

Alternatives Sud
L'économie sociale et solidaire,
levier de changement?

Alternatives Sud

Fondateur

François Houtart

Rédaction et administration

Jacques Bastin, Enrique Cueto, Laurent Delcourt, Christophe Douxchamps,
Bernard Duterme (directeur), Julie Godin, Liliane Kabugubugu,
Aurélié Leroy, Carlos Mendoza,
François Polet, Frédéric Thomas, Nathalie Vanhumbecq
Centre Tricontinental-Cetri
Avenue Sainte Gertrude, 5
B-1348 Louvain-la-Neuve, Belgique
Tél. : 32 (0) 10-48-95-60 / Fax. : 32 (0) 10-48-95-69
duterme@cetri.be / cetri@cetri.be / www.cetri.be

Conseil éditorial (Afrique, Amérique latine, Asie)

Sarah Ben Néfissa (Égypte), Saturnino Jun Borrás (Philippines), Suzy Castor
(Haïti), Yves Alexandre Chouala (Cameroun), Abdelnasser Djabi (Algérie), Leonard
Gentle (Afrique du Sud), Pablo Gonzalez Casanova (Mexique), Laura Hurtado
(Guatemala), Lau Kin Chi (Chine), Jude Lal Fernando (Sri Lanka), Edgardo Lander
(Venezuela), Cristian Parker G. (Chili), Andres Pérez Baltodano (Nicaragua), Vinod
Raina (Inde), Emir Sader (Brésil), Pablo Stefanoni (Bolivie), Maristella Svampa
(Argentine), Mahaman Tidjani Alou (Niger), Antonio Tujan (Philippines)

Éditeurs et centres associés

Alternatives (Montréal), Aarc (Le Caire), Arena (Hong Kong),
CASC (Managua), Cedetim (Paris), Cetim (Genève), Clacso (Buenos Aires),
Cresfed (Port-au-Prince), Editorial Popular (Madrid), FTM-FMA (Dakar),
Funde (San Salvador), CED-Grial (Louvain-la-Neuve)

Diffusion et distribution en librairies

SOFÉDIS et SODIS (Paris, France)

Graphisme

Signélazer (Bruxelles, Belgique)

Illustration de couverture

Aurore Schreiber, Solidarité socialiste, Bolivie

LA COOPÉRATION
BELGE AU DÉVELOPPEMENT .be



Alternatives Sud

Volume 22-2015 / 2

L'économie sociale et solidaire, levier de changement? Points de vue du Sud

Cet ouvrage a été produit dans le cadre d'une collaboration du CETRI (Louvain-la-Neuve) avec l'ONG Solidarité socialiste (Bruxelles) sur la problématique de l'économie sociale et solidaire dans le Sud et de son potentiel en matière de changement social.

Abonnement annuel à *Alternatives Sud*

4 numéros : 50 euros

■ Par virement :

BELGIQUE

* au CCP 000-1306002-91 du Centre Tricontinental,
Louvain-la-Neuve

AUTRES PAYS

* au compte IBAN = BE23 0001 3060 0291, La Poste, Bruxelles,
BIC = BPOTBEB1

■ Par carte de crédit

Visa Mastercard/Eurocard

N°

Date d'expiration:

Nom et signature:

À faxer au +32 10 489569

ou à adresser à: cetri@cetri.be

© 2015, Centre Tricontinental et Éditions Syllepse
ISBN : 978-2-84950-464-2

Éditions Syllepse
69 rue des Rigoles
F-75020 Paris (France)
edition@syllepse.net

Centre Tricontinental
Avenue Sainte Gertrude 5
B-1348 Louvain-la-Neuve (Belgique)
cetri@cetri.be

Éditeur responsable : Bernard Duterme, CETRI,
Avenue Sainte Gertrude 5,
B-1348, Louvain-la-Neuve

Sommaire

Éditorial

7. L'économie sociale et solidaire : enjeux, défis et perspectives,
Frédéric Thomas

En Amérique latine

27. Féminisme « décolonial » et économie sociale et populaire,
Natalia Quiroga Díaz
45. Portrait de l'économie solidaire au Brésil,
Luiz Inácio Gaiger et Patricia Sorgatto Kuyven
63. Économie solidaire et communautaire : progrès et défis en Bolivie,
Fernanda Wanderley
83. Économie sociale en milieu rural haïtien : ancrages, parachutages,
hésitations et responsabilités,
Jean René Élie

Afrique

109. La construction d'un mouvement d'économie sociale et solidaire
au Burundi,
Deogratias Niyonkuru
127. *Koom buy lékkale*: l'économie sénégalaise « qui met en lien »,
Abdou Salam Fall et Cheikhou Oumar Faye
145. Économie sociale et solidaire au Maroc : un état des lieux,
Touhami Abdelkhalek

Asie

157. *Kudumbashree* : une initiative d'économie sociale
en faveur des femmes du Kerala,
Ananya Mukherjee-Reed
173. L'entreprise sociale en Chine : ressorts, développements
et cadre juridique,
Xiaomin Yu

193. Index

195. Liste des *Alternatives Sud parus*

Éditorial

L'économie sociale et solidaire : enjeux, défis et perspectives

Frédéric Thomas¹

Réalité hétérogène, l'économie sociale et solidaire fait l'objet de controverses tout aussi diversifiées quant à sa définition, ses opportunités et limites, au regard des contextes et des forces en présence. Penser son expansion comme véritable alternative politique au néolibéralisme nécessite une analyse de ses rapports à l'État et au marché, dépassant cet « entre-deux » dans lequel d'aucuns tentent de l'enfermer.

Un type d'économie conférant « un aspect humanitaire à l'économie... », selon une déclaration récente du ministre tunisien de la formation professionnelle et de l'emploi, Hafedh Laamouri². Un secteur impossible à développer dans le marché capitaliste, régulé ou non, selon José Luis Coraggio (2011), l'un des meilleurs spécialistes latino-américains de la question. L'économie sociale et solidaire (ESS) ne serait-elle qu'un terme fourre-tout, aux contours suffisamment flexibles ou flous, pour que chacun puisse y voir ce qui l'intéresse, quitte à lui donner un sens – à la fois signification et orientation – opposé ?

La place improbable ou indéterminée qu'elle occupe dans le champ politique et économique se complique encore du fait des

1. Politologue, chargé d'étude au CETRI – Centre tricontinental (Louvain-la-Neuve).

2. Déclaration lors de l'ouverture, le 9 décembre 2014, de la Conférence nationale sur le rôle de l'économie sociale et solidaire dans la promotion de l'emploi. Voir www.babnet.net/cadredetail-96236.asp.

terminologies multiples qui la nomment – « économie sociale », « entreprise sociale », « tiers secteur », « économie populaire (et solidaire) », etc. – et des frontières plus ou moins poreuses qu'elle entretient avec l'économie informelle ou l'entreprise capitaliste. La confusion qui semble de prime abord régner autour du concept d'ESS est à la fois le marqueur d'une situation hétérogène et fragmentaire, le prolongement de positionnements, le reflet de rapports conflictuels entre acteurs, se déployant dans des contextes régionaux distincts, et le résultat de diverses instrumentalisation stratégiques.

Ce numéro d'*Alternatives Sud*, coédité avec l'ONG belge Solidarité socialiste³, qui, depuis plusieurs années, mène avec ses partenaires africains et latino-américains un travail autour de cette thématique, cherche à mieux appréhender ce phénomène, à partir d'une triple perspective : les réflexions et expériences d'acteurs du Sud, en rapport avec leurs luttes ; la dimension solidaire de cette économie ; et, enfin et surtout, l'interrogation autour des limites et potentialités transformatrices de cet ensemble de pratiques. Dans un premier temps, nous nous centrerons d'abord sur l'économie sociale ; l'expression, plus consensuelle, étant très largement utilisée. Dans un second temps, nous aborderons plus spécifiquement l'ESS, pour mieux faire ressortir ce que le troisième terme – solidaire – apporte au concept et opère comme transformations. Réunissant neuf articles, tous inédits en français, dont six originaux, ce numéro propose une analyse actualisée des dynamiques, acteurs et défis de l'ESS sur les trois continents, en fonction d'études contextuelles nationales, dont certaines offrent, pour la première fois, une vue d'ensemble de la situation de ces pays.

Contours, généalogie et définitions

En Belgique francophone, l'ensemble des acteurs convergent pour reconnaître l'économie sociale comme un troisième secteur d'activités économiques, distinct des secteurs privé et public, regroupant les sociétés coopératives et/ou à finalité sociale, les associations, les mutuelles et les fondations, et qui se caractérise par l'adoption de plusieurs principes éthiques de fonctionnement :

- la finalité de service à la collectivité ou aux membres, plutôt que le profit ;

3. Solidarité socialiste, www.solsoc.be/.

- l'autonomie de gestion ;
- un processus de décision démocratique, basé sur le principe « un homme, une voix » ;
- et la primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition des revenus.

Cette définition a été reprise dans le décret wallon du 20 novembre 2008 et dans l'ordonnance bruxelloise du 26 avril 2012. L'économie sociale représentait en 2013, en Belgique francophone, 1525 entreprises, dont 364 coopératives, et fournissait 56 777 emplois (en légère croissance par rapport à 2012). Près de trois-quarts de ces emplois (72 %) étaient concentrés dans le secteur non-marchand. De manière générale, l'emploi y est majoritairement (66 %) « féminin » (Observatoire de l'économie sociale, 2015).

La France, quant à elle, a voté une loi, le 31 juillet 2014, relative à l'ESS – qui emploie 2,33 millions de personnes – et instaurant le Conseil supérieur de l'ESS⁴. Plusieurs pays latino-américains avaient cependant déjà une longueur d'avance en la matière. Ainsi, un secrétariat national d'économie solidaire (SENAES) avait été mis en place lors du premier gouvernement Lula au Brésil, en 2003. La nouvelle Constitution bolivienne de 2009 consacre l'existence d'une économie plurielle, fondée sur quatre formes d'organisation économique : communautaire, étatique, privée et coopérative. En 2012, la loi d'économie populaire et solidaire – secteur qui est supposé générer 60 % d'emplois au niveau national – était votée en Équateur, instaurant l'institut du même nom, rattaché au Ministère de l'inclusion économique et sociale.

Si l'institutionnalisation et la structuration du secteur a été plus tardive en Afrique et en Asie, le processus est également bien lancé. Ainsi, Jacques Defourny et Shin-Yang Kim ont analysé l'émergence, au tournant du nouveau millénaire, des entreprises sociales en Asie de l'Est (Defourny et Kim, 2011). Ainsi relevons, à titre d'exemples, quelques faits significatifs. En 2010, l'économie sociale a été désignée comme le principal moteur de la création d'emplois dans le cadre de la Stratégie de développement sud-africaine. La même année, la Thaïlande ouvrait un Bureau des entreprises sociales. En mai 2013, le Mali franchissait également une étape importante

4. . Pour la Belgique, voir www.terre.be ; www.saw-b.bef ; www.saw-b.be. Pour la France : www.economie.gouv.fr/ ; et www.legifrance.gouv.fr/.

dans le processus d'institutionnalisation du secteur, en publiant sa Politique nationale pour l'économie sociale et solidaire.

Au niveau mondial, il existerait 761 221 coopératives et mutuelles, regroupant 813,5 millions de membres, fournissant 6,9 millions d'emplois (Unrisd, 2014). Rien qu'au sein de l'Union européenne, 2 millions d'organisations d'économie sociale emploient 11 millions de personnes (6% des travailleurs). Le thème a ainsi gagné en visibilité et en légitimité ces dernières années. 2012 fut déclarée « Année internationale des coopératives » par l'Assemblée générale des Nations unies, afin de mettre en évidence la contribution des coopératives au développement économique, à la lutte contre la pauvreté et à la création d'emplois. Un groupe de travail inter-agences sur l'ESS a d'ailleurs été créé, en septembre 2013, au sein des Nations unies, avec entre autre objectif de faciliter la prise en compte transversale de la thématique dans les stratégies de développement internationales et nationales. De plus, plusieurs instances internationales, telles que l'Organisation internationale du travail (OIT), l'UE et l'Unasur ont élaboré des réflexions stratégiques sur le rôle de l'économie sociale et/ou mis en place des groupes de travail sur la question.

L'émergence et le développement de ces entités dites d'ESS tiennent certes à la spécificité des contextes ou pays, mais on n'en assiste pas moins à la naissance d'un mouvement d'ensemble, croisant des acteurs et des tendances contradictoires, récentes et à plus long terme. Ainsi, l'institutionnalisation de l'ESS répond, dans un premier temps, à un regroupement et à une reconfiguration des forces sociales dans plusieurs régions, comme en témoigne de manière exemplaire le cas brésilien. Dans un second temps, elle renvoie le plus souvent à des rencontres et des compromis entre, d'une part, des dynamiques sociales issues de la société civile, cherchant une reconnaissance et un renforcement de leurs identités, pratiques et efficacité, et d'autre part, des gouvernements désireux de « rattraper », d'appuyer, de canaliser, voire d'instrumentaliser ces dynamiques, en fonction de leurs propres priorités politiques.

Nombre d'articles de ce numéro insistent ici sur un point : dans les sociétés rurales d'Asie, d'Amérique latine et d'Afrique, les pratiques et coutumes traditionnelles d'entraide, de travail collectif et de solidarité – tontines, *mitta*, *twiza*, escouades, etc. – existent depuis toujours et constituent le terreau des activités d'économie sociale. À partir des années 1980, le processus de généralisation

des programmes d'ajustement structurel (PAS), entraînant la libéralisation des marchés et le désengagement des États, a eu des effets contradictoires sur l'ensemble de ces pratiques. L'ajustement libéral a encouragé en effet leur redéploiement. Ainsi, elles sont (ré-)apparues pour occuper l'espace et remplir les services – services sociaux de base, développement local, etc. – longtemps réservés à l'État, mais que celui-ci avait délaissés, en raison de la nouvelle orientation politique. Reste que, dans le même temps, ces liens et pratiques traditionnels furent frappés de plein fouet par la stratégie de choc du néolibéralisme : précarisation, accroissement des inégalités et accélération du processus d'urbanisation. Une autre configuration se dessine dans l'émergence de gouvernements post-néolibéraux en Amérique latine (Venezuela, Brésil, Équateur, Bolivie). Là, c'est bien moins la précarisation que l'augmentation des opportunités économiques et la mise en place de politiques publiques, en soutien à ce secteur, qui expliquent l'accroissement considérable d'organisations de l'économie sociale.

La conceptualisation, la structuration et l'institutionnalisation récentes de l'économie sociale (et solidaire) au Sud se réalisèrent alors sur base, d'un côté, de ces cultures traditionnelles et autochtones de solidarité, et de l'autre, des programmes de développement d'ONG du Nord et d'organisations internationales qui, face à l'échec et à l'intensification des critiques des stratégies centrées sur le marché, ont (re)mis en avant le thème de l'économie sociale. Celle-ci participe plus largement de la reprise de l'analyse de Karl Polanyi (1983) du processus, au sein du capitalisme, de désencastrement (*disembeddedness*) de l'économie de la société et de la volonté conséquente de réancrer l'ordre économique dans l'ensemble des relations sociales. La crise financière asiatique de 1997 et la crise mondiale de 2008 servirent de catalyseur.

