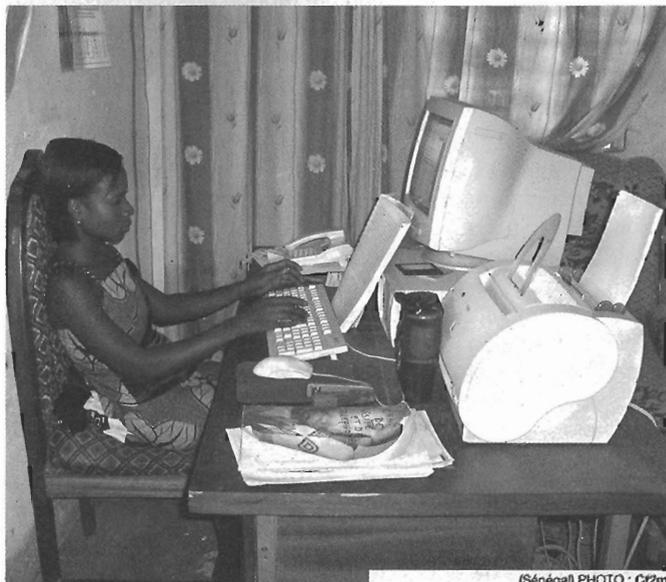


→ L'ÉCONOMIE SOCIALE AU SUD. DE QUOI PARLE-T-ON ?*



(Sénégal) PHOTO : Cf2m

Même si la coopération internationale a redécouvert l'économie sociale (ES) et si le débat est aujourd'hui très vivace sur son utilité et son apport spécifique dans le développement, le concept demeure peu répandu dans les pays du Sud. Il recouvre des réalités et des pratiques très diverses selon l'époque ou la zone géographique à laquelle on se réfère.

On pourrait en effet faire remonter les origines de l'ES très loin dans l'histoire humaine. Elles se confondent avec la lente émergence de la liberté d'association depuis l'antiquité. Encore aujourd'hui, des colorations particulières ne cessent de se diversifier au fur et à mesure que de nouvelles préoccupations apparaissent et mobilisent les « sociétés civiles ». Ainsi, les mouvements écologistes et les promoteurs d'un développement durable dans les deux hémisphères ont récemment commencé à faire naître dans leur sillage, de nouvelles coopératives et des organisations d'entraide qui visent à mettre en pratique les principes de l'écologie via des activités de recyclage, une exploitation équilibrée des ressources naturelles ou encore l'organisation d'un tourisme socialement et écologiquement responsable.

Parce que les initiatives émanent souvent de groupes et de communautés organisés à l'échelle locale, elles sont très marquées par leurs valeurs sociales, culturelles et religieuses. C'est flagrant dans les pays en développement, où une multitude d'initiatives relèvent de l'économie informelle et sont, en dehors de tout cadre juridique formalisé, façonnées par les schémas culturels et sociaux des acteurs. Dans les sociétés traditionnelles, les liens d'appartenance, les relations de réciprocité, les pratiques solidaires sont très éloignées des rapports qui prévalent dans des environnements capitalistes formalisés. Le renouveau d'une ES informelle en Afrique exprimerait d'ailleurs selon certains un désaccord fondamental des populations avec les standards capitalistes véhiculés par la culture occidentale.

UNE TENTATIVE DE DÉFINITION

De fait, il n'existe pas de définition officielle et internationale de l'ES. En 1999, J. Defourny et P. Develtere ont tenté d'en proposer une qui combine deux approches¹ :

- l'approche juridico-institutionnelle, basée sur l'analyse des principales formes juridiques ou institutionnelles sous lesquelles les initiatives d'ES s'organisent ;
- l'approche normative, qui appréhende l'ES en soulignant les principes que les entités qui la composent ont en commun.

