « la mission de la Caisse est de gérer les avoirs collectifs de ses déposants en recherchant le rendement de leur capital dans le respect de leur politique de placement. Poursuivant cet objectif, la Caisse contribue au développement économique du Québec » (CDP, 2003 : 6).

La nouvelle loi remplace un article qui stipulait que « la Caisse adopte annuellement une politique de placement dont la répartition d'actifs comporte une répartition en actions et titres de créance de personnes morales compatible avec les pratiques des principaux fonds de pension nord-américains. Cette politique doit également tenir compte des besoins de financement du secteur public et du développement économique québécois » par la formulation suivante : « 36.2. La Caisse adopte une politique d'investissement pour chaque portefeuille spécialisé. La politique établit notamment à l'égard de chaque portefeuille : 1) les objectifs de rendement ; 2) les indices de référence ; 3) les limites de risque ; 4) les titres admissibles » (Gouvernement du Québec, 2004). Cette nouvelle formulation incorpore les pratiques actuelles de la gestion d'actifs, notamment la définition des placements en fonction du couple rendement/risque, l'évaluation indicielle de la performance du portefeuille et la gestion indépendante de chaque véhicule de placements. Cependant elle laisse dans l'ombre la question du soutien au secteur public et du développement économique local.

³³ « Des fonds aussi considérables doivent être canalisés dans le sens du développement accéléré des secteurs publics et privés, de façon à ce que les objectifs économiques et sociaux du Québec puissent être atteints rapidement et avec la plus grande efficacité possible. En somme, la Caisse ne doit pas seulement être envisagée comme un fonds de placement au même titre que tous les autres, mais comme un instrument de croissance, un levier plus puissant que tous ceux qu'on a eus dans cette province jusqu'à maintenant » (Lesage, 1965, cité dans Pelletier, 1988 : 292).

³⁴ La définition proposée par la Caisse s'inspirait directement du mandat d'un autre fonds de pension, celui des employés du secteur public californien : « *Our goal is to efficiently and effectively manage investments to achieve the highest possible return at an acceptable level of risk. In doing so, CalPERS has generated strong long-term returns.* » (CalPERS, voir <http://www.calpers.ca.gov/index.jsp?bc=/investments/home.xml>).

Les interrogations actuelles autour du mandat de la Caisse s'inscrivent dans un contexte international de transformation des pratiques des grands gestionnaires d'actifs. Ces entreprises financières présentent généralement trois caractéristiques : une structure de mandataire financier, une gestion collective des actifs et une évaluation de la performance indicielle. Ainsi les fonds de pension ont adopté une stratégie de gestion passive pour assurer un rendement proche des indices de référence, tout en investissant dans des véhicules de placement alternatifs³⁵ pour diversifier les portefeuilles et augmenter le rendement de manière à satisfaire les exigences actuarielles. Cependant, les investisseurs publics comme la Caisse, qui est le premier gestionnaire d'actif au Canada, se trouvent dans une position d'investisseur universel (Hanin, 2005). L'intérêt des déposants se confond avec l'intérêt général. L'investisseur universel détient un « échantillon » représentatif des actifs de l'économie, rendant le rendement global du portefeuille sensible à des facteurs macroéconomiques, comme le niveau de qualification de la main-d'œuvre, la qualité des infrastructures publiques ou les politiques industrielles.

Les débats autour de la formulation du double mandat illustrent ainsi l'ambivalence du statut des investisseurs institutionnels, en particulier des fonds de pension du secteur public, qui doivent concilier des objectifs financiers et des objectifs sociaux. Le discours actuel des dirigeants de la Caisse suggère cependant que la signification du double mandat a connu un glissement sémantique, le rendement financier étant par lui-même un facteur de développement économique³⁶.

9.3. Une innovation sociale : la finance socialement responsable

La finance socialement responsable³⁷ (FSR) est un concept qui est né d'initiatives d'acteurs privés comme les syndicats ou les mouvements religieux. Dans plusieurs pays, ce concept a trouvé une traduction législative³⁸. La question de l'impact social du développement des échanges financiers a conduit les Nations Unies à former un groupe de travail, composé des plus importants gestionnaires d'actifs internationaux, pour évaluer les pratiques existantes dans la prise en compte de critères non financiers pour la gestion d'actifs (*Asset Management Working Group*, 2004). La Caisse a, elle aussi, récemment adopté un document d'orientation sur l'investissement socialement responsable.

L'enjeu pour les promoteurs de la FSR est de favoriser une gestion des actifs financiers de type collectif, démocratique et favorable à la cohésion sociale. La FSR comporte quatre dimensions :

³⁵ Les véhicules de placement alternatifs sont l'immobilier, les fonds d'arbitrage, les infrastructures, le capital de risque et les placements privés (placements stratégiques et ingénierie financière).

³⁶ « On le dira jamais assez : la première façon pour la Caisse de contribuer au développement économique du Québec, c'est de rechercher et d'obtenir le meilleur rendement possible sur ses placements, sous contrainte d'un niveau de risque acceptable pour les régimes des déposants. » (Rousseau, 2005 : 3)

³⁷ Le terme est une traduction de « *social responsible investment* », le mot anglais d'*investment* regroupant à la fois les placements et les investissements. Voir Bourque et Gendron (2004).

³⁸ C'est le cas, par exemple, en Angleterre et en France.

- 1) **La sélection multicritères de titres financiers.** Cette pratique consiste à tenir compte d'autres facteurs que le couple rendement/risque pour la sélection des titres échangés sur les marchés secondaires. Des facteurs éthiques, sociaux ou environnementaux peuvent servir de filtres pour privilégier ou exclure des titres des portefeuilles. Une autre approche repose sur l'achat de parts de fonds ou la reproduction d'indices qui regroupent des entreprises jugées socialement responsables. Dans ce domaine, la Caisse précise que « les gestionnaires doivent prendre en compte les critères sociaux, éthiques et environnementaux dans leur analyse préliminaire du risque inhérent à chaque investissement » (CDP, 2005 : 3).

- 2) **L'activisme actionnarial au service de la gouvernance d'entreprise partenariale.** Avec le développement de la gestion passive de portefeuille, les gestionnaires d'actifs tendent à abandonner leur position traditionnelle d'actionnaires passifs³⁹ et à intervenir dans la gestion des entreprises dont ils détiennent les actions. Dans ce mouvement, un certain nombre d'investisseurs préconisent une gestion partenariale des entreprises qui mette l'accent sur la concertation entre les personnes concernées par l'activité de l'entreprise⁴⁰ et le respect des droits sociaux. Dans ce domaine, la Caisse indique que « des échanges réguliers de correspondance s'établiront entre les gestionnaires et les dirigeants des entreprises à l'égard de l'investissement socialement responsable et si nécessaire, des rencontres pourront se tenir » (CDP, 2005 : 4).

- 3) **Le soutien financier aux entreprises locales qui sont victimes de l'exclusion financière ou du rationnement de crédit.** La croissance des fonds gérés par les investisseurs institutionnels a conduit les gestionnaires à diversifier leurs portefeuilles en détenant des titres privés dont le rendement ne devait pas être corrélé avec l'évolution des marchés boursiers. Les placements privés permettent aussi de soutenir des secteurs ou des entreprises dont l'activité a un impact positif sur des populations ou des régions en difficulté. Aux États-Unis, ce volet de l'investissement socialement responsable prend la forme d'un programme appelé ETI (*Economically Targeted Investment*). Les programmes d'investissement ETI des fonds de pension sont plus généralement définis à partir de quatre conditions : 1) ils doivent procurer un couple rendement/risque similaire à des placements comparables ; 2) ils doivent avoir des effets « induits » (*collateral benefits*) identifiables sur les populations locales ; 3) ils doivent permettre de combler des besoins financiers non satisfaits auparavant ; 4) ils doivent bénéficier aux travailleurs cotisant au fonds de pension qui réalise l'investissement (Clark, 2000 : 240). Au Québec, la Caisse avait, jusqu'à récemment, développé de tels programmes d'investissement dans le capital de développement (Mendell et al., 2003), que ce soit à travers l'investissement direct ou à travers l'investissement dans des fonds de fonds.

- 4) **La mise en place des mécanismes de solidarité à travers des outils financiers.** Le dernier pilier de l'investissement socialement responsable est communément appelé la finance solidaire. Elle regroupe le micro-crédit, le financement d'associations à but non lucratif et le

³⁹ Un actionnaire passif signifie son désaccord (accord) avec les décisions de la direction de l'entreprise à travers la vente (l'achat) de ses titres.

⁴⁰ Le directeur général de la Caisse des dépôts et consignations en France exprime une telle préoccupation en écrivant qu'« à moyen-long terme, la capacité d'une entreprise à croître et à dégager des bénéfices est d'autant plus grande que les relations sociales y sont bonnes et constituent un fondement favorable à la mobilisation de tous les collaborateurs » (Mayer, 2004 : 369).

financement de projet d'insertion ou de développement communautaire. En France, la Caisse des dépôts et consignations a participé à la mise en place de fonds mutuels solidaires, dont une partie des fonds est versée par une association, France Active, qui finance des projets d'insertion.

Au-delà de ses quatre dimensions, la finance socialement responsable constitue un changement de paradigme économique (Bourque et Gendron, 2003 ; Silvers et al., 2001). Elle consiste à reconnaître que le secteur financier est aujourd'hui au cœur de l'activité économique dans les pays développés, tout en affirmant que les décisions financières doivent faire l'objet des choix collectifs qui tiennent compte des aspirations sociales et politiques des individus et des acteurs sociaux. En somme, le mouvement de la FSR tente de montrer que la « financiarisation » des régimes de croissance amorcée dans les années 1980 n'est pas nécessairement synonyme de dépendance de la sphère réelle par rapport à la sphère financière.

9.4. L'apport de la FSR à la réforme de la Caisse

Le tournant « gestionnaire » pris par la Caisse depuis l'éclatement de la bulle des nouvelles technologies ne doit pas occulter le rôle prépondérant que joue cette institution dans le soutien à l'activité économique au Québec. La taille, le mandat et la structure du régime de retraite sont des éléments qui devraient encourager les dirigeants de la Caisse à s'engager plus avant dans le mouvement de la finance socialement responsable. Cette nouvelle politique peut être une source d'innovations pour l'institution, autant sur le plan de son organisation que sur le plan de son activité.

La réforme du conseil d'administration de la Caisse qui a été inscrite dans la nouvelle loi ne doit pas occulter le rôle de concertation sociale qui lui a été assigné lors de la création de la Caisse. Le conseil d'administration de la Caisse réunit les principaux acteurs collectifs de la province : pouvoirs publics, syndicats, secteur bancaire et acteurs locaux. Cette structure du conseil d'administration, qui se justifie par le double mandat de l'institution, trouve une nouvelle légitimité dans la finance socialement responsable qui fait la promotion de la démocratisation des acteurs financiers. Le conseil d'administration a ainsi un rôle de porte-parole des aspirations de la collectivité dans le domaine du développement économique. Le rôle d'un investisseur public comme la Caisse est donc de structurer une offre de capital qui aille dans le sens de l'intérêt collectif (Lévesque et al., 1997).

L'une des originalités organisationnelles de la Caisse vient de la relation qu'elle établit avec ses déposants. La Caisse assure en même temps un service de conseil personnalisé envers chaque déposant tout en gérant les actifs de façon collective. Dans ce cadre, la Caisse pourrait structurer des placements socialement responsables pour ses déposants. À l'image de l'expérience française, une partie des fonds (5 à 10 %) pourraient servir à financer l'économie sociale au Québec, soit

directement à travers des prêts au secteur, soit indirectement à travers les fonds de travailleurs ou le réseau bancaire coopératif. Le reste des actifs peut faire l'objet d'une sélection qui prenne en compte des critères sociaux et environnementaux ou de proposer un indice (panier de titres) FSR au Canada, comme il en existe déjà aux États-Unis.

Le développement de portefeuilles FSR pourrait permettre à la Caisse de développer une expertise qui peut s'avérer bénéfique pour sa croissance future. En effet, un grand nombre de fonds de pension du secteur public ou de gestionnaires d'actifs n'ont pas l'expertise de créer ce type de produits financiers. La Caisse pourrait ainsi poursuivre sa croissance sur la base d'un service qui respecte l'esprit du double mandat. Sur le plan international, l'expertise acquise dans ce domaine par la Caisse pourrait s'avérer bénéfique pour développer de nouveaux marchés, la finance socialement responsable étant un mouvement international. Sur le plan local, la Caisse pourrait favoriser les complémentarités entre les différentes parties prenantes du secteur financier, dans la mesure où la création d'un fonds socialement responsable demande de coordonner de multiples compétences que possèdent les fonds de travailleurs, le réseau bancaire coopératif et les agences publiques de développement.

Dans le domaine de la gestion d'actifs, la Caisse a entrepris une réforme qui vise à mieux analyser les risques liés à ses investissements⁴¹. Pour un fonds de pension, la gestion des actifs demande moins une évaluation du risque fondée sur le calcul de la volatilité de marché de chaque classe d'actifs qu'une évaluation des pertes potentielles sur l'ensemble du portefeuille. Le développement des échanges financiers a considérablement accru le coefficient de corrélation entre les actifs, suite notamment au développement des produits dérivés et des titres convertibles. Le recours traditionnel à la diversification des investissements a donc un effet limité sur la réduction du risque du portefeuille. L'évaluation des risques sociaux, technologiques et environnementaux est devenue bien plus importante pour assurer la viabilité financière des fonds de pension. Cela implique pour la Caisse à la fois d'obtenir des informations non financières sur l'activité des entreprises dont elle détient les titres, mais aussi de mettre en place un système de décision qui soit commun à tous les portefeuilles pour prendre en compte les externalités entre les différents portefeuilles. La finance socialement responsable, en faisant la promotion d'une gouvernance partenariale des entreprises et d'une analyse financière qui tienne compte des différentes dimensions liées à l'activité des entreprises, offre un cadre d'analyse intéressant pour évaluer les risques des investissements.

La finance socialement responsable peut donc répondre aux enjeux liés à la réforme actuelle de la Caisse dans un environnement marqué par une intégration de plus en plus forte entre l'activité financière et l'activité industrielle. Pour la Caisse, c'est un retour à une culture d'entreprise qu'elle avait développée dans les années 1970 et 1980, alors qu'elle soutenait le développement de Québec Inc.

⁴¹ La Caisse été doublement critiquée. D'une part, on lui a reproché d'apporter peu de valeur ajoutée par rapport à une gestion purement indicielle des actifs. D'autre part, on l'a critiquée pour sa gestion active, qui s'est parfois traduite par des placements privés hasardeux.

9.5. Conclusion

Dans ce texte, nous avons mis en perspective la question du double mandat de la Caisse dans le contexte de l'évolution du secteur financier et de la question du statut des fonds de pension publics dans ce nouvel environnement. D'un côté, les exigences financières des gestionnaires d'actifs ont profondément fragilisé le statut des acteurs, que ce soit les entreprises, les syndicats de salariés ou les pouvoirs publics, au point de remettre en question l'unité collective des sociétés occidentales. D'un autre côté, des mouvements sociaux font la promotion d'un nouveau pacte social qui permette la réalisation des aspirations collectives à travers une réforme de pratiques financières. Dans ce contexte, la finance socialement responsable offre un cadre dans lequel les acteurs financiers publics puissent mettre le capital au service de la communauté.

Le développement de la finance socialement responsable au Québec se heurte néanmoins à deux difficultés. Premièrement, son développement ne peut s'étendre sans une participation active des pouvoirs publics, que ce soit dans le domaine législatif ou dans le domaine de la politique industrielle. Ensuite, à l'image du discours du président actuel de la Caisse, la FSR se heurte à un cadre idéologique du secteur financier qui s'est mis en place dans les années 1970, la finance devenant une discipline académique autonome de l'économie et des sciences sociales. Cette évolution s'est traduite par un refus de la part des gestionnaires d'actifs de prendre en compte des facteurs non financiers et qualitatifs dans leur activité, arguant que la maximisation du rendement était leur unique contribution au développement économique. La possibilité pour les représentants des caisses de retraite d'inciter la Caisse à développer la finance socialement responsable demande ainsi un effort de formation qui brise les idées reçues⁴².

9.6. Bibliographie

Asset, Management Working Group. 2004. *The Materiality of Social, Environmental and Corporate Governance Issues to Equity Pricing*, UNEP Finance Initiative, June.

BOURQUE, G. L. et C. GENDRON. 2004. « La finance responsable : la nouvelle dynamique d'une finance plurielle ? ». *Économie et Solidarités*, vol. 34, no 1, pp. 21-35.

CDP. 2005. *Politique sur l'investissement responsable*.

CDP. 2003. *Rapport sur la gouvernance, mars*, 44 p.

CLARK, G. 2000. *Pension Fund Capitalism*, Oxford, Oxford University Press.

⁴² Cette barrière est cependant de moins en moins infranchissable comme en témoigne l'initiative du syndicat FTQ (Lizée, 2004).

- Gouvernement du Québec. 2004. *Loi modifiant la Loi sur la Caisse de dépôt et placement du Québec*. Projet de loi no 78, Assemblée Nationale.
- HANIN, F. 2005. « Fonds de pension du secteur public et modèles de développement au Canada : une étude comparative de la Caisse de dépôt et placement et du Canadian Pension Plan Investment Board (CPPIB) ». Cahiers du CRISES, collection Études théoriques, no ET0506, avril, 38 p.
- LÉVESQUE, B., M.-C. MALO et R. ROUZIER. 1997. « La Caisse de dépôt et placement du Québec et le Mouvement des caisses populaires et d'économie Desjardins : deux institutions financières, une même convergence vers l'intérêt général ? ». Cahiers du CRISES, collection Études théoriques, no ET9703.
- LIZÉE, M. 2004. « Sécurité des revenus à la retraite, responsabilité fiduciaire, mondialisation et placements socialement responsables ». In D.-G. Tremblay et D. Rolland (ed.), *Responsabilité sociale d'entreprise et finance responsable, quels enjeux ?* Sainte-Foy, PUQ, pp. 179-197.
- LIZÉE, M. 2002. « Radiographie d'un système ». *Relations*, mars, pp. 12-17.
- MAYER, F. 2004. « Pour consolider la confiance, l'investisseur à long terme doit s'engager ». In Association d'économie financière, *Rapport Moral sur l'argent dans le monde*, Paris, Eyrolles, pp. 367-383.
- MENDELL, M., B. LEVESQUE et R. ROUZIER. 2003. « Portrait du capital de développement au Québec : une première esquisse ». *Économie et Solidarités*, vol. 34, no 1, pp. 37-63.
- PELLETIER, M. 1988. *La machine à milliards : l'histoire de la Caisse de dépôt et placement du Québec*, Montréal, Québec-Amérique.
- ROUSSEAU, H.-P. 2005. « Stratégie d'investissement en capital de risque et placements privés ». Présentation devant la Chambre de commerce française au Canada, 14 février, 22 p.
- SILVERS, D., W. PATTERSON et W. MASON. 2001. "Challenging Wall Street's Conventional Wisdom : Defining a Worker-Owner View of Value". In A. Fung, T. Hebb et J. Rogers, *Working Capital : The Power of Labour's Pensions*, Ithaca, Cornell University Press, pp. 203-222.

10. LE PARTENARIAT : UNE INNOVATION SOCIALE POUR LE DÉVELOPPEMENT DES COMMUNAUTÉS ?

Julie Nadeau

10.1. Introduction

Le concept de partenariat en est, certes, un qui est des plus galvaudés actuellement. On entend presque chaque jour que des organisations sont partenaires d'autres organisations. On va parfois même jusqu'à utiliser le terme partenariat pour parler d'entente de commandite. Pour Dhume (2001), il apparaît que notre société en semble une dans laquelle tout le monde est partenaire de quelque chose quelque part. Alors, qu'en est-il exactement de ce concept ? C'est ce que nous verrons dans un premier temps. Par la suite, nous aborderons le thème du développement communautaire. Enfin, nous chercherons à répondre à la question de départ qui porte sur la possibilité pour les pratiques partenariales de répondre à la volonté de développement communautaire qu'elles visent.

Il importe de mentionner que nous partons de la prémisse que le partenariat est une innovation sociale. Selon la définition employée par Yvan Comeau, une innovation sociale est « [...] une intervention initiée par des acteurs sociaux pour répondre à une aspiration, subvenir à un besoin, apporter une solution ou profiter d'une opportunité d'action afin de modifier des relations sociales, de transformer un cadre d'action ou de proposer de nouvelles orientations culturelles. » Compte tenu du temps alloué à la présentation, nous acceptons que le partenariat réponde à cette définition.

10.2. Émergence du partenariat

Qu'est-ce au juste que le partenariat ? D'abord, pour le circonscrire, il importe de le placer dans un contexte social particulier. Pour certains, cette transition vers laquelle glisse notre mode de gouvernance fait suite à l'échec de la société fordiste (Vaillancourt, 2002 ; Lesemann, 2000). Selon Lesemann, la théorie n'avait pu s'appliquer à tous les citoyens. Dans cette foulée, le modèle étatique est donc passé à une forme de partenariat entre l'État et les citoyens. Le rôle du premier est donc celui d'un agent d'intégration des populations plutôt que celui d'un simple redistributeur. La cohésion sociale est alors recherchée (Lesemann, 2000). C'est à ce moment que le concept d'État partenaire se présente et que celui d'État-providence disparaît. Conçue comme une nouvelle forme de relation entre l'État et la société civile, cette forme de rapport existe en raison du déclin de l'État-providence. De ce point de vue, elle émerge, car la réalité ne fonctionne plus comme elle le faisait et que le transfert d'imputabilité permet de dégager les responsabilités vers la communauté (Lamoureux, 1994 ; Lesemann, 2000 ; René et Gervais, 2001 ; Vaillancourt, 2002).

C'est autour des années 1980 que l'État tente d'affirmer davantage l'importance des pratiques de partenariat et de concertation pour les organismes communautaires (Larivière, 2001 ; Mayer et al., 1996 ; René et Gervais, 2001). Dans les années 1990, cette tendance s'accroît. En effet, les discours gouvernementaux, et les lois et règlements qui en découlent, mettent l'accent sur l'importance – voire l'obligation – pour les organismes de se regrouper (Caillouette, 2001). Les pratiques de partenariat se sont affirmées en raison, notamment, des politiques gouvernementales qui proposent le regroupement d'organismes travaillant sur la même problématique (Lamoureux, 1994). C'est dans cet esprit que la valorisation du partenariat s'est ancrée dans les pratiques.

10.3. Définition du partenariat

Le partenariat, tel que nous le mentionnions plus tôt, revêt plusieurs sens. D'abord, on se questionne parfois à savoir s'il est réellement un objet ou s'il est seulement une méthode. La réponse donnée à cette question a tendance à varier selon les auteurs consultés. En ce qui nous concerne, nous choisissons d'utiliser la définition de Dhume (2001), car elle inclut une multitude de considérations liées au travail social.

Le partenariat est une méthode d'action coopérative fondée sur un engagement libre, mutuel et contractuel d'acteurs différents mais égaux. Ceux-ci constituent un acteur collectif dans la perspective d'un changement des modalités de l'action – faire autrement ou faire mieux – sur un objet commun – de par sa complexité et/ou le fait qu'il transcende le cadre d'action de chacun des acteurs – et élaborent à cette fin un cadre d'action adapté au projet qui les rassemble, pour agir ensemble à partir de ce cadre (Dhume, 2001).

10.4. Les postulats du partenariat

À prime abord, le partenariat ne peut être considéré comme une seule réunion de plusieurs acteurs (Bratosin, 2001 ; Caillouette, 2001 ; Dhume, 2001 ; Frank et Smith, 2000 ; Larivière, 2001 ; Nadeau, 2003). Il implique nécessairement la formation d'un troisième acteur, lui-même issu de la rencontre des autres en place. C'est « la possibilité d'être plus que la simple somme des personnes qui travaillent ensemble » (Frank et Smith, 2000 : 6) qui motive le regroupement.

Des conditions sont nécessaires à la réalisation d'une pratique partenariale. Dhume (2001) répertorie ces éléments essentiels sous trois catégories : les principes qui ont trait à la démarche collective, ceux qui portent sur la place des acteurs et ceux qui relèvent de l'action du partenariat.

La démarche collective

Principe fort important dans la théorie du partenariat, la pratique doit se faire dans un respect de la collectivité touchée. D'abord, le sens donné à l'action doit être le premier guide du regroupement des acteurs. C'est la volonté de réaliser un projet commun qui doit induire la pratique partenariale (Caillouette, 2001 ; Dhume, 2001 ; Frank et Smith, 2000 ; Nadeau, 2003). Pour sceller l'engagement dans la démarche, les acteurs en présence doivent concrétiser leur volonté de travailler ensemble en partageant la responsabilité collective de la démarche.

La place des acteurs

Parce que les acteurs, même s'ils participent à une action collective, conservent leur identité, il importe, selon Dhume (2001), de reconnaître leurs particularités. Le danger est ici de verser dans une culture du compromis qui noie la discussion (Bratosin, 2001 ; Dhume, 2001 ; Rondeau et al., 1999). L'enjeu réside dans le regroupement des membres car : « Faire avec pose la question de l'altérité et du respect des différences. Faire ensemble amène l'idée du choix, de la volonté de participer ensemble à la mise en commun des idées menant au projet commun. » (Dhume, 2001 : 119). La solidité des identités des acteurs impliqués est préliminaire à ce respect des différences. À partir de l'établissement de la culture de la confrontation positive, qui permet de réaliser les mandats, l'acteur collectif peut naître.

L'action du partenariat

L'action initiée dans le cadre d'un partenariat répond *grosso modo* aux exigences d'un travail en équipe. Les modalités de réalisation doivent tenir compte des préceptes utiles à la bonne marche d'un travail collectif (Larson et LaFasto, 1989). Ces bases primordiales garantiront le succès des actions menées dans ce cadre.

Afin de ne pas dériver des objectifs initiaux, divers auteurs proposent de créer un cadre de travail qui répond aux demandes des participants et aux buts visés par l'action. Ce contrat enchâsse les visées et les normes de fonctionnement du groupe et scelle l'engagement de chacune des parties (Bratosin, 2001 ; Dhume, 2001 ; Frank et Smith, 2000).

10.5. Les enjeux soulevés par le partenariat

Mais cette nouvelle forme de travailler ensemble ne s'est pas faite sans heurts. Il est apparu pour plusieurs des enjeux de taille, notamment, la question de l'égalité entre les individus et des groupes. Diverses interrogations sont présentes, à savoir si les responsabilités et l'imputabilité

peuvent être divisées également ou équitablement. Selon plusieurs, malgré un lot de précautions importantes, il devient parfois difficile que ne s'instituent pas des rapports de force entre les différents acteurs, notamment lorsque le partenariat est composé d'acteurs aux identités variables, comme certains institutionnellement solides, tels que ceux de l'administration publique, et d'autres qui le sont moins, tels que ceux issus de la communauté (Dhume, 2001 ; Frank et Smith, 2000 ; Lamoureux, 1994 ; Panet-Raymond et Bourque, 1991 ; René et Gervais, 2001).

Puis la question de l'identité du groupe qui rassemble des membres, mais en est plus que la somme, pose parfois problème. Cette pensée est-elle une pure utopie ? (Bratosin, 2001). Pour certains, il apparaît que la lutte pour le pouvoir pourrait être un sérieux frein à l'établissement d'une culture collective.

Un autre enjeu relevé dans les écrits sur le partenariat est celui de la prise de décision. D'un point de vue, il semble que les décisions prises dans le cadre d'une action collective pourraient être aplanies par l'effet du consensus, ou encore du compromis (Bratosin, 2001 ; Dhume, 2001 ; Larivière, 2001). Dans cette optique, les décisions prises seraient celles qui sont les plus nuancées et n'offrent donc plus de place aux points de vue plus tranchés sur des questions précises.

Enfin, la question de l'efficacité du processus est soulevée par divers auteurs. Bratosin (2001), notamment, aborde la réelle portée de cette pratique. Il se questionne sur la réelle incidence dans la pratique de ce processus. Il mentionne que dans bien des cas, le processus sert de validation à des décisions déjà prises. Dans ce cas, le groupe ne ferait qu'entériner des décisions prises par la majorité, mais pour laquelle un assentiment public est nécessaire (Bratosin, 2001). Sans pousser aussi loin cet enjeu majeur, d'autres aborderont la question de la mise en oeuvre des propositions à la suite des décisions prises dans le cadre de partenariat. Ces résultats restent-ils vœu pieu ? (Dhume, 2001 ; Lamoureux, 1994 ; Larivière, 2001)

10.6. Le développement communautaire

Le développement communautaire est vu comme :

Community development promotes the recognition, acquisition, maturation, and connection of community assets to benefit the whole. Fundamental to this approach is the belief that members of the community itself have the primary responsibility for decision making and action. Community development produces self-reliant, self-sustaining communities that mobilize resources for the benefit of their members.

Homan, 2004 : 54

Il importe de saisir au départ que le concept de développement n'est pas synonyme de croissance. Il réfère davantage à l'idée de favoriser une meilleure qualité de vie des acteurs à l'intérieur de leur communauté (Frank et Smith, 1999). Cette forme de travail est basée sur la prémisse que les problèmes sociaux sont collectifs et doivent donc être traités en collectivité (Bernier, 1999 ; Favreau et Fréchette, 2003). Quant au concept de communauté, il faut savoir que son sens est très large. On peut parler de communautés géographique, d'intérêt ou identitaire. L'important est de se centrer sur l'identification des acteurs à leur communauté.

L'objectif ultime du développement des communautés, comme l'indique la définition d'Homan, c'est qu'elles se prennent en charge et qu'elles reprennent du pouvoir sur l'amélioration de leurs conditions. C'est souvent par la création de liens entre les diverses ressources institutionnelles que se fera le développement. Ces liens dépendront des ressources humaines, financières et matérielles que chacune des organisations pourra offrir. C'est le lien qui nous amène à répondre à la question initiale.