La double origine de la réactualisation de l'économie sociale est d'ailleurs source d'appréciations divergentes et de tensions importantes. Ainsi, il semble que nombre de ces programmes ignorent, « doublent » ou sous-estiment la richesse des expériences locales informelles, les différences et complexités des situations nationales, en cherchant « simplement » à reproduire les dynamiques et concepts de l'économie sociale du Nord. En ce sens, ils répètent le processus historique – ou, du moins, en tiennent insuffisamment compte – qui a vu les pays colonisateurs importer et « plaquer »

dans les pays du Sud des modèles organisationnels qui n'y existaient pas, telles les coopératives et les mutuelles.

Natalia Quiroga Díaz, dans son article, parle à ce propos d'une vision coloniale, interprétant les pratiques traditionnelles et les cultures de solidarité en termes d'informalité et de sous-développement, qu'il conviendrait donc de dépasser. Et l'auteur d'en appeler à la nécessité de recourir à une approche décoloniale, qui reconnaisse l'originalité et les virtualités de ces pratiques, en les dégageant d'un schéma évolutionniste et occidental-centré. Pour sa part, Jean Rénol Élie conteste dans le cas haïtien – mais sa remarque peut s'appliquer à d'autres pays – la division entre organisations traditionnelles et modernes de l'économie sociale, car celles-ci mêlent des formes hybrides et « collent » aux transformations des structures agraires haïtiennes.

Le problème soulevé par Díaz est d'autant plus prégnant que l'économie informelle – ou, plus largement, l'économie populaire en Amérique latine – est traversée de tendances contradictoires, mêlant la surexploitation du capitalisme sauvage et une culture de la débrouille, et ne peut être uniquement appréhendée en termes négatifs d'aliénation. De plus, elle constitue généralement la matrice d'où émergent les activités d'économie sociale (dans son article sur le contexte marocain, Touhami Abdelkhalek parle ainsi de l'économie informelle comme étant l'unité « de base » de l'ESS), voire même le modèle dominant des relations de travail : pour l'ensemble de la population, comme en Afrique subsaharienne ; pour les jeunes et les femmes, pratiquement dans tous les pays du Sud. À cela s'ajoute le fait que les organisations (et, dans certains cas, des États) du Sud se trouvent souvent dans une situation de dépendance financière – qui peut très vite se doubler d'une dépendance en termes de stratégie – envers l'aide internationale.

Cette dépendance conceptuelle, financière et/ou stratégique se traduit par une faible appropriation ou une mise en concurrence de différents modèles, comme c'est le cas par exemple pour l'extension de la couverture des soins de santé au Burundi. De manière générale, l'ensemble des auteurs réunis ici s'accordent sur le fait que le croisement des dynamiques traditionnelles et de la conceptualisation d'expériences de l'économie sociale constitue le mode de fonctionnement potentiellement le plus efficace et intéressant pour traduire le potentiel dans la pratique... à condition de partir

(ou de s'inscrire) des pratiques existantes sur place, et de ne pas reproduire le rapport inégalitaire Nord-Sud.

Enfin, pour compliquer le tout, l'économie sociale ne peut se réduire aux formes institutionnelles (coopératives, mutuelles, etc.) de ces multiples acteurs. Ainsi, ce qui définit avant tout cette économie c'est la mise en pratique des valeurs et principes de fonctionnement énumérés précédemment. Or, force est de constater que les organisations les plus formalisées et structurées – mutuelles et coopératives – de l'économie sociale se retrouvent couramment en porte-à-faux avec ces principes. En adoptant un mode de gestion similaire au management capitaliste, elles ne gardent que le nom ou l'enveloppe de l'économie sociale, mais continuent à s'en servir et à entretenir la confusion, en raison principalement des avantages ou de l'accès à des financements que cela autorise. Les coopératives minières boliviennes, qui sont pour la plupart de petites entreprises privées capitalistes, en constituent un exemple emblématique (Gandarillas, 2014).

Le microcrédit, les fonds rotatifs, les activités génératrices de revenus... ne sont donc pas en soi, « naturellement », des activités inscrites dans l'économie sociale. Ce qui marquera leur appartenance ou non à ce secteur tient aux buts fixés, à l'apport sociétal, au mode de gestion, à la participation réelle et démocratique des membres, à la répartition des bénéfices, etc., bref à cette autre manière de produire des biens et des services, en fonction des principes et valeurs qui déterminent les contours de l'économie sociale.

D'où la nécessité de porter le regard en deçà des formes institutionnelles pour appréhender les statuts, la vision, les rapports de pouvoir, les modes d'engagement, etc., mais surtout les pratiques de ces organisations – d'autant plus qu'il existe souvent un fossé entre les discours, notamment en termes de participation effective (des jeunes et des femmes principalement), et la réalité. Et de le faire à la fois à partir d'une définition stricte et claire de ces principes, et d'une évaluation souple et progressive de leur mise en œuvre, tant nombre de ces expériences sont ambivalentes, imparfaites, et que la traduction de ces principes dans la pratique s'apparente plus à un long processus accidenté, qu'à un résultat définitivement acquis et garanti.

Potentiel et limites de l'économie sociale

L'économie sociale présente un profil différent en fonction des contextes, des forces et des urgences : la création d'emplois au Maghreb ; le recouvrement d'une autonomie et le désengagement de la dépendance à Haïti ; l'accès à la santé en Afrique subsaharienne ; l'accès aux services sociaux et la mise en œuvre d'un développement alternatif en Amérique latine... Mais partout, elle est conçue comme une réponse à la crise économique, et au regard de la lutte contre la pauvreté et le chômage, de l'accès aux biens et aux services. Si son potentiel est très largement reconnu et valorisé aujourd'hui, on ne s'accorde ni sur sa puissance – d'amortissement ou de transformation – ni sur les moyens de la traduire effectivement dans la réalité.

Il convient tout d'abord de ne pas idéaliser les pratiques ni de surestimer la marge de manœuvre dont dispose l'économie sociale. Les obstacles et défis auxquels elle est confrontée sont en effet importants : la faiblesse des capacités et des ressources, les problèmes de gestion, la fragmentation des expériences, le manque de vision stratégique, les vides dans la chaîne commerciale, les carences ou contradictions du cadre politique et législatif, etc. De plus, l'écart entre les discours, l'action très localisée (et souvent prosaïque) de ces organisations, d'une part, et la vision par trop positive et les ambitions globales qu'on lui prête, d'autre part, est problématique. Si son potentiel est tant mis en avant, c'est aussi au regard de ses faibles performances actuelles.

Pour être plus et autre chose qu'une économie des pauvres pour les pauvres, il faudrait non seulement un changement d'échelle, mais aussi un saut qualitatif. En fin de compte, le potentiel stratégique de l'ESS réside bien plus dans le souci permanent de dépasser ses limites et de ne pas se voir réduite à cet « entre-deux » – entre le marché et l'État, l'économie formelle et informelle, l'économique et le social, etc. – qu'elle occupe, que dans les services qu'elle procure et dans la coïncidence de ses membres et « bénéficiaires » avec le bas de l'échelle sociale.

Comment changer d'échelle sans changer de nature ? Question d'autant plus stratégique que les forces spécifiques de l'économie sociale constituent, dans le même temps, des freins à son expansion. Ces organisations se caractérisent souvent par l'homogénéité de leurs membres, ainsi que par une identité collective, une cohésion sociale, fortement ancrées dans un espace (communauté,

village, quartier) étroitement circonscrit. Dès lors, leur efficacité, centrée sur l'identification et la satisfaction de besoins locaux de familles défavorisées, exclues de l'accès aux services publics et au marché, s'avère être également une délimitation très nette.

Grandir suppose de s'ouvrir à une diversification – quantitative et qualitative – de membres, à des acteurs externes (notamment pour accéder au marché), de s'engager dans un processus de professionnalisation... En retour, cela peut entraîner un accroissement de la division du travail, une mise à mal de la cohésion interne et du processus de prise de décision démocratique (Unrisd, 2014). Si les tensions se logent entre le souci de s'agrandir et la volonté de maintenir actifs les principes de l'ESS, celles-ci ne signifient pas que tout changement d'échelle se traduirait automatiquement par une « trahison » des principes fondateurs. De plus, il faut mettre ce risque en parallèle avec l'échelle actuelle de la vaste majorité de ces expériences ; échelle qui les condamne généralement à ne pas pouvoir appliquer les principes de l'économie sociale, voire même, à disparaître. Grandir ou survivre donc.

Ce changement d'échelle, qui suppose un minimum de coordination, s'est déjà opéré en termes d'articulation internationale. Les organisations se sont ainsi structurées au niveau continental – le Réseau africain d'ESS (Raess), l'Association des coopératives d'épargne et de crédit d'Afrique (Acosc), le Conseil asiatique d'économie solidaire (Asec), le Social economy europe, etc. – et même mondial, avec le Réseau intercontinental de promotion de l'économie sociale et solidaire (Ripess), l'Alliance internationale des coopératives (ICA), les Rencontres du Mont-Blanc (Forum international des dirigeants de l'ESS), etc.

En Afrique, cette structuration va de pair avec un effort législatif, inscrit dans la définition des coopératives en 2011 par l'Acte uniforme relatif au droit des sociétés coopératives de l'Organisation pour l'harmonisation des lois commerciales en Afrique (Ohada), qui inclut 17 membres d'Afrique de l'Ouest et centrale. En Amérique latine, elle fait partie de l'effort d'intégration régionale, puisque, autant le Mercosur que l'Unasur a développé un cadre pour l'ESS, mais sous un angle plus social qu'économique.

Cependant, de manière plus organique, la libération du potentiel de l'économie sociale dépend également de la compréhension qu'on en a (et des ambitions – objectifs – qu'on lui donne); non seulement de ce qui la définit, mais aussi et surtout de son

positionnement par rapport aux secteurs public et privé, et, plus globalement, par rapport à l'économie dans son ensemble et aux stratégies de développement. Les politiques publiques et, plus précisément, la configuration des rapports entre les acteurs de l'économie sociale et l'État, jouent dès lors un rôle central comme frein ou comme moteur au déploiement de l'ESS.

Politiques publiques et stratégies de développement

L'action de l'État pour appuyer l'économie sociale peut prendre de multiples formes, directes et indirectes : contribuer à mettre en place un contexte législatif, institutionnel et économique favorable ; faciliter l'accès aux crédits, à la formation ; offrir un accès privilégié aux marchés publics ; etc. Structurellement, cette action est confrontée à une triple problématique, en termes d'autonomie, d'articulation et d'objectif, qui dessine des rapports complexes et contradictoires.

L'autonomie semble le problème le plus évident. L'intervention étatique risque en effet à tout moment de mettre en danger l'autonomie des organisations de l'économie sociale. Encore faut-il que cette autonomie soit reconnue ; ce qui n'est pas le cas dans les pays communistes. Ainsi, comme l'écrit Xiaomin Yu, en Chine, les acteurs de l'économie sociale restent largement sous la surveillance et le contrôle de l'État, au point que l'on peut parler d'organisations « quasi gouvernementales ».

Cela ne signifie pas pour autant que dans le reste des pays, l'autonomie soit acquise. Il convient ainsi de tenir compte d'un passif historique. Plusieurs pays, principalement africains, se sont par le passé engagés dans un processus de mobilisation, voire d'embrigadement, de la population en organisant le maillage de la société, dans lequel les coopératives étaient une pièce maîtresse. Si bien qu'aujourd'hui encore, aux yeux de nombreuses personnes, la forme coopérative demeure entachée par cette expérience et qu'une certaine défiance persiste quant à l'autonomie et, par prolongement, l'efficacité et la pertinence de ces organisations. Or, cette défiance de la population envers des organisations suspectées d'être aux mains du pouvoir, croise bien souvent, en sens inverse, la méfiance de l'État envers des acteurs autonomes de la société civile, qu'il ne contrôle pas. Par ailleurs, l'analyse faite dans ce numéro par rapport à Haïti vaut pour nombre de pays. Ainsi, dans son article, l'auteur avance que la classe dominante s'intéresse davantage au contrôle

de l'économie qu'à son développement, ce qui tend à conditionner la forme et la marge de manœuvre des organisations.

L'équilibre à trouver entre soutien des politiques publiques et autonomie de gestion et de décision des organisations de l'économie sociale n'est donc guère aisé, et se conjugue différemment en fonction des contextes et rapports de force. Il convient également de se rendre compte que, même lorsqu'il existe un « travail en tandem » (lire l'article sur le Kerala, en Inde, dans ce numéro) entre pouvoir public et organisations sociales, la collaboration n'est pas exempte de tensions, et les gouvernements ne renoncent pas entièrement à inscrire leurs relations avec les acteurs de l'économie sociale en termes de maillage et de contrôle social. En effet, ces acteurs offrent un moyen commode de toucher de larges pans de la population, de regagner la confiance, l'espace, et le soutien politique perdus, suite au désengagement de l'État et aux programmes de libéralisation.

Les exemples comparés du Venezuela et du Brésil sont significatifs à cet égard. Le gouvernement bolivarien a inscrit l'économie sociale dans une stratégie de rupture institutionnelle et de promotion d'un projet politique alternatif. Entre 1999 et 2007, à partir d'une institutionnalisation du haut vers le bas, le nombre de coopératives est alors passé de moins de 1 000 à 185 000. Mais la viabilité et l'autonomie de ces coopératives sont largement questionnées. Il est de coutume d'opposer au cas vénézuélien le processus plus horizontal qui s'est déployé au Brésil. Pourtant, il ne faut pas idéaliser ce dernier, ni opérer des dichotomies trop figées.

Andreia Lemaître offre ainsi une analyse plus fine et plus critique des métamorphoses en cours, ces dernières années au Brésil, en mettant au jour l'enjeu principal de celles-ci. « *Certaines dynamiques des forums se sont peu à peu modifiées, tendant à être davantage calquées sur l'agenda gouvernemental. Ensuite, le mouvement a progressivement abandonné certaines revendications d'ordre macroéconomique, liées à son projet de société, suite notamment aux politiques orthodoxes menées par le gouvernement fédéral dans ce domaine. Cela interroge les caractéristiques de mouvement social du mouvement d'économie solidaire, sa capacité à construire un acteur politique qui mette au défi les pouvoirs publics de construire un nouveau modèle de développement* » (Lemaître, 2009).

Le défi qui lie politiques publiques et autonomie des acteurs de l'économie sociale peut se conjuguer en trois temps :

- appuyer les acteurs de l'économie sociale sans les rendre dépendants des politiques publiques ;
- inscrire cet appui dans la durée, en institutionnalisant ce soutien afin qu'il ne se réduise pas à des mesures gouvernementales – ou, sous une forme négative, à du clientélisme – pouvant être remises en question à l'occasion d'un changement de gouvernement ;
- enfin, fondre cet appui dans une stratégie de co-construction (Unrisd, 2014), qui assure la participation et l'autonomie des organisations sociales.