Cette définition continue de servir de référence au Groupe Nord-Sud d'Economie Sociale et Solidaire (GNSESS) en Belgique. Elle est exprimée en ces termes : « L'ES regroupe les activités économiques exercées par des sociétés, principalement coopératives, des mutualités² et des associations dont l'éthique se traduit par les principes suivants :

- finalité de service aux membres ou à la collectivité plutôt que de profit (l'activité d'ES est un service rendu aux membres ou à une collectivité plus large et non un outil de rapport financier pour le capital investi. Le dégagement d'éventuels excédents est alors un moyen de réaliser ce service mais non le mobile principal de l'activité) ;
- autonomie de gestion (qui vise principalement à distinguer l'ES de la production de biens et services par les pouvoirs publics) ;
- processus de décision démocratique (renvoie théoriquement à la règle « une personne-une voix » ou du moins à une stricte limitation du nombre de voix par membre dans les organes souverains) ;
- primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition des revenus (rémunération limitée du capital, répartition des excédents entre les travailleurs ou entre les membres-usagers sous forme de ristourne, mise en réserve d'excédents pour le développement de l'activité, affectation immédiate de ceux-ci à des fins sociales, etc.).

* Cet article été rédigé par nos soins avec la collaboration de Bénédicte Fonteneau (HIVA) sur base des documents suivants: J. Defourny, P. Develtere et B Fonteneau (1999), L'économie sociale au Nord et au Sud, De Boeck ; les mêmes (2000) « Le concept d'économie sociale confronté aux réalités du Sud (Regards critiques sur le concept d'ES d'une cinquantaine de chercheurs/praticiens du Sud ou travaillant dans le Sud), STEP/ILO Working Group on Civil Society et Social Economy, Genève-Liège-Leuven ; P. Develtere (2002), L'économie sociale et la coopération au développement : quo vadis ? (www.hiva.be/docs/paper/P12.pdf).

1 Op. cit. + Defourny J. (1992), Origins, Forms and Roles of a Third Major Sector », in Defourny J. & Monzon Campos J-L. (eds, Economie Sociale – The Third Sector, De Boeck, Bruxelles, p. 27-49.

2 Dans le Sud, des initiatives combinent les fonctions d'une coopérative d'épargne et de crédit à celles d'une mutuelle de santé. On parle de façon générique des caisses coopératives et mutualistes

« (...) Ces alternatives ne cherchent pas à maximaliser les profits, mais proposent de manière explicite de nouvelles références en termes de valeurs, d'éthique et de projet politique, en posant les jalons d'une économie de justice basée sur la solidarité. De plus, de nouveaux critères semblent apparaître, sans toutefois en constituer des règles acquises; on citera notamment :

- une fourchette salariale équitable ;
- un souci de développement durable et de protection environnementale ;
- une volonté d'accessibilité pour tous (tant pour les travailleurs que pour les consommateurs) ;
- la recherche de la transparence et de la démocratie par la participation directe et la formation continue des acteurs impliqués ;
- des relations commerciales équitables ».

L'ES ne se définit nullement par des branches d'activité particulières. Toute activité productrice de biens ou de services peut a priori être organisée dans ce cadre. D'ailleurs, elle est aussi bien présente dans des activités marchandes (surtout avec des coopératives) comme l'agriculture, l'artisanat, l'industrie, la finance et la distribution que dans des activités en tout ou en partie non marchandes (surtout avec des associations et des mutualités) comme la santé, la culture, l'éducation, les loisirs, les services sociaux, la coopération au développement, etc.

CONCEPTS APPARENTÉS

Le monde anglo-saxon connaît la notion de "Non Profit Sector" (associations, charities, voluntary organisations, foundations...). Ce secteur est composé d'organisations formelles, privées, disposant de leurs propres règles et instances de décision. Elles admettent un certain niveau de participation de volontaires et/ou de donateurs. L'adhésion à ces associations est libre et délibéré³.

Plus récemment, en Amérique latine et dans le monde francophone, « l'économie solidaire »⁴ est reconnue comme une nouvelle économie sociale. Le concept désigne des initiatives plus récentes dans des champs d'activités également émergents (services de proximité, aide aux personnes âgées, gestion environnementale des déchets, agriculture durable, services d'échanges libres (SEL)...).

Ces initiatives reposent à la fois sur des ressources monétaires et non-monétaires. La démocratie et l'égalité y sont valorisées dans les domaines de la production, de la distribution et de l'intermédiation financière. Une attention particulière est accordée à la nécessité de produire du lien social et la dimension politique de contre-révolution au néolibéralisme y est fortement accentuée.