10.7. Conclusion

Le partenariat, une innovation sociale pour le développement des communautés ? À la lumière de la réflexion amorcée précédemment, il nous apparaît qu'il est justifié de répondre par l'affirmative : oui, le partenariat peut être une innovation sociale qui permet de mener au développement des communautés. D'abord, parce qu'il redonne du pouvoir aux acteurs de la communauté. Il leur permet de prendre leur place dans le système d'organisation de leur lieu d'appartenance. Puis, parce qu'il permet de partager les responsabilités et les bénéfices entre les membres de la communauté, selon leurs habiletés et selon leurs intérêts. Enfin, parce qu'il renforce les liens sociaux et crée donc ainsi une structure sociale inclusive. Il importe toutefois de mentionner que la limite du partenariat au développement des communautés est que le format des espaces de partenariat n'est pas censé comprendre plusieurs préoccupations. Il viserait plutôt, si on se fie au développement théorique proposé par Dhume, à ne travailler qu'un secteur d'activité à la fois. Le partenariat peut donc contribuer au développement social, toutefois, il importe qu'il soit fait dans le respect des règles édictées par les écrits, notamment celui de Dhume.

10.8. Bibliographie

BERNIER, M. 1999. *La mesure du développement social*, Québec, Conseil de la santé et du bien-être.

- BRATOSIN, S. 2001. *La concertation : forme symbolique de l'action collective*, Paris, Éditions L'Harmattan.
- CAILLOUETTE, J. 2001. « Pratiques de partenariat, pratique d'articulation identitaire et mouvement communautaire ». *Nouvelles pratiques sociales*, vol. 14, no 1, pp. 81-96.
- DHUME, F. 2001. *La construction d'un partenariat : vers l'élaboration d'une méthodologie*, Paris, Éditions ASH.
- FAVREAU, L. et L. FRÉCHETTE. 2003. *Le développement social des communautés : le défi des nouvelles générations de travailleurs sociaux*, vol. 23, Hull, Université du Québec en Outaouais.
- FRANK, F. et A. SMITH. 1999. *Guide de développement des collectivités. Un outil de renforcement des capacités communautaires*, Hull, Développement des ressources humaines du Canada.
- FRANK, F. et A. SMITH. 2000. *Guide du partenariat*, Ottawa, Ministère des Travaux publics et Services gouvernementaux du Canada.
- LAMOUREUX, J. 1994. *Le partenariat à l'épreuve*, Montréal, Éditions Saint-Martin.
- LARIVIÈRE, C. 2001. « L'amplification obligée des relations partenariales : l'interdépendance est-elle une menace à l'autonomie ? » *Nouvelles pratiques sociales*, vol. 14, no 1, pp. 64-80.
- LARSON, C. E. et F. M. LAFASTO. 1989. *TeamWork. What Must Go Right/What Can Go Wrong* vol. 10, Newbury Park, Sage Publications.
- LESEMANN, F. 2000. « De l'État-providence à l'État partenaire ». In G. Giroux (ed.), *L'État, la société civile et l'économie*, Ste-Foy, Les Presses de l'Université Laval, pp. 13-46.
- MAYER, R., H. LAMOUREUX et J. PANET-RAYMOND. 1996. « Évolution des pratiques communautaires au Québec ». In H. Lamoureux, R. Mayer et J. Panet-Raymond (ed.), *La pratique de l'action communautaire*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec.
- NADEAU, J. 2003. « Le partenariat : une composante essentielle dans l'approche de la police communautaire ». *Intersection - Revue de police communautaire*, vol. 23, pp. 4-5.
- PANET-RAYMOND, J. et D. BOURQUE. 1991. *Partenariat ou pater-nariat ? La collaboration entre établissements publics et organismes communautaires œuvrant auprès des personnes âgées à domicile*, Montréal, École de service social, Université de Montréal.
- RENÉ, J.-F. et L. GERVAIS. 2001. « Présentation du dossier : Les enjeux du partenariat aujourd'hui ». *Nouvelles pratiques sociales*, vol. 14, no 1, pp. 20-30.

RONDEAU, G., G. SIROIS, N. JACQUES et S. CANTIN. 1999. *La concertation intersectorielle en violence conjugale au Québec : portrait des mécanismes en place et points de vue des participants et participantes*, Montréal, Équipe de recherche VICTOIRE/CRI-VIFF/Direction de la santé publique de la Montérégie.

VAILLANCOURT, Y. 2002. « Le modèle québécois des politiques sociales et ses interfaces avec l'union sociale canadienne ». *Enjeux publics*, vol. 3. no 2, 52 p.

11. L'APPRENTISSAGE : SOURCE D'INNOVATION DANS LES POLITIQUES D'AIDE SOCIALE ?

Joël Gauthier

11.1. Introduction

Pour favoriser l'avènement d'innovations sociales auxquelles ils croient, bon nombre d'acteurs sociaux tentent d'influencer la formulation des politiques gouvernementales en participant activement aux débats publics. Ces débats ont-ils un impact sur l'évolution des politiques publiques ? Certains outils théoriques développés par les partisans de l'« approche cognitive de l'action publique » offrent des éléments de réponse à cette question. Nous avons misé sur cette approche théorique pour explorer l'évolution des interventions publiques dans le secteur de l'aide sociale au Québec au cours des dernières décennies⁴³. Même si les acteurs impliqués défendent des systèmes de croyances souvent divergents et se livrent à une lutte de pouvoir, il semble exister un réel espace pour le dialogue et pour l'apprentissage dans le processus de production des politiques d'aide de dernier recours. Nous allons expliquer dans ce texte de quelle façon cet apprentissage peut être source de changement dans l'action publique. Comme l'indiquait Heclou (1974), il y a déjà quelques décennies, le *powering* n'exclut pas le *puzzling*. Les jeux de pouvoir ne doivent pas nous faire perdre de vue les efforts d'êtres humains qui tentent de résoudre collectivement les casse-tête que pose la vie en société.

Nous allons présenter dans un premier temps les réseaux d'acteurs qui participent à la dynamique de production des politiques d'aide sociale et montrer qu'il existe deux coalitions en confrontation permanente. Nous verrons ensuite que la compétition à laquelle se livrent ces deux coalitions semble être un facteur d'apprentissage et d'innovation.

11.2. Des coalitions plaidantes en confrontation

Lorsque l'on étudie attentivement les réseaux d'acteurs impliqués dans le processus d'élaboration des politiques, on constate que des acteurs provenant d'horizons très différents, mais qui partagent les mêmes croyances, peuvent devenir des alliés. Pour rendre compte de cette réalité, Sabatier et Jenkins-Smith (1999) ont inventé le concept de « coalition plaidante ». Une coalition plaidante est donc un réseau d'acteurs partageant un même système de croyances. Ce concept renvoie davantage à un construit théorique permettant au chercheur de simplifier la réalité qu'à une

⁴³ Cette étude a été effectuée dans le cadre d'une recherche doctorale qui a bénéficié de l'appui du CRSH et du FQRSC. Elle s'appuie sur l'analyse des documents écrits (mémoires déposés en commission parlementaire, énoncés de politique, publications gouvernementales, textes de loi, rapports des groupes de travail, etc.) et de données provenant de 26 acteurs clés rencontrés en entrevue (militants du mouvement populaire et communautaire, chercheurs, fonctionnaires, personnalités politiques, etc.).

alliance formellement conclue entre des acteurs (Nahrat, 1999 : 53). Toutefois, il arrive fréquemment que les acteurs qui partagent des croyances similaires développent effectivement des mécanismes de collaboration explicites. Il est possible d'identifier des coalitions plaidantes qui s'affrontent lorsque vient le temps de définir les orientations des politiques d'aide sociale au Québec : la coalition du respect des droits sociaux et la coalition de la lutte à la dépendance. La coalition Droits sociaux est formée, par exemple, de militants d'organisations de défense des droits sociaux, de syndicalistes, de membres d'organismes communautaires œuvrant dans l'insertion socioprofessionnelle, de chercheurs universitaires, de membres d'organismes-conseils du gouvernement et de quelques élus. La coalition Anti-dépendance regroupe notamment des fonctionnaires, des chercheurs universitaires, des élus et des personnalités du monde des médias.

Afin d'expliquer le comportement des militants, des fonctionnaires ou des politiciens prenant part à la production des politiques publiques, les auteurs que l'on associe à l'approche cognitive mettent en évidence l'importance d'étudier les croyances de ces acteurs, puisque celles-ci leur permettent de donner un sens à leur action et au monde qui les entoure (Jobert et Muller, 1987 ; Muller, 1995 ; Hall, 1993 ; Sabatier et Jenkins-Smith, 1993 ; 1999 ; Rein et Schön, 1994 ; Roe, 1994). La complexité de la réalité confronte les êtres humains à une masse d'informations souvent contradictoires et humainement impossibles à traiter dans leur globalité. Face à cette complexité, ceux-ci utilisent un filtre qui sélectionne et organise ces informations (Busch et Braun, 1999 : 1). Ce sont les systèmes de croyances qui font office de filtre et qui teintent la façon dont les acteurs interprètent la réalité. À partir, notamment, des travaux effectués en psychologie cognitive, Sabatier et Jenkins-Smith étudient la structure des systèmes de croyances défendus par les acteurs et notent que si les membres d'une coalition acceptent de modifier certains aspects secondaires de leur système de croyances, ils sont en revanche réticents à questionner la théorie d'intervention à laquelle ils croient, et plus encore à abandonner leur noyau dur de valeurs fondamentales. Nous avons étudié les systèmes de croyances portés par la coalition Droits sociaux et la coalition Anti-dépendance à l'aide de cette grille d'analyse (voir Tableau 1).

Selon les membres de la coalition Anti-dépendance, les programmes d'assistance doivent être conçus de manière à dissuader les individus aptes au travail de s'en prévaloir. Pour atteindre cet objectif, les prestations d'aide sociale ne doivent pas être trop élevées et l'État doit exercer diverses formes de contrôle afin de s'assurer que l'aide soit versée uniquement aux personnes dans le besoin qui se conforment à certaines obligations. La catégorisation des prestataires (et notamment la distinction aptes/inaptes) permet d'exercer une plus grande pression sur certaines clientèles tout en épargnant les prestataires qui ne sont réellement pas en mesure de s'intégrer au marché du travail en raison des problèmes de santé physique ou mentale. À l'opposé, les acteurs composant la coalition Droits sociaux croient en la nécessité de privilégier les mesures qui favorisent l'autonomie des personnes qui vivent dans la pauvreté. Ils dénoncent toutes les mesures qui auraient pour effet de stigmatiser et de marginaliser les personnes assistées sociales et rejettent tous les mécanismes d'incitation au travail pouvant aggraver leur situation financière. Lorsque les assistés sociaux en sont réduits à lutter constamment pour satisfaire des besoins essentiels et qu'ils sont soumis à des contrôles bureaucratiques excessifs, leur intégrité physique et psychologique est menacée et ils sont placés dans une situation qui ne leur laisse pas la possibilité de prendre des décisions et de construire des projets en vue de quitter l'aide sociale.

TABLEAU 1
Systèmes de croyances des coalitions

	COALITION DROITS SOCIAUX	COALITION ANTI-DÉPENDANCE
<p>Valeurs fondamentales</p> <p><i>Croyances presque impossibles à ébranler</i></p>	<p>Les personnes assistées sociales doivent affronter des obstacles socio-économiques pour lesquels elles ne peuvent être tenues responsables et ont connu un parcours difficile qui a bien souvent miné leur confiance en elles-mêmes. Ces personnes ont droit à l'aide de la collectivité. C'est une question de justice sociale.</p>	<p>L'État doit veiller à ce que l'effort individuel soit récompensé. Pour des raisons d'équité avec les travailleurs à faible revenu et les contribuables de la classe moyenne, il faut refuser par principe que l'État prenne totalement en charge des personnes qui refusent de faire des efforts pour améliorer leur situation.</p>
<p>Théorie d'intervention</p> <p><i>Croyances difficiles à ébranler</i></p>	<p>Les programmes d'aide sociale doivent être conçus de manière à respecter l'autonomie des personnes assistées sociales, à qui on doit laisser la possibilité de choisir les solutions les mieux adaptées à leur situation. Il faut éviter toutes les mesures qui aggravent leurs conditions de vie.</p>	<p>Il est nécessaire de signifier clairement aux bénéficiaires que l'aide sociale n'est pas un mode de vie et qu'ils doivent travailler. L'État doit veiller à ce qu'il soit moins avantageux de s'installer à l'aide sociale que de travailler au salaire minimum.</p>
<p>Exemples de mesures concrètes (aspects secondaires)</p> <p><i>Croyances que les acteurs sont plus susceptibles de modifier</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Bonifier les prestations (ou à tout le moins éviter de les diminuer). - Créer des mécanismes qui permettent aux personnes assistées sociales de prendre part à la formulation des politiques ou à la gestion des programmes. - Offrir des mesures de formation ou d'accompagnement. - Privilégier les incitations positives (telles que des mesures de supplémentation du revenu). 	<ul style="list-style-type: none"> - Diminuer les prestations des assistés sociaux aptes au travail ou les maintenir à un faible niveau. - Mettre davantage de pression sur les clientèles qui sont surreprésentées à l'aide sociale. - Obliger les bénéficiaires à participer à des mesures de formation ou de préparation à l'emploi. - Briser les mécanismes qui engendrent la « dépendance » (en introduisant par exemple des mesures de supplémentation du revenu).

Même si l'on peut identifier deux grands pôles, il existe une variété de points de vue exprimés lors des débats entourant les réformes de l'aide sociale. Dans la réalité, les positions des différents acteurs se situent sur un continuum. Cependant, lorsque les acteurs débattent des propositions concrètes, un clivage entre les tenants de chacun de ces deux discours peut devenir très apparent.

11.3. Le rôle de l'apprentissage dans la dynamique de changement

Pour éviter de perdre du terrain au profit de la coalition adverse, les membres d'une coalition doivent s'efforcer de proposer un discours crédible. Ils sont ainsi contraints d'actualiser et d'étoffer constamment leur argumentaire. En d'autres termes, ils s'engagent dans un processus d'apprentissage pour être davantage en mesure d'influencer l'action publique. Cependant, les acteurs étant rarement disposés à renoncer à leurs croyances les plus fondamentales, leur apprentissage porte donc sur des aspects secondaires de leur système de croyances. Si la confrontation des systèmes de croyances est source d'apprentissage, elle ne provoque pas de changements majeurs, c'est-à-dire des changements qui remettent en question le cœur de la logique d'intervention à la base des programmes gouvernementaux. Des changements plus fondamentaux surviennent lorsque des transformations dans l'environnement social, politique et économique où évoluent les acteurs bouleversent le rapport de forces entre les coalitions (Sabatier et Jenkins-Smith, 1999).

Au Québec, la réforme de la sécurité du revenu adoptée à la fin des années 1980 constitue un exemple de changement majeur provoqué par une modification de l'équilibre des forces entre les coalitions. À cette époque, la coalition Droits sociaux perd du terrain au profit de la coalition Anti-dépendance. Le gouvernement libéral introduit dans la loi une distinction entre les prestataires aptes au travail et les prestataires inaptes au travail, et réduit de façon significative le niveau d'aide financière accordée aux prestataires aptes au travail qui ne participent pas à des programmes de préparation ou de formation à l'emploi. On passe donc d'un régime dont la mission était essentiellement d'assurer un revenu aux plus pauvres afin d'éviter la détérioration de leur situation et ainsi améliorer leurs chances de regagner leur autonomie, à un régime qui exerce davantage de pression sur les bénéficiaires pour les inciter à développer leur employabilité et à quitter l'aide sociale. Même si la nouvelle politique ne fait pas table rase de l'ancienne, la refonte des barèmes annoncée par le ministre Pierre Paradis marque néanmoins une rupture, le droit à un revenu minimal étant désormais subordonné à la lutte à la dépendance. La réforme est très mal accueillie par les membres de la coalition Droits sociaux, qui défilent les uns après les autres en commission parlementaire pour critiquer sévèrement les orientations retenues par le gouvernement (voir par exemple le mémoire de la coalition SPQ, 1988). Le succès de la coalition de la lutte à la dépendance s'explique vraisemblablement par des transformations socio-économiques qui renforcent la crédibilité de son discours. L'augmentation du nombre de personnes aptes au travail qui « dépendent » de l'aide sociale et la hausse des coûts du régime (MMSR, 1987 : 8-11) au moment où l'état des finances publiques est devenu une préoccupation nationale, semblent avoir convaincu la grande majorité des citoyens que le temps est venu d'exiger davantage des assistés sociaux, un diagnostic vraisemblablement partagé par plusieurs décideurs politiques. Fort de cet

appui populaire, le gouvernement a pu aller de l'avant avec sa réforme sans que ses opposants soient en position de lui faire obstacle.

L'existence d'une coalition dominante ne signifie pas la fin de la confrontation entre les coalitions. Le débat perpétuel dans lequel elles s'engagent alimente un processus d'apprentissage collectif qui peut être source de changements dans les politiques publiques, notamment lorsque les membres des coalitions opposées en viennent au fil de leurs discussions à trouver des terrains d'entente. Il est évident que les termes des débats sur l'aide sociale ont sensiblement évolué depuis quelques décennies. Diverses expressions nouvelles sont apparues au cours des années : « piège de la pauvreté », mesures « actives » et « passives », « intégration sociale », « parcours d'insertion », « contrat de réciprocité », « supplémentation du revenu », etc. L'ensemble des acteurs ont manifestement senti le besoin d'introduire des idées nouvelles afin de démontrer leur capacité de prendre acte de l'évolution socio-économique observée depuis la mise en place du régime d'aide sociale en 1970. Il est de même des principes d'intervention qui rallient des acteurs des deux coalitions plaidantes et qui ont grandement influencé l'action gouvernementale. Il suffit de songer par exemple aux stratégies de supplémentation du revenu destinées à soutenir les travailleurs faiblement rémunérés, à la personnalisation des mesures d'accompagnement ou à la mise à contribution des organismes communautaires, en vue de favoriser l'insertion socioprofessionnelle des assistés sociaux. Un vaste éventail d'acteurs adhère à ces orientations (Tremblay, 2000), que le gouvernement a commencé à explorer pendant les années 1980 et 1990 et qui font encore partie des avenues qu'il privilégie aujourd'hui. Cette évolution du régime québécois d'aide sociale peut être interprétée comme étant largement le fruit de l'apprentissage des acteurs, qui ont développé une commune volonté de s'attaquer au piège de la pauvreté au moyen des mesures visant à « rendre le travail payant » et de veiller à ce que des mesures d'insertion mieux adaptées aux besoins des personnes soient offertes. Cet apprentissage collectif est alimenté par l'expérience des intervenants et par les travaux de recherche des experts à l'emploi du gouvernement, des universités et des organismes-conseils.

Il ne faut pas en conclure pour autant que le conflit entre la coalition Anti-dépendance et la coalition Droits sociaux est en voie de se résorber. Depuis près de deux décennies, l'alignement des acteurs est demeuré relativement stable puisque peu d'acteurs changent de camp. En somme, des divergences profondes subsistent lorsque vient le temps de discuter des principes fondamentaux devant orienter l'action gouvernementale en matière d'aide sociale. Doit-on exercer davantage de pression sur les prestataires pour les amener à modifier leur comportement et maintenir les prestations à un faible niveau pour les inciter à intégrer le marché du travail ? Doit-on miser avant tout sur les incitations positives et respecter le droit à un revenu décent de tout individu ? Si certains changements, somme toute secondaires, ont fait l'objet d'un assez large consensus, d'autres ont été introduits dans la controverse, ce qui signifie qu'une coalition est alors parvenue à marquer des points et ce, au détriment de l'autre coalition.

11.4. Conclusion

Dans ce texte, nous avons analysé l'action des acteurs sociaux qui espèrent amener l'État à innover dans ses modes d'intervention et qui choisissent d'utiliser l'arène politique pour défendre des principes et des projets. Les acteurs qui prennent part au processus d'élaboration des politiques en viennent inévitablement à être confrontés à d'autres acteurs qui ne partagent pas leurs vues. En effet, on observe en général lors des débats publics plusieurs façons de décoder la réalité. Il n'est donc pas étonnant que les acteurs qui participent à ces discussions ne parviennent pas aisément à s'entendre lorsqu'ils discutent des problèmes existants et des solutions possibles. Si la science permet d'étoffer l'argumentation des acteurs, elle ne garantit pas l'émergence de consensus, les experts étant souvent eux-mêmes très divisés. La confrontation des systèmes de croyances donne lieu à des débats parfois houleux. Cependant, comme le rappellent Callon et al. (2001 : 49-57), la controverse ne doit pas être considérée comme une manifestation de l'irrationalité de certains acteurs ou comme le résultat d'une communication déficiente. Elle se révèle en fait une occasion d'explorer différentes facettes de la réalité et un moteur d'apprentissage collectif.

11.5. Bibliographie

- BUSCH, A. et D. BRAUN. 1999. "Introduction". Dans Andreas Busch et Dietmar Braun (dir.), *Public Policy and Political Ideas*, Cheltenham (Royaume-Uni), Edward Elgar, pp. 1-7.
- CALLON, M., P. LASCOSMES et Y. BARTHE. 2001. *Agir dans un monde incertain. Essai sur la démocratie technique*, Paris, Seuil, 357 p.
- HALL, P. A. 1993. "Policy Paradigms, Social Learning, and the State. The Case of Economic Policymaking in Britain". *Comparative Politics*, vol. 25, no 3, pp. 275-296.
- HECLO, H. 1974. *Modern Social Politics in Britain and Sweden*, New Haven, Yale University Press, 349 p.
- JOBERT, B. et P. MULLER. 1987. *L'État en action*, Paris, Presses universitaires de France, 242 p.
- MMSR. 1987. *Pour une politique de sécurité du revenu*. Document d'orientation, Québec, Ministère de la Main-d'œuvre et de la Sécurité du revenu, 43 p.
- MULLER, P. 1995. « Les politiques publiques comme construction d'un rapport au monde ». Dans A. Faure et al. (dir.), *La construction du sens dans les politiques publiques : débats autour de la notion de référentiel*, Paris, L'Harmattan, pp. 153-179.

- NAHRATH, S. 1999. “The Power of Ideas in Policy Research : a Critical Assessment”. Dans Andreas Busch et Dietmar Braun (dir.), *Public Policy and Political Ideas*, Cheltenham (Royaume-Uni), Edward Elgar, pp. 41-58.
- REIN, M. et D. SCHÖN. 1994. *Frame Reflection. Toward the Resolution of Intractable Policy Controversies*, New York, Basic Books, 247 p.
- ROE, E. 1994. *Narrative Policy Analysis*, Durham, Duke University Press, 1994, 199 p.
- SABATIER, P. A. et H. C. JENKINS-SMITH. 1993. “The Advocacy Coalition Framework : Assessment, Revisions, and Implications for Scholars and Practitioners”. Dans P. A. Sabatier et H. C. Jenkins-Smith (dir.), *Policy Change and Learning : an Advocacy Coalition Approach*, Boulder (Colorado), Westview Press, pp. 211-235.
- SABATIER, P. A. et H. C. JENKINS-SMITH. 1999. “The Advocacy Coalition Framework : an Assessment”. Dans P. A. Sabatier (dir.), *Theories of the Policy Process*, Boulder (Colorado), Westview Press, pp. 117-166.
- SPQ. 1988. *Mémoire de Solidarité populaire Québec à la Commission parlementaire sur la réforme de l'aide sociale*, février, 38 p.
- TREMBLAY, D. 2000. *Le renouvellement des politiques sociales au Québec : le cas de la « réforme de la sécurité du revenu »*. Une analyse des réactions au projet gouvernemental, cahier du GÉRIS 2000, série Recherches, no 13, 23 p.

12. CONFLITS EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE ET CAPACITÉS INSTITUTIONNELLES DES ÉTATS À LUTTER CONTRE LA PAUVRETÉ

Pascal Kapagama

12.1. Introduction

Victime d'une histoire trouble partant de la traite des esclaves, en passant par la colonisation, la décolonisation et les indépendances, l'Afrique se trouve aujourd'hui l'objet de guerres qui la lamentent, mettant en péril tout effort de développement préconisé pour son redressement.

Les conflits générateurs de ces guerres sont de divers ordres. Latente sous la guerre froide à cause de l'appui des puissances en présence pour la prévenir, la chute du mur de Berlin en novembre 1989 a révélé que la paix qui semblait régner dans plusieurs pays africains n'était que trompeuse, laissant place à des conflits intercommunautaires violents.

Dans cette étude, nous allons essayer de dégager, d'une part, quelques thèses avancées en guise d'explication du phénomène « conflits en Afrique » et, d'autre part, l'incidence de ces conflits sur les capacités institutionnelles des États nationaux africains d'entreprendre et de gérer des programmes ou projets de lutte contre la pauvreté, pendant le conflit et durant les années qui suivent, une fois la phase aiguë du conflit terminée. De même, il sera question de voir comment les organisations non gouvernementales de développement (ONGD) se sont imposées comme nouveaux acteurs dans la quête des solutions aux problèmes des populations victimes des conflits.

Pour mieux éclairer ces différentes questions, notre réflexion sera structurée en trois points. Le premier consistera en un survol des conflits en Afrique subsaharienne. Il s'agira dans le deuxième point de présenter les causes de ces derniers ainsi que les explications qui sont données pour les justifier. Nous traiterons dans le troisième point des capacités institutionnelles des États à gérer des programmes de développement ou de lutte contre la pauvreté, en s'appuyant plus sur le cas du conflit dans la région des Grands Lacs africains, et en insistant plus sur le cas de trois pays : le Rwanda, le Burundi et la République démocratique du Congo. Enfin, dans une conclusion, nous insisterons sur la nécessité de la démocratie et de la bonne gouvernance.

12.2. Bref survol des conflits en Afrique subsaharienne

Vu l'ampleur des conflits en Afrique, nous allons nous limiter aux conflits de l'Afrique subsaharienne survenus après la chute du mur de Berlin en 1989 et qui ont paru plus majeurs.

Après une présentation non exhaustive des conflits ayant émaillé l'histoire de l'après guerre froide en Afrique, nous en retiendrons quelques-uns pour en dégager les principales causes.

Zones de conflits

Entre les 10^e et 19^e siècles, la période des premiers contacts avec les Européens, suivie de celles des explorations, de la découverte des richesses et du partage de l'Afrique en 1885 pour son exploitation, marque le début des conflits dans ce continent. L'esclavage ainsi que l'exploitation des richesses par toute forme d'usage de la force durant la colonisation, grâce à une technologie supérieure, ont démontré les intentions réelles, plus économiques, des puissances colonisatrices. C'est à cette période qu'il faut faire remonter les débuts des conflits en Afrique, conflits qui se sont exacerbés avec les indépendances des pays africains.

Si, avec la guerre froide, les pays victimes de ces conflits recevaient l'appui de l'une des puissances de leur obédience entre les États-Unis et l'URSS, la fin de la guerre froide a réduit l'implication des États-Unis demeurés seule puissance sur le terrain, et dont l'intervention est dictée par la sauvegarde de ses intérêts économiques où cela leur est indispensable. Ainsi, avec la chute du mur de Berlin en 1989 et les revendications de la démocratisation occasionnées par le vent de la *perestroïka*, l'Afrique subsaharienne s'est retrouvée davantage en proie à des conflits.

Le Tableau 2 reprend de façon synthétique quelques conflits majeurs en Afrique subsaharienne survenus après la chute du mur de Berlin, les principaux éléments déclencheurs de ces conflits, les dynamiques ayant prévalu dans la résolution de ces conflits, ainsi que quelques observations sur la situation actuelle.

12.3. Causes et perceptions des explications

Le Mali, le Burkina Faso et le Tchad sont des pays de l'Afrique subsaharienne pouvant être considérés comme appartenant à sa partie sahélienne. Pour Jean-Paul Azam :

... cette position est une source de conflit dès le jour de l'indépendance parce que l'épisode colonial avait réuni au sein d'un même État des peuples aussi différents qu'opposés par l'histoire. Ils étaient différents par l'origine ethnique, par la langue et souvent par la religion, et opposés parce que les uns avaient pu être les esclaves des autres et parce que l'accès aux terres pour les troupeaux ou les cultures, l'accès à l'eau étaient des raisons traditionnelles de conflits.

Azam et al., 1999

À ce passé inhérent à une organisation sociale et un mode de production bien déterminés qui caractérisaient ces populations sahéliennes, s'ajoutent, avec les indépendances, les privilèges qu'accordent les nouveaux États à certains groupes par rapport à d'autres. De telles disparités ne peuvent qu'être sources de guerres violentes.

Il existe des facteurs anciens de conflits, qui tenaient plus à des facteurs non économiques (ethniques ou religieux, par exemple) comme à des facteurs économiques. Les intérêts économiques conflictuels raniment souvent d'anciennes animosités ethniques, lesquelles se conjuguent avec les nouvelles animosités et les renforcent pour aboutir à un processus de haine et de violence. Certains conflits ont été hérités de la colonisation. C'est le cas du conflit ethnique que Blanton et al. considèrent comme étant un legs colonial (2001). En effet, les métropoles ont su exploiter judicieusement les rivalités ethniques pour consolider leur puissance et leur domination, en se servant des ethnies minoritaires. Le facteur ethnique comme déterminisme des conflits en Afrique a également fait l'objet de la préoccupation scientifique de Mousseau (2001) pour qui, la concurrence ethnique ainsi que le marché du travail lorsqu'ils sont dominés par une ou quelques ethnies dans une région hétérogène, constituent des sources de conflits. Ces conflits ethniques sont également attisés par le népotisme, comme nous pouvons le voir dans l'article de Vanhanen T, (1999). Abondant presque dans le même sens, Azam (2001) estime que les violences politiques pourraient avoir pour origine la panne des liens de solidarité que crée le système étatique de redistribution basé sur des groupes à partir d'une dotation institutionnelle de division ethnique.