Outre l'autonomie, la question de l'articulation entre acteurs publics et société civile constitue un enjeu important. L'économie sociale est ainsi souvent affectée négativement par la non-reconnaissance de son potentiel global et de sa diversité (en termes d'acteurs principalement). Les gouvernements ont tendance en effet à circonscrire ce secteur, en en faisant un outil de lutte contre la pauvreté et le chômage, plutôt qu'une alternative globale. Son action risque alors d'être cantonnée au rôle d'auxiliaire des pouvoirs publics, de remplissage des vides ou à l'apport de réponses assistantiales aux besoins les plus urgents des populations que l'État ne peut toucher... sans pour autant que la prestation de ses services soit assurée d'être de qualité et quantitativement suffisante. Sous sa forme la plus pernicieuse, cette articulation peut se traduire – et s'est effectivement traduite, notamment en Afrique, sous l'impulsion de la Banque mondiale, recommandant de confier ces services à l'initiative privée et/ou à des ONG, jugées plus efficaces – par une privatisation des services publics et une substitution des États, qui devraient assumer ses responsabilités (Unrisd, 2014) ou, sous la pression des agences internationales et ONG de développement, à la mise en place de mécanismes et d'espaces qui « doublent » les institutions et services publics.

Enfin, l'économie sociale est confrontée à des politiques contradictoires, qui situent diversement son objectif sur l'éventail des stratégies de développement. Ainsi, l'OIT et l'Union européenne, par le biais de plusieurs conférences et documents stratégiques⁵ ont

5. Conférence régionale de l'OIT, « La réponse de l'Afrique à la crise à travers l'économie sociale », Johannesburg, 21 octobre 2009 ; Comité économique et social européen, « Rôle et perspective de l'économie sociale africaine dans la coopération au développement », Bruxelles, 15 juillet 2010 ; 12^e Réunion régionale africaine OIT, « Sortir du secteur informel : le rôle de l'économie sociale », Johannesburg, 11-14 octobre 2011.

convergé dans la compréhension et l'instrumentalisation de l'économie sociale en Afrique.

Les organisations africaines de l'économie sociale en général et les coopératives en particulier ont bien résisté à la crise de 2008. De plus, elles offrent un nombre relativement important d'emplois et de services à des populations en situation précaire, sur un continent confronté au double problème d'un chômage de masse, en expansion, et d'une poussée démographique considérable. Enfin, la crise a démontré l'impasse du modèle néolibéral ; son incapacité à offrir des emplois, à protéger les droits des travailleurs, très majoritairement inscrits dans l'économie informelle, à réduire les inégalités et à lutter contre la pauvreté.

Dès lors, dans le prolongement de la campagne internationale pour la protection sociale, l'économie sociale est essentiellement conçue comme une passerelle entre économie informelle et économie formelle, facilitant le passage de l'une à l'autre, et donc l'accès à la protection sociale, par le biais de la formalisation de l'emploi. Mais quel est le potentiel de ce secteur pour affronter le problème du chômage si demeurent inchangées les politiques de l'emploi, qui ont largement contribué à la précarisation et à l'informalisation de l'emploi ? Et que peut-on attendre de l'économie sociale si se poursuivent les politiques économiques qui accélèrent la concentration des richesses et des pouvoirs, la privatisation des espaces et des services ?

Ces contradictions se retrouvent ailleurs et prennent un tour plus paradoxal encore dans des pays qui mettent en avant l'économie sociale dans une stratégie de développement alternatif – voire d'alternative au développement – comme c'est le cas dans plusieurs pays d'Amérique latine (Bolivie, Équateur, Venezuela, Brésil). Ces gouvernements soutiennent simultanément ce secteur et un modèle extractiviste – basé sur l'exploitation intensive de ressources naturelles, principalement destinées à l'exportation (Thomas, 2014) – en contradiction flagrante avec les principes et les valeurs de l'économie sociale.

Faute d'une conscience et d'une analyse précise des limites et nœuds des rapports de l'économie sociale avec l'État et le marché, le risque d'un retournement, d'une instrumentalisation ou, plus simplement, d'une dilution des pratiques au sein de rapports sociaux hostiles ou étrangers à cette dynamique, est grand. Alors que le Maroc illustre ce phénomène avec une imbrication des politiques

publiques et de l'ESS, qui bride son potentiel, jusqu'à un certain point, le Brésil constitue un contre-exemple, avec la conjonction de programmes sociaux considérables, telle que *Bolsa familia* et, plus encore, le programme d'acquisition d'aliments de l'agriculture familiale, de politiques d'appui à l'ESS et d'un mouvement social relativement fort, le tout articulé au sein d'un espace public renforcé. Cependant, les dynamiques de l'ESS viennent là aussi buter sur les priorités économiques du gouvernement.

À ce stade, plusieurs remarques peuvent être tirées. Historiquement, l'État n'a pas appuyé l'économie sociale comme il a appuyé le secteur privé – et comme il continue à le faire. Lorsque l'appui à ce secteur coïncide avec celui du secteur privé, ce dernier emporte la plus grande part du gâteau, et continue à déterminer prioritairement les orientations stratégiques de l'État. Au mieux, c'est la dimension sociale, en complément aux politiques économiques (néo)libérales, qui est reconnue et valorisée. Dès lors, la compréhension de l'économie sociale est tout à la fois orientée – en fonction d'objectifs circonscrits, et au détriment de changements plus substantiels – et fonctionnelle par rapport aux politiques néolibérales.

L'analyse, dans ce numéro, de Fernanda Wanderley sur les politiques mises en œuvre par Evo Morales en Bolivie peut être systématisée et radicalisée. Ainsi, elle parle de « dissociation » entre la gestion effective de la politique économique et les cadres normatifs de l'économie sociale qui, eux, demeurent largement sur papier. Elle évoque aussi l'occultation des débats politiques relatifs au modèle économique. L'appui officiel à l'économie sociale – qui plus est, souvent déclamatoire ou seulement présenté comme complémentaire aux autres mesures publiques – tend à masquer l'incohérence ainsi que le manque de moyens de cette stratégie, les intérêts contradictoires des acteurs et projets en jeu, les rapports inégalitaires, les conflits que cela ne peut manquer de générer et, enfin, l'hégémonie extractiviste.

De façon générale et toutes proportions gardées, l'économie sociale est confrontée aux mêmes défis que suppose la mise en place de la protection sociale en Afrique de l'Ouest, tels que le met en avant Bénédicte Fonteneau : les gouvernements et les organisations doivent d'une manière ou d'une autre « inventer » comment interagir, et établir un dialogue structurel, tout en respectant l'autonomie de ces dernières (Fonteneau, 2015). Cette (ré)invention

de rapports entre États et organisations de l'économie sociale, au prisme de l'autonomie et d'une institutionnalisation, est largement surdéterminée par l'objectif poursuivi, selon qu'il vise ou non un changement structurel.

De la solidarité au changement

Le « solidaire » de l'économie sociale renvoie au dépassement des solidarités primaires et communautaires, pour s'inscrire dans une perspective politique (Lemaître, 2009). Il « tire » l'économie sociale vers le haut, en ne se satisfaisant pas de son état – limité et fragile – présent ni du rôle de pompier ou d'amortisseur des chocs qu'on entend lui faire jouer dans les stratégies de développement actuelles. Loin donc de se réduire à une conception morale, il affirme la rationalité de sa logique économique, en subvertissant, dans sa conception comme dans ses pratiques, le modèle capitaliste actuel. De là, souvent, la réticence ou l'« oubli » du terme qui, de fait, politise l'économie sociale, accroît considérablement son potentiel, et réinscrit la division, l'incompatibilité entre des projets antagonistes, et la conflictualité sociale, au cœur d'un espace que l'on souhaitait dépolitisé, consensuel, sinon pacifié.

L'ESS appelle ainsi à désenclaver l'économie, en la ré-encastant dans l'ensemble des rapports d'une société. Coraggio opère ainsi la distinction entre une économie *de* marché et une économie *avec* marché (2013). Il entretient à ce niveau des affinités avec l'économie féministe, et gagne à s'en inspirer. Celle-ci, en effet, bouscule la séparation fictive et figée entre les logiques qui régissent les sphères publique et privée, et démonte la naturalisation de la division du travail entre les hommes et les femmes, la production et la reproduction. Par-là même, ces deux courants convergent dans l'analyse du marché comme institution sociale, cherchant dès lors à recouvrer la souveraineté sur l'économie.

Le changement conceptuel porté par l'ESS se double d'un changement d'axe stratégique et d'échelle. D'une part – et c'est l'un de ses attraits –, elle se distingue du paradigme utopiste, en s'appuyant sur des pratiques déjà existantes et en s'inscrivant dans une dynamique de transition et de déploiement d'une contre-hégémonie, pour parler en termes gramscien. En conséquence, son pouvoir potentiellement transformateur apparaît plus convaincant, car bénéficiant de solides assises. D'autre part, elle participe d'une reconfiguration du paysage des luttes. À la fin des années 1990, dans

un contexte d'accentuation de la crise économique et de montée en puissance de luttes sociales, l'ESS a ainsi contribué à renouveler et/ou réorienter les mobilisations sociales.

Se situant au croisement d'une urgence économique et d'une alternative politique, de la question de la démocratie et des droits sociaux (Lemaître, 2009), l'ESS invite à repenser les manières de faire de l'économie et de la politique. Elle remet au cœur de ses stratégies les liens de solidarité, la participation active et effective, et la création d'espaces communs ; faisant d'ailleurs largement dépendre de ceux-ci le pouvoir d'action des acteurs, ainsi que leur chance de réaliser des changements dans la durée.

Enfin, cette refonte conceptuelle consacre la nécessité d'un changement d'échelle. Non seulement pour mesurer les indicateurs économiques, en général, et la richesse, en particulier, à l'aune de leur ancrage social, politique et culturel, mais aussi pour refuser une politique sans souveraineté sur les questions sociales et économiques, et le caractère naturel ou simplement hors de portée du cadre macro-économique. Elle pousse à réorienter la réflexion critique en deçà des politiques sociales et de lutte contre la pauvreté, pour interroger la matrice néolibérale (et/ou extractiviste) et les marqueurs des échanges commerciaux, qui d'ordinaire échappent à l'analyse critique, alors même qu'ils conditionnent l'ensemble des relations sociales.

L'analyse de Lemaître du triptyque de l'ESS dépasse le cadre brésilien. La chercheuse interrogeait ainsi les transformations et les résultats obtenus, en fonction de la capacité de l'ESS à être un mouvement social, à se constituer comme acteur politique et, enfin, à mettre au défi les pouvoirs publics de construire un nouveau modèle de développement. Cela suppose en retour une reconfiguration des acteurs, basée sur des organisations sociales et des institutions publiques fortes (en commençant par le niveau local), engagées entre elles dans des rapports stratégiques non instrumentalisant, et dans la co-construction d'espaces publics et communs, articulant le rural et l'urbain, comme autant de ZAD (zones à défendre).

La mise au défi ne s'applique donc pas seulement aux États, mais aussi aux organisations de l'ESS pour qu'elles se dégagent des proportions restreintes dans lesquelles on les enferme et se laissent enfermer. Constituer une alternative au modèle actuel dépend, en dernier ressort, de la transformation de l'ESS en mouvement social, ayant explicitement une stratégie politique, qui se

décline en autant d'objectifs de transformations sociales et économiques. Elle se doit donc de faire mouvement, et converger avec les autres mouvements sociaux, afin de se muer en un véritable levier de changement.

Bibliographie

- Babnet Tunisie (2014), « Conférence nationale sur le rôle de l'économie sociale et solidaire dans la promotion de l'emploi », 9 décembre 2014, www.babnet.net/cadredetail-96236.asp.
- Coraggio J. L. (2011), *Economía social y solidaria. El trabajo antes que el capital*, Quito, Abya Yala, www.coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/economiasocial.pdf.
- Coraggio J. L. (2013), « La economía social y solidaria ante la pobreza », *Voces del Fénix, La dignidad de los Nadies*, n° 22.
- Defourny J. et Kim S-Y., (2011), « Emerging models of social enterprise in Eastern Asia : a cross-country analysis », *Social Enterprise Journal*, vol. 7.
- Fonteneau B. (2015), « Extending social protection in health through SSE : possibilities and challenges in West Africa », dans Utting P. (dir.), *Social and solidarity economy. Beyond the Fringe*, Londres, Zed book.
- Gandarillas M. (2014), « Bolivie : des syndicats divisés et en mal de débouchés », *État des résistances dans le Sud. Luttés syndicales, Alternatives Sud*, vol. 21-2014/4, Louvain-la-Neuve/Paris, Cetri/Syllepse.
- Lemaître A. (2009), *Organisations d'économie sociale et solidaire. Lecture de réalités Nord et Sud à travers l'encastrement politique et une approche plurielle de l'économie*, thèse défendue à l'UCL, Louvain-la-Neuve.
- Observatoire de l'économie sociale (2015), *Les Cahiers de l'observatoire*, n° 11, janvier, www.observatoire-es.be/wp-content/uploads/2015/02/OES_LesCahiers-n11.pdf.
- OIT (2009), « La réponse de l'Afrique à la crise à travers l'économie sociale », Johannesburg, 21 octobre.
- OIT (2011), « Sortir du secteur informel : le rôle de l'économie sociale », Johannesburg, 11-14 octobre.
- Polanyi K. (1983), *La grande transformation*, Paris, Gallimard.
- République du Mali (2013), *Politique nationale pour l'économie sociale et solidaire*, Bamako.
- Thomas F. (2014), « Essor industriel et politiques de développement durable en Amérique latine », *Les Zindigné(s)*, n° 14, avril, www.cetri.be/spip.php?article3452&lang=fr.
- UE (2010), « Rôle et perspective de l'économie sociale africaine dans la coopération au développement », Bruxelles, 15 juillet.
- Unrisd (2014), *Potential and Limits of Social and Solidarity Economy*, Occasional paper 10, août.

En Amérique latine

Féminisme « décolonial » et économie sociale et populaire

Natalia Quiroga Díaz¹

L'économie féministe a redéfini le concept de travail pour y inclure les activités à finalité non marchande sans lesquelles la vie humaine ne serait pas possible. Aborder l'économie populaire et sociale dans une optique de reproduction permet de rompre avec l'encastrement de l'économie dans le marché et de revaloriser la production de valeur d'usage. En Colombie notamment, nombre d'initiatives populaires matérialisent cette approche.

La crise du rapport entre le bien-être humain et l'économie capitaliste est manifeste. Les sociétés des pays du centre – Europe et États-Unis – voient leurs conditions de vie se détériorer en permanence, tandis que le capital créé par les grandes entreprises et le système financier poursuit sa concentration. Le chômage, la vulnérabilité et la pauvreté qui touchent une grande partie des sociétés des pays considérés jusqu'alors comme les gagnants du système mondial révèlent les limites de la théorie de l'économie de marché. L'approche néolibérale de ces dernières décennies, selon laquelle la satisfaction des besoins relève de l'individu – ce qui permettrait le bon fonctionnement du marché –, a négligé le bien-être des êtres humains et l'intégration sociale.