En Amérique latine, on utilise le terme « d'économie populaire »⁵ pour désigner autant des activités économiques que des pratiques sociales développées par les groupes populaires qui, par l'utilisation de leur propre force de travail et des ressources disponibles, veulent satisfaire des besoins de base, matériels et/ou immatériels. Economie et reproduction de la vie y sont étroitement attachées (en opposition à l'accumulation consumériste). On y développe le « vivre ensemble » avec l'appui des réseaux primaires et communautaires. On y refuse la dichotomie entre secteurs formel et informel, l'accent devant être plutôt porté sur le sens et la rationalité interne des initiatives économiques gérées par les travailleurs eux-mêmes.

L'ES ET LES RÉALITÉS DU SUD

En 2000, des chercheurs belges ont cherché à tester la définition de l'ES dont il est question par rapport aux réalités du Sud. Une vaste consultation écrite a été organisée auprès d'une cinquantaine de praticiens et chercheurs travaillant sur des dynamiques similaires (secteur informel, société civile, grassroots organisations, etc.) au Sud de la planète.

Il en est ressorti que le terme avait peu de résonance dans les milieux publics et académiques approchés. Le concept recueille néanmoins un écho positif de par son ouverture, sa flexibilité et le fait qu'il ne se limite pas à une typologie précise, qu'il permet d'intégrer une diversité de situations tout en soulignant ce qui fait traits communs. Un autre avantage accordé au concept, c'est le fait qu'il permette un débat et un discours au niveau global et à l'échelle internationale.

Le caractère fédérateur de l'ES, le fait qu'elle combine les objectifs économiques et sociaux, l'hybridation qu'elle réalise des économies marchandes, non-marchandes et non monétaires, le niveau élevé de participation, d'implication et d'autonomisation qu'elle suppose de la part des populations et son étroite relation avec les pratiques « traditionnelles » sont des aspects conformes à ce que les personnes consultées connaissent dans leur contexte d'activités.

Cependant, le concept est jugé trop européen-centriste et rationalisateur. On reproche à l'approche juridico-institutionnelle de ne tenir compte ni des organisations informelles ou infra-institutionnelles, ni de celles qui fonctionnent sur d'autres mécanismes opérationnels (des coopératives sans coopérateurs, des associations sans AG...). Cela implique qu'on ne reconnaît pas les phases d'évolution intermédiaires par lesquelles la plupart des associations sont obligées de passer avant d'atteindre un certain niveau de stabilité et de maturité. Le concept sous-estimerait l'importance du contexte.

Les assertions tirées de l'approche normative suscitent un certain scepticisme. En effet, peut-on toujours parler d'autonomie des organisations d'ES envers les bailleurs de fonds ou les pouvoirs publics auxquels elles sont redevables ? Le caractère démocratique de la prise de décision est-il réaliste dans tous les contextes ? Comment intégrer les autres modes de décisions (consensus, compromis, confiance...) ? Les critères relatifs à la distribution des revenus sont-ils applicables ?

Sur base des exemples et analyses fournis par les répondants, la consultation a tenté d'établir une typologie des organisations d'ES. Nous en présentons quelques éléments dans les sections suivantes.

³ Salamon et Anheier (1997), Defining the non-profit sector: a cross national analysis, Manchester University Press, Manchester.

⁴ Eme B. et Laville J-L. (2006), « Définition de l'économie solidaire », in Laville J-L. & Cattani A.D. (eds), Dictionnaire de l'autre économie, Folio Actuel, Paris.

⁵ Sarria Icaza A. & Tiriba L., (2006), Définition de l'économie populaire, in Laville J. L & Cattani A.D. (eds), Dictionnaire de l'autre économie, Folio Actuel, Paris.



(Lesotho) PHOTO : COTA

LES ORGANISATIONS PROCHES DE LA DÉFINITION

Les répondants y ont repris les formes structurelles « classiques » de l'ES, à savoir des associations, les coopératives et des mutuelles.

Ces organisations occupent une grande diversité de terrains de l'agriculture à l'élevage, en passant par la consommation, l'industrie, le crédit, l'éducation, l'irrigation, l'environnement, etc.

Sous diverses formes, le microcrédit (self-help groups, associations et coopératives d'épargne-crédit, fonds de rotation, etc.) est le domaine le plus fréquemment cité comme exemple sur les trois continents de l'hémisphère Sud.

Sont également reprises une grande partie de celles qualifiées de « traditionnelles » dans le sens où elles sont structurées, souvent de manière informelle, sous des formes communautaires au fonctionnement divers. Les dénominations sont diverses : grassroots groups, castes, associations, etc.