TABLEAU 2
Synthèse de quelques conflits majeurs en Afrique subsaharienne

PAYS	ANNÉE	ÉVÉNEMENTS DÉCLENCHEURS	DYNAMIQUE DE RÉSOLUTION	SITUATION ACTUELLE	ENJEUX
Côte d'Ivoire	1995	Élections controversées	Coup d'État	En cours	
	1999	Rejet candidature de l'opposant Alassane	Accords de Marcoussis		
	2002	Rébellion du Nord	Médiation sud-africaine		
Liberia	1989	Incursion armée	Accords d'Abuja	Calme précaire Affrontements sporadiques	
	1991	Assassinat ignoble du président de la République	Élections Dissolutions milices		
Madagascar	2001	Élections controversées	Pressions de la rue	Grand calme	
Congo-Brazaville	1993	Élections législatives controversées	Coup d'État	Calme relatif	Pétrole
	1997	Conflits des milices Lissouba/Sassou			
Angola	1990	Renforcement du conflit antérieur		Calme précaire	Pétrole Diamant
	1992	Rejet par l'UNITA de la victoire du MPLA Poursuite de la rébellion de l'UNITA	Assassinat de Savimbi Élections		
Tchad	1990	Renforcement du conflit antérieur			
Sierra Léone	1990	Influences du conflit du Libéria		En cours	Diamant
Éthiopie	1998	Conflit frontalier (Érythrée)	Accord de paix	Quelques velléités	Frontière
Soudan	1990	Renforcement du conflit antérieur			

PAYS	ANNÉE	ÉVÉNEMENTS DÉCLENCHEURS	DYNAMIQUE DE RÉSOLUTION	SITUATION ACTUELLE	ENJEUX
	2002	Darfour	Accord de paix d'Abuja	Situation précaire	Pétrole
Rép. Centrafricaine		Rébellion	Coup d'État Élections		
Burundi	1993	Assassinat du président Ndadaye	Coup d'État	Situation précaire	Hégémonie ethnique
	1994	Assassinat du président Ntaryamira	Accords avec les rebelles Accords d'Arusha		
	1996	Retour au pouvoir de Buyoya/Rébellions	Médiation sud-africaine		
Rwanda	1990	Attaque rebelle (FPR)	Coup d'État	Situation précaire Incursions régulières	Hégémonie ethnique
	1994	Assassinat du président Habyarimana Début du génocide	Élections de légitimation		
RDCongo	1996	Rébellion armée de revendication de la nationalité par une communauté de réfugiés rwandais appuyée par les armées rwandaise, burundaise et ougandaise	Coup d'État Accords de Lusaka Accords de Sun City	Incursions régulières Situation précaire	Richesses naturelles Hégémonie ethnique à l'Est Conquête d'espace
	1997	Explosion des conflits ethniques en Ituri Hema/Lendu	Quintriumvirat		
	1998	Agression des armées rwandaise, burundaise et ougandaise	Transition		
	2001	Assassinat du président de la République, Kabila père			
	2004	Agression de l'armée rwandaise			

À côté de ces conflits liés à l'histoire, existent des conflits liés à l'environnement. La pénurie d'eau ou de terre dans les pays du Sahel a toujours été un facteur potentiel de conflits, qui n'existe pas dans d'autres pays où ces sources suffisent par rapport aux besoins des populations. Toutefois, l'absence ou la rareté des ressources peuvent être associées à d'autres facteurs de conflits que l'on peut également retrouver dans d'autres pays dotés de ressources : les inégalités dans la répartition des ressources et la juxtaposition de régions autocentrées sans exploitation des avantages comparatifs selon les ressources disponibles.

Les facteurs liés aux choix de l'État sont également importants. Jean-Paul Azam (1999) distingue deux aspects dans ce choix, car il s'agit des facteurs de conflits différents. Le premier concerne de fortes inégalités dans la répartition des impôts et des dépenses entre les différentes régions ou groupes socio-économiques. Les disparités entre villes et campagnes en Afrique subsaharienne illustrent bien ce facteur de conflits. Le second résulte d'un accaparement des ressources publiques par un très petit nombre de personnes qui sont membres du gouvernement et du parti au pouvoir, militaires ou fonctionnaires. De telles pratiques suscitent un fort mécontentement dans la population, et ce genre de régime ne peut se maintenir que par la répression militaire. Le comportement prédateur d'une classe étatique correspond également à des pratiques de corruption et à l'octroi d'avantages en nature excessifs. Les fortunes placées à l'étranger de Moussa Traoré du Mali, d'Hissène Habré du Tchad ou de Mobutu du Zaïre, en disent long.

Mehlum et al. (2002) n'ont pas tort lorsqu'ils estiment que la violence et les conflits peuvent être générés par la faiblesse et la démission de l'État à assurer la sécurité et la protection de base de la propriété. Cette démission entraîne souvent le pillage des ressources par des entrepreneurs violents qui utilisent tous les moyens pour y parvenir, comme c'est le cas actuellement dans la région des Grands Lacs avec les multinationales. Ainsi, des pays peuvent être en proie à des conflits à cause de l'abondance de leurs richesses minérales (De Soysa, 2002). La faillite de l'État, non seulement dans la sécurisation de la propriété, mais aussi dans la sécurisation du minimum vital, pourrait être due à l'absence d'un contrat social, dont la reconstitution est considérée par Murshed (2002) comme étant une exigence pour la résolution des conflits. Au fait, plusieurs États africains sont dépourvus de contrat social, et même s'il en existe, il n'est nullement appliqué pour le bien-être de la population.

Le Secrétaire général des Nations Unies (1998), pour sa part, dans son rapport au Conseil de sécurité des Nations Unies sur les causes des conflits en Afrique, les distingue en facteurs internes (prise, maintien et nature du pouvoir politique) et facteurs externes (passé colonial, rivalités des pays extérieurs autour de la convoitise des ressources précieuses). Le Tableau 3 présente un résumé des causes explicatives des conflits.

Mwayila Tshiyembe, quant à lui, présente une typologie des conflits de lutte pour le pouvoir⁴⁴, qu'il définit comme étant une violence globale générée par la faillite ou la déliquescence des

⁴⁴ Mwayila Tshiyembe, in Paul Ango Ela (2001), *La prévention des conflits en Afrique Centrale. Prospective pour une culture de paix*, Paris, Karthala, pp. 28-33.

règles et structures de l'État. Cependant, ce champ de la violence globale est bipolaire, selon qu'il s'agit de la conquête ou du maintien au pouvoir.

TABLEAU 3
Causes et explications des conflits en Afrique subsaharienne

FACTEURS DES CONFLITS	TYPE DE FACTEUR	EXPLICATIONS	EXEMPLES
Partage de l'Afrique	Externe	<ul style="list-style-type: none"> - Réunion des peuples différents dans un même État - Division de certains peuples dans des États différents 	<ul style="list-style-type: none"> - Peuples sahéliens (Mali, Burkina Faso, Tchad) - Différents peuples bantous de l'Afrique occidentale et centrale
Guerre froide	Externe	Hégémonie d'idéologie	Angola
Ethniques	Interne	Hégémonies	Rwanda, Burundi
Religieux	Interne et externe	Hégémonie, intégrisme	Soudan
Économiques Rareté des ressources (eau, terre) Abondance des ressources/convoitise	Interne et externe	<ul style="list-style-type: none"> - Appropriation des ressources existantes par une poignée de personnes - Mauvaise répartition des ressources - Inégalités et pauvreté 	<ul style="list-style-type: none"> - Pays sahéliens, Rwanda, Burundi - RDCongo - Angola
Politiques Choix de l'État Démission de l'État	Interne	<ul style="list-style-type: none"> - Politiques budgétaires pour la répartition des dépenses publiques - Lutte de pouvoirs - Accaparement des ressources par les tenants du pouvoir - Incapacité de l'État à garantir la protection de ses citoyens 	RDCongo, Togo
Culturels	Interne	Diversités ethniques : question des minorités	Rwanda, Burundi

Dans le cas où l'acteur principal de la violence globale est le maintien au pouvoir, cet acteur est l'État, c'est-à-dire le gouvernement légal qui use et abuse du monopole de la violence légitime, en employant les forces constituées aux fins de sa conservation. Cette violence d'État s'accompagne des pratiques telles que l'anéantissement de toute vertu civile et politique en tant qu'instrument d'exclusion des citoyens et des nations de l'espace politique, le règne de la peur, le triomphe de la corruption. En revanche, lorsque la violence globale est destinée à la lutte pour la conquête du pouvoir d'État, les principaux acteurs sont, soit les citoyens (acteurs individuels), soit les nations précoloniales dites ethnies (acteurs collectifs) en cause. À la violence citoyenne et nationale correspondent respectivement les conflits de citoyenneté et les conflits de nationalité. Les premiers, caractérisés par la présence de rébellions armées, ont pour finalité la simple conquête de l'État par les nouveaux acteurs, comme instrument de libération contre l'oppression. Les seconds sont liés à la volonté manifeste de séparation ou de sécession exprimée à l'État postcolonial par certaines nations précoloniales qui refusent de se reconnaître dans la nation juridique incarnée par lui et choisissent de fonder un nouvel État au nom des droits des peuples à disposer d'eux-mêmes.

Cette attention mise sur l'État en tant qu'institution génératrice des conflits de par son comportement, nous amène à analyser les capacités institutionnelles de l'État en Afrique.

12.4. Incidence des conflits sur la capacité institutionnelle des États dans la région des Grands Lacs africains et le rôle des ONGD

Pour Isidore Ateba (2001), « la pauvreté est un mécanisme amplificateur des conflits en Afrique ». Si la pauvreté peut avoir pour origines la crise économique et les politiques asociales imposées par les institutions de Bretton Woods, il faut noter qu'une autre source de la pauvreté est celle qui est directement liée à la mal-gouvernance : il s'agit de la mauvaise distribution du revenu national que s'accapare une minorité de la population, détentrice du pouvoir et ou des moyens de production. Or, la non-réalisation par l'État des droits liés à la satisfaction des besoins essentiels de sa population, est de nature à révolter ceux qui se sentent exclus du circuit de redistribution de la richesse nationale.

Pour mieux comprendre l'incidence des conflits sur la capacité institutionnelle des États, nous nous limiterons au conflit de la région des Grands Lacs, particulièrement des États du Rwanda, du Burundi et du Congo-Kinshasa.

« Faillite de l'État, crise des sociétés... ». C'est en ces termes que Mwayila Tshiyembe (1999) commence son analyse sur la crise dans la région des Grands Lacs. Malgré les dictatures (soutenues par des grandes puissances occidentales, particulièrement les États-Unis, la France et la Belgique) que connaissaient les trois pays à l'étude, ceux-ci avaient renforcé leurs capacités institutionnelles sur le modèle des partis uniques confondus à l'État. La situation des trois États avant, pendant et après leurs conflits respectifs est présentée dans le Tableau 4. Comme nous pouvons le lire dans ce tableau, l'instabilité institutionnelle qu'a connue le Burundi de 1966 à

1996, montre que l'État burundais souffrait déjà de limites dans ses capacités à gérer des programmes de développement. Quelque peu différente de la situation du Burundi, celle du Rwanda a permis au pays, grâce à un régime à parti unique confondu à l'État, de se doter des institutions relativement stables et de renforcer ses capacités institutionnelles. Il en est de même pour la République démocratique du Congo, dont l'État sous le régime de Mobutu avait pu renforcer ses institutions dans un modèle de parti-État, accroissant ses capacités institutionnelles. Cependant, laminé progressivement par une incurie sans précédent, une corruption érigée en valeur, des dilapidations des fonds publics et des aides, l'État congolais ne pouvait, malgré le moment et les circonstances favorables qui étaient les siens durant la décennie 1970, réunir toutes les capacités institutionnelles exigibles à la gestion et à la réalisation des programmes de développement.

Dans ces trois pays, les conflits politiques se sont transformés en conflits armés avec pour conséquence la destruction de la quasi-totalité de l'outil de production, les plongeant ainsi dans un marasme économique indescriptible. C'est dans ce contexte que des mécanismes d'innovations sociales ont vu le jour. Ainsi, l'on assista à une prolifération des ONG pour les encadrer. Celles-ci semblaient pallier la faillite des États, qui n'inspiraient plus confiance aux bailleurs de fonds et aux organismes multilatéraux. Une étude dans le secteur de la santé en Côte d'Ivoire illustre bien cette défaillance de l'État, qui se trouve ainsi de plus en plus dépossédé de ses attributions et de ses responsabilités (Barbé et Kerouedan, 1995).

Cependant, il reste que les activités des ONG sur terrain suscitent plusieurs interrogations, lorsqu'on analyse la hauteur des ressources qu'elles mobilisent pour leurs actions, question qui relève de l'objet de nos analyses en cours dans le cadre de notre thèse de doctorat.

TABLEAU 4
Incidences sur les capacités institutionnelles des États

	BURUNDI	RWANDA	RD DU CONGO
Avant les conflits	<ul style="list-style-type: none"> - Indépendance en 1962 - Coups d'État en 1966, 1976, 1987, 1982, 1996 - Assassinat de deux présidents en 1993 et en 1994 - Crises institutionnelles limitant les capacités de gestion des programmes de développement - Corruption, démission de l'État - Rôle de plus en plus important des ONGD 	<ul style="list-style-type: none"> - Indépendance en 1962 et avènement d'un président élu - Coup d'État en 1973 - Parti unique confondu à l'État jusqu'en 1994 - Institutions dont la stabilité relative renforçait les capacités à gérer des programmes de développement - Corruption, démission de l'État - Rôle de plus en plus important des ONGD 	<ul style="list-style-type: none"> - Indépendance en 1960 et avènement d'un président élu - Coup d'État en 1965 - Parti unique confondu à l'État jusqu'en 1997 - Institutions dont la stabilité relative renforçait les capacités à gérer des programmes de développement - Corruption, démission de l'État - Rôle de plus en plus important des ONGD
Pendant les conflits	<ul style="list-style-type: none"> - Assassinat de deux présidents en 1993 et en 1994 - Incursions incessantes des groupes rebelles - Accroissement des dépenses de la défense - Destruction du tissu économique - Processus de désinstitutionnalisation-institutionnalisation provoquant une crise profonde dans les capacités institutionnelles à gérer des projets de développement 	<ul style="list-style-type: none"> - Assassinat du président en 1994 - Génocide - Incursions incessantes des groupes rebelles - Accroissement des dépenses de la défense - Destruction du tissu économique - Processus de désinstitutionnalisation-institutionnalisation provoquant une crise profonde dans les capacités institutionnelles à gérer des projets de développement 	<ul style="list-style-type: none"> - Rébellions et agressions en 1996 et 1998 - Pillage des ressources naturelles - Destruction méchante des unités de production et du tissu économique - Accroissement des dépenses de guerre - Incursions incessantes des groupes rebelles - Accroissement des dépenses de la défense - Destruction du tissu économique - Processus de désinstitutionnalisation-institutionnalisation provoquant une crise profonde dans les capacités institutionnelles à gérer des projets de développement
Après les conflits (Perspectives)	<ul style="list-style-type: none"> - Mise sur pied des institutions démocratiques animées par des personnes élues loin de toute pression - Participation populaire <u>Obstacles :</u> - Domination de la minorité sociologique devenue majorité politique - Perspectives de consensus 	<ul style="list-style-type: none"> - Mise sur pied des institutions démocratiques animées par des personnes élues loin de toute pression - Participation populaire <u>Obstacle :</u> - Domination de la minorité sociologique devenue majorité politique 	<ul style="list-style-type: none"> - Mise sur pied des institutions démocratiques animées par des personnes élues loin de toute pression - Participation populaire <u>Obstacles :</u> - Lutttes politiques internes - Milices et mouvements politiques soutenus par le Rwanda, - Présence des rebelles rwandais Quintriumvirat

Notons que la situation post-conflit se présentera différemment dans les trois pays. En effet, la domination de la minorité sociologique devenue majorité politique (les Tutsis) au pouvoir et qui détient l'essentiel de l'armée, ne prédispose pas le Rwanda à démocratiser ses institutions étatiques au risque de se voir perdre le pouvoir qui, dans des élections démocratiques et transparentes, sera indubitablement remporté par la majorité sociologique (les Hutus), comme ce fut le cas au Burundi en 1993. À moins que cette majorité politique organise des élections sur mesure, comme ce fut le cas lors des dernières élections au Rwanda où l'Afrique a renoué avec les victoires avoisinant des scores de 100 % connus sous les régimes dictatoriaux des années précédant la chute du mur de Berlin. Des mécanismes de gestion consensuelle devraient être pensés pour éviter la frustration de l'un des deux groupes une fois que l'autre est au pouvoir, expérience que tente actuellement le Burundi.

Quant au Congo-Kinshasa, les luttes politiques internes ne peuvent nullement favoriser la mise en place des institutions étatiques et républicaines responsables, du moment que les différents seigneurs de guerre ne veulent pas désarmer afin de se soumettre au jeu démocratique indispensable à l'instauration de la bonne gouvernance, dont a besoin le pays pour renforcer ses capacités institutionnelles et encourager ainsi les innovations sociales. La découverte politique faite en 2002 à Sun City en Afrique du Sud, à savoir le quintriumvirat, qui met dans un même espace présidentiel les anciens seigneurs de guerre, n'est pas de nature à ramener les conditions propices au renforcement des capacités institutionnelles de l'État congolais, d'autant plus que ces derniers avaient été incapables de créer les conditions de renforcement des capacités institutionnelles, lorsqu'ils régentaient chacun une portion du territoire congolais.

Qu'il s'agisse aussi bien du Congo-Kinshasa, du Rwanda que du Burundi, la nécessité pour les différents politiciens et seigneurs de guerre de rassurer leurs peuples respectifs en adoptant des comportements démocratiques, s'avère plus qu'impérieuse. Ce qui aura pour avantage de faire disparaître ce que Cheik Yérim Seck (2000) appelle « le spectre du coup d'État ».

12.5. Conclusion

Les conflits en Afrique qui ont pris une grande ampleur, à la suite du mouvement de démocratisation après la chute du mur de Berlin en 1989, n'ont fait qu'aggraver les conditions de vie déjà abjectes des populations africaines. Face à la dégradation de ces conditions de vie, certains États africains ont failli dans leurs capacités institutionnelles à gérer des programmes de développement et de lutte contre la pauvreté, laissant aux ONG le soin de subvenir tant soit peu au soulagement des populations par la réalisation de divers projets de développement et diverses innovations sociales. Cependant, ces ONG portent matière à réflexion lorsque l'on compare les moyens qu'elles mobilisent et les projets effectivement réalisés sur terrain. La disproportion est très grande et remet en cause leur rôle véritable dans la lutte contre la pauvreté.

Toutefois, malgré la défaillance des États, une réorganisation de ces derniers par la mise sur pied des institutions démocratiques favorables à une bonne gouvernance et qui permettront la participation de la population, pourra les prédisposer à renforcer leur capacités institutionnelles.

12.6. Bibliographie

ANGO ELA, P. 2001. *La prévention des conflits en Afrique Centrale. Prospective pour une culture de paix*, Paris, Karthala.

AZAM, J. P. et C. MORRISSON. 1999. *Conflits et croissance en Afrique. Volume 1 : Le Sahel*, Paris, OCDE.

AZAM, J. P. 2001. “The redistributive state and conflicts in Africa”. *Journal of Peace Research*, vol. 38, no 4.

BLANTON, R. et al. 2001. “Colonial style and post-conflict in Africa”. *Journal of Peace Research*, vol. 38, no 4.

BRAECKMAN, C. 1994. *1946- Rwanda, histoire d'un génocide*, Paris, Fayard.

BRAECKMAN, C. 1996. *Terreur africaine : Burundi, Rwanda, Zaïre : les racines de la violence*, Paris, Fayard.

BRAECKMAN, C. 1999. *L'enjeu congolais : L'Afrique centrale après Mobutu*, Paris, Fayard.

EKOUÉ AMAÏZO, Y. 2002. *L'Afrique est-elle incapable de s'unir ? Lever l'intangibilité des frontières et opter pour un passeport commun*, Paris, L'Harmattan.

JOSEPH, R. 1999. *State, Conflict, and Democracy in Africa*, London, Lynner Rinner Publishers.

MARYSSE, S. et F. RENTJENS. 1997. *L'Afrique des Grands Lacs*, Paris, L'Harmattan.

MÉLHUM, H. et al. 2002, “Plunder and protection Inc.”. *Journal of Peace Research*, July, vol. 39, no 4.

MOUSSEAU, D.Y. 2002, “Democratizing with ethnic divisions: a source of conflict ?” *Journal of Peace Research*, July, vol. 39, no 4.

MURSHED, S.M. 2001. “Conflict, civil war and underdevelopment: an introduction”. *Journal of Peace Research*, July, vol. 38, no 4.

MWAYILA, T. 1999. *Ambitions rivales dans l'Afrique des Grands Lacs*.
[http :monde-diplomatique.fr/1999/01/Tshiyembe/11499](http://monde-diplomatique.fr/1999/01/Tshiyembe/11499)

DE SOYA, I. 2002. "Paradise is bazaar ? Greed, creed, and governance in civil war, 1989-99".
Journal of Peace Research, July, vol. 39, no 4.

YÉRIM SECK, C. 2000. *Afrique : le spectre de l'échec*, Paris, L'Harmattan.

VANHANEN, T. 1999. "Domestic Ethnic Conflict and Ethnic Nepotism: A Comparative Analysis". *Journal of Peace Research*, January, vol. 36, no 1.

V - RENOUVELLEMENT DES ENTREPRISES ET DU MANAGEMENT

13. LA DIVERSITÉ CULTURELLE AU TRAVAIL : PORTÉE ET LIMITES DES MODÈLES THÉORIQUES DOMINANTS

Annie Côté, Sid Ahmed Soussi

13.1. Introduction

Ce texte traite des pratiques d'intégration de la diversité identitaire et ethnoculturelle au travail à partir d'une synthèse critique du corpus d'études produit par la recherche en management interculturel. Il s'agit de savoir si le recours à ces pratiques, dans les milieux de travail, constitue un choix stratégique de gestion – une exigence de performance – ou une réponse réactive marquée par l'improvisation et le cas par cas. Dans la première partie du texte, on trouve un état de situation des études sur le sujet et une revue des principaux modèles d'analyse qui le composent. Dans une deuxième partie, seront explicitées les principales références théoriques et empiriques à partir desquelles a été construite la problématique de la recherche, en cours, que nous avons entreprise.

La question de la « diversité culturelle » au travail se pose de façon récurrente dans la recherche, en raison de la diversification croissante, sur les plans identitaire et culturel, des milieux de travail (D'Iribarne et al., 2002 ; Dupuis, 2004). Les transformations du travail durant les deux dernières décennies (Castells, 2001 ; Boltanski et Chiapello, 2004) ont fait l'objet de nombreux travaux, dont la tendance commune a été d'en traiter surtout les aspects économiques et sociologiques. Un consensus global en émerge, assurant que ces transformations ont conduit à la restructuration de la société industrielle, notamment par la contraction irréversible de son secteur secondaire au profit d'une « économie nouvelle » et d'une « économie du savoir » (Castells, 2001). Quelle que soit la validité d'un tel consensus, un constat s'impose, qui montre que les principaux facteurs à l'origine de ces transformations sont également ceux qui ont présidé au phénomène de la diversité culturelle au travail, non seulement dans les grandes organisations, mais également dans les petites et moyennes entreprises, qui continuent d'abriter la plus grande partie des espaces de travail contemporains dans de nombreux pays. Au-delà de leurs impacts conjugués et de la dynamique d'ensemble dont ils sont porteurs, le phénomène des flux migratoires, l'émergence de l'économie du savoir et le recours croissant à une main-d'œuvre hautement qualifiée, et enfin la globalisation des marchés, apparaissent comme les principales bases de la transformation des milieux de travail en matière de diversité culturelle.

Au-delà des raisons économiques des flux migratoires, d'autres facteurs incitent certains pays industrialisés à recourir à l'immigration pour contrer la pénurie de main-d'œuvre et assurer la pérennité de la population active. Au Canada, en mai 2001, les personnes nées à l'extérieur du

pays occupaient 20 % de la population active, alors même qu'elles représentaient une source de la croissance de cette population de 70 % au cours des années 1990 (Statistiques Canada, 2003). C'est toute la dynamique de la main-d'œuvre qui est ainsi affectée par la diversification culturelle : un phénomène auquel les organisations doivent s'ajuster et pour lequel il n'existe que peu ou pas de mécanismes d'intégration. Plusieurs entreprises se tournent désormais vers des travailleurs étrangers possédant les qualifications visées. En 2001, le taux d'immigrants âgés entre 25 et 64 ans qui se consacraient à une profession hautement qualifiée était de 24 %. Les frontières culturelles autrefois bien délimitées évoluent de manière de plus en plus floue (Steinmueller, 2002). On assiste à une transformation des structures organisationnelles avec, entre autres, l'émergence du fonctionnement en réseau, dans lequel intervient plus souvent qu'autrement une composition diversifiée de travailleurs sur le plan culturel. L'objectif fondamental de ces communautés de connaissance est « la production et la circulation de savoirs nouveaux et qui interconnectent des personnes appartenant à des entités différentes, voire rivales » (David et Foray, 2002 : 13). Pour les organisations, c'est un défi de taille en matière de gestion et d'intégration de personnels culturellement hétérogènes.

Par ailleurs, la mondialisation tend à déplacer les entreprises vers de nouveaux territoires teintés d'une culture nationale qui leur est propre. C'est principalement cet aspect exogène de la diversité culturelle (des entreprises s'installant à l'extérieur) qui a été documenté dans les diverses études du management interculturel. Pour notre part, c'est à l'aspect endogène que nous portons notre attention, soit celui de l'intégration locale de cette diversité. Cette dernière a une influence non seulement au niveau de la dynamique relationnelle entre les individus porteurs d'identités distinctes, mais aussi au niveau de l'espace de travail culturellement marqué qui leur est commun. Les études traitant de ce phénomène, en sciences administratives et particulièrement en management interculturel, s'inscrivent dans une perspective d'abord instrumentale. Mobilisant pour la plupart des méthodes quantitatives, ces études se sont focalisées surtout sur les impacts des cultures nationales au contact des entreprises (Hofstede, 1980 ; Chevrier, 2003 ; Trompenaars et Hampden-Turner, 2004). Il s'en dégage trois modèles principaux. Un modèle anglo-saxon dominant, tourné vers le déterminisme des cultures nationales sur les stratégies des organisations et fondé sur des critères nationaux. Un deuxième modèle, mobilisant des critères sociétaux et construit autour des identités locales et de leurs impacts sur certaines fonctions des organisations (organisation et gestion des relations du travail) dans des sociétés culturellement distinctes. Plusieurs études critiques récentes de ces deux modèles tendent à former ce qui apparaît comme un troisième modèle, qui souligne la nécessité d'une approche anthropologique de la diversité culturelle au travail. Ce modèle se pose en alternative aux courants théoriques nationaux et sociétaux (Dupuis, 2004).

13.2. Problématique de recherche

Insérée dans ce dernier modèle, notre problématique rompt avec le paradigme positiviste de ces modèles en ancrant la question de la diversité culturelle à un niveau local et dans une optique holiste. L'objectif de cette conception dynamique de la culture vise à contourner les caractères

statique et déterministe de ces modèles. L'interrogation de recherche est de savoir si les pratiques d'intégration de la diversité culturelle dans les organisations répondent d'abord à des enjeux de performance ou si, par-delà ces enjeux, ces pratiques peuvent constituer des innovations organisationnelles en matière d'insertion sociale et professionnelle. Cette démarche a une double visée. Elle identifie, dans un premier temps, cette notion d'enjeux de performance au centre des études du management interculturel. Elle précise ensuite les critères permettant de définir ces pratiques comme étant des innovations organisationnelles et sociales, dans le sens où elles constituent des pratiques nouvelles et des réponses adaptées à des situations souvent inédites (Cloutier, 2003). N'étant pas institutionnalisées par les politiques de ressources humaines (RH), des pratiques dites parfois de « gestion interculturelle » semblent se présenter comme de véritables innovations sociales au sein des organisations. Une mise en perspective de cette réflexion se fait à partir de certaines définitions de la notion d'innovation sociale : il y a celles des nouvelles pratiques de gestion des ressources humaines visant, entre autres, la satisfaction des individus au travail (Dadoy, 1998) ; celles axées sur la réorganisation du travail (Brooks, 1982) et enfin celles portant sur l'innovation sociale en relation avec les impacts des transformations du travail (Brooks, 1982 ; D'Iribarne, 1987 ; Kozlowski, 1987 ; Swyngedouw, 1987).

13.3. Le modèle des références nationales

Ce modèle s'inscrit dans une perspective fonctionnaliste traditionnelle et domine la littérature sur le management interculturel. Parmi les travaux fondateurs, il y a ceux de Hall (1976) et de Hofstede (1980, 2002). Ils demeurent des références centrales pour des travaux récents comme ceux, fortement médiatisés, de Trompenaars et Hampden-Turner (2004). Hall (1976) avait proposé une définition de la culture fondée sur des idéaux-types de la culture et des normes de conduite socialement prescrites. En alternative à ces travaux, Hofstede (1980) construit un modèle d'analyse substituant l'universalisme traditionnellement associé au management par un paradigme nettement relativiste. Il établit une relation entre les cultures nationales, les structures organisationnelles, le management et les comportements au travail. Il construit une série de dimensions à vocation universelle mais fortement dépendantes des contextes culturels nationaux, l'objectif manifeste étant de circonscrire, dans une optique de performance organisationnelle, les principales catégories de comportements individuels et collectifs caractéristiques de ces contextes spécifiques. La culture est ici considérée comme une « programmation mentale », un ensemble de façons de penser et d'agir qu'intériorise un individu par l'apprentissage continu. Ce modèle dimensionnel des cultures nationales est construit autour de quatre valeurs ou dimensions prédominantes qui caractérisent les écarts culturels : la distance hiérarchique, le contrôle de l'incertitude, le degré d'individualisme ou de collectivisme et le degré de masculinité ou de féminité. Une cinquième dimension y sera ajoutée par la suite, celle de l'orientation vers le court terme ou le long terme d'une société.