En Amérique latine, la perspective des économies populaire et sociale a ébranlé le paradigme individualiste et s'est fixé pour objectif principal la satisfaction des besoins collectifs. Leurs élaborations

1. Économiste, coordinatrice académique du Master en économie sociale de l'Instituto del Conurbano de l'Université nationale General Sarmiento, Argentine.

conceptuelles sont le fruit de l'histoire et du contexte particulier de la région, c'est pourquoi elles rompent avec la prétention universaliste de l'économie orthodoxe, en soulignant le caractère historique des processus économiques et l'hétérogénéité des pratiques qui les caractérisent. Ainsi, l'approche féministe de l'économie critique la constitution d'une rationalité économique profondément « *androcentrique, qui privilégie les comportements concurrentiels et individualistes, des valeurs qui, au sein du patriarcat, ont été attribuées aux hommes, alors que les comportements de solidarité, de soins et de réciprocité sont considérés comme extra-économiques et féminins* » (Beneria, 1999).

Les économies féministe, sociale et populaire soulignent l'importance des activités non marchandes ainsi que la prise en compte des différents besoins et contributions des femmes et des hommes. Ces activités comprennent par exemple les espaces liés aux services domestiques et aux activités de reproduction et révèlent l'existence d'une pluralité de pratiques économiques inscrites dans des savoirs fondés sur des dimensions ethnique, territoriale et de genre. Par conséquent, ces économies élargissent le champ et les possibilités d'action des politiques publiques en revalorisant les pratiques existantes.

Économie populaire : l'apport théorique de l'Amérique latine

En Amérique latine, l'économie hégémonique est ancrée dans le paradigme de la modernisation. C'est ainsi que les pratiques non capitalistes ont été abordées à partir de concepts liés au sous-développement et à l'informalité, qui ont souligné la nécessité de « dépasser » les formes économiques ancrées dans l'expérience historique et la culture des peuples, ainsi que dans l'hybridation du milieu urbain et rural. Face à cette diversité, des programmes de développement ont été formulés dans le sens d'une généralisation de l'éthique capitaliste.

Les concepts d'économie populaire et d'économie sociale s'inscrivent dans les processus politiques et dans la reconnaissance des pratiques existantes. Bien qu'il existe différentes approches, toutes mettent en avant l'existence d'une rationalité reproductive (au lieu d'une rationalité instrumentale) orientant diverses formes de travail, qu'il s'agisse de la production de valeur d'usage ou de valeur d'échange, par opposition aux activités dont la finalité est purement lucrative.

La notion d'économie populaire a plusieurs significations. Razeto (1983) la définit comme l'économie des pauvres qui, face à leur exclusion par l'État, développent des initiatives associatives pour résoudre leurs problèmes les plus urgents. De son côté, Núñez (2007) la relie au travail associatif et coopératif. Il considère que tous les travailleurs sont producteurs et que leurs activités n'ont pas pour but l'accumulation capitaliste, mais de répondre aux besoins individuels et sociaux. Dans la mesure où le système capitaliste est incapable d'inclure de nombreux secteurs sociaux, ceux-ci ont recours à l'association et à l'autogestion pour résoudre leurs problèmes quotidiens, mais aussi pour développer des expressions culturelles qui remettent en cause les pratiques et valeurs du capitalisme.

Dans une autre optique, Coraggio définit l'économie populaire comme un secteur hétérogène et fragmenté, qui ne peut être compris dans toute sa complexité à partir des concepts traditionnels d'informalité ou de pauvreté, et qui diffère également du concept d'économie sociale et solidaire (ESS). L'auteur met l'accent sur les capacités de travail de ses membres, indépendamment de leur situation professionnelle, et souligne la finalité reproductive de ces processus, ainsi que les formes d'organisation qui vont au-delà des liens de parenté. Il adopte un point de vue critique sur l'économie populaire qui souligne les rapports de subordination liés au genre et aux générations, ainsi que les disparités de revenus. Il considère que des processus d'autogestion, d'association et des formes d'administration autonomes peuvent aider à consolider les pratiques d'ESS, visant à la reproduction sociale et proposant d'autres modèles que celui impulsé par le capitalisme.

Gaiger (2007), à l'instar de Coraggio, affirme que la « solidarité populaire communautaire » ne présente pas les caractéristiques que lui prêtent Núñez et Razeto, dans le sens où le développement économique est caractérisé par la survie et l'immédiateté. Il considère que nombre d'activités de l'économie populaire (activités indépendantes, microentreprises, agriculture familiale, etc.) sont caractérisées par les rapports de subordination et la vulnérabilité, d'où la nécessité de développer les pratiques associatives caractéristiques de l'ESS.

Malgré ces difficultés, certains éléments de la dynamique de l'économie populaire peuvent être mis à profit afin de construire un secteur centré sur le travail librement associé et autogéré, avec une production d'excédents en phase avec les conditions de vie des

personnes. La reconnaissance par l'économie populaire des Unités domestiques (UD), au croisement avec certains thèmes abordés par l'économie féministe, obéit à l'approche de l'action économique dans le cadre des rapports de réciprocité (qui n'impliquent pas forcément un rapport altruiste) et non pas d'un point de vue individualiste.

Les membres des UD ont recours à diverses stratégies de mixité des ressources, combinant travail salarié et travail domestique de reproduction (activités liées aux services domestiques et à la production pour la consommation personnelle) ou production marchande, notamment. L'une des autres caractéristiques principales de l'économie populaire est que l'accumulation n'est pas illimitée, et son objectif est la reproduction intergénérationnelle de ses membres. Les rapports sont créés pour satisfaire les besoins communs (matériels ou immatériels) et sont d'autant plus complexes que les conditions plus formelles de travail se raréfient et que les communautés ont recours à quantité de pratiques pour maintenir leur style de vie.

Toutefois, l'UD, contrairement à la conception économique néo-classique de la famille – largement critiquée par le féminisme –, n'est pas considérée comme un espace exempt de conflits, mais plutôt comme un espace régi par des règles de distribution et de réciprocité en vue de la reproduction de tous ses membres. En témoigne la manière dont les femmes se chargent majoritairement des tâches liées aux soins domestiques (*el cuidado*) et à la production de valeurs d'usage, en toute gratuité. L'objectif conjoint de reproduction de tous ses membres coexiste donc avec les inégalités fondées sur le genre, l'âge, les revenus, etc., au sein de chaque UD et de l'économie populaire dans son ensemble.

De la fragmentation à l'association

Les analyses de l'économie populaire s'inscrivent dans le champ de l'économie sociale et solidaire (ESS), qui critique l'idée selon laquelle la consommation est la seule manière de satisfaire les besoins humains. Cette limitation résulte de l'absolutisation de la propriété privée et de l'institutionnalisation du marché autorégulateur, qui exclut une grande partie de la population pourtant apte au travail, mais incapable de trouver un emploi rémunéré et donc d'accéder aux biens et services marchandisés. Pour les néoclassiques, le marché est la seule institution capable de coordonner les initiatives économiques et de satisfaire les besoins des individus,

toute intervention d'institution externe étant considérée comme « extra-économique ». Dans l'optique de l'ESS, il s'agit par contre de consolider et de développer une multitude d'institutions économiques pour que le marché soit considéré comme l'une d'entre elles, mais pas la seule.

La fragmentation de l'économie populaire pose un défi, celui d'élaborer des processus collectifs qui viennent à bout des conditions de concurrence sauvage et de monopole auxquelles doivent s'adapter, respectivement, les petits et moyens producteurs et les grandes entreprises. L'action du marché libre donne inévitablement lieu à des configurations qui aggravent les inégalités en tout genre. Recouvrer la souveraineté sur l'économie implique un changement d'axe : s'intéresser principalement aux conditions matérielles et sociales qui rendent la vie possible et aux transformations sociales nécessaires pour permettre l'accès à celles-ci.

L'intégration d'une rationalité reproductive implique de relier les sphères publique et privée, ainsi que productive et reproductive. Surmonter ces distinctions artificiellement instituées par le marché autorégulateur suppose de se dégager de l'égoïsme en tant que valeur suprême et ligne directrice de l'économie afin d'incorporer des valeurs et rationalités fondées sur la solidarité et les processus d'association. L'option pour la vie d'autrui est constitutive de l'option pour sa propre vie, et le processus d'association est une solution alternative à la compulsion destructive et à l'anomie qu'implique la concurrence individualiste dans l'économie de marché (Quiroga, 2009). Le principe d'interdépendance avec autrui crée un cadre commun pour les économies populaire/sociale et féministe, en fonction de la critique du paradigme utilitariste et de la redéfinition de la rationalité de l'action économique.

Nécessité de parler d'une économie féministe

L'économie féministe, contrairement à ce que l'on pourrait penser, n'est pas l'étude de l'économie et de la femme, mais celle de la manière dont l'économie et les rapports entre les genres sont imbriqués en théorie comme en pratique. Elle s'intéresse donc en particulier au marché du travail, l'une des principales institutions économiques, et à la division sexuelle du travail qui le caractérise. Ce courant s'interroge sur l'institutionnalisation de la participation différenciée des hommes et des femmes à l'économie.

Considérer l'économie féministe comme une réflexion des femmes pour les femmes a permis d'ignorer ses critiques envers les fondements théoriques de l'économie hégémonique et de dissimuler la pertinence de ses apports pour le développement d'une économie autre pour une société autre. Cette approche a émergé en réponse aux limitations conceptuelles d'une discipline qui s'approprie les hypothèses d'universalité et de neutralité propres au paradigme scientifique.

La théorie économique s'est montrée neutre vis-à-vis du genre, bien que son agent type, l'*homo œconomicus*, ait été doté de caractéristiques plutôt masculines : il est autosuffisant, compétitif, égoïste et calculateur. En outre, il opère dans la sphère publique du marché, tandis que la sphère non économique de la famille est associée à la générosité, la solidarité et l'égalité. Cette vision dichotomique de la théorie néoclassique a encore été radicalisée au point de prétendre que la situation de la femme par rapport aux tâches reproductives résulterait d'un problème d'efficacité et de maximisation des ressources. L'économie féministe a suffisamment discuté cette approche et mis en évidence son caractère androcentrique et hétérosexuel.

L'hypothèse de l'*homo œconomicus* rationnel a été l'un des piliers de la théorie économique néoclassique, qui la considère comme une norme de comportement humain et un mécanisme assurant le bon fonctionnement du marché concurrentiel. L'adoption de cet idéal de comportement ne reconnaît aucune autre attitude basée sur d'autres rapports, comme la réciprocité, la solidarité ou l'altruisme, qui sont associés au féminin dans la culture patriarcale du capitalisme (Beneria, 1999). C'est ainsi qu'est instaurée une séparation fictive entre les logiques qui régissent le comportement sur le marché, considéré comme relevant de la sphère publique, et le foyer, relégué au domaine privé.

La prétention à l'universalité et à la rationalité instrumentale, attribuées à l'*homo œconomicus*, censé représenter l'être humain dans ses rapports avec l'économie, nie la présence d'autres types de comportements qui font pourtant partie du marché, comme la solidarité, la réciprocité et la préoccupation pour autrui (Beneria, 1999). Ces conduites se retrouvent dans nombre d'économies populaires. En montrant que la reproduction est inhérente au processus, l'économie féministe a approfondi l'analyse des conséquences du confinement de l'économie au marché. La conception de l'*homo*

oëconomicus et de sa rationalité instrumentale illustre la manière dont la théorie économique a intériorisé les valeurs patriarcales pour considérer que la dépendance des êtres humains aux soins domestiques et à la protection est extra-économique et ne relève pas de ses institutions.

L'hégémonie du capitalisme sur l'organisation de la production, de la distribution, de la circulation et de la reproduction, dans et hors de la famille, est intimement liée à l'attribution des genres. Le patriarcat a hiérarchisé la valeur sociale des genres, c'est pourquoi l'accès aux ressources pour la production et la reproduction est déterminé par la place qui est attribuée à chacun et chacune au sein de la culture patriarcale. En attestent les différentes activités et rémunérations auxquelles femmes et hommes ont accès sur le marché du travail. L'inégalité de genre ne se réduit évidemment pas à un déterminisme économique, mais les tendances du marché informent les rapports sociaux, y compris des rapports non structurellement économiques, aggravant ou améliorant de ce fait la situation.

De ce fait l'une des contributions majeures de l'économie féministe est la redéfinition du concept de travail, puisque la conception du « reproductif » et des « soins domestiques » (*el cuidado*), dans ses diverses dimensions, permet d'inclure dans la sphère économique les activités à finalité non marchande, sans lesquelles la vie humaine ne serait pas possible. Ainsi, l'un des objectifs de ce courant consiste à donner de la visibilité à la valeur produite par les activités liées à la sphère domestique, en les quantifiant en termes de création de richesse (Beneria, 2005; Picchio, 2001; Carrasco, 1999). La CEPAL a montré dans plusieurs rapports que, sans le travail domestique des femmes, la pauvreté dans la région augmenterait d'environ dix points. Elle a en outre estimé que le travail domestique non rémunéré représentait 30% du PIB de la région (CEPAL, 2009).

Dans cette perspective, l'économie féministe approfondit l'analyse des rapports contradictoires et complexes entre le capitalisme et le travail de reproduction. Elle met en évidence le fait que les femmes se chargent de la vie humaine, rendant ainsi possible la production de marchandises. Ce travail, non rémunéré, permet au salaire versé par les capitalistes et aux dépenses publiques de l'État de ne pas avoir à couvrir les coûts de la reproduction de la force de travail. Par conséquent, une partie de l'activité domestique ne correspondrait pas à l'étape finale de la consommation, mais à une

condition d'existence du système économique lui-même (Picchio, 2001 ; Carrasco, 1999).

Les économies populaire et féministe montrent que la naturalisation de la responsabilité féminine de la reproduction ainsi que la séparation entre la production et la reproduction constituent des vulnérabilités structurelles. La reconnaissance et la consolidation des conditions nécessaires aux tâches domestiques est dès lors un facteur majeur de durabilité. Aborder l'économie populaire et sociale dans une optique de reproduction permet de rompre avec l'enclavement de l'économie dans le marché et d'élargir les possibilités d'action des acteurs organisés et de ceux qui élaborent des politiques publiques tournées vers la promotion de la vie et non du capital.

Apports de l'économie féministe « décoloniale »

Nous avons tracé les contours des approches des économies populaire, sociale, solidaire et féministe et montré qu'elles s'accordent à critiquer l'absolutisation du marché. Le féminisme avance qu'il est fondamental de reconnaître l'importance du travail domestique et des soins généralement réalisés par les femmes afin de résorber la séparation artificielle que le capitalisme impose entre la production et la reproduction. De même, l'économie sociale souligne l'importance, d'une part, de la rationalité reproductive par opposition à l'idéal de concurrence et de calcul et, d'autre part, des valeurs d'usage dans la satisfaction des besoins sociaux.