LES ORGANISATIONS À LA PÉRIPHÉRIE DE LA DÉFINITION

C'est probablement cette catégorie qui fait le mieux apparaître les difficultés et les contradictions de classification selon les réalités auxquelles il est fait référence et leurs interprétations. Les organisations citées sont le plus souvent des structures qui pourraient formellement être reprises en économie sociale mais dont le fonctionnement effectif ne correspond pas toujours aux principes.

Les institutions de microfinance, semblent être les structures les plus difficiles à classer. En effet, ces structures sont la plu-

part du temps destinées à fonctionner selon des principes proches ou conformes à l'ES. Cependant, comme le notent plusieurs répondants africains, ces systèmes ne satisfont, dans les faits, pas entièrement aux critères classiques (ou normatifs) des structures mutualistes ou coopératives (règles de fonctionnement démocratique, mode de constitution du capital social, mode de répartition des surplus, etc.).

Dans le même domaine, mais en Argentine cette fois, les « banques coopératives » sont perçues dans certains cas comme des « sociétés anonymes cachées » ne déclarant pas une vocation surtout lucrative.

En Inde notamment, certaines coopératives semblent placer la recherche de profit et l'augmentation de leurs revenus avant la fourniture de services (les coopératives de cannes à sucre par exemple). De plus, le « membership » de ces coopératives est souvent limité aux propriétaires terriens (« landowners ») de taille moyenne ou large. Selon des répondants indiens, ceci a comme conséquence l'accroissement de la différenciation économique : « des membres de coopératives prospérant ; des ouvriers agricoles s'appauvrissant ».

Même dans les cas où le « membership » des coopératives a un caractère plus « inclusif » (ex : associations d'utilisateurs de systèmes d'irrigation), la raison première est l'amélioration des conditions par l'augmentation de la production agricole et donc, du revenu. Dans ce sens, il semble que la distinction profit/service comme la distinction personnes/capital (dans la définition normative) puissent parfois être artificielles en raison de leur « inter-connectivité ».

Dans le développement institutionnel des structures coopératives, il est souvent recommandé dans certains pays d'observer une phase pré-coopérative (c'est parfois obligatoire dans d'autres). Cette phase où les structures et le fonctionnement

de l'initiative restent provisoires et ne remplissent pas complètement les critères normatifs proposés peut durer de 6 mois à 2 ans. Pourtant, ces entités constituent depuis la dernière décennie des acteurs très déterminants de la vie économique et sociale locale (notamment au niveau des villages), avec la complicité relative des ONG et autres associations sans but lucratif.

Les clubs Paysans béninois sont également classés dans cette catégorie. Il s'agit de groupes mus en premier, non par des objectifs économiques pour des fonctions sociales, mais plutôt par de forts liens d'amitié et de solidarité sociale, exprimés à travers des prestations réciproques presque gratuites ou tout au moins non-marchandes (construction de cases, ou de puits, labour de champs, etc.). Ces prestations ont des contreparties économiques ou financières énormes, très peu faciles mobilisables dans ces contextes d'économie locale (ou rurale) très peu monétarisée. On pourrait à la rigueur parler de « troc » dans une ambiance de solidarité, de volontarisme et de démocratie traditionnelle, ce qui traduit une dynamique d'échanges locaux non ou partiellement monétarisés, pour l'accomplissement de fonctions économiques et sociales.

Il est également fait référence à certains groupes culturels. Il s'agit de groupes fortement structurés et dynamiques, pas forcément dotés de principes normatifs de fonctionnement, mais qui assurent la survie d'un nombre important de membres (et de ménages), sur la base de prestations culturelles diverses (animations pour mariage, dot, cérémonies rituelles ou coutumières, spectacles publics.)

QUID DES ONG ?

Bien que l'appellation « Organisation Non Gouvernementale » recouvre elle aussi des réalités très différentes selon les pays, on serait tentés de les faire entrer en bloc dans la deuxième catégorie. L'approche juridico-institutionnelle le justifie. L'approche normative moins.

Plusieurs études montrent que l'autonomie de gestion des ONG est doublement questionnée. D'une part, la majorité des ONG deviennent de plus en plus dépendantes des fonds publics, et dépendent donc au moins partiellement des priorités sectorielles et géographiques des bailleurs de fonds. D'autre part, la perte de légitimité de la coopération et la perte d'intérêt de l'opinion publique (ceci est relevé pour la Belgique) pour la problématique, obligent les ONG à faire appel à des stratégies de récoltes de fonds de plus en plus sophistiquées, qui doivent s'adapter à l'évolution de la demande de l'opinion publique.