Trompenaars et Hampden-Turner (2004) proposent un modèle comparable, à vocation instrumentale et fonctionnelle, voire consultative pour les entreprises. Partant du principe que chaque culture trouve sa particularité dans les solutions qu'elle propose face à des situations problématiques ou de crise, ce modèle en dégage trois : les problèmes liés aux relations avec les autres, ceux qui relèvent de la gestion du temps social et ceux relatifs à l'environnement. Ces auteurs construisent à cet effet une typologie de sept dimensions fondamentales de la culture, caractérisées chacune par une dualité entre deux extrêmes opposant une valeur négative et une valeur positive en matière de comportement. Cette polarité méthodologique est au cœur de ce modèle d'analyse dont l'objectif premier, dans un contexte de performance organisationnelle, est de trouver le point d'équilibre entre chacune de ces valeurs à l'intérieur de chaque dimension. C'est au point médian que se situe l'efficacité optimale. Par exemple, pour l'une de leurs dimensions opposant l'universalisme au particularisme, les auteurs soutiennent qu'une société universaliste intègre la diversité – positivement ; mais, par contre, pêche – négativement – par sa linéarité et son manque de discernement.

Dans cette même perspective, Adler (1994) propose six dimensions permettant de distinguer les comportements culturellement caractéristiques des individus : leurs qualités individuelles, leur rapport à la nature et au monde, leurs relations interindividuelles, leur activité principale, leurs orientations spatiale et temporelle. Comme celles des précédents modèles, ces dimensions visent à identifier et instrumentaliser les différents comportements et attitudes liés au travail.

13.4. Le modèle des références sociétales

L'approche interprétative de ce modèle (D'Iribarne et al., 2002 ; Chevrier, 2003) traite des impacts de la culture sur les pratiques de management, afin de mieux harmoniser ces pratiques aux situations locales. Ce modèle, issu principalement des travaux de l'école française de D'Iribarne et de son équipe (2002, 1998), se démarque par la définition de la culture et l'interprétation des différences culturelles qu'il propose. Il se fonde sur un corpus théorique pluridisciplinaire qui mobilise des catégories d'analyse ethnographiques et historiques permettant une grille d'interprétation des cultures nationales et des conduites sociales et individuelles. Ce modèle considère, à l'exemple de l'anthropologie symbolique, la culture comme un processus d'interprétation. Les individus trouvent un sens à leur réalité à partir d'un référentiel de sens culturellement ancré dans l'histoire collective. Ce référentiel renvoie à un processus tant individuel que social : chacun interprète de manière personnelle ce qu'il vit en se rapportant aux normes partagées, et c'est par ces normes partagées que se construit le contexte d'interprétation duquel émerge une culture. D'où la nécessité de procéder au déchiffrement des codes d'interprétation de la communauté et des individus qui la forment. C'est à travers ce processus que l'on peut avancer « dans la compréhension d'une culture comme dans celle du fonctionnement des institutions édifiées par ceux auxquels elle fournit des repères » (D'Iribarne et al., 2002 : 343). Par exemple, selon D'Iribarne (1989), le contexte d'interprétation français est marqué par le trait fondamental de l'honneur qui se traduit par l'association de l'idée de grandeur au désintéressement et par une opposition entre le noble et le vil. Un même geste pourra être perçu dans l'univers de sens français

comme humiliant, car incité par des motifs relatifs au vil, alors qu'il serait considéré tout à fait différemment dans d'autres contextes culturels (Chevrier, 2003).

Les référents qui organisent les rapports sociaux sont tout aussi présents dans les rapports professionnels. Comme pour toute institution sociale, les entreprises sont confrontées à l'équilibre entre la coordination de son effectif autour d'une réalisation commune et le désir d'autonomie de ses membres (Chevrier, 2003). Parallèlement, l'entreprise déploie des modalités de fonctionnement qui se conforment aux codes d'interprétation enracinés dans le contexte social plus large. Ainsi, les acteurs sont porteurs de référentiels culturels qu'ils intègrent aux pratiques de gestion de l'organisation.

13.5. Un modèle en émergence ?

L'approche de D'Iribarne (1998, 1989) suscitera certaines interrogations, d'ordre théorique notamment, et au niveau de sa définition de la culture. Dupuis (2004) l'interpelle sur la notion de continuité culturelle qui lui est centrale. Il souligne son manque de cohérence sur le plan théorique et sa faible capacité explicative sur le plan empirique. Il pointe plus particulièrement la déficience sur le plan anthropologique du corpus théorique de D'Iribarne (1998, 1989). Il propose une « voie de sortie » : c'est par les réponses alternatives à certaines critiques de fond que se construit progressivement un nouveau modèle d'analyse dont l'articulation principale est la construction d'une typologie anthropologique des cultures. Dupuis (2004) soutient que de nombreux problèmes proviennent de la définition même de la culture que D'Iribarne (1998, 1989) emprunte en partie à Geertz (1973). Pour Dupuis (2004), cet emprunt traduit une instabilité terminologique qui tend à rendre confuse la notion de culture telle que la présente D'Iribarne (1998, 1989), notamment sous la forme de ses « noyaux durs de la culture ». Les principes d'honneur et de modération, et l'opposition fondamentale entre le noble et le vil, permettent une analyse qui s'organise logiquement. Cependant, dans d'autres contextes d'entreprises, cette cohérence fait défaut, selon Dupuis (2004). Par exemple, dans un projet de collaboration franco-suédois, on retrouve le principe de la raison issu du « registre de l'affirmation des idées » et de « la logique de la confrontation » (D'Iribarne et al., 1998). Il y a dans cette multiplicité de principes et de référents qui caractérisent la France, de nombreuses interrogations laissées en suspens : « Y a-t-il une ou plusieurs logiques à l'œuvre ? Un ou plusieurs référents ultimes ? Et, s'il y en a plusieurs, ont-ils des liens entre eux ? Si oui, lesquels ? » (Dupuis, 2004 : 24). De ce fait, pour Dupuis, D'Iribarne (1998, 1989) contredit « l'édifice théorique qu'il a construit autour des logiques culturelles, des oppositions fondamentales et des référents ultimes » (Dupuis, 2004 : 25). Par exemple, à propos de la difficulté à expliquer la portée des référents déterminés dans ses travaux, il remarque qu'ils peuvent être identifiés dans toutes les cultures et qu'il n'y a que leur signification qui présente des différences. Autrement dit, « nous passons ainsi de référents ultimes propres à une culture à des universaux vécus différemment selon les cultures » (Dupuis 2004 : 25). Pour sortir de cette impasse théorique, Dupuis (2004) propose quelques pistes et un retour à l'idée de valeur qui est définie comme un référent commun, à une conception de la culture en tant que dynamique des valeurs, et enfin à une délimitation des aires culturelles sur une base anthropologique. Dupuis (2004) suggère une approche par le biais de la notion de dynamique des valeurs qui comprendrait

une représentation des pratiques associées à une culture et résoudrait, par la même occasion, les « incohérences théoriques » du modèle de D'Iribarne (1998, 1989).

13.6. Enjeu de performance ou innovation sociale ?

À partir de quelques critères relatifs à l'innovation sociale et tirés de la synthèse des travaux de l'équipe du CRISES effectuée par Cloutier (2003), nous tenterons de situer les modèles présentés quant à la nature de leurs enjeux : performance organisationnelle ou innovation sociale. Bien que ces modèles soient dominants, aucun d'entre eux ne conclut à la nécessité d'introduire des nouvelles pratiques d'intégration de la diversité culturelle formalisées au sein des ressources humaines des entreprises. La « gestion interculturelle » reste une préoccupation définie en termes de gains de productivité. Dans le modèle anglo-saxon, ces pratiques relèvent, de façon diffuse, de différentes fonctions organisationnelles, mais sans volonté récurrente de les intégrer comme prérogative *ad hoc* de la fonction RH. C'est l'exclusion de l'individu au profit de la décision organisationnelle, alors même qu'il est perçu comme porteur d'identité singulière. Le modèle européen renvoie à l'adéquation des référentiels culturels avec l'organisation, mais principalement au niveau de certains volets de l'organisation du travail, comme les programmes de gestion de la qualité notamment, et non dans un projet RH intégrateur sur les plans professionnel et social. Le modèle critique en émergence semble avoir un intérêt pour des pratiques tenant compte des cultures nationales, mais sans manifester une préoccupation socialement innovante en matière de diversité culturelle. L'interrogation demeure cependant, dans la mesure où l'on ne dispose que d'études éclatées sans véritable définition de la culture ni démarche empirique permettant de tirer des résultats concluants. À travers la critique adressée à D'Iribarne (1998, 1989), Dupuis (2004) souligne l'importance de tenir compte de l'individu dans l'espace de travail, mais l'idée n'est pas poussée davantage. En somme, la question de la prise en charge de la diversité culturelle reste entière et peut susciter des tentatives d'innovations sociales dans les entreprises qui vivent cette réalité au quotidien et pour lesquelles il n'existe pas d'appareillage théorique ni de données pertinentes.

13.7. Conclusion

Jusqu'ici, l'intérêt porté à cette question par le corpus du management interculturel s'inscrit surtout dans la perspective fonctionnaliste des théories des organisations. Ce sont des études instrumentales et quantitatives, associées à une optimisation managériale, et qui n'offrent pas de modèle d'intégration de la diversité mobilisant les rapports sociaux au travail entre acteurs porteurs d'identités et de cultures différentes. Elles se limitent à l'identification d'une culture nationale et globalisante dépourvue du nécessaire substrat symbolique si central à l'approche anthropologique. De surcroît, c'est l'aspect exogène (des entreprises à l'étranger) de la diversité

qui y est traité, sans aborder le volet endogène, celui de l’insertion des individus dans un milieu de travail local commun, culturellement marqué.

Notre ambition de recherche a ceci de spécifique qu’elle entend jeter un regard critique sur les modélisations qui dominent la littérature et qui sont représentatives d’espaces culturellement distincts. À partir d’une étude qualitative, nous nous intéresserons au caractère endogène de la diversité culturelle, c’est-à-dire à la problématique de l’insertion non seulement intra-organisationnelle (professionnelle), mais également extra-organisationnelle (sociale) d’une main-d’œuvre de plus en plus caractérisée par sa haute qualification et sa singularité identitaire et culturelle. Nous tenterons de faire une analyse documentée (théorique et empirique) de l’intégration de la diversité culturelle au travail à travers l’insertion de l’individu, tant au sein de l’entreprise que dans la société d’accueil, condition essentielle, s’il en est, autant à la légitime préoccupation de performance des organisations qu’à la nécessaire cohésion sociale.

13.8. Bibliographie

- ADLER, N. 1994. *Comportement organisationnel, une approche multiculturelle*, Deuxième édition, Les Éditions Reynald Goulet Inc. Traduction de *International Dimensions of Organizational Behavior*.
- BOLTANSKI, L. et E. Chiapello. 2004. *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard.
- BROOKS, H. 1982. “Social and technological innovation”. In Sven B. Lundstedt et E. William Colglazier jr., *Managing innovation : the social dimensions of creativity, invention and technology*, New York, Pergamon Press.
- CASTELLS, M. 2001. *L’ère de l’information*, Paris, Fayard.
- CHEVRIER, S. 2003. *Le management interculturel*, Paris, PUF.
- CLOUTIER, J. 2003. « Qu’est-ce que l’innovation sociale ? ». Cahiers du CRISES, collection Études théoriques, no ET0314, novembre.
- DADOY, M. 1998. « L’innovation sociale, mythes et réalités : l’innovation en question ». *Éducation Permanente*, vol. 44, no 10, pp. 1037-1055.
- DAVID, P. A. et D. FORAY. 2002. « Une introduction à l’économie et à la société du savoir ». *Revue internationale des sciences sociales*, mars, pp. 13-27.
- DUPUIS, J.-P. 2004. « Problème de cohérence théorique chez Philippe d’Iribarne : une voie de sortie ». *Management international*, vol. 8, no 3, pp. 21-29.
- HALL, E. T. 1976. *Beyond culture*, Garden City, NY, Anchor Press/Doubleday.

- HOFSTEDE, G. 1980. *Culture's consequences : International differences in work related values*, Beverly Hills, CA, Sage Publications.
- HOFSTEDE, G. 2002. *Culture's consequences : Comparing Values, Behaviours, Institutions and Organizations Across Nations*, Beverly Hills, CA, Sages Publications.
- GEERTZ, C. 1973. "Thick description : Toward an interprétative theory of culture". *The interpretation of culture: Selected Essays*, New York, Basic Books, pp. 3-30.
- IRIBARNE, A. (d'). 1987. « Innovation technique et innovation sociale : les enjeux de la compétitivité économique ». *Économie et Humanisme*, mars-avril, no 294, pp. 66-79.
- IRIBARNE, P. (d'). 1989. *La logique de l'honneur*, Paris, Le Seuil.
- IRIBARNE, P. (d'), A. HENRY, J.-P. SEGAL, S. CHEVRIER et T. GLOBOKAR. 1998. *Cultures et mondialisation. Gérer par-delà les frontières*, Paris, Le Seuil.
- KOZLOWSKI, Steve W. 1987. "Technical innovation and strategic HRM: Facing the challenge of change". *Human Resource Planning*, vol. 10, no 2.
- Statistiques Canada. 2003. *Le profil changeant de la population active au Canada*. Recensement de 2001, série Analyses, Ottawa.
- STEINMUELLER, W. E. 2002. « Les économies fondées sur le savoir : leurs liens avec les technologies de l'information et de la communication ». *Revue Internationale des Sciences Sociales*, mars, pp. 159-173.
- SWYNGEDOUW, Erik A. 1987. "Social innovation, production organization and spatial development : The case of Japanese style manufacturing". *Revue d'Économie régionale et urbaine*, no 3, pp. 487-509.
- TROMPENAARS, F. et C. HAMPDEN-TURNER. 2004. *Au-delà du choc des cultures : Dépasser les oppositions pour mieux travailler ensemble*, Paris, Éditions d'Organisations.

14. GM À MONTRÉAL : CHRONIQUE D'UNE MORT ANNONCÉE

Alexandre Boyer

14.1. Introduction

Dans cette communication, nous présenterons les résultats de nos recherches sur la fermeture en 2002 de l'usine de *General Motors* (GM) à Boisbriand, au nord de Montréal. Ce cas nous montre certaines caractéristiques de la dynamique industrielle, laquelle a engendré et est maintenant soumise au phénomène de la mondialisation. De plus en plus de capital entre dans le processus de fabrication, des cycles de production de plus en plus rapides, une financiarisation accrue : l'industrie est passée par différents stades d'évolution, depuis la manufacture d'épingles de Smith, où l'innovation fut la manufacture elle-même, jusqu'à la multinationale, où l'innovation est technologique, sociétale, économique, organisationnelle, etc. Notre recherche nous permet de montrer que les effets locaux réels de la fermeture de cette usine d'assemblage automobile sont de moindre importance que ceux auxquels on pouvait s'attendre après d'autres fermetures de ce type. Nous montrerons de même que cette fermeture était inévitable, et que toute son histoire était liée aux jeux économiques et politiques la dépassant.

Le texte est divisé en trois parties. Nous présenterons dans un premier temps l'histoire de l'usine et le processus menant à la fermeture, puis la fermeture en tant que telle, pour finir avec les effets de cette fermeture sur le milieu local, les perceptions des acteurs locaux et les perspectives à venir.

14.2. L'implantation de l'industrie automobile au Québec

L'industrie canadienne de l'automobile est pour ainsi dire née en 1904, avec l'implantation d'une usine Ford dans le sud de l'Ontario, produisant à grande échelle les premiers modèles C au Canada. La première guerre mondiale a un effet de levier important sur l'industrie canadienne, la propulsant dès 1923 au second rang mondial derrière les États-Unis.

Mais la situation à cette époque est loin d'être glorieuse : production inefficace, prix du marché élevés, protection tarifaire importante, trop grande variété de modèles, sont autant de caractéristiques de cette époque concernant la production. Cet état des choses change avec la signature en 1965 du « Traité américano-canadien sur les produits de l'industrie automobile », plus couramment appelé le *Pacte de l'auto*.

Le Pacte a eu sur l'industrie canadienne de l'automobile des effets bénéfiques remarquables et indéniables et, comme nous le verrons, des implications sur le Québec et Boisbriand. En effet,

nous pouvons affirmer que c'est grâce à la signature du Pacte et aux circonstances historiques du pays que la compagnie GM est venue s'implanter au Québec. De même, il est impossible de présenter GM Boisbriand sans présenter le Pacte de l'auto et la Révolution tranquille.

Cette dernière est difficile à dater, mais nous nous proposons ici simplement d'en rappeler les grands traits. On est généralement d'accord pour dire que tout est parti en 1960, avec l'élection de Jean Lesage aux gouvernes de la « belle province ». L'attentisme et le laisser-faire duplessiste seront remplacés par l'interventionnisme étatique keynésien. De 1960 à 1968, l'État québécois se modernise et opère un rattrapage sur les sociétés les plus modernes : séparation d'avec le clergé, réforme du système de l'éducation, instauration de l'assurance hospitalisation, recrutement d'une fonction publique nombreuse, nationalisation de l'électricité, etc.

C'est une période de fortes revendications nationales et nationalistes au Québec. En d'autres termes, nous pouvons dire que, pour éviter de diviser le Canada, le gouvernement fédéral a décidé de faire profiter la province du Québec des fruits du Pacte de l'auto. C'est pourquoi, la même année que la signature du Pacte, la compagnie *General Motors* (GM) s'installe au nord de Montréal.

Le Pacte, quant à lui, est de première importance pour l'installation de GM en sol québécois. L'Histoire des États-Unis est celle d'une peur-panique de l'étranger, et d'une paranoïa de la sécurité. C'est un phénomène historique, dont la politique actuelle n'est qu'une résurgence. Cette tendance s'est traduite au niveau géographique par une intégration mur à mur du continent nord-américain, ainsi que par une intégration économique continentale. C'était d'ailleurs l'objectif principal des États-Unis avec la signature du Pacte : faire du continent nord-américain un marché unifié de l'automobile. Les objectifs canadiens sont eux plus « terre-à-terre » : lutter contre le chômage, rendre l'industrie automobile canadienne plus compétitive, accroître le poids économique du Canada sur le continent, etc.

Les caractéristiques les plus importantes du Pacte sont les suivantes : passé avec les producteurs, il vise l'exemption de taxes et de barrières douanières sur les véhicules des États-Unis vers le Canada et du Canada vers les États-Unis. Il prévoit certaines conditions : pour vendre une voiture sur le territoire canadien, un constructeur doit s'engager à produire au moins une voiture sur le sol canadien (ratio 1 pour 1). De plus, pour éviter qu'il n'y ait que des usines d'assemblage au Canada, le producteur doit aussi s'engager à porter la valeur ajoutée canadienne à hauteur de soixante pourcent (60 %) : les pièces doivent donc en grande partie être produites au Canada. Enfin, les producteurs doivent s'engager à augmenter leur production d'un tiers de plus que l'augmentation de la demande, de façon à diminuer le prix de vente au Canada, plus élevé qu'aux États-Unis.

L'usine boisbriannaise ouvre donc ses portes en 1965. C'est, à cette époque, une grande nouvelle pour le Québec : la venue d'une compagnie comme *General Motors* en sol québécois, à l'époque de modernisation de la province, est le symbole économique d'une ère nouvelle de prospérité. La construction même de cette usine s'inscrit dans le mouvement des grands travaux de l'époque. Les

retombées envisagées alors concernent l'embauche d'ouvriers, les taxes pour la municipalité boisbriannaise, la valorisation du terrain et la mise en place d'une structure économique locale. On compte en effet sur les effets d'entraînement de l'industrie automobile, et l'optimisme de cette époque laisse rêver à une industrie québécoise de l'automobile capable de rivaliser avec celle de l'Ontario.

TABLEAU 5
Dates importantes pour l'usine GM de Boisbriand

DATE	LIEU	DESCRIPTION DU PHÉNOMÈNE
1965	Amérique du Nord	Signature du Pacte de l'auto. Ouverture de GM Boisbriand. Lancement des Camaro et <i>Firebird</i> .
1971	USA	Nixon impose une surtaxe aux produits importés aux USA. Cela ne touche pas l'industrie automobile, protégée par le Pacte, mais joue sur les produits dérivés (matières premières et pièces n'entrant pas directement dans le processus de fabrication).
1973 et 1979	Proche-Orient	Guerre du Kippour et guerre Iran-Irak : les deux chocs pétroliers, l'embargo contre les USA, la prise du contrôle du marché par l'OPEP et la hausse du prix du pétrole en découlant entraînent l'arrêt de la croissance économique en Occident et une modification majeure des modes de consommation.
Années 1980	Asie-Europe	Montée en puissance de la concurrence internationale, surtout nipponne. Réchauffement de la Guerre froide (<i>Glasnost</i> et <i>Perestroïka</i>) et intensification des échanges internationaux.
1985	Boisbriand	Arrivée de G. Henson : l'usine est l'une des pires de la compagnie, mais le nouveau directeur changera les choses.
1991	Boisbriand	Le cadeau empoisonné : l'usine produit en exclusivité mondiale les Camaro et <i>Firebird</i> .
1998	Amérique du Nord	Importante restructuration chez GM depuis quelques années : pas de Corvette ni de GTO à Boisbriand, pas de nouveau mandat, GM parle de fermer l'usine.
2001	Amérique du Nord	Sur la plainte du Japon, l'OMC se penche sur la validité du Pacte et déclare celui-ci non conforme aux règles du commerce international : le Pacte est démantelé. Signature par les UAW d'une convention collective interdisant à GM de fermer une usine sur le territoire états-unien.
2002	Boisbriand	Arrêt de la production des Camaro et <i>Firebird</i> . Fermeture de l'usine québécoise.

Nous pouvons diviser l'histoire de l'usine en quatre périodes :

- de 1965 à 1985, période d'une lente mise en place ;
- de 1985 à 1995, période de croissance et de prospérité ;
- de 1995 à 2002, période de décroissance et d'agonie ;
- depuis 2002, l'après-fermeture.

Entre 1965 et 1985, l'usine s'est d'abord construite, puis est entrée en fonction. La syndicalisation ayant réussi, les Travailleurs canadiens de l'automobile (TCA) sont en charge de protéger les travailleurs québécois. Très tôt, le TCA aura fort à faire, car la compagnie n'est pas venue de son plein gré et n'a pas tout fait pour réussir l'implantation de son usine. En fait, d'après les dires d'un membre du syndicat que nous avons pu interroger, dès l'ouverture, GM a cherché le moyen de fermer l'usine. La première période que nous identifions est celle d'une lente mise en place et d'une lente évolution de la production.

En effet, le processus menant à l'efficacité productive des travailleurs dans une usine automobile est long et délicat. De plus, l'usine de GM étant la première du genre à s'implanter au Québec, il n'y a pas de travailleur qualifié dans la province, ni de personne capable d'accélérer le processus d'apprentissage.

Cette période est donc caractérisée par une productivité moyenne, une qualité de produit moyenne et des frictions entre syndicat et direction assez fréquentes. Mais les événements qui vont mettre l'usine en péril le plus sérieusement sont de nature exogène : il s'agit de la politique américaine, de la crise énergétique des années 1970, de la concurrence internationale et de la fin du fordisme (voir le Tableau 5).

En 1971, le président américain, Richard Nixon, met en place toute une série de mesures économiques dans le but de relancer le dynamisme états-unien. L'économie américaine est déclinante, perdant l'effet de lancement de la Seconde Guerre mondiale et souffrant de la guerre froide. Nixon, le 15 août 1971, impose une surtaxe à tous les produits importés aux États-Unis.

En vertu de l'accord bilatéral sur l'automobile, cette industrie n'est pas touchée. Le premier ministre canadien, Pierre-Éliot Trudeau, est inquiet pour l'économie de son pays, mais l'industrie automobile canadienne n'a heureusement rien à craindre de la politique protectionniste de Nixon. L'usine boisbriannaise de GM et les usines ontariennes, principalement celles de la ville de Windsor, dont toute l'économie est axée sur l'automobile, n'ont pas à souffrir de l'attitude états-unienne. Mais les produits dérivés, notamment les matières premières et les pièces n'entrant pas directement dans le processus de fabrication et, de ce fait, n'étant pas couvertes par le Pacte, en font l'objet, pénalisant légèrement l'industrie automobile.

Les deux crises du pétrole ont, quant à elles, des impacts majeurs sur l'industrie. En 1970, après vingt ans de pertes sur les termes de l'échange international, les membres de l'OPEP décident de réajuster les prix du pétrole brut. Ce qui devait se faire en douceur sera brutalement accéléré par la guerre du Kippour quand, en 1973, l'Égypte et la Syrie attaquent conjointement et simultanément Israël. Pendant que la Russie aide les deux attaquants, les États-Unis viennent en aide à l'État hébreu. Les pays arabes, dont la situation militaire est dramatique et qui perdent une guerre qu'ils ont provoquée, annoncent alors une hausse du prix du pétrole brut, entérinée par l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP) : ils cherchent ainsi à déplacer la guerre vers le domaine économique. De plus, un embargo sur le pétrole contre les États-Unis est décrété. Mais il touche plus sévèrement l'Europe, beaucoup plus dépendante que les USA, eux-mêmes producteurs. La croissance est cassée en Occident et ce, pour longtemps.

En 1974, la guerre du Kippour est officiellement terminée, mais si l'embargo est levé, le prix du pétrole, fixé par l'OPEP, demeure à son niveau : quatre à cinq fois plus élevé que celui d'avant la guerre. En 1979, suite à la révolution islamiste iranienne et à la guerre Iran-Irak, ces deux pays cessent de produire et d'exporter du pétrole : les prix flambent, malgré les tentatives de l'Arabie saoudite pour trouver un prix de référence. Ainsi, en une décennie, croissance et systèmes productifs, modes de consommation et confiance en l'avenir, sont profondément atteints en Occident.

S'ajoute à ce phénomène la montée en puissance de la concurrence étrangère : l'Europe et l'Asie jouent des rôles de plus en plus importants sur l'échiquier de la production automobile internationale. L'industrie nipponne en particulier, produisant des véhicules économiques et compacts dans ces temps de hausse du prix de l'énergie et ce, à des coûts inférieurs à ceux pratiqués en Amérique du Nord, met à mal la mainmise des constructeurs américains sur leur marché national et continental.

La seconde période que nous avons identifiée, couvre la période allant de 1985 à 1995. Elle correspond à l'arrivée d'un nouveau directeur à l'usine. G. Henson, un texan au fort caractère, reçoit le mandat de fermer cette usine improductive et géographiquement isolée. Mais l'homme, après trois mois d'étude et de réflexion, réalise le potentiel de cette usine et l'intérêt stratégique de GM à rester au Québec. De plus, son analyse lui permet de constater que la relative improductivité est essentiellement attribuable à des problèmes provenant de la direction de l'usine et non des travailleurs : rien qu'il ne soit possible d'améliorer rapidement et sans coût.

Il met en place un ensemble de mesures visant à redresser la situation, notamment en étant proche de ses travailleurs, à l'écoute de leurs besoins, n'hésitant pas, le cas échéant, à court-circuiter l'organigramme hiérarchique pour accélérer et faciliter la production en assurant une meilleure qualité. Son plan est contraignant, exigeant, mais en fin de compte payant, puisqu'en 1988 l'usine boisbriannaise est la plus productive des usines GM au Canada, et l'une des plus productives en Amérique du Nord.

Ainsi, une réunion des différents directeurs de l'usine a lieu toutes les semaines. En 1985 à Boisbriand, ce genre de réunion existait, mais il y a deux innovations : la fréquence des réunions, et le fait que les représentants syndicaux du plancher de l'usine y sont conviés. Ce directeur est profondément impliqué dans la vie de son usine : il n'hésite pas à se rendre sur le plancher et à discuter avec les ouvriers pour savoir quels sont leurs problèmes. Ainsi, G. Henson demande beaucoup, mais il donne aussi beaucoup. C'est pourquoi le syndicat des TCA n'hésite pas à lâcher du lest quand le directeur en demande, concernant la qualité du travail et le *turn-over* par exemple.

La qualité du travail, l'implication personnelle des travailleurs dans leurs tâches, des avantages concurrentiels propres au Québec – tels que l'assurance sociale payée par l'État et non par l'employeur – ainsi que la faiblesse relative du *huard* face à la devise américaine, font de l'usine québécoise une entité importante et économiquement rentable pour la compagnie.

Les années suivantes, jusqu'en 1993, date de la pleine apogée, sont les années d'or du complexe québécois. Mais, l'évolution des marchés mondial et nord-américain et la concurrence internationale s'intensifient, les modèles qui y sont produits sont de moins en moins vendus. En 1991, la direction de Détroit donne comme mandat à Boisbriand de produire deux modèles mythiques : Camaro et *Firebird*. Ces « *muscle cars* » sont alors de gros vendeurs, mais au marché de plus en plus réduit.

14.3. Vers la fermeture de l'usine

En fait, dès 1990, la direction de *General Motors* sait que ces modèles cesseront d'être produits dans la décennie. Cela fait dire à l'un de nos répondants que c'est bel et bien une tactique délibérée de la direction américaine pour fermer l'usine québécoise que de lui accorder le monopole mondial de la production des deux modèles de Pontiac et Chevrolet.

Le marché nord-américain évolue vers les véhicules utilitaires sportifs, hybrides entre camionnette et quatre par quatre. Les véhicules purement sportifs et ostentatoires sont voués à la disparition. Le constat précédant de notre répondant syndical peut être rapproché du refus d'octroyer à Boisbriand la production des Corvette et des GTO. Ces deux modèles seront produits aux États-Unis et en Australie dans des usines flambant neuves.

La concurrence internationale et l'absence de produit de remplacement seront les deux raisons invoquées par la haute direction de la compagnie pour justifier la fermeture de l'usine boisbriannaise. Le 25 septembre 2001, Mme M. Kempston-Darkes, directrice de GM Canada, vient sur le plancher de l'usine pour annoncer ce que la direction de l'usine – où le montréalais Mike Arcamone a remplacé Robert E. Anderson en 1998, lui-même remplaçant de G. Henson en 1995 – et le syndicat des TCA redoutent depuis de nombreux mois : la fermeture.

L'usine ferme ses portes le 29 août 2002. La bataille entre le syndicat et la direction de Détroit fut âpre et acharnée. Les interventions, ou les non-interventions, ou les simili-interventions des paliers gouvernementaux n'ont pas changé grand-chose. En fait, le syndicat base sa stratégie sur la menace d'un *boycott* des produits GM au Québec et la compagnie, déjà en perte de vitesse et n'ayant pas besoin de mauvaise publicité, fait tout pour éviter cela.