Le passé de l'Amérique latine en général et de Bogota en particulier rend l'approche « décoloniale » nécessaire, car elle montre explicitement la nécessité de questionner les processus politiques et économiques de subordination. Nous nous intéressons en particulier aux expériences économiques des femmes indigènes ou d'ascendance africaine, paysannes et issues des secteurs populaires, afin d'engager la réflexion sur les modalités d'ancrage de leurs économies dans des savoirs basés sur des rapports de classe, de race et de territoire². Dans ces économies, la participation des hommes diffère aussi de celle des femmes. La théorie hégémonique

2. « Le féminisme décolonial est une position politique, éthique et intellectuelle de féministes d'Abya Yala qui partagent le besoin d'analyser et d'agir dans la région en reconnaissant les diverses conséquences de la colonisation. [...] Ce féminisme remet en question le caractère eurocentrique du discours féministe latino-américain, donne une place centrale au vécu des femmes indigènes, noires, paysannes et des secteurs populaires, problématise le métissage, conteste le discours et la pratique quotidienne du patriarcat

a naturalisé la place de l'homme, du Blanc, sur laquelle repose notre perception. C'est pourquoi cette diversité a été abordée à partir des concepts de « retard » et d'« informalité », tout en promouvant un idéal de modernisation qui a dévalorisé ces expériences de vie, et ainsi nié leur importance et leur pertinence théorique dans l'économie.

La composition sociale et culturelle de Bogota est particulièrement hétérogène. L'économie populaire se voit enrichie par la capacité d'attraction de cette ville, qui dispose d'une infrastructure économique et sociale offrant comparativement de meilleures conditions de vie, tout en accueillant de grands groupes de population déplacés par la guerre et des secteurs appauvris par l'exclusion sociale après plusieurs décennies de néolibéralisme. L'ampleur des problématiques sociales auxquelles la ville est confrontée montre la pertinence de l'expérience de nombreux groupes pour assurer la reproduction collective, la « démarchandisation » de certains aspects essentiels de leurs conditions de vie et la défense du territoire dans lequel ils vivent.

La perspective radicale

En Colombie, la guerre la plus longue est celle des élites colombiennes contre les multitudes paysannes pour l'appropriation de leurs ressources foncières. En témoigne notamment l'urbanisation/prolétarianisation de ce pays à l'identité rurale forte. En 1938, 31 % de la population colombienne résidait en milieu urbain ; en 1973, ce pourcentage atteignait 73 %. Cette prolétarianisation a été permise par l'usage de la terreur et les déplacements forcés : entre 1946 et 1965, 300 000 personnes ont été assassinées et trois millions de paysans déplacés.

Les secteurs à faible revenu et les populations rurales, indigène et noire sont les principales victimes de cette guerre. Il est nécessaire d'adopter cette perspective à plus long terme pour comprendre à la fois la concentration foncière en Colombie – l'un des coefficients de Gini (0,87) les plus élevés du continent –, la force de ces économies et ce que signifie se maintenir en tant que communauté sur son propre territoire, dans un contexte d'urbanisation forcée. L'appropriation des terres des populations rurales est toujours

d'actualité : depuis 1980, on estime que cinq millions de personnes, autour de 10% de la population totale du pays, ont été déplacées par la guerre.

Pour préserver leur vie, les populations déplacées se dirigent en général vers les grandes villes, à commencer par Bogota. D'où la composition sociale et culturelle hétérogène de cette ville, où l'économie populaire regroupe des populations aux trajectoires diverses. L'ampleur des problématiques sociales auxquelles la ville est confrontée montre que le vécu de nombreux groupes est déterminant pour leur capacité à garantir la reproduction collective, la démarchandisation de certains aspects essentiels de leurs conditions de vie et la défense du territoire sur lequel ils vivent.

Consolidation des configurations non marchandes

La réflexion concernant les actions à mener dans le domaine économique a été exclusivement articulée autour de la relation avec le marché. La majeure partie des politiques de soutien à l'économie populaire ont principalement visé à faciliter le processus d'insertion sur le marché, sans chercher à rectifier le fait que, dans le système de privilèges capitaliste, les conditions de concurrence sont plus strictes pour ceux qui ne sont pas en position dominante, tandis que les acteurs qui ont accumulé davantage de capital fixent les conditions d'échange de leurs produits.

En tant qu'organisations économiques de l'économie populaire, les UD sont censées garantir et améliorer les conditions matérielles de reproduction et de développement de leurs membres. Ainsi, la voie marchande (dégager un profit de la vente pour acheter des biens et des services utiles à la satisfaction de ses besoins) n'est pas l'unique possibilité à prendre en compte. Les besoins peuvent être satisfaits sans l'intermédiaire du marché.

« L'analyse de la valeur d'usage aborde le processus économique sous l'angle des conditions nécessaires à la vie. Elle soulève par conséquent la question du "comment produire, distribuer et consommer le produit pour que l'être humain puisse vivre", c'est-à-dire comment mener à bien le processus de reproduction en termes de reproduction de la vie humaine. Cela n'implique pas que l'être humain est réduit à un produit ("Dis-moi ce que tu manges, je te dirai qui tu es"), mais signifie qu'aucune valeur humaine ne peut être produite sans entrer en symbiose avec les valeurs d'usage » (Hinkelammert et Mora, 2005).

Refaire de la production de valeur d'usage, dont la consommation n'implique pas le marché, un objectif pour consolider les unités microsociales ainsi que l'ensemble de l'économie populaire, aide à reconnaître qu'il existe, dans la société, des capacités de travail actuellement non valorisées en termes monétaires. En effet, de vastes secteurs sont incapables de contribuer par leur travail, ni de percevoir les revenus leur permettant de satisfaire leurs besoins. Une habitation protège bien qu'elle n'ait pas été produite comme une marchandise, et les vêtements tiennent chaud même s'ils n'ont pas été commercialisés. Les biens peuvent être produits pour la fonction sociale qu'ils remplissent et non pour le profit.

Dans les cas extrêmes, la marchandisation de la vie implique que l'absence de revenu ou de rente empêche de vivre. En outre, le capitalisme actuel considère qu'une bonne partie des capacités de travail sont en surplus et inutiles, c'est pourquoi l'action du libre marché néolibéral ne peut pas générer le bien-être, d'autant que l'accumulation des profits est de plus en plus le fruit de la spéculation. Cette tendance de l'économie exacerbe l'injustice subie par les secteurs qui sont également, d'un point de vue historique, les plus touchés par les inégalités. Pour les femmes, par exemple, la production de valeurs d'usage revêt une importance capitale, étant donné qu'en Colombie, 33,1% d'entre elles ne perçoivent pas de revenus, contre 12,6% des hommes. Les chiffres sont similaires en Amérique latine : 34,4% des femmes et 13,3% des hommes sont dans ce cas, d'après les estimations de 2010 de l'Observatoire de l'égalité de genre de la CEPAL.

La défense des économies productrices de valeurs d'usage peut être l'une des clés d'une société plus juste, notamment parce que nombre d'économies associées à la terre et aux ressources naturelles ont subi la pression constante des politiques de modernisation capitalistes, ainsi que la violence propre à l'accumulation primitive et/ou extractiviste. Cette pression a entraîné la sous-représentation des populations noires et indigènes, des secteurs populaires et plus particulièrement des femmes les plus défavorisées.

Sur base des travaux de Karl Polanyi (1944), développés par Coraggio (2011) dans le cadre de l'ESS, analysant l'accroissement des taux de profit du capital et la dépossession de groupes entiers des conditions de leur reproduction matérielle et immatérielle, nous mentionnons ici quelques cas illustratifs de politiques de stimulation de la production de valeurs d'usage.

- *Autarcie/souveraineté* : favoriser l'autoproduction de biens et services au sein des UD. Exemples : les initiatives d'agriculture urbaine, de jardins collectifs, d'échanges de semences ; les processus d'appropriation de connaissances dans le domaine de la médecine naturelle, de la prévention et des soins allopathiques ; l'amélioration et/ou la construction de l'habitat.
- *Réciprocité et échange* : un facteur clé de circulation des biens et services. L'élaboration de règles consensuelles relatives à la distribution de biens et de services est fondamentale dans une société où la division sociale du travail est très marquée. Les caractéristiques que prend le marché impersonnel dévalorisent le rôle des points de vente en tant que lieu de rencontre et d'interaction au-delà de l'aspect monétaire. Par un recours à la tradition ou à la résistance face à la crise de la reproduction de la vie, la réapparition des réseaux de troc direct ou de monnaie sociale (ainsi dénommée car sa finalité n'est pas l'accumulation) s'avère très utile pour l'échange de biens matériels et de services. Ces derniers favorisent le double rôle de producteur-consommateur des participants.
- *Planification* : l'une des manifestations de la capacité à recouvrer la souveraineté en matière économique a trait à la possibilité de coordonner les différents niveaux institutionnels et les communautés, tout en planifiant le mode de vie souhaité et les actions économiques soutenant ces projets. La possibilité de démarchandiser des domaines de base de la vie peut conduire à y promouvoir la production de valeurs d'usage collectives.

Pratiques d'économie sociale en Colombie

Malgré la virulence du conflit armé, il existe une multitude d'initiatives d'économie sociale en Colombie. Ainsi, sur la côte pacifique colombienne, les luttes menées par la population noire ont favorisé l'adoption d'une loi qui reconnaît son droit territorial ancestral et lui a octroyé des territoires collectifs d'une superficie d'environ 5,5 millions d'hectares. La reconnaissance de ce droit à la terre a permis de freiner les projets d'exploitation des ressources naturelles et de la biodiversité impulsés par la Banque mondiale dans la région. Cette communauté organise de manière collective les espaces et la relation avec la nature, en combinant spiritualité, traditions et besoins.

Le Conseil régional indigène du Cauca (CRIC), fondé en 1971 au départ d'une plateforme de lutte, développe une multitude de

projets touchant à tous les aspects de la vie et garantissant une avarcie élevée pour la satisfaction des besoins. Malgré la violence et les assassinats incessants de ses principaux dirigeants, cette organisation a été capable, non seulement de conserver les territoires, mais également de promouvoir des formes alternatives de développement et de remettre en question la politique néolibérale du gouvernement, en particulier la conclusion du traité de libre-échange (TLC) avec les États-Unis.

Un exemple emblématique de ce processus est la marche « *El caminar de la palabra* » de 2004. Elle rassembla plus de 60 000 indigènes de toute la Colombie qui convergèrent sur Bogota afin de protester contre le modèle économique transnational du « libre-échange » (TLC), la terreur, la guerre et plus spécifiquement la Loi de l'expropriation, qui dépossède les communautés de leurs terres et détruit la « Terre mère ». Ils exigeaient le respect des accords et conventions passés avec les peuples indigènes et la création de mécanismes de participation qui leur soient propres à travers un programme d'« unité populaire ».

La capacité organisationnelle du mouvement et son développement ultérieur, sous le nom de « Rassemblement » (*Minga*) indigène et populaire, ont démontré que les peuples indigènes étaient à même de dénoncer la corrélation entre le modèle néolibéral, la guerre et le déplacement forcé. Non seulement le peuple indigène a pu conserver son territoire et son identité dans le Cauca, mais il propose aussi de manière active des configurations impliquant la population noire, rurale et urbaine, démontrant ainsi qu'il est possible de mettre en place une société qui respecte pleinement la Terre mère et tous les êtres vivants qui l'habitent.

Une économie des soins domestiques (*el cuidado*)

Il est essentiel que les politiques publiques mettent l'accent sur les conditions de reproduction afin de garantir la durabilité d'une économie populaire visant principalement à fournir à ses travailleurs et ses UD les moyens de bien vivre. En raison de la primauté du marché sur les êtres humains et la planète, la protection des personnes a relevé des politiques du champ « social » ; domaine considéré comme résiduel, censé compenser les effets d'exclusion et de discrimination du marché et de plus en plus axé sur les défavorisés et l'intervention individuelle. Ainsi, les familles, et en particulier les femmes, se sont vues contraintes de prendre à leur charge les

problèmes de reproduction en fonction des ressources disponibles, comme si ces problèmes étaient d'ordre privé.

La tension entre la logique du profit et le bien-être social a été illustrée par les programmes d'ajustement structurel, dans lesquels les coûts engendrés par la réduction des dépenses de l'État (dans des domaines autres que l'urgence sociale) ont été répercutés sur les foyers, par ailleurs confrontés à l'augmentation du travail non rémunéré et majoritairement féminin. Ce système a atteint ses limites : les actions éparées visant à la reproduction de la vie de la population et à la cohésion sociale sont visiblement insuffisantes.

Ainsi, la socialisation des nécessités de reproduction entraînent l'État et le secteur capitaliste à assumer également les responsabilités incombant aux citoyens et travailleurs qualifiés. Il s'agit dès lors d'intégrer, en théorie comme en pratique, une rationalité reproductive (Hinkelammert et Mora, 2005 ; Coraggio, 2004 ; Quiroga, 2009) qui comprenne l'insertion de la production et de la reproduction, en considérant le processus économique comme un tout.

Cette rationalité reproductive se substitue à la logique utilitariste de l'*homo œconomicus* et est en lien avec les propositions relatives au « bien vivre » (*Buen Vivir*) formulées en Équateur et en Bolivie. L'approche du *Buen Vivir* et de sa rationalité reproductive permet d'élaborer des politiques de soins non anthropocentrées – puisque la terre est considérée comme sujet de réciprocité (si on la protège, elle nous protège) –, tout en donnant une orientation communautaire, d'autonomie et d'auto-organisation collective, favorisant l'émergence d'approches alternatives pour concevoir de telles politiques (Quiroga, 2012).

La consolidation de l'économie populaire suppose de promouvoir des espaces favorisant l'autogestion croissante de la reproduction, à l'aide de ressources matérielles et d'une capacité de décision. Le néolibéralisme a délégué la responsabilité des soins domestiques aux communautés (les « mères communautaires » en sont un exemple). Il s'agit de ne pas reproduire la logique de la contre-prestation ou de la coparticipation, qui enlève aux femmes et aux secteurs les plus vulnérables leurs capacités associatives et organisationnelles, ainsi que le pouvoir transformateur de leurs initiatives et dépolitise ainsi la reproduction pour l'inscrire dans des projets, renforçant le pouvoir du marché au détriment de la vie.

Il s'agit donc de promouvoir une politique publique qui reconnaisse que l'option pour la vie d'autrui est constitutive de l'option

pour sa propre vie, non pas comme une simple obligation pour les femmes de prendre en charge les soins domestiques, mais plutôt comme une solution alternative pour institutionnaliser une économie protectrice. Cela implique de redistribuer de manière significative les ressources et les capacités productives, ainsi que de stimuler les espaces de constitution d'acteurs collectifs populaires critiques au sein d'un projet économique autre.