Si l'exigence du processus de décision démocratique est formellement et statutairement rencontrée, les critères doivent être clarifiés et affinés. D'autant plus que le concept de la « bonne gouvernance » n'est pas exempt de contradictions... Les répondants relèvent que dans certains pays, des ONG qui découragent pourtant la réalisation de profit et font la promotion de valeurs démocratiques au sein des communautés locales, agissent elles-mêmes de manière plutôt autocratiques, n'impliquant que très peu ou pas du tout les bénéficiaires de leurs actions. Ce paradoxe, et celui des leaders charismatiques promouvant la démocratie tout en exerçant une autorité très forte, est présenté comme commun à de nombreuses ONG.

Dans le même sens, les répondants s'interrogent : par quelles idéologies ou principes les ONG justifient-elles leur existence et leur action ? Quelle est la forme du partenariat entre l'ONG et son partenaire du Sud ?



(Bolivie) PHOTO : Sophie Charlier

LES ORGANISATIONS DIFFICILES À CLASSER

- **Les réseaux de lobbying et de pression politiques** : par nature, leurs activités sont dans une moindre mesure d'ordre économique. Leur fonctionnement s'organise en réseau et se base sur l'échange d'informations via les nouvelles technologies de l'information. Selon l'évolution du contexte, elles se défont et se refont sur base de thématiques et d'événements spécifiques.
- **Les clubs de trocs**. Proches des clubs paysans béninois, les clubs de trocs sont ici mentionnés en référence aux réalités argentines. Il est noté que ces clubs, organisés sous forme de réseaux, produisent et consomment des biens et des services qui s'échangent au sein du réseau. Ces biens et services incluent la nourriture, les vêtements, les produits artisanaux jusqu'aux services de tourisme, les analyses cliniques et des travaux d'électricité. Ces clubs remplacent l'argent par des crédits pour éviter la concurrence, le lucre et la spéculation. Ces crédits constituent une forme de monnaie sociale décentralisée qui ne génèrent pas d'intérêt et n'est pas cumulable.
- **Les syndicats**. Ils combinent souvent (comme ce fut le cas en Europe) des fonctions de services aux adhérents (économiques, sociales...) et des fonctions de représentation des intérêts des travailleurs.
- Les grandes fondations⁶, organisations philanthropiques et organisations internationales. Ces fondations occupent pour certaines, sous des formes associatives, des champs d'activités (santé, éducation) qui pourraient les rapprocher de l'ES et certaines revendiquent même leur appartenance à l'économie sociale. Cependant, la motivation principale de certaines fondations est bien souvent de pouvoir bénéficier d'une bonne image et des avantages économiques et financiers relatifs juridiquement octroyés à ce type de structures. Comment la Ford Foundation India, Aga Khan Foundation, etc. entreraient dans la typologie de l'économie sociale ?

6 Bien qu'il y ait toujours discussion, les fondations sont de plus en plus considérées comme faisant partie de l'économie sociale.

RELATIONS ET

Dans un certain sens, on peut dire que ces organisations ont bien un lien avec la composante normative de la définition (puisqu'elles mettent l'accent sur les services et les gens plutôt que sur le profit et le capital) bien qu'elles ne soient ni des coopératives, ni des associations, ni des mutuelles. Si certaines organisations comme la Ford Foundation sont fondées par des entrepreneurs « for-profit »; il n'empêche que certaines ne produisent pas réellement des biens ou des services tangibles, mais fournissent de l'assistance aux ONG et aux gouvernements pour produire des biens et services sociaux. De ce fait, elles peuvent être considérées comme des organisations de support puisqu'elles fournissent un appui financier, technique et intellectuel comme une reconnaissance et une légitimité internationale. Le caractère ambigu de leurs conditions et motivations de création, le non-respect du principe de la distribution démocratique du pouvoir ainsi que leur caractère unipersonnel en font cependant des organisations que l'on ne peut automatiquement classer comme des organisations d'ES.

- Le caractère mixte (public-privé) de certaines organisations et/ou entreprises entraînent également un classement dans cette troisième catégorie: c'est par exemple le cas de certaines mutuelles japonaises (« appartenant » au secteur public) ou d'entreprises sociales ou industrielles de l'Etat et entreprises d'économie mixte détenues par l'Etat et les travailleurs (avec parfois l'apport de capitaux privé également).