C'est ce qui fait dire à un de nos répondants syndicaux que GM achète la paix sociale au Québec... et au prix fort, peut-on croire : les travailleurs bénéficient des largesses de la compagnie, programmes de pré-retraite, remplacements, salaires versés à 80 %, primes de licenciement, etc. Le sentiment des anciens travailleurs de l'usine est mitigé : déçus d'avoir perdu leurs emplois, frustrés d'avoir perdu un fleuron de l'industrie québécoise, ennuyés qu'il n'y ait plus d'avenir pour les générations futures dans cette compagnie, mais en même temps profitant des conditions de départ sans équivalent et tellement avantageuses que certains préfèrent rester licenciés de GM plutôt que de rechercher un autre travail.

En effet, il faut garder en mémoire que les salaires dans l'industrie nord-américaine de l'automobile sont très bons : entre 25 et 35 dollars de l'heure sur le plancher de l'usine à Boisbriand au moment de la fermeture ; quelle industrie peut en faire autant, particulièrement au Québec ?

La direction de GM est, quant à elle, satisfaite de ce *statu quo*. Elle s'empresse, après la fermeture de l'usine, de faire tomber l'immense pancarte portant son logo, présente depuis 1965, visible à plusieurs kilomètres sur le bord de l'autoroute 15. De même, la destruction de l'usine, la vente du terrain et ce qui en est fait actuellement ne sont pas secrets mais, pour le moins, très fortement discrets.

14.4. La réaction du milieu local

La municipalité peut être analysée sous deux perspectives : l'administration municipale et la vie économique. La première, du jour au lendemain, perd le dixième de son budget. Le maire R. Poirier prend alors le taureau par les cornes et s'implique dans le dossier, mobilisant les ressources politiques à sa disposition, s'alliant avec le syndicat, et s'appuyant sur le Centre local de développement (CLD), la SODET. Mais ses projets et ses vues ne sont pas suivis et il se tourne alors vers Québec pour que le gouvernement provincial comble le manque à gagner. Il reste maintenant à faire quelques jeux d'écriture comptable pour que son administration ne souffre pas trop du départ de GM lors des prochaines élections.

La seconde perspective pour analyser la municipalité est celle qui consiste à regarder le dynamisme économique local. Il est temps ici de présenter une spécificité québécoise : les centres locaux de développement (CLD). Les CLD sont des structures locales de développement mises en

place par le gouvernement du Québec en 1998 sur l'ensemble du territoire de la province. Ces corporations à but non lucratif, gérées par un conseil d'administration entièrement composé d'acteurs du milieu, sont flexibles et s'adaptent mieux aux besoins locaux qu'une planification centralisée du développement économique. Il s'agit donc d'une forme de décentralisation du pouvoir, instaurant une nouvelle forme de gouvernance locale. Chaque CLD est responsable devant le Conseil régional de développement et devant le gouvernement du Québec. La société de développement économique Thérèse-de-Blainville (SODET) est le CLD de la MRC Thérèse-de-Blainville, dont Boisbriand est l'une des sept municipalités constituantes.

La SODET a depuis sa création mis en place une stratégie de diversification économique et est une source importante de dynamisme. La croissance est constante et le fait de ne plus dépendre uniquement de GM permet au territoire de ne pas avoir à subir de contre-coups trop importants après le départ de la compagnie, comme c'est le cas pour la municipalité par exemple.

Il nous est très difficile de quantifier ou même d'évaluer les effets de la fermeture sur l'économie québécoise et canadienne, car nous sommes dans un contexte de mondialisation et que d'autres facteurs peuvent expliquer beaucoup de choses se passant sur le territoire. Ainsi, à part les licenciements, nous pensons que l'impact sur l'économie du Québec est minime : les sous-traitants de GM étaient à l'extérieur de la province pour la plupart, et pour ceux qui étaient au Québec même, seuls deux ont fermé suite au départ de GM. Les autres continuent de faire affaire avec les Trois Grands et leurs sites d'Ontario et des États-Unis. L'impact au niveau canadien est ainsi encore plus difficile à qualifier ou à quantifier. Le contexte international rend l'analyse trop complexe et nécessiterait d'autres ressources.

Nous allons maintenant présenter les perspectives d'avenir. En ce qui à trait aux anciens travailleurs, comme nous l'avons déjà vu, elles sont minimales et déjà connues : le syndicat négocie de bonnes conditions et chacun des acteurs y trouve son compte. Les perspectives locales de l'après-fermeture concernent donc le terrain. Celui-ci a fait l'objet d'un rezonage en 2003, passant d'industriel lourd à un mélange d'industriel léger, de commercial et de résidentiel. Cela pourrait être perçu comme un gâchis, dû au fait que de toute la grande région de Montréal, c'est le dernier espace qui reste avec une capacité suffisante pour installer de grosses unités de production. Mais c'est le vœu du maire Poirier, car, d'une part, le commerce de détail et le résidentiel sont plus intéressants en termes de taxes et, d'autre part, il s'agit du dernier terrain constructible de la municipalité, qui est absolument incapable de construire de nouveaux logements ailleurs sur son territoire. C'est aussi pour cette raison que des projets de relance, comme le déménagement de l'hippodrome de Montréal, ou la reprise de l'usine par une compagnie transformant des véhicules usagés en véhicules hybrides, sont rejetés.

Le contrat de démolition est attribué à la filiale canadienne d'une firme américaine, Cherokee Canada, et celle-ci finit la démolition de l'usine dans le courant du mois de novembre 2003. Elle fait cependant face à un souci de contamination du sol concernant la partie résidentielle, mais cela ne pose pas de problèmes graves.

14.5. Conclusion

Nous avons donc présenté l'histoire de l'usine *General Motors* de Boisbriand. Nous avons vu que la vie de cette usine fut comparable à celle d'un enfant non désiré : GM s'est installé au Québec pour des raisons historiques sur lesquelles elle n'avait aucun contrôle, et elle est restée au Québec pour des raisons politiques. Nous avons vu que ce sont aussi des raisons politiques qui ont poussé à la fermeture de cette usine.

Nous avons aussi brièvement présenté les perceptions qu'ont eues les acteurs de la fermeture, ainsi que l'impact local de celle-ci sur le territoire boisbriannais. Nous avons vu qu'étant important, il n'a pas été majeur, comme une prévision économique aurait pu le laisser présager.

En effet, l'implantation de l'usine, si elle a nécessairement eu un impact sur la dynamique industrielle locale, n'a pas eu d'effet structurant aussi fort que ceux que l'on peut constater ailleurs. Les fournisseurs de l'usine étaient en partie seulement des fournisseurs locaux, et ceux-ci ne travaillaient pas exclusivement avec cette usine et cette compagnie. De même, il n'existait aucun transformateur de matières premières au Québec, en particulier pour l'aluminium et le magnésium : le minerai était extrait au Québec, envoyé aux États-Unis qui les transformaient, puis réexpédié au Québec pour assemblage. Ainsi, depuis son ouverture en 1965, l'usine de Boisbriand n'a pas eu d'effet structurant sur l'industrie automobile québécoise. Il n'existait à proprement parler pas d'industrie automobile québécoise.

De plus, la politique de diversification économique mise en place par la SODET a permis au tissu économique local de supporter les contre-coups du départ de cet acteur de poids qu'était GM.

Nous avons aussi laissé entendre qu'il serait intéressant dans quelques années de reprendre ce travail et de l'approfondir, de manière à mieux cerner les impacts : la reconversion du site et de l'économie locale aura-t-elle réussi ? Comment les sous-traitants locaux évolueront-ils ? La région des Basses-Laurentides gardera-t-elle sa place de leader québécois de l'industrie automobile, et l'industrie automobile québécoise se dotera-t-elle enfin de bases solides et fécondes pour se développer de façon à éventuellement rouvrir une usine d'assemblage ? Nous pensons que le défi consiste à prendre le virage écologique et que la province bénéficie de tous les atouts pour devenir un leader mondial en ce domaine. La décision appartient au politique.

Enfin, ce dernier constat nous fait nous interroger sur l'influence qu'a eue le « modèle québécois » sur la venue, le maintien, puis la fermeture de l'usine. Nous pensons effectivement que cette usine peut constituer l'illustration parfaite des relations entre l'îlot francophone et irréductible du Québec perdu dans la masse continentale anglo-saxonne nord-américaine.

15. LES INNOVATIONS SOCIALES EN SANTÉ ET VIEILLISSEMENT EN EMPLOI DANS LE CADRE DU PASSAGE DU MODÈLE DE LA QUALIFICATION À CELUI DE LA COMPÉTENCE

Yvan Tourville

15.1. Introduction

Comment se définit l'innovation dans le secteur de la santé et comment affecte-t-elle les dimensions reliées au vieillissement en emploi telles que les stratégies de retraite ou de maintien en emploi ? Cette communication explore quelques pistes de réflexions en regard à une étude plus large actuellement en cours⁴⁵. Cette dernière se base, entre autres, sur des observations directes effectuées auprès de différentes catégories professionnelles (infirmières, infirmières auxiliaires, préposées aux bénéficiaires, auxiliaires familiales et sociales) au sein de différents centres hospitaliers de soins de longue durée (CHSLD) et centres locaux de services communautaires (CLSC). Au total, 135 heures d'observation furent effectuées au sein de trois quarts de travail (jour, soir et nuit). Cette étude s'appuie également sur des entrevues semi-dirigées réalisées auprès des membres de la direction et sur différents documents internes.

Dans un premier temps, nous exposerons brièvement comment et dans quel contexte le concept d'innovation émerge dans le secteur de la santé. Dans un deuxième temps, nous baliserons les intérêts de recherche que suscite le vieillissement en emploi dans ce secteur, en raison des transformations tant organisationnelles que démographiques qui l'animent. Enfin, nous verrons que le passage de la notion de qualification à celle de compétence construit un vieillissement en emploi hétérogène selon la place qu'occupe l'individu dans l'organisation de travail.

15.2. L'innovation sociale dans le secteur de la santé : de multiples transformations

Aucune définition parfaitement claire et arrêtée n'existe au sujet du concept d'innovation en matière de services (CST, 2003). Elle se veut complexe et intangible. Néanmoins, l'utilisation de cette notion dans ce secteur fait de plus en plus référence au champ d'intervention relié aux transformations des organisations de travail (Dandurand, 2004). Les nouvelles formes d'organisations qui sont alors initiées modifient les relations entre les différentes catégories professionnelles, générations, ou entre les salariées et les clients ou usagers, car elles mettent

⁴⁵ Titre de la recherche : *Vieillesse de la main-d'œuvre, pratiques d'entreprises, politiques publiques : développer une compréhension différenciée du phénomène pour mieux agir*. Groupe de recherche sur les transformations du travail, des âges et des politiques publiques (www.transpol.org). Institut national de la recherche scientifique – Urbanisation, culture et société.

davantage l'accent sur le caractère interactif et collectif, contrairement à l'ancienne conception linéaire et taylorienne. Mais dans les deux cas, les questions de productivité et de performance des organisations sont considérées.

Ainsi, les caractéristiques organisationnelles reliées au mode de gestion sont de plus en plus remises en question : division des tâches, nature de compétences, procédures de coordination, contenu de la prestation des soins, etc. L'innovation sociale dans le secteur des services est donc largement tributaire des ressources humaines : compétences, savoirs, expériences, etc. Dans le secteur des soins aux personnes, elle fait grandement appel à la place du client et à la nature immatérielle des relations entre ce dernier et le prestataire de soins. L'approche milieu de vie, qui sera explicitée plus loin, représente en ce sens une innovation sociale de notre terrain de recherche.

On connaît encore peu de choses au sujet de l'innovation sociale dans le secteur des services de soins au Québec. Aucune enquête n'a encore été menée en profondeur sur le sujet (CST, 2003). Toutefois, certaines études dressent un portrait éclairant sur le contexte et l'impact des transformations du système de santé au Québec depuis les dernières années, et plus particulièrement sur les soins infirmiers. Elles permettent de faire des liens pertinents avec le concept d'innovation sociale en raison des différents niveaux d'analyse qui y sont considérés tels que l'organisation de travail (retour au travail d'équipe), la gestion du réseau (virage ambulatoire), la gestion de l'emploi (*downsizing*), et la gestion et la planification de la production des soins (orientation client et élimination des activités n'apportant pas de valeur ajoutée) (Lapointe et al., 2000).

15.3. Le vieillissement en emploi dans le secteur de la santé : le cas des infirmières

Il s'avère intéressant de documenter les processus de vieillissement en emploi à l'oeuvre dans le secteur de la santé, en regard, d'une part, des transformations démographiques qui affichent clairement le vieillissement généralisé de la main-d'œuvre dans ce secteur précis et, d'autre part, des transformations du système de santé en matière d'organisation de travail et de gestion des soins. Cet intérêt est d'autant plus d'actualité que peu d'études se sont penchées sur le sens que donnent les travailleuses face à l'âge et le travail, sur leur rapport subjectif au travail. Par exemple : quelles sont les capacités d'action de ces salariées ? Quelles sont les stratégies déployées en vue de maintenir ou pas un lien à l'emploi ?

En effet, une revue de la littérature montre que, globalement, les recherches qui portent sur le thème du vieillissement en emploi s'attardent davantage sur les pratiques de gestion des employeurs (Beausoleil, 1999). De plus, peu d'études ont documenté le secteur des services sur cette question, mais davantage le secteur manufacturier. Ce dernier a connu, au cours des dernières décennies, un taux de chômage élevé, dû en partie à des mesures de retrait anticipé des travailleurs âgés. Le secteur des services, quant à lui, présente des caractéristiques fort différentes :

prédominance féminine, taux de scolarité plus élevé, chômage de longue durée plus faible, etc. Il présente donc une dynamique et des caractéristiques riches à explorer, surtout en raison des transformations qui l'animent depuis les dernières années.

Le flux d'emplois dans le secteur des services de santé est en pleine transformation tant en amont qu'en aval : en amont, car il affiche un fort bassin de création d'emplois depuis les dernières années, en raison, entre autres, de l'augmentation des demandes en matière de services aux personnes âgées (CETECH, 2002) ; en aval, car il affiche aussi un vieillissement marqué de sa main-d'œuvre infirmière qui influence la sortie d'emplois.

Selon les données sur la population infirmière par région administrative à partir du fichier des membres au 31 mars 2002, 62 190 infirmières exercent la profession au Québec au sein des différents secteurs : Réseau de la santé et des services sociaux (RSSS), secteur privé, secteur de l'éducation et autres secteurs. Leur âge moyen, tous secteurs confondus, est de 42,7 ans : 22 896 (36,8 %) ont moins de 40 ans contre 39 294 (63,2 %), qui ont 40 ans et plus. La majorité des infirmières qui exercent la profession au Québec sont âgées entre 40 et 54 ans, un peu plus du dixième ont 55 ans et plus. C'est le RSSS qui emploie le plus d'effectifs, soit 54 516 infirmières (87,7 %). Plus du deux tiers de ce nombre – 37 197 (68,2 %) – travaillent dans un centre hospitalier de soins généraux et spécialisés (CHSGS), tandis que 7 856 infirmières (14,4 %) travaillent dans un centre d'hébergement et de soins de longue durée (CHSLD). La moyenne d'âge de ces dernières est plus élevée que la moyenne nationale. Près du trois quarts – 5 658 (72%) – de celles-ci ont 40 ans et plus⁴⁶. C'est à Montréal que nous retrouvons le plus d'infirmières âgées de plus de 40 ans en CHSLD : 1 439 sont âgées de 40 à 54 ans et 550 sont âgées de 55 ans et plus (OIIQ, 2002).

15.4. Comment se caractérise le passage de la notion de qualification à celle de compétence ?

L'instauration de l'approche milieu de vie dans les CHSLD constitue une innovation sociale qui bouscule les conceptions propres à la notion de qualification et de compétence chez les travailleuses âgées. Cette approche représente une nouvelle forme de gestion organisationnelle et, en regard de la pénurie anticipée de travailleuses qualifiées, peut être considérée comme une forme de gestion prévisionnelle des âges. Le vieillissement en emploi n'aura toutefois pas la même signification selon la place qu'occupera l'individu au sein de l'organisation.

Paradeise et Lichtenberger (2001) estiment que les dérégulations actuelles des rapports des entreprises et des marchés entraînent la recherche de solutions au niveau de la notion de

⁴⁶ Les centres hospitaliers de soins psychiatriques (CHSP), les CHSLD et les centres locaux de services communautaires (CLSC) ont un taux total similaire d'infirmières âgées de 40 à 55 ans et plus qui est nettement plus élevé que celui des infirmières du même groupe d'âge travaillant dans les centres hospitaliers de soins généraux et spécialisés (CHSGS).

compétence. Cette dernière prend alors la forme d'une réponse et d'une solution. Alors que la notion de qualification se rattache davantage aux postes de travail, à la règle de l'ancienneté et au classement des travailleurs, la notion de compétence, elle, transforme la nature de l'échange salarial en privilégiant non plus la conformité, la subordination et le contrôle, mais plutôt la mobilisation, l'autonomie et la confiance des salariés. À partir des règles fixes du modèle taylorien, la compétence fait apparaître un modèle axé sur l'évaluation mutuelle et la performance personnelle au sein d'un collectif de travail. L'individualisation des règles peut ainsi favoriser la négociation au quotidien entre le collectif de travail et la direction de l'entreprise : « Rien dans le modèle de la compétence ne s'oppose à l'élaboration d'une nouvelle norme d'équité, porteuse d'un renouveau de la régulation conjointe » (Paradeise et Lichtenberger, 2001 : 47).

L'approche milieu de vie vise à répondre à une trop grande taylorisation du travail au sein des établissements de soins aux personnes. Elle valorise une plus grande humanisation de soins qui ont traditionnellement tendance à s'inscrire à l'intérieur d'un modèle médical hiérarchique et dépersonnalisé. Cette approche place donc le client au centre des préoccupations du personnel et autour duquel de nouvelles valeurs doivent dorénavant guider leur pratique : ouverture, préoccupation des besoins d'autrui, tolérance, chaleur humaine, etc. (Proulx, 1998). Cette approche s'avère un analyseur de l'impact du vieillissement en emploi sur le travail, compte tenu du passage qu'elle favorise entre le modèle de qualification et celui de compétence.

Au-delà de la prestation de soins, c'est une redéfinition du rapport avec le client qui est ici préconisée et qui se veut plus personnalisée. En plus de ses besoins, ce rapport tient compte davantage de son environnement immédiat, comme sa famille par exemple, ce qui transforme l'organisation traditionnelle des soins basée jusque-là sur une définition de poste de travail, et l'exécution des règles établies.

15.5. L'hétérogénéité du vieillissement en emploi à l'intérieur de l'approche milieu de vie

On ne vieillit pas de la même façon selon la place qu'occupe la salariée âgée au sein de l'organisation. Si certaines trouvent leur compte à l'intérieur de ce nouveau modèle, d'autres, au contraire, vivent difficilement ce passage. Les stratégies de maintien en emploi ou de retrait seront influencées en conséquence.

Certaines organisations de travail ont créé de nouvelles zones d'activités à l'intérieur desquelles des travailleuses d'expérience ont vu leurs compétences non seulement valorisées par une plus grande marge de manœuvre, mais également rémunérées en conséquence. Il s'agit, par exemple, d'activités de groupe qui rassemblent une douzaine de résidents et qui sont animées par certaines salariées. La conséquence de cette innovation est double : individuelle et collective. Sur le plan individuel, les salariées concernées voient leur expérience reconnue par la direction. Elles bénéficient d'une zone d'autonomie qui leur offre une plus grande liberté d'actions et d'initiatives.

De plus, leurs contacts avec les résidents se veulent plus personnalisés et dédiés. Leur travail prend donc un sens nouveau : elles ont le temps de mieux connaître les résidents et elles mettent en action des ressources personnelles qui n'étaient pas valorisées par le passé. Leur travail consiste moins à dispenser des soins « à la chaîne », ce qui leur donne un répit et une plus grande satisfaction à l'emploi. Les ouvertures à rester à l'emploi plus longtemps sont alors plus facilement envisageables.

Sur le plan collectif, les impacts sont également nombreux. Le nombre et l'intensité des demandes de la part des résidents diminuent lors de ces activités, ce qui donne également un peu de répit aux collègues de travail. En effet, lorsque la douzaine de résidents se regroupent pour l'activité, c'est presque autant de demandes en moins pour les autres salariées qui dispensent des soins individuels à ceux qui n'y participent pas. Ainsi, elles peuvent aussi bénéficier davantage de temps dans le cadre de ces soins individuels. De plus, selon le point de vue des personnes rencontrées, il y a une ambiance post-activité de groupe plus calme, qu'elles associent au fait que les résidents ont reçu une attention personnalisée et dédiée.

Toutefois, l'innovation sociale dans le secteur de la santé présente aussi de mauvais côtés. Nous prenons ici pour exemple le travail infirmier en soutien à domicile⁴⁷. Au début de l'instauration du virage ambulatoire, au milieu des années 1990, bon nombre d'infirmières qui travaillaient jusqu'alors en établissement furent appelées à travailler en communauté, souvent en raison de la fermeture ou de la fusion des centres hospitaliers de soins généraux et spécialisés (CHSGS). Depuis, elles ont vu leur nombre de cas à visiter à domicile doubler et parfois même tripler. Cela est sans compter la complexité croissante des problématiques qu'elles sont appelées à rencontrer, compte tenu, bien souvent, de la sortie rapide du CHSGS après une intervention chirurgicale ou encore de l'entrée tardive en CHSLD. Ainsi, l'intensité de travail est élevée, les conditions de travail sont parfois plus pénibles comparativement au travail en établissement (la conduite automobile durant l'hiver par exemple) et, par conséquent, la fatigue (physique et psychologique) est clairement exprimée par les répondantes que nous avons rencontrées. Dans ce cas-ci, les stratégies de retrait de l'emploi sont fortement envisagées.

15.6. Conclusion

L'émergence du concept d'innovation sociale dans le contexte de profondes transformations du système de santé au Québec sollicite, certes, les compétences et l'expérience des travailleuses âgées, mais l'impact des changements organisationnels qui l'accompagne se veut inégal et hétérogène quant à la question du vieillissement en emploi. Si certaines se montrent disponibles à maintenir plus longtemps un lien à l'emploi, d'autres, par contre, souhaitent le quitter le plus rapidement possible.

⁴⁷ Il s'agit ici d'un secteur d'emploi chapeauté par les CLSC mais touchant principalement le travail auprès des personnes âgées qui habitent à domicile.

L'innovation sociale dans ce secteur s'accompagne d'une double tension entre la professionnalisation et la déprofessionnalisation (Gadrey, 1996) de certains groupes de travailleuses âgées, selon leur position dans l'organisation et des orientations déployées par l'organisation en matière de soins. Une plus grande marge d'autonomie favorise la professionnalisation des travailleuses âgées dans la mesure où elle n'est pas associée à une insoutenable intensité et complexité des tâches.

15.7. Bibliographie

- BEAUSOLEIL, J. 1998. *Recension des écrits sur les pratiques des entreprises à l'égard de la main-d'oeuvre vieillissante*, Montréal, INRS-Culture et Société.
- Conseil de la science et de la technologie. 2003. *L'innovation dans les services : pour une stratégie de l'immatériel*, Québec, Conseil de la science et de la technologie.
- DANDURAND, L. 2004. « Et si on parlait d'innovation sociale... ». *La revue du Fonds québécois de la recherche sur la société et la culture*, no 1, pp. 3-6.
- GADREY, J. 1996. *Services, la productivité en question*, Paris, Desclée de Brouwer.
- LAPOINTE, P.-A., M. CHAYER, F. B. MALO et L. RIVARD. 2000. « La reconfiguration des soins de santé et la réorganisation du travail infirmier ». *Nouvelles Pratiques Sociales*, vol. 13, no 2, pp. 164-180.
- Ordre des infirmières et des infirmiers du Québec. 2002. *Données sur la population infirmière par région administrative à partir du fichier des membres au 31 mars 2002*, Montréal, OIIQ.
- PARADEISE, C. et Y. LICHTENBERGER. 2001. « Compétences, compétences ». *Sociologie du travail*, no 43, pp. 33-48.
- PROULX, D. 1998. *L'approche milieu de vie en CHSLD. Cadre de référence*, Laval, Régie régionale de la santé et des services sociaux de Laval.
- SAVARD, F. 2002. « L'emploi dans le secteur des services au Québec : évolution et transformation ». *Le Bulletin du CETECH*, vol. 4, no 2, pp. 6-12.

VI - COMMERCE ÉQUITABLE ET TRANSFORMATIONS DU MARCHÉ

16. LE COMMERCE ÉQUITABLE EN SUISSE DANS L'OPTIQUE D'UNE ÉCONOMIE SOLIDAIRE DE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL

Stéphanie Doré

16.1. Introduction

C'est avec un intérêt particulier pour les questions reliées au développement international et à l'économie solidaire que nous nous intéressons au commerce équitable. Par son caractère de coopération Nord-Sud, il nécessite non seulement une intervention au Sud, mais aussi au Nord en ce qui a trait à la consommation responsable. Dans le cadre de notre mémoire de maîtrise, notre objectif était de comprendre quels sont les enjeux actuels que l'on associe au développement des activités du commerce équitable dans un pays où il se veut relativement bien développé. C'est ainsi que notre regard s'est tourné vers la Suisse, car ce pays représente effectivement un exemple particulier du commerce équitable par son dynamisme et sa popularité. Afin de réaliser nos objectifs de recherche, nous avons eu l'opportunité de séjourner en Suisse pour une période de dix mois et ainsi aller à la rencontre de certains acteurs clés du commerce équitable tout en faisant quelques observations. Nos personnes informatrices nous ont grandement aidées à comprendre les articulations du mouvement et le cœur des enjeux actuels, car elles y sont très impliquées et la plupart ont été présentes dès la création de leurs organisations.

La présentation que nous réalisons dans le cadre du colloque du CRISES est un aperçu des grandes lignes de notre mémoire de maîtrise et se divise en trois points. Premièrement, il s'agit de relever les particularités de la Suisse qui explique la popularité des produits équitables. Ensuite, nous mettons en lumière différents enjeux évoqués par les acteurs suisses du commerce équitable. Enfin, nous amenons quelques pistes de réflexions quant aux différents fondements idéologiques observés ainsi qu'aux questionnements soulevés.

16.2. L'expérience suisse en matière de commerce équitable

Depuis leur venue chez les Helvètes, les produits équitables n'ont cessé de croître en nombre et, de leur côté, les acteurs se sont multipliés en diversifiant leurs axes d'intervention. Certains privilégient l'information et la sensibilisation du public, tandis que d'autres se concentrent davantage sur les débouchés économiques. La venue du commerce équitable en Suisse s'est

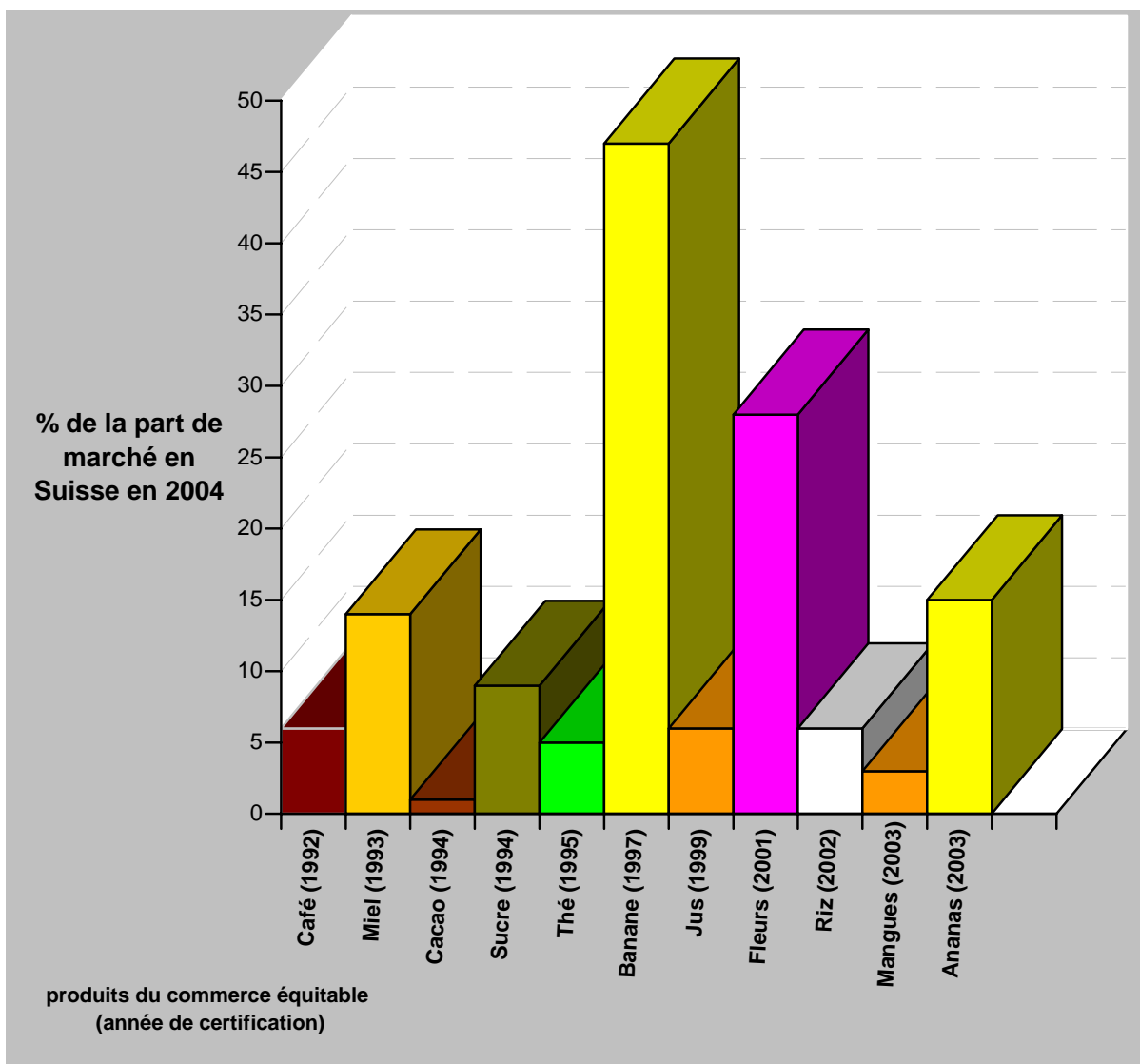
effectuée en deux temps. Il y a eu premièrement l'influence des militants tiers-mondistes, puis deuxièmement l'introduction des produits dans le marché conventionnel.