Espace du commun en ville

La création d'espaces communs est l'un des éléments essentiels de la construction d'une ville favorable à l'économie populaire. Il s'agit de stimuler l'argumentation, la délibération, l'échange, mais aussi les lieux de production et de reproduction où le marché n'intervient pas. En ville, le commun a été associé à l'espace public. Toutefois, dans nombre de cas, l'État n'est pas concerné, car il existe des formes d'utilisation des espaces et des savoirs qui remettent en question le concept de propriété.

Les « usines récupérées » en Argentine en sont un exemple. Les travailleurs, face au non-respect des obligations professionnelles et à la menace de licenciement, s'approprient les infrastructures pour maintenir leur emploi et produisent sans patron. Un grand nombre de ces espaces tiennent compte des besoins du quartier et, tout en maintenant l'activité manufacturière, organisent notamment des activités culturelles, récréatives et de formation.

En ce sens, le défi consiste à imaginer des formes légales encadrant et favorisant les pratiques collectives de propriété ou de droits d'usage. Ces initiatives révèlent les limites des cadres normatifs, polarisés par la dualité public (au sens d'étatique)/privé, et s'avèrent insuffisants pour développer une économie sociale en phase avec les divers besoins existants et les réponses susceptibles d'émaner de la sphère associative. La définition d'espaces communs doit résulter de la planification technique, de l'activation de l'expérience historique des quartiers, des passerelles entre les milieux ruraux et urbains et de la reconstruction d'identités autour de la production.

En Argentine, dans la foulée de la crise de 2001 et de l'approfondissement des politiques néolibérales, la pauvreté touchait 40 % des foyers en 2002, un record historique dans le pays. Dans pareille situation, une multitude d'initiatives d'ESS ont vu le jour et se sont consolidées, parmi lesquelles un grand nombre sont parvenues à se maintenir et à se développer. Le phénomène de récupération

d'usines et d'entreprises est toujours d'actualité, et la Centrale productive des entreprises autogérées fait état de 350 entreprises employant 25 000 personnes. L'autogestion des espaces communs est renforcée par ces initiatives, qui bénéficient parfois d'une certaine reconnaissance étatique au niveau national, et font d'autres fois face aux oppositions du gouvernement local.

Parmi les nombreux exemples d'ESS, retenons les marchés d'alimentation axés sur l'économie sociale, qui commercialisent des produits d'agriculture biologique élaborés par des coopératives et des petits producteurs ; la construction de l'habitat à grande échelle, de manière coopérative et autogérée ; et nombre d'autres initiatives dans le domaine de la production de biens et services comme des soins (en particulier en matière de soins aux enfants, de santé et d'éducation).

Conclusion

Ces initiatives si diverses démontrent que les espaces du commun visent à satisfaire les besoins moyennant des formes d'économie collective plurielles. Dans tous les cas, il s'agit de fournir les moyens de subsistance aux populations sans faire appel au marché. La gestion de ces espaces a été abordée dans une optique politique et n'est pas exempte de tensions et contradictions, mais elle a donné lieu à des formes d'organisation et de régulation décidées de manière démocratique et, dans l'ensemble, horizontale.

La vision marchande de l'économie peut considérer que ces initiatives alternatives sont utopiques. Néanmoins, bien que le capitalisme soit le mode de production dominant, d'autres systèmes existent. De fait, en Colombie, la diversité des luttes face aux processus d'accumulation primitive et extractiviste, de financiarisation de l'immobilier, de la gentrification, etc., révèle que les institutions économiques associées au monde pluriel des groupes indigènes, noirs et d'ascendance africaine, de paysans, mais aussi populaires, ont été capables de trouver des formes d'organisation sociale où la reproduction de la collectivité prime sur les logiques purement lucratives.

Nombre d'enseignements sont à tirer de ces initiatives qui se maintiennent et se réinventent dans le pays. Le développement d'espaces du commun propices à l'économie sociale augmente leur capacité à restreindre l'expansion du marché aux dépens des

initiatives favorables à la vie et limite les phénomènes de fragmentation et de survie auxquels la logique lucrative soumet l'économie populaire.

Traduction de l'espagnol : Marion Savall

Bibliographie

- Benería L. (2005), *Género, Desarrollo y Globalización*, Barcelone, Editorial Hacer.
- Benería L. (1999), « Mercados Globales, Género y el Hombre de Davos », in *Revista la Ventana*, n° 10.
- Borderías C., Carrasco C. et Alemany C. (1994), « Las mujeres y el trabajo: aproximaciones históricas, sociológicas y económicas », in *Las mujeres y el trabajo: rupturas conceptuales*, Barcelone, FUHEN-Icaria.
- Carrasco C. (2006), « La economía feminista: una apuesta por otra economía », in Vara (dir.), *Estudios sobre género y economía*, Madrid, ediciones Akal.
- CEPAL (2009), « Medición del trabajo de cuidado no remunerado al interior de los hogares ».
- Coraggio J. (2011), « Principios, instituciones y prácticas de la economía social y solidaria », in Alberto Acosta et Esperanza Martínez (dir.), *El trabajo antes que el capital*, Quito, Abya Yala.
- Coraggio J. (2009), « La economía del trabajo », in Cattani, Laville et Coraggio, *La Otra Economía*, UNGS.
- Coraggio J. (2007b), « La economía social y la búsqueda de un programa socialista para el siglo XXI », in *Los Socialismos del Siglo XXI, Revista Foro*, n° 62, Bogota, septembre 2007.
- Coraggio J. (2005a), *¿Es posible otra economía sin (otra) política?*, publié en tant que volume n° 3 de la collection El Pequeño Libro Socialista, Buenos Aires, Editora La Vanguardia.
- Hinkelammert F. et Mora H. (2005), *Hacia una economía para la vida*, Costa Rica, Editorial DEI.
- Nobre M. (2004), « Mujeres en la economía solidaria », in Cattani A., *La otra economía*, Buenos Aires, Universidad General Sarmiento, editorial Altamira.
- Núñez O. (2007), « La economía popular, asociativa y autogetonaria », in *La economía social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas*, Buenos Aires, Altamira-Universidad General Sarmiento.
- Picchio A. (2001), « Un Enfoque Macroeconómico Ampliado de las Condiciones de Vida », in Carrasco (dir.), *Tiempos, trabajo y género*, Barcelone, editorial de la Universidad de Barcelona.
- Polanyi K. (1944), *The Great Transformation. La Gran Transformación*, México, Fondo de Cultura Económica (2006).
- Quiroga N. (2014), « Economía del Cuidado. Retos para un Feminismo Descolonial », in Yuderkis et Gomez Ochoa, *Tejiendo de otro modo: Feminismo, epistemología y apuestas descoloniales en Abya Yala*, Universidad del Cauca. Popayan-Colombia.
- Quiroga N. et Gomez D. (2013), « ¿Qué aporta una economía feminista decolonial? », in *América Latina en Movimiento*, n° 482, février 2013.
- Quiroga N. (2011), « Las prácticas de la Economía Social Construyen Ciudad », Instituto del Conurbano, Universidad Nacional de General Sarmiento, en cours d'édition.

Quiroga N. (2009), « Economías feminista, social y solidaria. Respuestas heterodoxas a la crisis de reproducción en América Latina », in *Iconos – Revista de Ciencias Sociales*, n° 33, Quito, janvier 2009.

Razeto L. (1983), *Las Organizaciones Económicas Populares*.

Portrait de l'économie solidaire au Brésil

Luiz Inácio Gaiger et Patricia Sorgatto Kuyven¹

Au Brésil, deux instruments récents ont permis de dresser un panorama général de l'économie solidaire et du profil des entreprises actives dans le secteur. Réalisées à quelques années d'intervalle, ces deux cartographies ne se présentent pas seulement comme des répertoires de projets mais permettent de mieux saisir les ressorts, les finalités et les dynamiques de l'économie solidaire dans un cadre à la fois national et historique.

L'Institut brésilien de géographie et statistiques (IBGE) estime qu'en 2013 la population brésilienne a dépassé la barre des 200 millions d'habitants. Dans le même temps, la deuxième Cartographie nationale des entreprises d'économie solidaire indique que près de 1,4 million de personnes sont impliquées dans ce créneau économique. Compte tenu du fait que 157 millions de Brésiliens étaient en âge de travailler et que parmi ceux-ci 102,5 millions étaient économiquement actifs², on peut estimer que les différents secteurs de l'économie solidaire représentent 1,4% de la population économiquement active au Brésil.

De telles comparaisons, à l'instar d'autres qui permettent d'évaluer le poids social et économique de l'économie solidaire, étaient impossibles il y a dix ans. Il n'existait alors aucune statistique globale sur l'économie solidaire au Brésil. La situation a commencé à

1. Professeurs à l'Université de Vale do Rio dos Sinos et membres du groupe de recherche sur l'économie solidaire et coopérative – Groupe Ecosol – en lien avec le Programme d'études supérieures en sciences sociales, Brésil.

2. Selon les données de la Recherche nationale auprès des ménages (2013) et du recensement (2010) de l'IBGE.

changer en 2003, avec la création du secrétariat national de l'économie solidaire – le Senaes. De concert avec le Forum brésilien de l'économie solidaire, le Senaes a décidé de produire une cartographie générale de l'économie solidaire au Brésil. Réalisée entre 2005 et 2007, elle a ainsi permis d'identifier et de caractériser près de 22 000 initiatives. Cette cartographie a également ouvert la voie à la création du Système d'information en économie solidaire – le SIES –, qui donne un accès public à des données périodiquement mises à jour, conformément aux directives émises par le Conseil national de l'économie solidaire et les résolutions du Conseil national de gestion du SIES³. Une deuxième cartographie a été réalisée entre 2009 et 2013.

Ces deux cartographies successives ont permis au SIES de récolter des informations sur près de 35 000 entreprises d'économie solidaire (EES). Mais ce travail a demandé un accord national préalable quant aux critères de définition des EES. Il a ainsi été convenu qu'il s'agissait d'organisations collectives supra-familiales (associations, coopératives, entreprises autogérées, groupes de production, clubs de troc, etc.) regroupant au moins deux partenaires, développant une activité économique permanente et dans lesquelles les partenaires réalisent et gèrent collectivement les activités et se répartissent le bénéfice de commun accord.

Trois critères supplémentaires ont été retenus : l'enregistrement légal ou non de ces organisations, en privilégiant celles ayant une existence effective ou un fonctionnement régulier ; l'existence d'une activité économique réelle, qu'il s'agisse de production de marchandises, de fourniture de services, de fonds de crédit, de commercialisation (achat, vente et échange d'intrants, de produits et de services) ou de consommation solidaire ; et le mode d'organisation – singulier ou complexe (réseaux d'associations ou de coopératives).

En se basant sur ces derniers critères, à la base de la deuxième cartographie nationale, on recense environ 19 708 EES au Brésil. Soixante pour cent d'entre elles sont des associations, 30,5% des groupes informels, 8,9% des coopératives et seulement 0,6% sont des entreprises commerciales. Cet article est consacré à cet effort d'appréhension de la réalité de l'économie solidaire (ES) dans le pays. Il expose les principaux résultats de cette seconde

3. Y sont représentés l'État, le Forum brésilien de l'économie solidaire, des entités d'appui et des bailleurs de fonds.

cartographie⁴. Nous nous pencherons d'abord sur les caractéristiques générales des EES au Brésil pour ensuite aborder, dans chaque section, des thèmes plus spécifiques, afin de mettre en évidence la singularité de l'économie solidaire par rapport aux formes dominantes de l'économie.

Caractéristiques générales des entreprises solidaires

Le territoire dans lequel opèrent les EES est l'une des dimensions analysées par cette deuxième cartographie. Il ressort ainsi que la majorité des EES, soit 54,8 % d'entre elles, sont actives dans l'espace rural. Les zones urbaines constituent le cadre d'activités de 34,8 % d'entre elles, tandis que 10,4 % agissent simultanément dans l'espace rural et urbain. La différence de 20 % entre les espaces rural et urbain peut s'expliquer par la forme d'organisation des EES. Les « associations » sont la forme d'organisation la plus typique des EES actives dans le monde rural.

Historiquement, leurs membres sont des petits paysans qui s'unissent pour utiliser les équipements et les ressources productives de manière collective, augmenter leur pouvoir de négociation face aux fournisseurs ou tout simplement pour commercialiser leurs produits. Il existe donc une relation entre le cadre d'activité et la forme d'organisation des EES. Les associations prédominent en région rurale, alors que les groupes informels sont plutôt concentrés dans les zones urbaines. Quant aux coopératives, on les trouve réparties entre les deux mondes, avec toutefois une plus grande présence dans l'espace urbain, une caractéristique qu'elles partagent avec les entreprises commerciales.

En ce qui concerne la principale *activité économique collective* des EES, l'une des variables les plus importantes de la cartographie, on constate qu'elles sont dans leur grande majorité – soit au total 56,2 % d'entre elles – d'abord orientées vers la production de biens (activité qui habituellement implique la commercialisation). Bien en dessous de ce pourcentage, arrivent en deuxième position (20 %) les EES tournées vers la consommation ou l'utilisation collective de biens et de services par les membres. Ensuite viennent les EES spécifiquement vouées à la commercialisation (13,3 %) et celles actives dans la fourniture de services ou de travail pour des tiers (6,6 %). Enfin, dans ce classement, les deux derniers types

4. Jusqu'à présent, seul un texte a été publié sur le sujet (voir Gaiger, 2008).

sont clairement minoritaires : l'échange de biens et services (2,2 %) et l'épargne, le crédit ou les finances solidaires (1,7 %).

Les activités de consommation et d'usage collectif de biens et de services se concentrent essentiellement dans les zones rurales (85 %) tout comme les activités d'échange de produits et de services, les activités d'épargne, de crédit ou encore de financement solidaire, tandis que dans l'espace urbain prédominent les ESS de prestation de services ou de travail pour des tiers (64 %), ainsi que les activités de commercialisation, même celles-ci se retrouvent aussi dans l'espace rural. Les activités de production se répartissent à peu près équitablement entre espace rural et espace urbain. Mais les activités menées simultanément en zone urbaine et en zone rurale sont principalement des activités de finance solidaire, de fourniture de services ou de travail à des tiers et de commercialisation, qui correspondent toujours à moins du cinquième de ces groupes.

L'activité économique collective principale est aussi liée à la forme d'organisation adoptée par les EES. Les activités de production, qui priment parmi les EES, sont encore plus nombreuses au sein des groupes informels, puisque cette caractéristique correspond à 70,3 % d'entre eux. La consommation ou l'usage de biens collectifs et de services est l'activité la plus fréquente parmi les associations (un tiers d'entre elles). Les activités de commercialisation se distribuent de manière plus homogène, bien que la tendance soit plus affirmée pour les coopératives. Les activités de prestation de services ou les travaux pour des tiers tendent, elles, à croître au sein des coopératives. Mais ces activités sont bien plus typiques encore des entreprises commerciales ou sont présentes, quoique dans une bien moindre mesure, dans les groupes informels et les associations.