PEUT-ON PARLER D'UN « TIERS-SECTEUR » AU SUD ?

Il existe une relative unanimité pour reconnaître que la multiplicité des déclinaisons possibles de l'ES peut être rassemblée sous le chapeau commun d'un troisième secteur. Ce troisième pôle se distingue des deux grands autres secteurs, à savoir le secteur privé à but lucratif et le secteur public. L'ES se distingue du secteur privé par le fait que la recherche de profit n'est pas le premier de ses objectifs bien que le fait de générer des profits ne soit pas exclu (contrairement à ce que suggère l'approche non-profit). Par rapport au secteur public, le tiers secteur se distingue essentiellement par son autonomie de gestion dans la production de biens et services.

Les répondants soulignent que cette notion n'est pas davantage utilisée dans leurs contextes que celle d'ES. Bien qu'ils critiquent le caractère artificiel de ce type de sectorisation, qui semble très influencé par la coopération internationale, beaucoup lui sont néanmoins favorables dans la mesure où elle permet d'apprécier et de marquer l'importance quantitative de l'ES. Ils soulèvent également le rôle que ce secteur peut ou doit jouer pour négocier de nouvelle forme de régulation (sectorielle ou territoriale) économique et sociale et pour traiter des politiques publiques plus préoccupées d'équité, de participation des citoyens, plus respectueuses de l'environnement, etc. Mais d'aucuns remarquent cependant que cette idée présuppose l'existence relativement structurée des autres secteurs, que ceux-ci soient distincts et qu'ils fonctionnent selon la définition qu'on leur attribue généralement. On lui reproche encore d'inclure que les initiatives d'ES auraient entre elles suffisamment de caractéristiques communes pour constituer un secteur. Cela ne se vérifie pas toujours.

On sous-estime les imbrications, les accointances qui peuvent exister d'un secteur à l'autre. Des activités d'ES combinent des caractéristiques du secteur privé à but lucratif et du secteur public. Ce « tiers-secteur » n'est pas pour autant sé-

paré des deux autres par des frontières parfaitement définies et étanches.

Ainsi, dans de nombreux pays, l'Etat est, à des degrés différents, de moins en moins présent. Mais il reste encore souvent un acteur important de la mise sur pied d'initiatives dites de « tiers-secteur ». Historiquement, comme en Inde, on associe même le terme à des formes de « sociétés d'économie mixte », situées entre le secteur associatif et l'Etat.

La confusion est également présente entre secteur privé et ES. Comment distinguer un bureau d'étude et une ONG qui offrent les mêmes services aux mêmes tarifs ? Comment classer les entreprises qui ont une composante sociale relativement importante (Body Shop, Ben & Jerry's Ice Cream, Patagonia, etc.). Certaines de ces entreprises sont clairement motivées par des perspectives de profits combinées pour d'autres avec de réelles motivations sociales.

La notion de « tiers-secteur » suggère encore qu'il y aurait un relatif équilibre entre les trois secteurs concernés. Or, ce n'est bien souvent pas le cas. Il serait trompeur de laisser croire que les rapports de force sont équilibrés entre les trois pôles.

UN SECTEUR DE LA SOLIDARITÉ ?

Se référant à l'Afrique sub-saharienne, quelques personnes expliquent que la dimension solidaire est déjà incluse dans l'économie privée et même publique, par la multiplication des réseaux ethniques, religieux, qui trament la corruption, le placement et le recrutement des proches, la redistribution des ressources, etc.

L'une des traductions de ce phénomène est le maintien d'une pression communautaire sur l'individu qui « réussit », c'est-à-dire celui qui a accès à des ressources économiques, sociales et culturelles. L'exigence de redistribution qui lui est imposée empêcherait tant l'accumulation privée (individuelle) que l'éthique publique et associative. En ce sens et dans le contexte sub-saharien, l'existence même d'un troisième secteur est remise en cause par le fait que les deux autres secteurs auxquels le terme fait référence sont eux-mêmes marqués et influencés par des pratiques et des « traditions » qui ne leur permettent pas de fonctionner de manière « orthodoxe » et seraient largement dominées par les logiques de redistribution clientéliste.