C'est dans la mouvance de contestations des étudiants de mai 1968 qu'est apparue l'idée de promouvoir un commerce plus équitable chez les Helvètes. La CNUCED en 1964 déclare le fameux concept « *Trade not aid* », qui suggère de cesser la charité avec les pays plus pauvres, mais de commercer équitablement avec eux pour qu'ils puissent se développer. C'est en utilisant ce slogan que des militants tiers-mondistes se sont engagés dans la vente des premiers produits équitables. On visait principalement à informer et sensibiliser la population par rapport au mal-développement dans les pays du Sud, tout en appuyant des mouvements politiques, des groupes marginalisés ou des actions du Sud. Consommer des produits équitables signifiait plutôt un geste de solidarité.

La venue d'un organisme de certification a marqué un point tournant du commerce équitable en Suisse, car il signait l'introduction des produits dans les magasins conventionnels. Le commerce équitable, auparavant une démarche militante et une alternative au système capitaliste, tend à se professionnaliser et s'infiltrer dans les structures existantes de ce système. Les produits deviennent plus accessibles à la population, et on note une nette augmentation des ventes ainsi qu'une plus grande diversité des produits au niveau alimentaire. Ainsi, le commerce équitable est passé d'un marché de niche à un marché plus populaire.

Le Tableau 6 permet d'avoir une vue d'ensemble des produits actuellement disponibles, ainsi que la part qu'ils occupent sur le marché suisse. Un fait intéressant est la banane qui a gagné 47 % du marché en 2004, ce qui est probablement lié avec la décision d'un important distributeur alimentaire de ne vendre que des bananes équitables depuis février 2004. Max Havelaar a pour objectif de lancer un nouveau produit chaque année. Le commerce équitable se veut donc prometteur si la tendance continue.

TABLEAU 6
Part de marché des produits équitables en Suisse⁴⁸



⁴⁸ Rapport annuel 2004, Max Havelaar Suisse, www.maxhavelaar.ch.

16.3. Les enjeux soulevés en Suisse

Le commerce équitable bénéficie d'une certaine reconnaissance de l'État, mais les acteurs revendiquent plus d'intervention du gouvernement, notamment pour protéger l'appellation.

En Suisse, l'initiative de faire du commerce équitable a d'abord émergé de la société civile. Par contre, le gouvernement n'est pas étranger au succès que l'on peut observer du mouvement à l'heure actuelle. En effet, les autorités politiques ont contribué à soutenir son évolution, soit en consommant des produits à l'intérieur des institutions publiques, soit en apportant un soutien financier aux organismes de certification et à des projets indirectement liés au commerce équitable. Par contre, plusieurs acteurs revendiquent que le gouvernement adopte un discours plus cohérent en matière de commerce international, car, d'un côté, il reconnaît le commerce équitable en le finançant et en l'intégrant à sa politique d'aide internationale, mais, de l'autre, il défend une position néolibérale qui ne va pas dans le même sens, à l'OMC (Organisation mondiale du commerce) par exemple.

Aussi, il n'y a pas de contrôle réel du commerce équitable dans la politique fédérale. Certains acteurs croient que le commerce équitable doit faire partie de l'arsenal légal du pays pour le protéger et l'inscrire dans la durabilité. Jusqu'à maintenant ce sont des organismes indépendants qui certifient la valeur équitable des produits. Ils jouissent de la confiance de la population, mais ils n'ont pas de contrôle absolu sur l'appellation des produits « commerce équitable ». Il y a effectivement des magasins qui disent vendre des produits équitables sans se doter de la certification. Il est possible qu'effectivement les produits correspondent aux critères du commerce équitable, mais le contraire est aussi vrai et le consommateur moyen ne peut le savoir. On est face à une concurrence où presque tout le monde peut s'approprier le concept et le nom de commerce équitable, ce qui, en soi, constitue un risque d'abus qui met en jeu la crédibilité du mouvement.

Notons une volonté des instances régionales à vouloir standardiser les critères du commerce équitable. Présentement, nous observons qu'il y a un dialogue entre certaines organisations de commerce équitable et les instances régionales de coopération internationale dans le but d'établir une charte commune. L'idée est de s'entendre sur une même définition du concept, afin de baliser l'accord de subvention pour des projets de commerce équitable et qu'ils soient reconnus comme tels par les acteurs du milieu. Ces derniers souhaitent que cette initiative gravite les échelons et accède au niveau fédéral.

Depuis juin 2003, tous les restaurants *MacDonald's* en Suisse ne vendent que du café équitable. L'introduction des produits dans la grande distribution crée un profond débat sur l'orientation du commerce équitable en Suisse.

C'est dans la logique d'augmenter les parts du marché des produits équitables et de permettre à un plus grand nombre de producteurs de bénéficier des retombées économiques que Max Havelaar a décidé de vendre ses licences au fournisseur de café des restaurants *MacDonald's*. Il s'agit en fait

d'un projet pilote et il n'est pas exclu qu'il s'étende éventuellement à toute l'Europe. Un des objectifs que s'est fixé Max Havelaar était de rendre disponibles les produits équitables. Alors, ils ont considéré cet intervenant au même titre qu'un autre.

D'un côté, il s'agit là d'une grande réussite pour le commerce équitable, car il sort de la marginalité et du même coup gagne en popularité. Par ailleurs, certains acteurs se prononcent totalement contre ce projet, car il contribue à diluer le sens du commerce équitable. Certains avancent l'idée que Max Havelaar risque de perdre de l'autonomie d'action de par la dépendance financière vis-à-vis des grands preneurs de licence, comme par exemple *MacDonald's* et des autres grandes chaînes alimentaires. Ceux-ci détiennent souvent le monopole du marché et certains croient que Max Havelaar devrait être vigilant et choisir à qui il accorde ses licences. *MacDonald's* représente depuis longtemps « le » symbole du capitalisme et le fait qu'il peut maintenant offrir du café équitable redore son image face à la population. Certains diront qu'il s'agit là d'une bonne conscience à bon prix, mais qu'il doit y avoir une démarche plus profonde pour faire changer les choses. En ce sens, le commerce équitable ne devrait pas être utilisé comme une stratégie de marketing.

Les acteurs suisses relèvent un apport mitigé du commerce équitable pour les communautés du Sud : d'un côté, il permet l'amélioration des conditions de vie ; de l'autre, il crée de la compétition entre certaines communautés du Sud.

Plusieurs familles peuvent bénéficier des retombées économiques du commerce équitable en améliorant leur qualité de vie et en ayant une plus grande sécurité par rapport à leur revenu. D'une part, le système de préfinancement permet d'éviter l'endettement des communautés productrices et, d'autre part, la relation commerciale s'inscrit dans la durabilité. Par ailleurs, le commerce équitable contribue à amener un savoir-faire qui permet aux producteurs d'acquérir plus d'autonomie pour faire face à la mondialisation changeante. Plusieurs acteurs relient cette caractéristique au concept d'*empowerment*.

Par contre, certains croient que le commerce équitable s'inscrit dans la même logique d'offre et de demande vécue dans le commerce conventionnel et que cette situation comporte des effets pervers. En effet, des producteurs peuvent être tentés de produire des biens pour répondre à une demande des pays riches et ainsi augmenter leurs chances de réussite. L'effet pervers est de dénaturer le commerce équitable, qui veut, à la base, encourager des communautés marginalisées à vivre de leurs productions et non de les amener vers un marché d'exportation captif. Cette lecture se radicalise en remettant en question les besoins excessifs de la société de consommation actuelle. En ce sens, le commerce même équitable ne doit pas se faire au détriment de la souveraineté alimentaire et des besoins locaux des communautés du Sud.

Tout en admettant que le commerce équitable doit être flexible et s'ajuster en quelque sorte aux variations du marché, il demeure aussi l'affaire des consommateurs. Ceux-ci doivent se responsabiliser dans leur façon de consommer, et les organisations de commerce équitable auraient

avantage à développer plus d'activités qui vont dans le sens de la sensibilisation du public et à questionner nos habitudes de consommation.

Enfin, un dernier point qui restreint l'aide réelle du commerce équitable pour les pays du Sud est que le réseau actuel ne peut absorber toutes les demandes formulées par une importante quantité de producteurs du Sud. Les organismes de commerce équitable doivent ainsi faire des choix.

16.4. Conclusion

Le commerce équitable en Suisse est caractérisé par deux fondements idéologiques qui pourraient s'apparenter au militantisme sociocritique et au pragmatisme. Certains acteurs privilégient l'information du public et les actions des *lobbies* politiques dans le but de restructurer le système, tandis que d'autres cherchent à augmenter les parts du marché du commerce équitable dans le commerce capitaliste. Les deux visions créent des tensions, mais rendent aussi le mouvement dynamique.

Les trois enjeux soulevés dans ce chapitre suscitent une profonde réflexion sur l'orientation du commerce équitable. Le grand défi est de trouver un équilibre entre l'efficacité économique et la réalisation du projet social souhaité. Les acteurs sont appelés à se positionner sur quelle base ils désirent travailler. Plusieurs questionnements de fond se posent, à savoir : Pour qui travaille-t-on, pour les producteurs et/ou les consommateurs ? Devrait-on mettre nos énergies au développement de nouveaux marchés ou aux pressions politiques ? Le commerce équitable est-il une démarche politique ou un marketing social ? Y a-t-il un équilibre entre l'offre potentielle et la demande réelle ? Voit-on les communautés de producteurs comme des acteurs économiques et/ou comme des partenaires de développement ? Voilà des questionnements forts intéressants que nous pouvons poser aux acteurs québécois du commerce équitable.

17. COMMERCE ÉQUITABLE ET DÉVELOPPEMENT DURABLE : LE CAS D'UNE ORGANISATION DE PRODUCTEURS DE CAFÉ DU CHIAPAS

Véronique Bisailon

17.1. Introduction

Le commerce équitable prend de plus en plus d'importance auprès des consommateurs. Les organisations faisant la promotion du commerce équitable font valoir qu'il contribuerait au développement durable. Mais qu'en est-il vraiment ? La présente communication s'inscrit dans le cadre de mon projet de mémoire où je m'intéresse à la contribution du commerce équitable au développement durable. Dans un premier temps, je traiterai du commerce équitable, de son origine, de ses principes et de sa définition officielle. Ensuite, compte tenu des débats entourant le concept de développement durable, je présenterai brièvement la définition retenue. Dans un troisième temps, j'exposerai les principales contributions et les grandes limites du commerce équitable. Je poursuivrai en exposant la démarche méthodologique que j'ai suivie, ainsi que mon analyse préliminaire pour en arriver enfin à mes conclusions.

17.2. Le commerce équitable

Le commerce équitable tire ses origines d'un courant de commerce alternatif dans les années 1950, qui était au départ une initiative militante cherchant des débouchés pour des produits en provenance des pays exclus pour des raisons politiques. Ces initiatives auraient convergé avec un autre courant de commerce alternatif impliquant des ONG et des organismes religieux qui cherchaient à « aider » les pays sous-développés (Renard, 2003 ; Malservisi et Faubert-Mailloux, 2000). Les importations de produits des pays en développement en Hollande, par le concours des réseaux de solidarité catholique et tiers-mondiste, constitueraient la première forme de commerce équitable. Dans les années 1960, les magasins du monde ont pris le relais de la distribution des produits équitables dans les pays du Nord. Ceci constitue ce que nous appelons les réseaux alternatifs de distribution. Plus récemment, en 1988, la création du label équitable Max Havelaar a créé un précédent. La certification, parce qu'elle atteste des conditions de production et de commercialisation des produits, a permis aux produits équitables de pénétrer d'autres types de points de vente, dont ceux de la grande distribution.

Des initiatives similaires ont été développées dans différents pays, si bien que depuis 1997, la *Fair Trade Labelling Organizations-International* (FLO-I), une organisation indépendante, coordonne les activités de certification des organismes nationaux.

De façon générale, les principes du commerce équitable sont :

- le commerce direct entre producteurs et consommateurs ;
- un juste prix ;
- la possibilité de préfinancement à un taux accessible ;
- un engagement à long terme des partenaires ;
- la gestion démocratique, participation et transparence ;
- le respect des normes du travail du pays ou de l'OIT ;
- le développement communautaire ;
- la protection de l'environnement ;
- l'information du public (Alliance pour un monde responsable, pluriel et solidaire, 2003 ; Équiterre, n.d. ; FLO, n.d.).

FINE⁴⁹, qui est un réseau informel rassemblant les principaux acteurs des réseaux de commerce équitable, a formulé une définition du commerce équitable, que nous présentons comme la définition officielle du commerce équitable.

Le commerce équitable est un partenariat commercial, fondé sur le dialogue, la transparence et le respect, dont l'objectif est de parvenir à une plus grande équité dans le commerce mondial. Il contribue au développement durable en offrant de meilleures conditions commerciales et en garantissant les droits des producteurs et des travailleurs marginalisés, tout particulièrement au Sud de la planète (EFTA, 2001 : 26).

On peut donc distinguer deux objectifs fondamentaux du commerce équitable :

- 1) contribuer au développement des producteurs marginalisés par les règles commerciales actuelles en leur offrant des conditions commerciales justes ;
- 2) transformer les règles du commerce international pour plus de justice et d'équité.

⁴⁹ FINE est un réseau informel fondé en 1998 au sein duquel les représentants des réseaux de commerce équitable mentionnés ci-dessous se rencontrent pour échanger des informations et coordonner des activités : FLO-I : Fairtrade Labelling Organisation International ; IFAT : International Federation for Alternative Trade ; NEWS! : Network of European World Shops ; EFTA : European Fair Trade Association.

17.3. Le développement durable

La définition du développement durable est sujette aux débats et à différentes interprétations, qui sont parfois contradictoires. Sans nous embarquer dans la présentation de ces débats, mentionnons que nous avons retenu la conception hiérarchisée du développement durable de Gendron et Revéret (2000), où le développement social est l'objectif à atteindre, l'environnement, une condition à respecter, l'économie, un moyen d'y parvenir et l'équité, à la fois un objectif, une condition et un moyen. Quoique cette définition du développement durable ne corresponde pas nécessairement à celle des organisations de commerce équitable, nous l'avons choisie car elle nous apparaît être la définition la plus signifiante. Les objectifs du commerce équitable énumérés ci-haut sont cohérents avec cette vision du développement durable, notamment quant à la place que doit occuper l'économie comme moyen et non comme objectif.

17.4. Les grandes contributions du commerce équitable au développement durable

Certains estiment que le commerce équitable s'inscrit tout à fait dans un cadre de développement durable, parce qu'il se pose en rupture par rapport aux programmes traditionnels d'aide au développement que l'on a accusé de favoriser la dépendance. Le commerce équitable établit un échange et favorise précisément la réciprocité (Lecompte, 2003). Cet échange, qui se traduit par la vente de produits équitables, est potentiellement porteur d'une plus grande pérennité relativement à l'aide internationale, puisque le commerce équitable s'autofinance. D'autre part, le commerce équitable tire sa force « dans le fait d'avoir créé *un nouveau type de relations sociales entre les producteurs du Sud et les clients du Nord.* » (Perna, 2000 ; et voir aussi Renard, 1999 et 2003 ; et Reynolds 2003). Enfin, à plus grande échelle, il révèle les iniquités que génère le système néolibéral, s'imposant comme un nouveau pôle normatif à la lumière duquel sont évalués les entreprises et les produits non équitables (Gendron, 2001).

Au-delà de cette apparente contribution du commerce équitable au développement durable, le mouvement équitable est animé de débats relativement à l'opérationnalisation du commerce équitable sur le terrain. Quoique la distribution des produits équitables ait beaucoup emprunté les canaux alternatifs, elle le fait de moins en moins à mesure que toute une gamme de produits « certifiés équitables » se retrouvent sur les tablettes des supermarchés conventionnels. D'un côté, cette percée sur le réseau de la grande distribution permet de sensibiliser et d'informer un nombre beaucoup plus grand de consommateurs. De l'autre, on risque de voir sombrer le commerce équitable dans une dérive commerciale. Certains craignent la banalisation de la notion équitable ainsi que l'assouplissement des critères au profit de la commercialisation des produits équitables (Alliance, 2003). Une autre grande limite du commerce équitable est qu'il repose sur les cultures d'exportation, modèle qui a été souvent critiqué, notamment parce qu'il menace la sécurité alimentaire locale. Aussi, au-delà des objectifs théoriques du commerce équitable de vouloir favoriser le développement durable, on peut se questionner sur la véritable portée du commerce

équitable de favoriser le développement, puisque le projet de développement en est fondamentalement un de nature commerciale reposant sur les exportations.

17.5. Méthodologie

L'objectif de la recherche était d'étudier l'opérationnalisation des critères du commerce équitable sur le terrain au regard de la définition retenue du développement durable. Nous avons choisi le cas du café, puisqu'il est le principal produit équitable et donc le produit pour lequel les avancées devraient être les plus notables. Le Mexique s'est imposé comme le lieu d'origine du commerce équitable et présente un nombre élevé d'organisations de producteurs de café équitable ; le Chiapas présentait une concentration particulièrement grande d'organisations de producteurs de café. J'ai mené mon terrain dans l'État du Chiapas au Mexique, dans la *Federación Indígena Ecológica de Chiapas* (FIECH), qui regroupe environ 2 000 membres, et chez une des organisations membre de cette fédération, l'*Organización de Cafecultores Emiliano Zapata* (OCAEZ). Cette petite organisation regroupe 90 membres. Mon séjour a duré deux mois, de septembre à novembre 2004. J'ai fait une observation participante (Bernard, 2002) au sein de ces deux organisations et j'ai réalisé 25 entrevues avec des producteurs, équitables et conventionnels, des leaders de ces organisations, des agences de certification, des inspecteurs.

17.6. Observations

Je vais d'abord présenter mes observations générales sur la contribution du commerce équitable au développement durable, pour ensuite y aller plus systématiquement en commentant chaque principe du commerce équitable quant à ses implications en termes de développement durable. Mais d'abord, présentons brièvement les organisations étudiées. La FIECH a été fondée en 1993 et est une fédération qui chapeaute 13 organisations, dont dix organisations de producteurs de café équitable et trois organisations de femmes qui travaillent sur des projets de petit élevage et de production maraîchère pour l'autoconsommation principalement. Les organisations sont dispersées de la côte Pacifique qui longe la frontière avec le Guatemala, jusqu'au centre de l'État du Chiapas. L'OCAEZ est une petite organisation de producteurs de café qui est située dans la zone frontalière. Les 90 producteurs de cette organisation sont dispersés dans une douzaine de communautés qui sont assez éloignées les unes des autres (plus de trois heures de route dans certains cas). Bien que les organisations membres de la FIECH soient autonomes de celle-ci, elles commercialisent toutes la production de café par le biais de la fédération qui a créé une entité commerciale indépendante du nom de *Vida y Esperanza*. La FIECH offre aussi aux organisations un service d'appui technique.

Chez les organisations étudiées, le commerce équitable a eu un impact positif quant à la formation des producteurs. Il s'agit principalement de formations sur l'agriculture biologique, sur le contrôle de la qualité et aussi sur l'organisation coopérative. Avec le commerce équitable, les producteurs ont pris conscience de l'insertion de leur production dans la chaîne commerciale : ils ont une idée du fonctionnement de la bourse par exemple, ce qu'ils ignoraient totalement auparavant. Cependant, les producteurs et même plusieurs leaders d'organisations ou de la fédération présentent une connaissance très partielle du commerce équitable et de ses principes, le réduisant au prix supérieur et stable qu'il leur permet de recevoir pour leur production. On peut toutefois croire que cette méconnaissance est compensée par une vision élargie et familiale de l'agriculture biologique. Une autre ombre au tableau est que le commerce équitable reste une affaire d'hommes. Une minorité de femmes sont membres des coopératives et la plupart de celles-ci le sont par défaut, *i.e.* parce que leur mari est mort ou a migré. Enfin, quant à la migration vers les États-Unis, qui est véritablement un fléau au Chiapas, les producteurs eux-mêmes constatent que les familles qui produisent de façon équitable sont moins déchirées par la migration. L'insertion dans la filière équitable a donc un effet positif sur le tissu familial.

Passons maintenant aux principes du commerce équitable plus spécifiquement. D'abord, en ce qui concerne le principe de commerce direct, la FIECH fait directement affaire avec des acheteurs du Nord. Certains producteurs continuent toutefois de vendre une partie de leur récolte aux intermédiaires locaux ou « coyotes », pour avoir des liquidités qui servent à payer les travailleurs. Nous reviendrons sur ce point. Dans le cas étudié, il est intéressant de noter le rôle positif de la fédération. Les petites organisations ne seraient pas en mesure de commercialiser leur production par elles-mêmes. Certaines ne possèdent même pas de ligne téléphonique ou d'adresse courriel. La fédération est bien organisée du point de vue logistique et possède des équipements sophistiqués pour le traitement du café avant son exportation. La mise en commun des cafés produits par les différentes organisations permet d'offrir une plus grande diversité de produits aux acheteurs. Avec sa structure et ses capacités, la FIECH est vue comme une organisation sérieuse et de confiance par les acheteurs. Quant au préfinancement, pour toutes les organisations membres de la fédération, il ne se rend pas jusqu'au producteur. Dans le passé, l'OCAEZ remettait le préfinancement à ses producteurs, sans bien s'assurer que les membres lui donneraient leur café par la suite. L'OCAEZ a donc dû éponger un gros déficit, puisque plusieurs producteurs n'ont pas remis le café promis au moment de la récolte. Pour l'instant, les producteurs vendent leurs premiers sacs de café récolté aux intermédiaires de façon à dégager des liquidités. Certaines organisations vont même jusqu'à encourager cette pratique puisque le premier café récolté est de moins bonne qualité, ce qui pose problème pour les organisations. Les relations commerciales semblent durables, mais sont conditionnelles au maintien d'une bonne qualité de la production. Il faut dire que le café équitable occupe une toute petite niche à l'intérieur de celle du café de spécialité. Dans le même ordre d'idées, le prétendu juste prix semble correspondre avant tout à un meilleur prix pour un café de meilleure qualité. Bien que les producteurs reconnaissent l'avantage d'un prix fixe et garanti, il y a tout un débat sur la notion de « prix juste », puisque le prix équitable a toujours été le même, alors que les coûts de production et de certification augmentent. Les producteurs et les organisations ne parlent donc pas autant d'un prix ou d'un commerce **équitable** que d'un marché ou d'un commerce **alternatif**. Plusieurs sont d'avis que même le prix équitable est trop peu élevé, considérant le travail des producteurs.

Pour le principe de protection de l'environnement, les productions équitables sont toutes biologiques, sinon en transition, et il semble y avoir un grand souci de préservation de l'environnement, qui se justifie pour certains par l'obtention d'une prime associée à la culture biologique. Malgré les efforts acharnés de l'équipe d'assistance technique, qui sensibilise les producteurs à la transition vers le biologique pour toutes leurs cultures, il semble que la majorité d'entre eux utilisent encore des pesticides pour leurs cultures de fèves et de maïs, ce qui est certainement préoccupant pour la santé des producteurs, compte tenu des mesures de sécurité insuffisantes.

Quant au principe de gestion démocratique, participative et transparente, on observe un déficit de participation des producteurs. Alors qu'une minorité d'entre eux s'investissent sans limite, la grande majorité des producteurs sont assez passifs et s'impliquent peu dans l'organisation. La transparence est assez variable d'une organisation à une autre, selon le comité directif en place. En ce qui concerne les conditions de travail, la situation de la région du Chiapas frontalière au Guatemala est particulière. D'abord, mentionnons le manque de main-d'œuvre lors de la récolte du café, ainsi que le travail pénible que constitue la coupe du café, ce qui pousse les petits producteurs mexicains à engager des coupeurs en provenance du Guatemala. Il s'agit de familles qui migrent pour la période de la récolte de façon plus ou moins légale selon le cas. On peut donc se questionner sur la situation de ces coupeurs de café guatémaltèques, dont les conditions de vie lors de la récolte sont très difficiles, situation que semble totalement ignorer l'organisation de labellisation FLO. Le développement social, qui est le dernier principe du commerce équitable, est très difficile à percevoir. Alors que l'on pourrait s'attendre à des avancées notables, notamment en raison de la prime de développement de 5 cents par livre de café équitable vendue, cette prime était jusqu'à l'an dernier versée directement au producteur.

Maintenant toutefois, la FIECH retient cette prime et exige que les organisations lui présentent un projet qu'elle étudiera si celles-ci veulent profiter de la prime. Pour l'instant, les projets sont surtout des projets de construction d'entrepôt ou d'achat de matériel pour l'organisation. Notons toutefois que la FIECH est en train de développer des auberges à prix modiques dédiées aux fils de producteurs qui doivent aller à l'extérieur du domicile familial pour étudier. Il semble que les impacts du développement risquent d'être circonscrits à l'organisation ou aux membres de l'organisation, et non à la communauté comme le voudrait le commerce équitable. Ceci est très variable d'une organisation à une autre, puisque certaines organisations sont concentrées dans une seule communauté, alors que d'autres organisations, comme dans les cas étudiés, ont leurs membres dispersés dans plusieurs communautés. D'autre part, l'enjeu de la sécurité alimentaire est pris au sérieux par les organisations qui développent des projets de commerce local, de production vivrière et de petits élevages.

17.7. Conclusion

En conclusion, nous pouvons croire que la contribution du commerce équitable au développement durable ne serait pas aussi claire que le prétendent les institutions du commerce équitable. D'un

côté, il permet des avancées majeures pour les producteurs, notamment en termes de formation, de conscientisation et en raison du prix stable. De l'autre, il présente des lacunes assez grandes. Mentionnons à cet effet la faible participation des femmes, les impacts encore limités du commerce équitable en termes de développement. Pour l'instant, l'objectif principal des producteurs et des organisations demeure celui de vendre leur production au meilleur prix possible. Dans cette perspective, on ne peut donc pas dire que le commerce équitable, tel qu'il est vécu, corresponde à la définition du développement durable retenue. En contrepartie, les producteurs eux-mêmes, ainsi que les organisations de producteurs équitables, sont les premiers à reconnaître les limites du commerce équitable en matière de développement durable. Et non seulement ils reconnaissent les limites du commerce équitable, mais ils mènent leur propre réflexion sur ce que doit être leur « développement », et mettent en place des stratégies adaptées à leurs besoins. Par exemple, voyant l'instabilité des marchés extérieurs, on cherche à vendre un plus grand volume de café sur les marchés locaux. Même si on peut critiquer l'opérationnalisation des principes équitables sur le terrain, le commerce équitable ne peut être qualifié d'insignifiant, ne serait-ce que parce qu'il a permis la mise sur pied de petites entreprises collectives et dynamiques par des producteurs qui délaissaient petit à petit leurs terres.

17.8. Bibliographie

- Alliance pour un monde responsable, pluriel et solidaire. 2003. *Commerce équitable : propositions pour des échanges solidaires au service du développement durable*, 182 p.
- BERNARD, H. R. 2002. *Research methods in Anthropology : Qualitative and quantitative approaches*, Third edition, Alta Mira Press, Rowman & Littlefield Publishers.
- BUCOLO, E. 2000. « Le commerce équitable ». Notes de l'institut Karl Polanyi. *Impatiences démocratiques*, Arles (France), 46 p, <http://www.karlpolanyi.org/>
- EFTA. 2001. « Mémento sur le commerce équitable », <http://www.eftafairtrade.org/>
- ÉQUITERRE. (n.d.). <http://www.equiterre.org/equitable/>, consulté le 13 juin 2004.
- FLO-International. (n.d.). Site Web de *Fair Trade Labelling Organizations-International*, <http://www.fairtrade.net>, consulté le 15 mars 2005.
- GENDRON, C. 2004. « Le commerce équitable : un nouveau mouvement social économique au cœur d'une autre mondialisation ». In L. Favreau, G. Larose et A. Salam Fall (2004), *Altermondialisation, économie et coopération internationale*, collection Pratiques et politiques sociales et économiques, Karthala (France) et Presses de l'Université du Québec (Québec), pp. 158-183.
- GENDRON, C. 2001. « Émergence de nouveaux mouvements sociaux économiques ». *Revue Pour*, Paris, no 172, pp. 175-181.

- GENDRON, C. et J.-P. REVÉRET. 2000. « Le développement durable ». *Économies et Sociétés*, série R, no 37, pp. 111-124.
- LATOUCHE, S. 2000. « De l'éthique sur l'étiquette au juste prix. Aristote, les SEL et le commerce équitable ». *Revue du MAUSS*, no 15, pp. 346-358.
- LECOMPTE, T. 2003. *Le pari du commerce équitable*. Éditions d'Organisations.
- LEVI, M. et A. LINTON. 2003. "Fair Trade : A Cup at a Time ?". *Politics and Society*, vol. 31, no 3, pp. 407-432.
- MALSERVISI, M.-F. et I. FAUBERT-MAILLOUX. 2000. *Le commerce équitable*, Montréal. Chaire de coopération Guy-Bernier, no 006-112, 28 p.
- PERNA, T. 2000. « La réalité du commerce équitable ». *Revue du MAUSS*, no 15, pp. 359-372.
- RAYNOLDS, L. T. 2000. "Re-embedding global agriculture : the international organic and fair trade movements". *Agriculture and Human Values*, vol. 17, pp. 297-309.
- RENARD, M.-C. 1999. "The Interstices of Globalization : The Example of Fair Coffee". *Soliologia Ruralis*, vol. 39, n° 4, pp. 484-500.
- RENARD, M.-C. 2003. "Fair Trade : Quality, Market and Conventions." *Journal of Rural Studies*, no 19, pp. 87-96.