L'utilisation de variables liées à la forme d'organisation des EES et leur activité économique principale permet de pointer un autre aspect intéressant : *la fonction prépondérante, pour les membres, du revenu généré par les EES*. Dans la mesure où cette question concerne le revenu, elle a seulement été appliquée à trois des six types d'activité économique principale : les EES de production, de commercialisation et celle de prestation de services ou de travail pour des tiers. Les EES sont pour leurs membres une source importante de revenus, surtout lorsque leur activité a trait à des prestations de services ou des travaux pour des tiers (66,1 % des cas) ; et dans une moindre mesure, lorsqu'il s'agit d'activités de commercialisation

(50,2%) et même, contre toute attente, d'une activité collective de production (45,8%).

La variable *forme d'organisation* joue également un rôle « crucial » pour les membres des EES. En gros, les données montrent que les coopératives et les entreprises commerciales ont pour finalité la génération de revenus primaires pour leurs membres. C'est tout particulièrement le cas des EES de prestation de services ou de travail pour des tiers, où cette finalité est plébiscitée à hauteur de 78,9%. Au sein des groupes informels, l'objectif de générer un revenu complémentaire prévaut également, atteignant près de 53,2% chez les EES de production. Notons ici aussi que les groupes informels se distinguent parmi les ESS visant à compléter des revenus liés à une retraite ou une allocation. Ils sont bien plus nombreux que d'autres formes d'organisations à pratiquer cette activité. Les associations, enfin, sont beaucoup moins homogènes, servant généralement plusieurs objectifs.

En ce qui concerne maintenant les motivations qui conduisent à la création de ces EES, on constate que les coopératives privilégient davantage que les autres EES les idées d'autogestion et les objectifs liés au travail et à la formation professionnelle. Les associations, majoritaires, se trouvent quant à elles dans une position intermédiaire, mettant davantage l'accent sur la recherche de financement et de soutien. Les groupes informels, enfin, s'éloignent de cette perspective, se retrouvant bien plus fréquemment dans l'idée d'une quête de revenu complémentaire ou celle d'une alternative au chômage. Cette synthèse comparative relative aux principales formes d'organisation des EES permet de distinguer trois grands groupes d'ESS :

- *Les groupes informels* : ils se trouvent généralement dans une situation de précarité économique plus importante, avec des membres au chômage ou disposant de revenus insuffisants ; ils ont moins de prise sur les financements et sont moins réactifs aux politiques publiques. Dans cette catégorie, les EES urbaines et de production sont prédominantes.
- *Les associations* : elles sont plus sensibles aux facteurs externes et aux politiques de soutien, de financement, d'assistance sociale ou autres. Ces EES sont davantage présentes dans les zones rurales.
- *Les coopératives* : elles répondent à des motivations plus variées, principalement orientées vers la recherche de bénéfices

plus importants pour les membres et/ou vers leur souhait de devenir propriétaires de leur entreprise économique. Dans une moindre mesure, elles sont conçues comme des alternatives sur le plan de la qualification, de l'expérience professionnelle, de la production écologique ou comme un moyen de récupérer des entreprises privées en faillite, par le biais de l'autogestion.

La comparaison entre ces trois groupes nous amène à conclure que le développement de ces organisations économiques collectives se fait au travers de processus indépendants, mais qui parfois s'entrelacent et se chevauchent. De ces différences et de ces relations entre formes d'organisation, activités économiques et espaces d'action, résultent les caractéristiques de types déterminés d'EES. La méthode utilisée pour identifier ces types, à partir des variations et des régularités observées, nous a amenés à les segmenter comme suit⁵ :

- *Les EES de fourniture de biens, de services et de développement communautaire* : leur finalité consiste à fournir des biens, des services et d'autres prestations sociales en vue d'accroître le bien-être de leurs membres – octroi d'un crédit personnel, d'articles de consommation domestique, de services socioculturels et éducatifs par exemple – ou de promouvoir le développement associatif et communautaire dans la zone où elles opèrent. Ce type d'ESS correspond à 8,8 % de toutes les EES répertoriées par la deuxième cartographie. On y retrouve aussi les EES les plus anciennes. Elles ont en moyenne entre dix et trente ans d'existence. Elles se situent principalement en zone rurale et leurs membres sont principalement des agriculteurs familiaux. Viennent ensuite les bénéficiaires des politiques sociales et les membres des peuples ou des communautés traditionnelles, comme les communautés de pêcheurs artisanaux et les communautés de descendants d'esclaves (*quilombos*).
- *Les ESS d'appui à l'activité productive de leurs membres (2)* : elles cherchent à fournir des services, des ressources et d'autres facilités pour renforcer les activités économiques de leurs membres (troc de produits, commercialisation, usage collectif d'équipements ou d'infrastructures productives, individuelles ou familiales, etc.). C'est le type le plus représenté dans la cartographie, avec 25,9 % du total des EES. Il prédomine dans

5. Pour plus de détails, voir Gaiger (2014).

le monde rural et regroupe majoritairement des initiatives ayant déjà entre dix et vingt ans d'existence. Ces EES interviennent principalement en appui à des activités agricoles, fournissant des machines, des installations, des outils et divers intrants. Elles promeuvent souvent des formes traditionnelles de partage de terres productives, comme les *fundos de pasto* (vaines pâtures) et la création d'équipements collectifs, tels que des *ateliers de farine*, très courants à l'intérieur du pays. Ils proposent aussi des produits et des services techniques spécialisés, comptables, agronomiques et vétérinaires.

- *Les EES de travail et de génération de revenus « primaires » pour les membres* : leur principale finalité est de produire des biens, de commercialiser la production de leurs membres ou de leur fournir des services, pour garantir l'emploi ou une source de revenu plus importante. Elles concernent 18,9% des EES et leurs activités pour se développer s'appuient, du moins en partie, sur la socialisation des moyens de production et la collectivisation du travail dans l'exécution des tâches ou la gestion. Elles prédominent dans l'univers urbain et, selon la cartographie, elles sont en moyenne plus récentes. Presque tous les membres de ces EES travaillent dans des secteurs économiques liés à l'agriculture et au commerce de détail.

- *Les EES cherchant à donner un complément de travail et de revenu* : leur activité économique principale est également la production de biens, la commercialisation ou la prestation de services, mais il s'agit plutôt là d'une « occupation » ou d'une activité destinée à apporter une source de revenus complémentaires aux membres, dont la rémunération principale est souvent liée à l'exercice d'une autre activité économique ou est constituée d'un revenu indépendant du travail. Elles représentent 20,2% des EES cartographiées. Comme dans le cas précédent, une proportion plus élevée de ces EES est située en zones urbaines, s'agissant d'activités en général plus récentes. Leur principale motivation est l'obtention d'une source complémentaire de revenu. Le nombre de personnes qui travaillent dans ces EES est légèrement inférieur à celui du type précédent. Même si ces ESS sont actives dans des secteurs économiques pratiquement identiques, dominant ici les activités liées à la production et la commercialisation de produits artisanaux. Parmi ses membres, l'on trouve un nombre croissant de pensionnés et d'allocataires

sociaux, ainsi qu'une forte proportion de femmes. Il s'agit en moyenne des EES qui comprennent le moins de membres.

■ *Les EES de travail qui apportent une rémunération largement insuffisante à leurs membres*: leur activité économique collective principale est la production de biens ou la prestation de services, mais elles ne parviennent généralement pas à générer des revenus suffisants, soit parce que leur offre de travail n'est pas adaptée aux membres ou à leurs besoins, soit parce qu'elles ne proposent que de faibles rémunérations. Elles représentent environ 18,5% de l'ensemble des EES. Elles sont situées à la fois en zones rurale et urbaine et leur rythme de fonctionnement est fort variable. Elles ne sont ni plus anciennes ni plus récentes que les EES des types précédents. Parmi les raisons qui ont présidé à leur création, retenons la volonté de récupérer des entreprises en faillite, donnant ainsi lieu au phénomène des entreprises récupérées ou encore le renforcement de groupes ethniques, indiquant la présence des peuples et des communautés traditionnelles dans l'économie solidaire.

La synthèse présentée ici entend mettre en évidence les caractéristiques des principales formes d'organisation et établit une typologie à partir de la finalité principale poursuivie par les EES du point de vue de leurs membres. Certes, ces types sont loin d'être homogènes. Dans chaque catégorie, l'on trouve souvent l'ensemble des caractéristiques, quoique dans des proportions différentes d'un groupe à l'autre. Les analyses réalisées ne font que relever ces proportions, mais n'expliquent pas comment ces rapports entre groupes d'EES et leurs caractéristiques respectives ont été façonnés. Dans la partie suivante, nous tenterons d'approfondir l'analyse en cherchant à comprendre les logiques qui ont présidé au surgissement des EES au cours des dernières décennies. Dans ce but, nous nous livrerons à un exercice de contextualisation de la genèse du phénomène en lien avec l'évolution de la situation économique du pays ces vingt dernières années.

La conjoncture économique et l'évolution des initiatives solidaires

La cartographie relève que les plus vieilles ESS du Brésil sont nées avant 1950, mais il ne s'agit là que d'une très faible minorité, soit 0,5% d'entre elles. Seules 7,3% des ESS ont été créées durant les quarante années suivantes (1951-1989) et 27%

la décennie d'après. En fait, la cartographie indique que plus de la moitié des ESS – soit 60,8% d'entre elles – ont été créées entre 2000 et 2009. Ces données doivent toutefois être abordées avec prudence, car elles n'indiquent pas le nombre total des EES apparues chaque année, mais le nombre d'ESS créées alors, qui étaient toujours actives à la date de la cartographie.

En examinant les EES créées jusqu'en 1989 et en évaluant certaines variables typiques de ce groupe, nous constatons que la création d'associations et d'activités d'économie solidaire en zone rurale prédomine jusque dans les années 1990, décennie au cours de laquelle les ESS vont réellement prendre leur envol. Le fait que le principal groupe social concerné par ces premières initiatives ait été celui des agriculteurs familiaux n'est guère surprenant, on notait déjà une forte présence d'agriculteurs dans ces entreprises dans les années 1970. Mais ce n'est que durant la décennie suivante que ces initiatives se sont multipliées. Elles sont les plus nombreuses aujourd'hui encore.

Comment expliquer que cette catégorie sociale ait joué un rôle pionnier en matière d'économie solidaire, alors que bien d'autres catégories se sont mobilisées contre la pauvreté, pour de meilleurs salaires et pour tant d'autres revendications dans le cadre des luttes démocratiques et de la renaissance de la société civile dans les années 1980 ? Les réponses sont évidemment nombreuses, mais il est intéressant ici de pointer un élément qui, du point de vue de la rationalité de l'économie solidaire, permet de dire que les agriculteurs familiaux étaient les mieux placés : le mode de production domestique, à l'instar de certaines formes d'économie populaire urbaine, par sa nature même, est collectif, au sein de la famille nucléaire, voire au sein de la communauté environnante. Les pratiques d'entraide sont coutumières. Et elles nourrissent l'idée de projet collectif commun, tout en favorisant une prise de distance avec le monde urbain moderne, ses modèles culturels et sa mentalité utilitariste.

D'après les études que nous avons réalisées (Gaiger, 1996), il existe une compatibilité entre la conduite économique habituelle des agriculteurs familiaux et le développement de stratégies collectives larges et permanentes par des organisations spécifiques qui s'appuient elles-mêmes sur les structures familiales et de proximité. Ce lien implique donc en même temps l'évolution graduelle d'une logique calquée trait pour trait sur le groupe familial et sur l'habitude vers une logique d'adhésion volontaire et d'égalité entre les

membres. Ce fut également une des conclusions d'une des premières études nationales sur l'économie solidaire (Gaiger, 2004).

L'examen des variables associées à la catégorie des agriculteurs familiaux conduit à porter une attention particulière à la région du nord-est du Brésil. Dans cette région peuplée, les ESS ont commencé à se multiplier dans les années 1970. Un mouvement qui s'est accéléré au cours du premier tiers de la décennie suivante. Ce phénomène s'explique d'une part par la situation des agriculteurs familiaux et, d'autre part, par la forte présence dans la région d'EES rurales et d'associations. Dans le Nordeste, 70,7% des EES ont déclaré avoir dans leur « environnement social » des agriculteurs familiaux, ce que la multiplication des ESS avant 1960 rendait déjà perceptible. L'écrasante majorité d'entre elles ont pris la forme d'associations (78,8%). Viennent ensuite les coopératives, les groupes informels et les entreprises commerciales.

La deuxième catégorie sociale numériquement présente dans l'économie solidaire est celle des artisans. Au niveau national, les EES d'artisans représentent 17,9% du total. Avec elles, nous nous dirigeons vers l'univers urbain, où elles sont majoritairement situées (78,9%). Si elles sont en général plus récentes que celles des agriculteurs, elles n'en n'ont pas moins émergé dès le début des années 1980, avant de croître de manière très significative dans les années 1990. Plus précisément, leur présence s'affirme de façon ininterrompue depuis 1993. Entre 2011 et 2013, elles représentaient près de 33,9% des EES nouvellement créées. Si le phénomène est différent et postérieur à celui des EES des petits agriculteurs, son émergence est également progressive.

Un troisième segment d'EES digne d'intérêt, non seulement par sa taille mais aussi du fait de ses caractéristiques à la fois singulières et relativement homogènes, est celui des entreprises de collecteurs de produits recyclables. Représentant 3,1% des EES cartographiées, elles sont principalement urbaines (91,7% d'entre elles) et sont actives dans la commercialisation (pour les deux tiers d'entre elles) et la production (un tiers). S'il s'agit principalement de groupes informels (environ 40%), notons la présence dans le secteur d'associations et de coopératives. À l'image des EES d'artisans, ces initiatives sont rares avant 1993, date à partir de laquelle elles augmentent de façon continue, avec une accélération nette au cours des trois années qui ont précédé la première cartographie.

Une analyse comparative des cinq types différents d'EES présentés dans la section précédente révèle aussi que certains types sont antérieurs aux autres. Les EES de *fourniture de services, de biens et de développement communautaire* existaient depuis des décennies déjà sur un mode discret, avant de se multiplier très rapidement à partir du début des années 1990. Les EES de *soutien à l'activité productive des associés*, généralement moins nombreuses, commencent à s'affirmer un peu plus tard. Mais leur nombre explose dans les années 1980, au point de prendre la tête du peloton jusqu'en 2004, année où les ESS de *travail et de génération de revenus* commencent à les dépasser en nombre.

Il est nécessaire toutefois d'établir quelques distinctions: les EES de *travail et de génération de revenus primaires pour les membres* étaient marginales dans les années 1980, mais elles ont ensuite connu un mouvement ascendant qui est allé en s'accélégrant jusqu'au milieu des années 2000. Les EES de *emplois et de revenus complémentaires* présentent une courbe similaire, quoique plus fluctuante, qui surpasse les autres types d'ESS à la fin de la période. Enfin, les EES de *travail avec rémunération insuffisante des membres* s'affirment à partir des années 1970, en suivant le rythme de croissance des deux derniers types cités, bien qu'elles aient été bien moins nombreuses durant la dernière période, à la veille de la cartographie. Voilà pourquoi nous avons indiqué que ce cinquième type n'était pas simplement une variante d'EES plus récente ou momentanément fragile. Avec le temps, ces EES tendent généralement à être en condition de générer des revenus pour leurs membres. Plus qu'une question d'étape, il s'agit en fait d'un modèle différent, ce que suggèrent les données.