C'est pourquoi la prise en compte de « l'économie de l'affection »⁷, c'est-à-dire « l'ensemble des transactions issues de la dette communautaire » semblerait plus pertinente pour pouvoir distinguer ce qui différencie ces différents secteurs.

TOUT L'ESPACE ENTRE LE SECTEUR PRIVÉ ET L'ETAT EST IDENTIFIABLE À L'ES ?

On reconnaît l'émergence d'une société civile et d'un ensemble d'activités économiques qui ne relèvent ni du public, ni du privé (capitaliste) : activités relevant de l'informel, de nature associative ou entrepreneuriale individuelle, réalisations coopératives ou para-coopératives, etc.

Les initiatives que l'on regroupe dans ce secteur ont souvent des origines, des caractéristiques et parfois des finalités tellement diverses qu'il semble difficile de les regrouper sur leur simple « opposition » à l'économie publique et à l'économie privée à but lucratif.

7 Hyden G. (1983), No shortcuts to progress, African development management in perspective. - Londres, Heinemann.

Intuitivement, ce qui semblerait plutôt réunir ces initiatives, c'est le fait qu'elles soient issues de la société civile, considérée comme un nouvel acteur, aux côtés des vieilles élites économiques et politiques, présentes auparavant de manière quasi exclusive dans les sphères publiques et privées lucratives. Sur cette base, certains proposent un autre type de « sectorisation » : « Etat - secteur privé - société civile » ou bien « Etat - secteur privé - économie relationnelle ou communautaire » ... Mais, interroge une chercheuse mexicaine, « Peut-on mettre dans une même catégorie les moines de la charité et l'ELNZ, le mouvement du sous-commandant Marcos dans les Chiapas ? ».

DES ORGANISATIONS DÉSINTÉRESSÉES PAR LE PROFIT ?

Distinguer les secteurs privés du Sud en fonction de la recherche ou de la non recherche de profit ne serait donc pas pertinent car les activités économiques sont souvent développées dans un contexte de survie où il y a peu de place pour le volontarisme désintéressé. Il est alors difficile d'exclure la redistribution des profits sur une base individuelle..

Le profit ne devrait pas être vu uniquement en termes de surplus monétaires mais plutôt en termes de « valeur sociale ajoutée » (« added social value »). Si l'on modifie donc le contenu que l'on donne au terme profit, en y ajoutant notamment des valeurs non monétaires, l'idée de profit semble tout à fait acceptable.

Les bénéfices privés individuels des acteurs de l'ES ne doivent pas systématiquement être stigmatisés. Ils peuvent être utilisés pour des objectifs collectifs et/ou d'intérêts mutuels.

Plus que le fait de faire ou non du profit, c'est donc plutôt la nature du profit d'une part, et son utilisation d'autre part qui,

combinées, à des modes de fonctionnement organisationnels différents, distingueraient les initiatives du tiers-secteur de celles du secteur privé à but lucratif.

CONCLUSION

Les pratiques d'économie sociale sont forgées par les contextes dans lesquels elles prennent place, depuis leurs origines jusqu'à leur développement. Ce n'est pas un produit d'exportation. Elles ne se transfèrent pas de façon modulaire mais peuvent profiter des expériences que les populations concernées sont susceptibles d'acquérir dans les deux hémisphères. L'ES se développe sur le long terme en combinant des éléments de tradition et d'innovation.

Aussi, les statuts, les procédures de prise de décision, les mécanismes de collecte de cotisations, les systèmes de distribution de surplus doivent constamment être réinventés. Les enjeux pour la coopération, ne sont pas tellement d'imposer des modèles formatés, mais de faciliter l'échange de savoir-faire et la capitalisation des multiples expériences en cours de par le monde, dans un souci d'enrichissement mutuel.

Il faut veiller à faciliter les synergies quelles qu'elles soient. L'appui au secteur de l'ES doit intégrer l'idée qu'il est impossible de considérer l'ES de manière isolée. Ces organisations ne peuvent pas travailler seules. C'est par leurs contacts avec d'autres acteurs (Etats, structures d'appui, réseaux avec d'autres organisations d'économie sociale, entreprises, etc.) qu'elles peuvent renforcer leurs activités et leurs capacités. Ce serait même les termes et les conditions qui entourent ces relations qui détermineraient le succès de initiatives d'ES. D'où la nécessité d'un encadrement favorisant le développement de l'économie sociale. ■■