18. ACCÈS AUX MARCHÉS, TROPICALISATION DE LA CERTIFICATION ET QUÊTE DE CRÉDIBILITÉ : LES DÉFIS DE L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE ET DU COMMERCE ÉQUITABLE DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

René Audet

18.1. Introduction

Les observations sur les initiatives de certification privilégient deux pôles complémentaires : le vent nouveau du consumérisme politique (Micheletti, 2003 ; Beck, 2003) et l'émergence d'un système de régulation basé sur des acteurs privés se matérialisant dans les initiatives de certification, de notation, etc. (Gendron 2001, 2004)⁵⁰. Or, nous croyons que ce couple conceptuel laisse en plan un aspect primordial des dynamiques des réseaux de certification, notamment lorsqu'ils se déploient au Sud. D'une part, on parle peu ou pas des transformations opérant au sein des groupes qui s'efforcent de mettre sur pied ces certifications, et chez les acteurs auxquels elles sont destinées : les producteurs, les transformateurs et certains intermédiaires. D'autre part, on soulève peu les questions liées à l'adaptation des normes et des systèmes de certification aux réalités du Sud. Ces questions sont d'une importance capitale dans le secteur de l'agriculture, où une part croissante des productions certifiées est située dans les pays en développement. Dans l'intérêt de ces producteurs souvent marginalisés, il apparaît nécessaire, pour notre recherche, de mieux comprendre les transformations, les conflits et les contradictions que subissent les acteurs et les réseaux de certification de l'agriculture, lorsqu'ils s'appliquent au Sud. En nous inspirant des exemples du commerce équitable et de l'agriculture biologique, nous voulons comprendre l'impact des réalités agraires du Sud sur les certifications de l'agriculture alternative et identifier les transformations et les défis que ces réalités imposent ou induisent dans les réseaux de certification. Pour ce faire, nous posons les hypothèses suivantes :

- les motivations des producteurs et des entrepreneurs des pays en développement pour se certifier bio ou équitables sont d'abord économiques ;
- cette motivation ainsi que les réalités agraires et humaines dans les pays en développement imposent aux certifications des adaptations majeures.

Les pages qui suivent présentent les résultats d'une enquête menée auprès des intervenants des filières certifiées bio ou équitables en Afrique, en Inde et en Amérique Latine. Les 26 entrevues semi-dirigées portaient sur les motivations à se certifier, sur les relations qu'entretiennent les différents acteurs de ces filières et sur les obstacles et défis auxquels ils font face.

⁵⁰ Les pistes qui précèdent sont également suivies dans le courant de l'agriculture alternative, où les débats sur le *turn to quality* et sur le réencastrement orientent en grande partie le regard des chercheurs sur les certifications du commerce équitable et de l'agriculture biologique (Goodman, 2003 ; Barham 2002 ; Renard, 1999). Dans cette optique polanyienne, le consumérisme politique et les normes des certifications sont présentées comme les deux faces d'une même médaille : le réencastrement du marché dans des valeurs sociales et écologiques.

Le Schéma 1 trace le parcours type de plusieurs intermédiaires circulant au sein des réseaux d'acteurs des certifications de l'agriculture des pays en développement. Trois observations principales peuvent être faites à ce stade : premièrement, les flèches représentant les produits et l'argent sont les seules qui présentent un échange réciproque entre les acteurs du Nord et du Sud ; deuxièmement, les flèches grises symbolisant la normativité et les flèches pointillées du contrôle (inspection) émanent toutes du Nord et s'orientent vers le Sud ; troisièmement, les flèches grises sont en plus grand nombre que toutes les autres, incluant notamment celles des produits.

18.3. Échange réciproque et accès au marché

C'est cette réciprocité qui, d'après notre première hypothèse, motive les producteurs et les entrepreneurs du Sud à s'engager dans une certification. Selon les producteurs :

L'avantage est que, lorsque tes terres sont certifiées, tu peux vendre tes produits comme biologiques. [...] C'est beaucoup de travail et c'est cher. Mais on comprend, car c'est la seule façon de s'assurer que telle personne ou tel organisme travaille de façon biologique. (JV)

Un des avantages de la certification est que nous pourrions vendre à de meilleurs prix et nous espérons que cela permettra de récupérer nos pertes. (JVA)

Ainsi, l'ampleur et la maximisation de cet avantage dépendent beaucoup du marché où s'écoulent les produits. Face à cette situation, les producteurs répondants adoptent quatre stratégies de détermination du marché :

- l'adhésion à une certification spécifique afin d'avoir accès à un marché ;
- l'adhésion à une entreprise de mise en marché ;
- l'exploitation des opportunités du marché local ;
- les stratégies de diversification ou de transformation au niveau local.

Chacune de ces quatre stratégies peut avoir ses avantages et ses inconvénients, et elles ne s'excluent pas mutuellement. Mais quoi qu'il en soit, ces réponses dénotent une certaine dépendance des producteurs envers les certificateurs et les entreprises de mise en marché, car ce sont eux qui donnent véritablement accès aux marchés du Nord :

Nous devons travailler avec eux pour qu'ils nous accordent un certificat. Certimex fait affaire en Espagne, au Canada, en Angleterre et aux États-Unis, ils nous mettront donc en contact avec les clients étrangers pour qu'ils voient nos produits. (JVA).

Lorsqu'on sonde les intervenants des réseaux de certification pour connaître à propos des inconvénients de cette dépendance, ces derniers affirment que les certifications (surtout dans le cas de l'agriculture biologique) ne sont pas appropriées pour l'agriculture du Sud.

18.4. Tropicalisation de la certification

Dans un texte fondateur portant sur l'analyse des réseaux technico-économiques, Callon définit ces derniers comme « des ensembles coordonnés d'acteurs hétérogènes qui interagissent de manière plus ou moins réussie pour développer, produire, distribuer et diffuser des méthodes pour générer des biens et des services » (Callon, 1991 : 133)⁵¹. Les intervenants du Sud dans les réseaux de certification font généralement la remarque que les interactions qui ont lieu dans les réseaux de certification relèvent des rapports plutôt inégaux. Globalement, les acteurs de la transformation et de l'exportation des produits de l'agriculture biologique et du commerce équitable dans les pays en développement se plaignent du fait que les normes concernées sont issues des pays développés et que les acteurs du Sud ont peu de poids dans leur élaboration :

C'est bizarre que les Suisses imposent leurs normes, pourquoi pensent-ils que c'est leurs normes et leurs produits qui sont meilleurs ? Mais ils veulent leurs critères et nous, on veut l'argent. C'est difficile à expliquer. (PO)

Jusqu'à présent au Burkina Faso, les certificateurs sont tous européens. [...] On a l'impression que c'est une nouvelle forme de domination et de contrôle du travail de nos paysans. (CYT)

Plus particulièrement, ces acteurs reprochent aux certifications certains aspects de leur fonctionnement qui touchent notamment les thèmes suivants : le coût trop élevé de la certification, l'excès de travail administratif amené par ces normes et le décalage entre certains critères et les réalités du terrain. De plus, ces intermédiaires commerciaux que sont les transformateurs et les exportateurs doivent assumer un coût caché de la certification : celui de la formation des producteurs. Pour toutes ces raisons, ces intervenants pensent qu'il faudrait élaborer des normes pour les pays du Sud ou, à tout le moins, faire participer des acteurs du Sud dans leur élaboration :

⁵¹ Les citations tirées de Callon (1991) ont été traduites de l'anglais par l'auteur.

Je partage ce sentiment que l'on devrait participer à l'élaboration des principes et des normes, parce qu'il y a certains trucs qui ne s'appliquent pas dans le contexte africain et on nous impose des choses qui ne cadrent pas avec nos réalités [...]. (CA)

Je crois que pour nos produits, on pourrait alléger sérieusement ces papiers pour adapter le système aux conditions de travail d'ici. Il faut tropicaliser la procédure. (CYT)

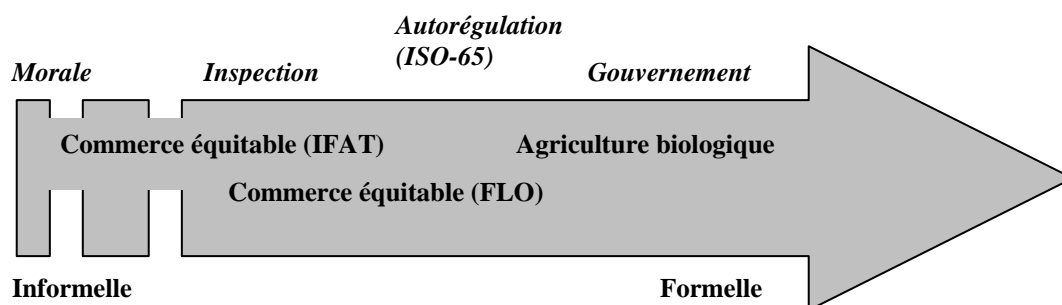
Alors que ces acteurs du Sud revendiquent une participation à l'élaboration des normes, on remarque que toute la structure destinée à les élaborer et les contrôler est assaillie par des acteurs tels que l'État et des organisations privées comme l'ISO. L'augmentation du nombre d'intermédiaires normatifs comme les lois ou les certifications d'ISO dans les réseaux de certification est symptomatique d'une quête de crédibilité.

18.5. Quête de crédibilité

Alors que les certifications, notamment la certification équitable, sont connues pour réduire les intermédiaires en aval du producteur, on observe une intensité d'interrelations et d'intermédiaires normatifs en amont de la production. Ces intermédiaires normatifs sont destinés à assurer la crédibilité des certifications, alors que les agences tentent d'élargir leurs marchés en sensibilisant les consommateurs. D'ailleurs, dans les discours des acteurs de la certification, le maître mot est « crédibilité » : « L'avantage de la certification est la crédibilité qu'elle donne au consommateur que le produit est élaboré selon les normes biologiques, de commerce équitable ou autres. » (TRS)

Or, il semble que la crédibilité a plusieurs sources. En ce sens, les acteurs des certifications de l'agriculture biologique et du commerce équitable briguent différentes formes de crédibilité pour rendre leurs labels reconnaissables et attrayants pour les consommateurs. La crédibilité peut alors provenir de quatre sources différentes : la vérification du respect des normes chez les producteurs et les différents intermédiaires de la chaîne commerciale, la réglementation gouvernementale sur les appellations, l'autoréglementation en matière d'ouverture et de structure décisionnelle au sein des organismes de certification même, et l'intégrité envers les valeurs portées par une norme.

SCHÉMA 2 Continuum des sources de crédibilité



Ces quatre sources de crédibilité ne s'excluent pas mutuellement et on remarque que les acteurs de l'agriculture biologique et du commerce équitable ne cherchent pas nécessairement à s'assurer des mêmes.

18.6. Conclusion

Les producteurs, demandant plus de débouchés pour leurs produits, encouragent par le fait même la quête de crédibilité. Afin de garantir aux consommateurs la qualité et le respect des normes portées par les certifications, de nouveaux acteurs sont constamment mobilisés pour venir renforcer ce que les tenants de l'acteur-réseau appelleraient les conventions des réseaux de certification. Ces conventions, toutefois, sont issues du Nord et entrent en contradiction avec certaines réalités agraires du Sud, ce qui pousse certains acteurs à vouloir une tropicalisation des certifications, rendue improbable par la quête de crédibilité. Si « les acteurs se définissent dans leurs interactions, c'est-à-dire dans les intermédiaires qu'ils mettent en circulation » (Callon, 1991 : 135)⁵², on peut sans doute dire que les réseaux de certification contribuent de manière inattendue à reproduire les schémas structurels du commerce international de l'agriculture.

⁵² Notre traduction : "Actors define one another in interaction - in the intermediaries that they put into circulation".

18.7. Bibliographie

- BARHAM, E. 2002. "Towards a theory of values-based labeling". *Agriculture and Human Values*, Netherland, no 19, pp. 349-360.
- BECK, U. 2003. *Pouvoir et contre-pouvoir à l'ère de la mondialisation*, Paris, Alto Aubier, 591 p.
- CALLON, M. 1991. "Techno-economic networks and irreversibility". Dans J. Law (dir.), *A Sociology of Monsters. Essays on Power, Technology and Domination*, Sociological Review Monograph 38, London/New York, Routledge, pp. 132-161.
- CALLON, M. 1992. « L'irrésistible montée des réseaux socio-techniques ». Dans *Ces réseaux que la raison ignore*, Centre de sociologie de l'innovation, Paris, L'Harmattan.
- GENDRON, C. 2001. « Émergence de nouveaux mouvements sociaux économiques ». Dans *Revue Pour*, Paris, no 172, pp. 175-181.
- GENDRON, C., M.-F. TURCOTTE et A. LAPOINTE. 2004. « Codes de conduite et entreprise mondialisée : Quelle responsabilité sociale ? Quelle régulation ? ». *Relations Industrielles/Industrial Relations*, vol. 59, no 1, pp. 73-100.
- GOODMAN, D. 2003. "Editorial. The quality turn and alternative food practices: reflections and agenda". *Journal of Rural Studies*, no 19, pp. 1-7.
- MICHELETTI, M. 2003. *Political virtue and shopping : individuals, consumerism and collective action*, New York, Palgrave Macmillan, 247 p.
- RENARD, M.-C. 1999. "The Interstices of Globalization : The Example of Fair Coffee". *Sociologia Ruralis*, vol. 39, no 4, pp. 484-500.

VII - INNOVATIONS ET PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT

19. LES ENTREPRISES CERTIFIÉES BÉNÉFICIENT-ELLES D'UNE « PRIME VERTE » ? *Kais Bouslah*

19.1. Introduction

Au début des années 1990, plusieurs initiatives des gouvernements, des industriels et surtout des organisations environnementales ont mené à une prolifération de programmes de certification forestière tels que le *Forest Stewardship Council* (FSC), le CSA/Z808 de l'Association canadienne des normes ou le *Sustainable Forestry Initiative* (SFI). La certification forestière constitue une initiative inédite, créée pour contrôler les pratiques et actions largement critiquées de l'industrie forestière. En effet, des organisations non gouvernementales (ONG) domestiques et transnationales ont créé des systèmes de gouvernance qui développent et mettent en application des pratiques de gestion responsables sur les plans social et environnemental (Cashore, 2002). Ces systèmes sont basés sur les mécanismes du marché. Plus précisément, ces systèmes ciblent la chaîne de valeurs des produits afin de réaliser un double objectif (Cashore, 2002) : d'une part, créer des incitations pour la consommation de produits respectueux des normes sociales et environnementales et, d'autre part, forcer les entreprises à se conformer. La certification forestière constitue un bon exemple de ces systèmes de gouvernance.

Sous sa forme la plus simple, la certification est un instrument utilisé pour communiquer des informations environnementales crédibles aux consommateurs au sujet des ressources forestières (Stevens et al., 1998). Elle constitue un processus volontaire, qui implique une vérification indépendante des pratiques forestières par rapport à des standards prédéfinis. Cette vérification peut s'étendre sur toute la chaîne de valeurs d'un produit à base de bois. Ce dernier bénéficiera d'un label qui le distingue d'un produit non certifié. La certification octroie donc un avantage commercial potentiel aux produits à base de bois en provenance des forêts gérées de façon durable.

La plupart des études empiriques portant sur la certification se sont intéressées à étudier ce phénomène du point de vue des consommateurs, à savoir, étudier la disposition des consommateurs à acheter les produits certifiés ou étudier les primes qui pourront exister entre entreprises. Toutefois, peu de recherches empiriques ont analysé la certification du point de vue des investisseurs. Pour cette raison, l'objectif de la présente étude consiste à examiner la réaction des marchés financiers au phénomène de la certification.

Bien que la certification entraîne d'importants coûts directs (certification initiale, audit annuel) et indirects (mise en œuvre du plan de gestion, changement des pratiques de gestion, formation appropriée du personnel, etc.), elle présente néanmoins certains avantages tels qu'une meilleure relation de l'entreprise certifiée avec les parties prenantes (crédibilité et légitimité), des avantages de marché (ventes supérieures), ainsi qu'une meilleure réputation. Si les marchés financiers reconnaissent l'importance stratégique de la certification, ils accorderont probablement une valeur financière supérieure aux entreprises certifiées. La question principale est de savoir si le marché accorde une « prime verte » pour les entreprises ayant adopté une telle initiative normative.

Dans la première section du texte, nous présenterons une brève revue de la littérature concernant la relation entre la performance environnementale et la performance financière et nous énoncerons notre hypothèse de recherche. La deuxième section portera sur la méthodologie utilisée, alors que la troisième exposera les résultats obtenus. La dernière section présentera notre conclusion.

19.2. Synthèse des arguments théoriques en faveur d'une relation positive, négative ou neutre entre la performance environnementale et la performance financière

La performance environnementale (PE) est une dimension intégrante de la performance sociale (PS) de l'entreprise. Les entreprises qui veulent avoir une bonne PS doivent se concentrer non seulement sur la performance financière (PF), mais aussi sur la performance environnementale (Stanwick et Stanwick, 1998). Bien que la PE représente une seule dimension de la PS, elle constitue une composante importante, notamment pour les industries forestière et papetière. La preuve est que les entreprises de ces industries publient des rapports annuels séparés qui traitent de leur performance environnementale (Klassen et McLaughlin, 1996).

À ce jour, il n'existe aucun consensus définitif concernant la nature de la relation entre PS et PF (Griffin et Mahon, 1997), étant donné les résultats conflictuels rapportés dans les études empiriques. Ces études sont motivées par plusieurs arguments théoriques.

L'argument en faveur d'une relation négative suggère qu'une PE supérieure résultera en des coûts additionnels, qui placeraient l'entreprise en situation de désavantage économique et réduiraient ses alternatives stratégiques relativement aux entreprises moins responsables sur les plans social et environnemental. Selon cet argument, les gestionnaires doivent faire de l'arbitrage entre la performance financière et la performance environnementale (Klassen et McLaughlin, 1996). Quant à la théorie des parties prenantes, elle suggère plutôt une relation positive entre PE et PF. Selon cette théorie, la valeur de l'entreprise dépend non seulement des coûts des revendications explicites, mais aussi des revendications implicites (McGuire et al., 1988). Ainsi, si l'entreprise opère d'une manière socialement irresponsable, les parties prenantes ayant des contrats implicites avec l'entreprise, telles que les groupes environnementaux, pourront tenter de transformer leurs

revendications implicites en revendications explicites plus coûteuses pour l'entreprise (McGuire et al., 1988). Par conséquent, l'entreprise responsable sur les plans social et environnemental aura des coûts de revendications implicites inférieurs relativement aux autres firmes, et donc une performance financière supérieure (McGuire et al., 1988).

En plus de la théorie des parties prenantes, une autre théorie pourrait aussi expliquer une relation positive entre PE et PF : la théorie des ressources disponibles (*slack resources*). Selon cette théorie, la performance financière pourra influencer les actions et les politiques sociales de l'entreprise. La disponibilité de *slack resources* (financières ou autres), qui résulte potentiellement d'une meilleur PF, fournissent aux entreprises l'opportunité d'investir dans les domaines de la PS, tels que les relations communautaires, les relations avec les employés ou avec l'environnement (Waddock et Graves, 1997). Si les ressources sont disponibles, alors une meilleure allocation de ces ressources dans les domaines sociaux résultera en une PS supérieure.

Un troisième argument suggère plutôt la neutralité de la relation entre PE et PF. Cet argument stipule que même si les coûts de l'amélioration de la PE pourraient être significatifs, d'autres coûts seraient réduits ou bien les revenus augmenteraient (Klassen et McLaughlin, 1996). De même, le modèle d'interaction entre PE et PF pourrait ne pas être détecté à partir des données statistiques disponibles. De plus, le problème de mesure de PE, ainsi que d'autres variables, qui sont encore omises et donc non intégrées dans les modèles utilisés, pourront masquer cette relation.

Dans le cadre de la présente étude, nous examinons empiriquement la relation entre PE et PF. Plus particulièrement nous examinons si la PE, telle que mesurée par l'instrument de la certification, affecte la PF de l'entreprise. On pourrait tester empiriquement cette idée en examinant si la reconnaissance du public d'une bonne PE peut servir comme signal positif de sa performance financière. Jones et Murrell (2001) soutiennent que la littérature sur les processus cognitifs en matière de prise de décision montre que les individus simplifient probablement leur décision évaluative par l'utilisation des outils de décision peu compliqués. La certification forestière pourrait potentiellement constituer un outil de décision peu compliqué sur lequel les individus peuvent focaliser pour évaluer une entreprise, par exemple lors d'une décision d'investissement dans ses titres. En effet, les décisions et actions incrémentielles effectuées par les gestionnaires sont ni facilement observables, ni facilement évaluables (Klassen et McLaughlin, 1996). Ainsi, les décisions et actions managériales, telles que l'adoption de la certification, sont signalées au marché financier dans une simple mesure d'événement similaire aux annonces trimestrielles des résultats. Selon ses caractéristiques, la certification pourrait signaler au public une bonne performance environnementale, synonyme des espérances d'une bonne performance financière à long terme. Les marchés financiers pourront donc évaluer positivement cette information en accordant une prime « verte » aux entreprises certifiées.

En se basant sur la perspective de la théorie des parties prenantes, on pourra espérer une relation positive entre PE et PF. Plus spécifiquement, on se propose de tester l'hypothèse suivante : l'adoption d'un système de certification a un effet positif sur la performance financière de l'entreprise.

19.3. Méthodologie

Pour tester notre hypothèse, nous avons eu recours à l'étude événementielle (MacKinlay, 1997), car elle permet d'étudier l'impact d'un événement – par exemple, l'adoption d'un système de certification – sur la performance financière des entreprises. L'événement (firme et date) constitue une variable opérationnelle. L'unité d'analyse est un événement environnemental composé de trois caractéristiques : la définition de l'événement, l'identification des dates d'annonces de l'événement et l'identification des firmes ayant prouvé l'événement. L'événement retenu est celui de l'annonce de l'adoption d'un système de certification suite à une vérification indépendante (tierce partie). Dans les systèmes FSC et CSA/Z808, la vérification par une tierce partie est obligatoire, tandis qu'elle est optionnelle dans les systèmes SFI et ISO14001. Afin d'identifier les firmes certifiées ainsi que les dates d'annonce de la certification, nous avons eu recours à plusieurs sources : la Coalition canadienne pour la certification de la foresterie durable, le *Forest Certification Resource Center*⁵³, les organismes certificateurs, les systèmes de certification, ainsi que les sites Internet des entreprises. Les données utilisées pour calculer les rendements sont tirées de la base de données Compustat. Notre échantillon est composé de 35 événements (firmes et dates). Nous avons considéré une fenêtre d'événement de 20 jours (10 jours avant et 10 jours après l'événement). Ici, nous avons contrôlé les événements confondants (annonce de fusion, changement de direction, restructuration, désinvestissement, nouveaux produits, obtention d'un contrat, etc.) qui pourraient biaiser les résultats. Si un événement est accompagné d'un autre événement confondant, il sera éliminé de l'échantillon.

L'échantillon comporte 35 entreprises dont 18 américaines, 14 canadiennes et 3 entreprises étrangères qui sont cotées au NYSE et au Nasdaq. Le Tableau 7 présente l'échantillon en fonction des systèmes de certification :

TABLEAU 7
Ventilation de l'échantillon en fonction des systèmes de certification⁵⁴

Systèmes de certification	FSC	SFI	CSA	ISO14001
Nombre d'entreprises	13	16	4	2

La période d'étude s'étend de janvier 1999 à décembre 2004. Puisqu'on s'intéresse au contexte canadien et étatsunien, les systèmes de certification que nous avons retenus sont le FSC, le CSA/Z808, le SFI et la norme ISO14001.

⁵³ www.certifiedwood.org

⁵⁴ La plupart des entreprises certifiées FSC, SFI ou CSA sont déjà certifiées par la norme ISO14001, considérée comme une assise pour les autres normes. Nous avons classé dans le système de certification ISO14001 seulement les entreprises qui ne possèdent que cette norme.

L'étude événementielle repose sur trois hypothèses de base. Premièrement, le marché est efficient au sens semi-fort. Deuxièmement, l'événement n'est pas anticipé par le marché. Finalement, l'événement doit être isolé, c'est-à-dire qu'il ne doit pas être accompagné d'autres événements confondants.

L'étude événementielle est caractérisée par différentes approches. Parmi celles-ci, nous avons choisi d'utiliser l'approche des rendements anormaux cumulatifs (ce terme est communément désigné par son sigle anglais : CAR) des entreprises certifiées relativement à l'indice de marché. Trois étapes caractérisent l'approche du CAR. La première consiste à calculer les rendements anormaux (RA_{it}) de la firme i à la période t , en soustrayant son rendement de celui de l'indice de marché correspondant ($RA_{it} = R_{it} - R_{Mt}$). Les indices de marché retenus dans la présente étude sont le S&P/TSX Composite Index pour les entreprises listées au Canada, le Nasdaq Composite Index pour celles qui sont listées au NASDAQ, et le S&P 500 Index pour celles qui sont listées au NYSE. La deuxième étape consiste à calculer les rendements anormaux moyens (RA_t) des firmes de l'échantillon pour les périodes t qui correspondent à la fenêtre de l'événement (10 jours avant et 10 après l'événement). Enfin, le $CAR_{q,s}$ de la période q à la période s ⁵⁵ est égal à la somme des rendements anormaux moyens entre ces deux périodes. Nous avons utilisé un test statistique paramétrique en coupe transversale (t_{CAR}) pour confirmer ou infirmer que le CAR est statistiquement différent de zéro. La statistique de ce test est donnée par la formule suivante :

$$t_{CAR_{1,t}} = CAR_{1,t} * \sqrt{\frac{n_t}{t * var + 2 * (t - 1) * cov}}$$

Où *var* représente la variance de la série de rendements anormaux moyens ; *cov*, la covariance entre deux séries de rendements anormaux moyens avec un retard d'une période ; t , le nombre de périodes ; et n , le nombre de firmes de l'échantillon.

Dans la prochaine partie, nous présentons les résultats obtenus.

⁵⁵ Puisque nous utilisons les données quotidiennes des prix des titres, la période correspond donc à un jour.

19.4. Relation négative entre la performance environnementale et la performance financière

Le Tableau 8 résume les principaux résultats obtenus. Les entreprises certifiées ont réalisé pendant la période pré-événement un CAR moyen positif et significatif de 1,98 %.

TABLEAU 8
Rendements anormaux cumulatifs (CAR) pré- et post-événement

Fenêtre de l'événement	Jours (-10, -1)	Jours (1,10)	Jours (-1,+1)	Jours (-10,+10)
CAR	1,98 %	- 5,27 %	-0,70 %	-3,56 %
Ecart-type (AR)	1 %	1 %	1 %	1 %
t-statistique	3.73	-9.94	-2.40	-4.95
Significativité statistique	Significatif à 1 %	Significatif à 1 %	Significatif à 1%	Significatif à 1 %

Pour la période post-événement, le CAR est négatif et significatif de 5.27 %. Autour de la date de l'événement, le CAR est négatif et statistiquement significatif (-0.7 %). Sur l'ensemble de la fenêtre d'événement considérée, le CAR est négatif et significatif (-3,56%). Bien que les entreprises certifiées aient réalisé un CAR positif et significatif dans la période pré-événement, les résultats dans leur ensemble ne soutiennent pas notre hypothèse, voulant que la certification ait un effet positif sur la performance financière. La certification semble avoir plutôt un impact négatif sur la performance financière des entreprises. Le *benchmark* utilisé dans cette étude est l'indice de marché. Les résultats trouvés indiquent que les entreprises ayant adopté un système de certification forestière ont réalisé une performance financière inférieure de 3,56 % (significatif à 1 %), relativement à celle réalisée par l'indice de marché. Nos résultats suggèrent que la certification a un impact négatif sur la performance financière, ce qui appuie l'argument en faveur d'une relation négative entre PE et PF.

La validité de nos résultats dépend de la légitimité du PF de marché de représenter le *benchmark* adéquat pour les entreprises certifiées. En effet, l'indice de marché pourrait ne pas être le bon *benchmark*. Ce dernier est pondéré selon la capitalisation boursière, tandis que la PF des entreprises certifiées qu'on a construit est « équipondérée ». L'approche de pairage (entreprises

témoins ayant des capitalisations boursières similaires et appartenant au même secteur industriel) nous paraît plus adéquate dans ce contexte.

D'autres facteurs (taille, industrie, horizon temporel de l'adoption de la certification) doivent faire l'objet d'analyses supplémentaires pour pouvoir tirer des conclusions qui tiennent compte des différents facteurs explicatifs du phénomène de la certification. Enfin, puisque notre analyse s'est limitée à étudier l'impact de la certification à court terme, une analyse de son impact à long terme paraît intéressante.

19.5. Conclusion⁵⁶

L'objectif de l'étude consistait à examiner la relation entre la performance environnementale et la performance financière. La certification forestière est utilisée comme indicateur de mesure (proxy) de la PE, d'où notre question principale : le marché financier accorde-t-il une « prime verte » pour les entreprises certifiées ?

Nous avons utilisé l'étude événementielle qui permet d'examiner l'impact d'un événement, tel que l'adoption d'un système de certification, sur la performance financière. Les résultats trouvés suggèrent que la certification a un impact négatif sur la performance financière, ce qui appuie l'argument en faveur d'une relation négative entre PE et PF. Enfin, une analyse supplémentaire d'autres facteurs (taille, industrie) s'avère nécessaire pour une meilleure compréhension du phénomène de la certification.

19.6. Bibliographie

CASHORE, B. 2002. "Legitimacy and the privatization of Environmental Governance : How Non-State Market-Driven (NSMD) Governance Systems Gain Rule-Making Authority". *Governance : An international Journal of Policy, Administration and Institutions*, vol. 15, no 4, pp. 503-529.

GRIFFIN, J. J. et J. J. MAHON. 1997. "The corporate social performance and corporate financial performance debate : Twenty-five years of incomparable research". *Business and Society*, vol. 36, no 1, pp.5-31.

JONES, R et A. J. MURREL. 2001. "Signaling Positive Corporate Social performance". *Business and Society*, vol. 40, no 1, pp. 59-78.

⁵⁶ L'ensemble des analyses supplémentaires suggérées sont en cours au moment de la rédaction du présent texte.

- KLASSEN, R. D. et C. P. MCLAUGHLIN. 1996. “The impact of environmental management on firm performance”. *Management Science*, vol. 42, no 8, pp. 1199-1214.
- MACKINLAY, C. A. 1997. “Event Studies in Economics and Finance”. *Journal of Economic Literature*, vol. 35, no 1, pp. 13 -39.
- MCGUIRE, J. B., S. ALISON et S. THOMAS. 1988. “Corporate Social Responsibility and Firm Financial Performance”. *Academy of Management Journal*, vol. 31, no 4, pp. 854-872.
- STANWICK, P.A. et S. D. STANWICK. 1998. “The relationship between corporate social performance and organizational size, financial performance and environmental performance: An empirical examination”. *Journal of Business Ethics*, vol. 17, no 2, pp. 195-204.
- STEVENS, J., A. MUBARIQ et S. RUDDLELL. 1998. “Forest products certification: A survey of manufacturers”. *Forest Products Journal*, Madison, vol. 48, no 6, pp. 43-48.
- WADDOCK, S. A. et S. B. GRAVES. 1997. “The corporate social performance-financial performance link”. *Strategic Management Journal*, vol. 18, no 4, pp. 303-319.

20. LES EFFETS SOCIAUX D'UNE INNOVATION TECHNOLOGIQUE DANS TROIS PROGRAMMES DE DÉVELOPPEMENT : LE CAS DE L'ÉLECTRIFICATION D'UNE CLINIQUE MÉDICALE, D'UNE ÉCOLE ET D'UNE SALLE DE TÉLÉVISION COMMUNAUTAIRE DANS UN VILLAGE CUBAIN

Alexandre Jobin-Lawler

20.1. Introduction

Cette communication vise à faire part des résultats d'une recherche réalisée dans le cadre d'une maîtrise en anthropologie à l'Université Laval et supervisée par Mme Manon Boulianne, professeure en anthropologie à cette même université.

20.2. Présentation de la recherche

L'objectif principal de la recherche était d'analyser les impacts sociaux d'une innovation technologique, soit l'installation des systèmes de panneaux solaires, qui ont permis, depuis 1999, l'électrification de près de 500 cliniques médicales, 2 300 écoles et plus de 700 salles de télévision communautaires dans des localités rurales éloignées des centres urbains à Cuba. Mentionnons brièvement que plusieurs localités cubaines, situées en région montagneuse, ne sont pas connectées au réseau électrique national et que leur mise en réseau entraînerait des coûts élevés (15 000 dollars américains par kilomètre de câble). Avant la mise en place d'un système alternatif de production d'énergie électrique, les quelque 100 000 habitants de ces villages se trouvaient d'autant plus isolés que les voies de communication terrestres s'avèrent impraticables plusieurs mois par année en zone montagneuse et qu'ils avaient difficilement accès aux réseaux et appareils de télécommunications.

Notre étude a été réalisée en collaboration avec le Comité de solidarité de Trois-Rivières, une ONG québécoise qui participe au financement de différents projets de développement en Haïti et à Cuba (principalement à Cuba sur l'électrification des cliniques médicales), ainsi qu'avec leur partenaire cubain, Cubasolar. Cette organisation non gouvernementale a pour mission de sensibiliser la population cubaine aux problèmes environnementaux liés à l'activité humaine et de mettre en place des dispositifs alternatifs qui misent sur l'énergie renouvelable. L'installation des panneaux photovoltaïques représente pour Cubasolar et pour le gouvernement cubain une solution de rechange avantageuse sur le plan environnemental, quand on la compare à la production thermique d'électricité, laquelle a par ailleurs chuté de 25 % après le démantèlement de l'ex-URSS, qui approvisionnait Cuba en pétrole.

La recherche s'inscrit dans le cadre des études sur le développement, ce dernier étant défini, à la suite d'Olivier de Sardan (1995 : 7), comme « un ensemble de processus sociaux issus de l'intervention d'opérateurs qui désirent transformer un milieu social, à partir de l'introduction de ressources, de techniques ou de savoirs nouveaux dans ce même milieu ». Il s'agissait de considérer les programmes d'électrification menés par Cubasolar comme une intervention basée sur l'introduction d'une nouvelle technologie en milieu rural, laquelle allait permettre l'accès à l'énergie électrique (et donc à l'utilisation d'appareils électriques) et devait contribuer à transformer les localités concernées sur le plan de la santé et de l'éducation. Le gouvernement central, les ministères de la Santé et de l'Éducation ainsi que Cubasolar en constituent les opérateurs. Leur intervention peut être qualifiée de volontariste (Foote Whyte, 1982), c'est-à-dire qu'elle introduit une nouveauté de manière exogène dans le but avoué de provoquer des innovations sociales, soit une « forme élémentaire » du changement social qui conduit vers de nouvelles façons collectives de penser et d'agir, lesquelles transforment les rapports sociaux.

Nous considérons également que les programmes d'électrification en question s'insèrent dans les politiques publiques cubaines, qui ont leurs particularités, étant donné le régime politique en place. Ces interventions, qui concernent les infrastructures et l'offre de services publics dans les secteurs de la santé, de l'éducation et des télécommunications, visent à améliorer les conditions de vie et, plus particulièrement, la qualité de vie (Flynn 1999) des collectivités isolées en milieu montagneux.

Nous nous sommes donc intéressé aux impacts de l'introduction d'une nouvelle technologie (soit les panneaux solaires, mais aussi tous les appareils fournis par les concepteurs des trois programmes) dans les cliniques médicales, les écoles et les salles de télévision communautaires, sur l'accessibilité et la qualité des services offerts à la population, sur les dynamiques sociales et familiales locales et, ultimement, sur les problèmes d'exode rural et d'isolement social des communautés de ces régions montagneuses.

20.3. Méthodologie

L'étude réalisée est, en fait, de type évaluative, puisque qu'elle vise à rendre compte des résultats de trois programmes de développement. Il faut dire que Cubasolar a déjà procédé à des évaluations de ses programmes d'électrification, par le biais des enquêtes menées auprès des représentants politiques, des résidents et des acteurs de la santé et de l'éducation dans plusieurs des localités qui ont bénéficié de son intervention (Cubasolar, 1999). Pour notre part, nous avons misé sur une démarche qualitative reposant essentiellement sur l'ethnographie et l'étude de cas afin d'apporter un éclairage complémentaire. Notre étude a donc porté sur les effets de l'électrification sur la vie quotidienne des habitants des petites communautés rurales concernées.

La collecte de données s'est déroulée sur une période de six mois, soit de mai à octobre 2004. Sur place, une recherche documentaire visant à saisir l'évolution des politiques publiques cubaines dans les domaines de la santé et de l'éducation a été effectuée, en grande partie dans les bibliothèques et centres de documentation de La Havane. Puis, entre août et octobre 2004, nous avons séjourné dans la petite localité de Los Tumbos (200 habitants environ), laquelle est située dans les hautes montagnes de la Sierra del Rosario de la province de Pinar del Rio, à environ 150 kilomètres à l'ouest de La Havane. Ses habitants vivent de l'agriculture de subsistance, de l'élevage et de la production commerciale du café.

Pendant trois mois, nous avons partagé le quotidien des habitants de Los Tumbos, réalisé des observations dans les établissements nouvellement électrifiés et mené 24 entrevues semi-dirigées avec des résidents (9 femmes et 10 hommes âgés entre 18 et 78 ans), avec le médecin de famille, deux professeurs et deux membres du pouvoir populaire (autorité locale).

20.4. Résultats

Nos résultats convergent en grande partie avec ceux présentés antérieurement par Cubasolar. À Los Tumbos, l'électrification de la clinique médicale, de l'école et de la salle de télévision communautaire a contribué de manière évidente à :

- une plus grande accessibilité et une meilleure qualité des soins de santé, qu'ils soient curatifs ou préventifs, de même qu'à une meilleure intégration du personnel médical dans la communauté, ce qui a des incidences sur la stabilité des services offerts ;
- un enseignement amélioré et une augmentation de la motivation des jeunes qui fréquentent l'école ;
- l'apparition de nouvelles pratiques de consommation collective dans le secteur de l'information et du divertissement, avec l'implantation d'une salle de télévision communautaire.

Ces résultats peuvent certainement être extrapolés pour d'autres localités qui ont bénéficié de l'installation de panneaux solaires. En général, nous pouvons avancer que ce programme de développement, largement articulé aux politiques publiques nationales, contribue à la réduction des disparités entre milieux rural et urbain à Cuba en ce qui a trait à certaines dimensions des conditions de vie. Quelques exemples choisis permettront d'illustrer ces propos.

Dans le cas de la clinique médicale, les deux capteurs solaires et les quatre batteries (d'une capacité de 425 W) permettent d'alimenter deux lampes au néon, une lampe à collet flexible et un radio émetteur. On en comprend facilement les avantages lorsque l'on sait qu'avant l'électrification, pour examiner ou opérer un patient en l'absence de lumière naturelle suffisante, le médecin devait recourir à une petite lampe au kérosène, appelée *mechón* (ou mèche), qui consiste en un récipient en verre, que l'on remplit de gaz et dans laquelle trempe un bout de tissu. La

lumière ainsi produite est relativement faible. De plus, la combustion est malpropre et malodorante (en raison de la fumée épaisse qui s'en dégage et de la suie qui se dépose sur les objets). Avec cet outil de fortune, il est difficile d'examiner adéquatement les orifices du corps ou de procéder à des interventions chirurgicales, pour mineures qu'elles soient. Par exemple, si une personne se présentait le soir avec un problème de santé requérant une attention immédiate, il fallait, soit intervenir avec pour seul éclairage la lampe au kérosène, soit procéder à une évacuation, à dos de cheval, vers la clinique de Cinco Pesos, une localité branchée sur le réseau électrique central et située à 6 kilomètres de Los Tumbos. Avec le nouvel équipement alimenté par les panneaux solaires, le médecin peut réaliser son travail plus adéquatement et ce, à toute heure du jour ou de la nuit. Ajoutons que dans le secteur de la prévention, cela représente un avantage certain pour les femmes, qui peuvent désormais bénéficier d'exams gynécologiques de meilleure qualité. Cette amélioration de la qualité des soins s'accompagne en outre d'une bonification des conditions de travail du médecin.

Les conditions de vie du médecin (une femme) de Los Tumbos se sont également améliorées avec l'installation d'un réfrigérateur, d'une télévision et des lampes à néon dans sa résidence, laquelle jouxte la clinique comme c'est habituellement le cas à Cuba. Par ailleurs, l'entreposage des vaccins au village (dans le réfrigérateur du médecin) a contribué à une meilleure accessibilité à la médecine préventive pour les habitants de Los Tumbos. En effet, avant l'électrification, les enfants devaient être vaccinés toujours le même jour du mois, celui où l'on rapportait les vaccins de la clinique de Cinco Pesos. Aujourd'hui, les femmes peuvent fixer des rendez-vous pour les vaccins à n'importe quel moment, ce qui leur assure une plus grande flexibilité dans la planification et la réalisation de leurs multiples activités (tâches à la maison, travail extérieur, etc.).

En ce qui concerne l'école, le projet d'électrification comprenait l'installation des capteurs solaires, des batteries, d'une télévision, d'un magnétoscope, d'un ordinateur et de deux lampes au néon. La capacité maximale d'une charge de batterie permet l'utilisation de tous ces appareils pendant 4 heures. L'électrification de l'école de Los Tumbos a permis d'améliorer la qualité de l'enseignement en diversifiant les intervenants et le matériel pédagogique, ce qui contribue à ce que l'on appelle en pédagogie « la réaffirmation de la connaissance ». Depuis que l'on dispose d'énergie électrique et des appareils mentionnés, on a recours à l'enseignement à distance par le biais du canal éducatif, qui diffuse sur toute l'île des contenus destinés aux élèves du primaire, ainsi qu'à du matériel audio-visuel adapté (cassettes vidéo et didacticiels). Les élèves sont donc stimulés grâce à plusieurs outils pédagogiques, dont certains sont interactifs, et peuvent réaffirmer leurs connaissances à partir des éléments visuels et auditifs. Ces innovations, selon les enseignants et les parents d'élèves que nous avons rencontrés, contribuent à motiver les jeunes. Par ailleurs, l'électrification permet d'uniformiser l'éducation, au sens où les jeunes des campagnes sont maintenant en mesure de recevoir le même enseignement que les jeunes de la ville.

Quant au programme de construction et d'électrification des salles de télévision communautaires, nous avons pu remarquer que celles-ci sont rapidement devenues un lieu de rassemblement où jeunes et moins jeunes, femmes et hommes se rejoignent, le soir surtout, pour regarder des émissions de divertissement et d'information à la télévision. Au-delà de ces nouvelles pratiques de consommation, la salle de télévision communautaire représente un nouvel espace de sociabilité

pour les habitants de Los Tumbos. Les jeunes vont y rencontrer leurs amis, on s'y rend en famille, bref les villageois s'y rassemblent pour discuter de la température, de l'agriculture, de la production de café, etc. La salle de télévision communautaire est devenue un point d'intérêt majeur, d'autant plus qu'il n'y a pas énormément d'activités de loisir et de lieux de rencontre pour la population le soir dans un village isolé comme Los Tumbos.

Fait intéressant, lors du passage de l'ouragan Ivan en septembre 2004 (nous étions alors sur le terrain), les panneaux solaires de la salle ont été entreposés temporairement pour éviter qu'ils soient endommagés. Force a été de constater que même si la télévision ne fonctionnait plus, les gens se rejoignaient tout de même à cet endroit, qui semble être devenu un lieu de rencontre « indispensable » pour plusieurs d'entre eux. Par ailleurs, la mise en place d'une salle de télévision communautaire contribue à la transmission des valeurs et de l'idéologie révolutionnaire cubaine, puisqu'on y trouve une bibliothèque qui offre exclusivement des livres « pro-révolution », ainsi qu'un babillard rempli de slogans révolutionnaires, et parce que les nouvelles qui y sont présentées par la télévision nationale ne rapportent que des éléments en faveur du gouvernement cubain. En outre, on y réalise des activités du Comité de défense de la révolution (les CDR sont des organes de proximité qui ont comme objectif d'assurer l'adhésion populaire au processus révolutionnaire).

20.5. Conclusion

L'amélioration de la qualité des soins dans les zones montagneuses est un élément primordial de la politique du gouvernement cubain. La santé est, en quelque sorte, son cheval de bataille pour se défendre contre les attaques politiques de ses opposants. La volonté d'offrir une éducation de qualité pour tous les élèves du pays et d'améliorer les conditions de vie afin de réduire les inégalités sociales entre zones rurales et urbaines apparaît aussi clairement dans ces programmes de développement, qui représentent aussi du même coup un argument de poids pour la poursuite des actions des révolutionnaires menées depuis plus de 40 ans. La télévision, désormais accessible en zones éloignées, permet au gouvernement de franchir des frontières topographiques importantes et de livrer son message.

Les programmes d'électrification réalisés par Cubasolar sont directement articulés aux politiques publiques du gouvernement cubain en matière de santé, d'éducation et de télécommunications. S'il s'agit bien d'interventions de développement aidées par des financements extérieurs au pays et exogènes pour les populations rurales concernées, le cas cubain permet de voir qu'à la différence de beaucoup de projets de développement que l'on retrouve dans les pays du Sud et qui sont financés par des bailleurs de fonds internationaux, l'État national conserve, dans le cas étudié, le contrôle du processus en question. La situation de crise que connaît le pays depuis 1989 sur le plan de la génération thermique de l'électricité, a représenté une opportunité car l'obligation de trouver des alternatives énergétiques a ouvert la voie à des innovations. Bien que Cubasolar finance en grande partie ses activités grâce à l'appui de donateurs internationaux, ses innovations ne sont pas aussi déterminées par les bailleurs de fonds internationaux, que le sont les myriades d'initiatives visant à lutter contre la pauvreté par le biais des programmes de micro-crédit, par exemple. Ainsi,

nous sommes devant un cas où l'aide internationale est investie dans des programmes nationaux qui visent la réduction des inégalités sociales en misant sur une technologie verte et un accès universel à des services publics de qualité, plutôt que dans un ensemble de microprojets, sous contrôle étranger, dont l'objectif est la génération de revenus qui contribueraient à réduire la pauvreté. À ce titre, l'intérêt de cette étude réside peut-être davantage dans ce qu'elle permet d'entrevoir une alternative aux manières consacrées de faire du développement que dans la stricte évaluation d'un programme spécifique de développement.

20.6. Bibliographie

CUBASOLAR. 1999. *Evaluación del programa de electrificación fotovoltaica a casas consultorios del medico y la enfermera de la familia en zonas montañosas rurales de difícil acceso en la República de Cuba*, La Havane.

FLYNN, P. 1999. "Contributions Feminist Economists Can Make to the Quality of Life Movement". *Feminist Economics*, no 5.

FOOTE WHYTE, W. 1982. "Social Inventions For Solving Human Problems". *American Sociological Review*, vol. 47.

OLIVIER DE SARDAN, J.-P. 1995. *Anthropologie et développement, Essai en socio-anthropologie du changement social*, Paris, Apad-Karthala.

21. L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE ET LE COMMERCE ÉQUITABLE : VECTEURS DE DÉVELOPPEMENT DURABLE AU SEIN DU SECTEUR AGRICOLE LIBANAIS ?

Khalil Roukoz

21.1. Introduction

Dans ce travail nous nous pencherons sur l'agriculture biologique et le commerce équitable comme vecteurs de développement durable au sein du secteur agricole libanais. Pour ce faire, nous allons, en premier lieu, expliquer ce que nous voulons dire par développement durable. En second lieu, nous explorerons les défis du développement durable du secteur agricole libanais. Troisièmement, nous parlerons des avantages et des limites que présente l'agriculture biologique dans les pays du Sud.

21.2. Le développement durable

Dans notre présentation nous parlerons du développement durable du secteur agricole libanais. Pour cela, nous trouvons essentiel de préciser ce que nous voulons dire par développement durable. Nous allons opter pour le concept de développement durable mis de l'avant par le rapport Brundtland : « Le développement durable est un développement qui répond aux besoins du présent sans compromettre la capacité des générations futures de répondre aux leurs » (CMED, 1989). Nous retiendrons la définition progressiste du développement durable, dite tripolaire, car elle se situe à l'intersection des pôles environnementaux, économiques et sociaux. D'après cette définition, la protection de l'environnement est une condition du développement durable, la réponse aux besoins de la société ou la dimension sociale est un objectif, et la croissance économique est un moyen au service du développement, alors que l'équité est une idée qui traverse les trois pôles (Gendron et Revéret, 2000).

21.3. Le secteur agricole libanais et le développement durable

Le secteur agricole libanais est formé majoritairement de producteurs qui détiennent des entreprises agricoles de petite taille (Antipolis, 2000). Ces producteurs sont marginalisés par la politique de développement d'après-guerre (guerre civile de 1975) du gouvernement libanais. En effet, dans leur politique de développement, les gouvernements successifs ont négligé les zones rurales et ont signé plusieurs accords de libre-échange agricole avec les pays arabes et l'Union

européenne. Ces politiques n'ont pas fourni aux petits producteurs libanais le support financier et institutionnel nécessaire pour développer leurs méthodes de production agricole traditionnelles et les a embarqués, sans planification, dans un processus de mondialisation. Les producteurs se sont alors trouvés avec des marchandises dont les prix sont non compétitifs sur le marché extérieur et le marché local.

Les producteurs obtiennent souvent des prix de vente inférieurs aux coûts de production, ce qui rend leurs entreprises agricoles non viables économiquement. Les problèmes économiques cités ci-dessus génèrent des problèmes environnementaux et sociaux et rendent difficile le développement durable du secteur agricole libanais.

Dans ce contexte, nous avons cherché des possibilités de développement durable pour l'agriculture libanaise et nous avons posé l'hypothèse que l'agriculture biologique combinée au commerce équitable est une possibilité de développement durable au sein du secteur agricole libanais. Ainsi, l'agriculture biologique qui se développe au Liban, combinée au commerce équitable, évoluera d'une façon à répondre aux aspirations sociales, économiques et environnementales de ses acteurs. Pourquoi la combinaison de ces deux mouvements comme outils de développement durable ? En décrivant les deux mouvements biologique et équitable, nous allons répondre théoriquement à cette question.

Le mouvement biologique

Dans cette partie, nous allons nous concentrer sur l'expérience biologique dans les pays du Sud en citant les avantages et les limites que cette expérience a présentés à ces pays. L'agriculture biologique constitue pour les pays en voie de développement une opportunité de production rémunératrice compatible avec le maintien des petites entreprises (David et al., 2002). En fait, l'agriculture biologique permet aux producteurs des pays du Sud d'obtenir des prix supérieurs aux prix fixés par le marché. En pratiquant l'agriculture biologique, les agriculteurs libanais pourraient obtenir un prix supérieur sur leurs produits qui couvre leurs coûts de production. Cependant, une bonne maîtrise de la technique est indispensable pour préserver l'équilibre financier de l'entreprise et une période de conversion de deux à trois ans est nécessaire (De Silguy, 1994). Durant cette période, les producteurs ne peuvent pas recevoir la valeur ajoutée « biologique » sur leurs produits et doivent faire face à une diminution de production. Donc, il s'agit d'une période très difficile sur le plan économique pour les petits producteurs du Sud.

Le mouvement équitable

Dans cette partie, nous allons décrire le commerce équitable pour montrer comment, théoriquement, ce dernier peut aider les producteurs du Sud dans la période de transition au biologique.

Le commerce équitable, depuis ses origines, s'est inspiré de la volonté d'autodéveloppement des Pays du Sud, en se spécialisant dans le soutien, le conseil, le monitorat, les supports sociaux, la diminution des intermédiaires entre le consommateur et le producteur, les formations, et le préfinancement des projets de développement menés par les producteurs et leurs familles au niveau local. En d'autres termes, il critique les injustices qui dominent le monde économique et essaye de transformer le système d'échange Nord/Sud d'un moyen d'exploitation à un moyen de développement durable (Raynolds, 2000).

L'adhésion des agriculteurs libanais au commerce équitable peut leur fournir un support financier et social. En effet, selon Perna (2000), le commerce équitable est l'une des tentatives les plus significatives pour répondre au défi du capitalisme global, et c'est surtout du point de vue qualitatif que ce dernier a une incidence extrêmement significative sur les conditions de vie des travailleurs des aires périphériques : salaires plus satisfaisants, dignité et visibilité.

En trente ans, le commerce équitable a démontré qu'il est possible et juste de chercher des alternatives au marché global. Pour Raynolds (2002), l'importance du commerce équitable est dans sa capacité de remédier aux effets néfastes du marché capitaliste, comme par exemple la marginalisation des producteurs du Sud. Pour ces derniers, le prix équitable a été dans plusieurs cas la différence entre la faillite et la survie. Ainsi, les agriculteurs libanais peuvent, par exemple, s'inspirer de l'expérience des agriculteurs de café au Mexique, qui, selon Raynolds (2000), ont utilisé le support financier et institutionnel que le commerce équitable a fourni pour survivre à la période de transition au biologique.

21.4. Le biologique au Liban

Au Liban, le mouvement de l'agriculture biologique a été déclenché par la demande du marché local. Pour satisfaire cette demande, plusieurs agriculteurs ont cherché, avec succès, la certification biologique. Ce succès a poussé les universités et les organisations non gouvernementales à s'aventurer dans le mouvement biologique, car ils se sont aperçu que ce mouvement répondait à leurs valeurs profondes (inciter le développement rural, améliorer les conditions de travail et de vie des producteurs, fournir des aliments sains, protéger l'environnement, etc.). Pour promouvoir ce mouvement, l'organisation non gouvernementale Vision mondiale a financé un projet intitulé « Agriculture durable et développement durable » (ADDR). Ce projet soutient la coopérative biologique Coop Bio Lubnan, qui comporte 200 producteurs libanais en transition au biologique. Nous avons étudié ce projet pendant un séjour de deux mois au Liban. Durant ce séjour, nous nous sommes posé les questions suivantes : L'agriculture biologique, soutenue par le projet ADDR, évolue-t-elle de façon à répondre aux aspirations sociales, économiques et environnementales de ses acteurs ? Combinée au commerce équitable, serait-elle plus efficace ? Pour répondre à cette question, nous avons utilisé la méthode de l'observation participante.

21.5. Méthodologie

Durant mon séjour au Liban, nous avons utilisé la méthode d'observation participante. Cette méthode implique un séjour au sein de l'organisation Vision mondiale en tant qu'observateurs et participants aux activités de l'organisation. Nous avons pris des notes de nos observations et de nos participations de façon quotidienne. Nous avons pris trois genres de notes : les notes de terrain prises en pleine observation, les notes écrites le soir en élaborant les notes de terrain et les notes personnelles. La totalité des notes rédigées chaque soir forme ce qu'on appelle le journal ethnographique. Les notes personnelles reflètent notre état d'âme et nos sentiments durant l'observation et sert à vérifier les observations prises durant la journée.

En plus de l'observation et de la rédaction du journal ethnographique, nous avons effectué 20 entretiens semi-dirigés avec les acteurs du projet ADDR. Puisque nous voulions évaluer le projet dans le cadre du développement durable, les questions qui ont été posées durant les entretiens ont porté sur les dimensions sociales, économiques et environnementales qui entouraient le projet. Pour mieux expliquer les résultats préliminaires que nous avons obtenus, nous ferons d'abord une petite mise en contexte afin de décrire la structure et le fonctionnement de la coopérative.

21.6. Fonctionnement de la coopérative Coop Bio Lubnan

Le projet ADDR de Vision mondiale finance et soutient sur le plan technique et institutionnel la coopérative Coop Bio Lubnan qui existait avant le projet. Vision mondiale, à travers le projet ADDR, a mis sur pied l'entité opérationnelle de la coopérative. Cette entité se doit d'encadrer les producteurs membres de la coopérative durant et après la période de transition. Vision Mondiale a aidé la coopérative à avoir son statut physique et juridique actuel et à former un comité exécutif élu par les membres de la coopérative. Cependant, l'entité opérationnelle est pour le moment entièrement gérée et financée par Vision mondiale.

21.7. Les résultats préliminaires

Notre recherche a permis de constater que les experts de Vision mondiale perçoivent l'agriculture biologique comme un mode de vie et comme un mouvement social qui peut résoudre plusieurs des problèmes des producteurs libanais, notamment : la pollution causée par l'agriculture, l'anarchie des réseaux de commercialisation, l'exportation des produits agricoles libanais, la non-rentabilité des entreprises agricoles libanaises, les intermédiaires et les résidus chimiques dans les produits agricoles. De leurs côtés, les producteurs et membres du comité exécutif de la coopérative veulent

trouver un meilleur marché pour leurs produits et sont conscients du danger des produits chimiques dans les aliments et dans les terrains agricoles.

Cependant, le fonctionnement de la coopérative et sa viabilité économique font face à deux grands défis. Le premier est la relève et l'autofinancement de l'entité opérationnelle. Comme nous l'avons indiqué dans la section précédente, l'entité opérationnelle est actuellement complétement financée et gérée par Vision mondiale. La coopérative doit fournir les ressources humaines et financières pour prendre en charge la relève et le financement de l'entité opérationnelle. Le deuxième défi est le marché biologique restreint au Liban. La coopérative essaie d'écouler toute la production de ses membres mais n'arrive toujours pas à le faire. De plus, vu que les principaux clients de la coopérative sont les grands supermarchés, il y a un délai de paiement de 60 jours. Ainsi, non seulement les producteurs n'arrivent pas à écouler régulièrement leurs marchandises, mais ne sont pas payés directement une fois qu'ils sont arrivés à le faire.

21.8. Conclusion

D'après une première analyse, nous concluons que l'agriculture biologique répond aux aspirations environnementales et sociales de ses acteurs. Par contre, d'autres problèmes économiques sont encore à résoudre. Le comité exécutif de la coopérative fait face aux défis de la relève et de l'autofinancement de la coopérative, et à un marché restreint présentant des délais de paiement. La résolution de ces problèmes économiques est vitale pour que les agriculteurs puissent survivre à la transition au biologique et ne pas retourner aux pratiques agricoles conventionnelles.

Comme nous l'avons déjà mentionné, théoriquement, le commerce équitable fournit un support institutionnel aux agriculteurs et un préfinancement, et peut aider les producteurs libanais à survivre à la période de transition au biologique. De plus, les auteurs cités ci-dessus affirment que le commerce équitable est un moyen efficace pour rendre les relations Nord/Sud plus justes et pour aider les producteurs à échapper à la fluctuation du marché, fluctuation que n'élimine pas l'agriculture biologique.

Par conséquent, nous recommandons que la coopérative envisage d'autres possibilités d'activité, comme le commerce équitable, qui offre un support économique aux agriculteurs, les aide à survivre à la période de transition et permet à l'agriculture biologique de répondre plus efficacement aux besoins sociaux, environnementaux et économiques de ses acteurs.

21.9. Bibliographie

ANTIPOLIS, S. 2000. *Profil des pays méditerranéens : Liban, enjeux et politiques d'environnement et de développement durable*, Plan bleu, Centre d'activités régionales de l'Union européenne, Programme des Nations Unies pour l'environnement.

Commission mondiale sur l'environnement et le développement. 1989. « *Notre avenir à tous* », Cap-Saint-Ignace (Québec), Éditions du fleuve, 454 p.

DAVID, C., I. SAVINNI, G. ALLARD et J. HENNING. 2002. *L'agriculture biologique face à son développement : Les enjeux futurs*, Versailles (France), NRA Éditions RD 10-78026, 232 p.

DE SILGUY, C. 1994. *L'agriculture biologique: des techniques efficaces et non polluantes*, Terre Vivante, France/Patino, Suisse, 183 p.

GENDRON C. et J.-P. REVÉRET. 2000. « Le développement ». *Économie et Sociétés*, septembre, p. 37.

PERNA, T. 2001. « La réalité du commerce équitable ». *Revue du MAUSS*, vol. 15, pp. 359-372.

RAYNOLDS, L. T. 2000. "Re-embedding global agriculture: the international organic and fair trade movements". *Agriculture and Human Values*, vol. 17, pp. 297-309.

RAYNOLDS, L. T. 2002. "Consumer/Producer links in fair trade coffee networks". *Sociologia ruralis*, vol. 42, p. 4.