Parallèlement à l'émergence des EES, au Brésil, les périodes d'avant et après 2000 ont été marquées par des conjonctures économiques bien différentes. Des indicateurs tels que le produit intérieur brut (PIB) par habitant, le pouvoir d'achat du salaire minimum, le taux de chômage et l'indice de Gini (qui mesure l'inégalité dans la répartition du revenu) indiquent une augmentation et une amélioration du revenu moyen, du pouvoir d'achat des salaires, de l'offre d'emplois et de la répartition des revenus à partir des années 2000. La conjoncture économique du Brésil a donc connu une inflexion au début de la décennie qui a favorisé l'intégration des classes économiques à bas revenus. Et une décennie plus tard, la tendance à la

croissance de l'emploi, du revenu et du pouvoir d'achat du salaire minimum s'est confirmée.

Une telle évolution appelle à une analyse comparative de l'économie solidaire entre les deux périodes du point de vue du rythme de création des EES. À cette fin, les EES ont été divisées en deux groupes, celles créées avant 1999 et celles créées à partir de l'an 2000, année qui, par ailleurs, enregistre la plus forte création d'ESS. En examinant ces ESS d'après leur zone d'activité, on constate que les plus récentes d'entre elles se concentrent majoritairement dans les zones urbaines. Comme les zones urbaines sont plus sensibles aux variations de l'offre d'emplois, la plus grande concentration en villes de ces ESS après 2000 constitue le premier signe d'une relation entre la conjoncture économique du pays et l'économie solidaire.

Mais l'hypothèse qui doit ici être avancée est non pas que ce nombre croissant d'EES trouve son origine dans un manque d'emplois ou d'occupations conventionnelles, car l'offre, au contraire, s'améliore progressivement au cours de cette décennie. Elle s'explique plutôt par l'élargissement des opportunités dans un cadre où les possibilités de choix sont plus nombreuses et où existent désormais des formes d'appui systématique.

La création d'une EES étant loin d'être quelque chose d'anodin, comme le montrent les « incubateurs » (France, 2008), on peut dire que c'est l'accroissement relatif de la sécurité économique liée à un contexte plus dynamique et la mise en place d'instruments de soutien à l'économie solidaire qui ont fait la différence. Cette première interprétation rejoint les idées qui ont présidé à la mise en œuvre d'initiatives importantes de redistribution conditionnelle du revenu, comme le programme *Bolsa Família*, dont bénéficie un grand nombre de membres des ESS. Bref, ce n'est donc pas l'absence d'un revenu minimum, mais au contraire son existence qui pousse les travailleurs à emprunter de nouvelles voies ou à persister dans leur réalisation.

En ce qui concerne la forme d'organisation, nous avons dit que les EES les plus récentes sont le plus souvent des groupes informels. Ils représentent aujourd'hui environ 37,8% des ESS, contre 14% lors du sondage précédent. Avant 1999, la forme « association » était bien plus commune. Dans les autres catégories, aucune différence notable n'a été observée. Bien plus décisif et compliqué que le processus de formalisation, la constitution d'un groupe social

ayant généralement des caractéristiques communautaires, une vie associative dense et un certain niveau d'articulation, constitue un passage obligé pour créer une association. La suprématie des associations parmi les EES, en particulier les plus anciennes, qui fonctionnent souvent comme paravent à la réalisation d'activités variées, économiques, sociales et culturelles, fait sens ici parce qu'elles impliquent l'existence de liens communautaires plus étroits et continus.

L'informalité se combine parfaitement avec la spontanéité initiale de certaines EES. Il s'agit généralement de groupes de formation récente n'ayant pas assez de membres pour s'enregistrer comme coopératives et présentant un niveau de cohésion sociale ou un problème de viabilité tel que l'effort de formalisation est perçu comme trop coûteux. Ce sont d'ailleurs ces mêmes raisons qui sont à l'origine de la croissance des groupes informels après 2000. Ces derniers sont en effet généralement associés à des contextes urbains et à une forte insécurité sociale, ce qui explique que les motivations qui président à leur apparition sont la quête d'une source complémentaire de revenus ou d'une alternative au chômage, la recherche collective de gains plus importants ou encore la propriété collective de l'activité. La quête d'un revenu complémentaire est le principal objectif des EES informelles de production ou de celles gérées par des partenaires s'appuyant sur un revenu non lié à l'exercice d'une occupation permanente (retraite ou allocation sociale).

Ainsi, dans la conjoncture économique plus favorable des années 2000, la profusion d'ESS informelles ne reflète pas une aggravation de la précarité, mais bien la quête de nouvelles opportunités d'emploi et de revenus, qui supposent à leur tour une disponibilité ou une disposition plus grande à agir. Précisons néanmoins que dans le cas de l'économie solidaire, le revenu n'est pas l'unique motivation. La construction d'un cadre coopératif et mutuellement valorisant pour les membres de ces groupes informels, majoritairement composés de femmes des périphéries urbaines, importe tout autant.

Si les changements conjoncturels fonctionnent réellement comme un incitant à la création de nouvelles EES, il est aisé de comprendre que ces initiatives soient modestes dans leur composition et leur échelle d'opération, du moins au départ. Lorsque les premières difficultés sont surmontées, il paraît normal de s'adjoindre de nouveaux membres, pour autant que l'on tienne compte du volume d'activité économique et de son potentiel de croissance.

À cet égard, les caractéristiques générales des EES, en particulier de celles qui sont davantage liées à la création d'emplois et de revenus, ne semblent pas s'inscrire dans une perspective générale de croissance quantitative, comme c'est le cas pour les autres entreprises brésiliennes, de petite taille dans leur écrasante majorité.

Dans le domaine de l'économie solidaire, un cadre social limité peut être compensé par une vie communautaire plus intense, puisque les membres sont en général incités à s'impliquer directement dans la vie quotidienne des EES. Il en va de même lorsque l'initiative en est encore à ses débuts et n'a pas mis en place les routines qui les dispensent des interminables discussions et ajustements. Les innovations sociales de ce genre réclament une participation plus intense des agents impliqués pour atteindre une certaine viabilité et pour se propager (Ferrarini, 2013).

Significations de l'économie solidaire

L'émergence des ESS illustre bien la force des visions du monde, faites de valeurs et d'expériences, inspirées elles-mêmes par la défense des systèmes de vie et la résistance contre l'expropriation et l'indignité. Une analyse plus approfondie de la cartographie (Gaiger, 2014) permet d'observer que la résolution, même partielle, des besoins les plus pressants, tels que l'emploi et le revenu, ou la perspective de s'assurer une certaine protection face aux coups du sort, aurait poussé les travailleurs et les consommateurs à chercher de nouvelles alternatives, à courir des risques ou à croire davantage aux liens sociaux, en rejoignant des propositions inhabituelles telles que l'économie solidaire. Il importe d'évaluer la signification de l'économie solidaire à partir des représentations de leurs protagonistes, de ce qu'ils cherchent à obtenir et parviennent à réaliser.

Interrogés sur les principales réalisations des ESS, les réponses données par leurs membres se rapportent d'abord à des aspects relationnels, à savoir *l'intégration du groupe ou du collectif*. Viennent ensuite les aspects liés au *revenu et à d'autres bénéfices*, puis une série de considérations sociales et politiques : *autogestion, exercice démocratique, conquêtes en faveur de la communauté locale et engagement social des partenaires*. Le deuxième élément de la liste, à savoir les revenus et les bénéfices économiques, arrive bien plus fréquemment en tête chez les membres des EES visant le travail et la génération du revenu. Puis chez les EES orientées vers la recherche de revenus complémentaires pour leurs membres.

L'autogestion et la démocratie ressortent également chez ces EES, mais ces critères sont davantage plébiscités par un petit sous-groupe d'EES générant des revenus et soutenant l'activité productive des membres, une situation propre aux associations et coopératives de recyclage. Ce même sous-groupe met l'accent également sur l'intégration du groupe ou du collectif et sur le comportement social. Les conquêtes en faveur de la communauté sont quant à elle davantage valorisées par les EES dont l'activité principale est la consommation de biens et de services et le développement communautaire.

En ce qui concerne justement ces conquêtes, les données de la cartographie recourent l'évaluation des membres des EES en montrant que les principales avancées reconnues sont l'intégration du groupe (ou *collectif*) et, forcément, du fait de son importance, la génération de revenus. La singularité de cette affirmation tient au fait que l'économie solidaire représente une innovation sociale face au modèle capitaliste dont la logique interne privilégie la génération de profits pour les propriétaires privés, sans se préoccuper d'intégrer socialement les travailleurs.

Il importe que l'entreprise solidaire soit en mesure de répondre aux besoins économiques, mais il est primordial que cela se fasse de manière démocratique et juste pour les partenaires (et a fortiori pour leur famille). Ce n'est que de cette façon que l'économie solidaire acquerra le statut d'une *autre économie*, une économie pouvant s'appuyer sur des pratiques collectives susceptibles de s'étendre à l'ensemble de la communauté.

Les données de la cartographie mettent également en avant les principaux défis rencontrés par les EES. Apparaissent en premier lieu les aspects économiques de *revenu adéquat pour les membres et de viabilité économique des EES*. Viennent ensuite les aspects sociaux et politiques, internes ou externes, comme *maintenir l'unité du groupe ou du collectif, rendre effective la participation et l'autogestion et promouvoir l'articulation avec les autres ESS et avec le mouvement de l'économie solidaire*. La question du revenu adéquat et celle de la viabilité économique sont privilégiées par les EES de travail et de génération de revenus, et parmi celles-ci, les ESS rencontrant des difficultés pour rémunérer leurs membres et les ESS fournissant des revenus complémentaires sont légèrement plus enclines à prioriser cet aspect.

De leur côté, les EES de consommation de biens et de services et de développement communautaire se donnent plutôt pour principal défi la conscientisation et la politisation de leurs membres, ou encore celui d'aiguiser la sensibilité environnementale. De façon assez générale, on constate donc une concordance entre la finalité première des EES et les aspects mis en évidence comme principaux défis. Ce qui fait sens, pour autant que l'on tienne compte du fait que ce sont les finalités associées aux objectifs des EES qui selon toute vraisemblance génèrent un plus grand intérêt et éveillent une plus grande sensibilité.

L'étude des réalisations et des défis renvoie aussi à la logique singulière qui dynamise les EES : leur défi est de garantir l'appropriation collective des moyens de production, l'autogestion et le travail en association, tout en assurant leur survie dans le marché, indispensable à leur continuité. Pour cette question, nous utilisons deux coefficients qui caractérisent et évaluent les EES à partir des dimensions intrinsèques à la rationalité solidaire : la *solidarité* et l'*esprit d'entreprise*. Tous deux sont composés de dix indicateurs⁶. Est alors évaluée, sur une échelle de 0 à 10, la présence de pratiques et de fonctionnalités entrepreneuriales chez les ESS.

En cherchant une possible relation linéaire entre les deux coefficients, nous nous rendons compte qu'ils tendent bien à s'influencer mutuellement, même s'il faut admettre que cette influence est faible. Un élément tangible associé à cette corrélation a trait au chiffre d'affaires des EES et à son lien avec la valeur de ces indicateurs : dans toutes les catégories d'EES plus le chiffre d'affaires est important, plus élevée est la valeur des deux coefficients. Ce qui semble logique du point de vue de l'esprit d'entreprise⁷ l'est moins du point de vue de la solidarité, à moins d'admettre que cette dimension des pratiques soit bien l'un des moteurs de bons résultats économiques.

L'intérêt qu'il y a à développer des mesures comme celles-ci réside dans le fait qu'elles permettent une évaluation comparative entre les différents types d'EES à partir d'une rationalité économique et sociale qui leur serait propre. De ce point de vue, on peut ainsi dire que certains groupes – coopératives, collecteurs de matériaux recyclables, EES urbaines ou rurales ou EES cherchant à générer

6. Pour une description complète des indicateurs, voir Gaiger (2014).

7. Voir Gaiger (2008).

un revenu principal ou complémentaire pour ses membres – présentent de bonnes performances.

À des fins d'illustration, une autre analyse s'est focalisée sur le profil des EES ayant une note minimale de 18 points sur 20. Dans ce groupe prédominent les coopératives de production, et plus particulièrement celles liées à la métallurgie, suivies des ESS actives dans l'agriculture puis dans la prestation de services pour des cadres de niveau supérieur. Une seule de ces EES est récente, les autres ayant en moyenne près d'une quinzaine d'années d'exploitation. Leur taille est très variable, de huit à 703 membres, et leur composition reflète une division sexuelle du travail, avec soit une majorité de femmes, soit une majorité d'hommes. Pour 100 % d'entre elles, le revenu obtenu par l'EES est le principal pour les membres. Nous sommes donc ici face au segment le plus développé de l'ESS. Leur réussite économique ne s'oppose pas aux pratiques de solidarité, mais suppose le développement de ces dernières.

Ces résultats montrent l'importance des études approfondies et détaillées sur les organisations de l'économie solidaire. Ainsi, nous avons tenté de démontrer que la forme d'organisation est liée au domaine d'action, lui-même en rapport avec le type d'activité économique et les attentes des membres. En s'appuyant sur les données de la cartographie, ce que nous avons présenté ici ne peut être que le point de départ de nouvelles analyses sur les expériences d'économie solidaire au Brésil.

Traduction du portugais (Brésil): Carlos Mendoza et Laurent Delcourt

Bibliographie

- Ferrarini A. (2013), *O ethos da inovação social no ambiente das lutas populares e da economia solidária*, XVI Congresso Brasileiro de Sociologia (GT7 – economia social e solidária: alternativas de trabalho, participação e mobilização coletiva), Salvador, UFBA.
- França B. et coll. (2011), *Economia Social y Solidaria: nuestro camino común hacia el trabajo decente*, Turin, Centro Internacional de Formação da OIT.
- Gaiger L. (éd.) (1996), *Formas de combate e resistência à pobreza*, São Leopoldo, Unisinos.
- Gaiger L. (éd.) (2004), *Sentidos e experiências da economia solidária no Brasil*, Porto Alegre, UFRGS.
- Gaiger L. (2008), «A dimensão empreendedora da economia solidária. Notas para um debate necessário», *Revista Otra Economía*, Buenos Aires, II(3), 58-72.
- Gaiger L. (dir.) (2014), *A economia solidária no Brasil: uma análise de dados nacionais*, São Leopoldo, Oikos.
- Kuyven P. (2010), *Métodos estatísticos aplicados ao processo decisório*, São Leopoldo, Unisinos.

Économie solidaire et communautaire : progrès et défis en Bolivie

Fernanda Wanderley¹

La Constitution de 2009 a instauré un État plurinational et un modèle d'économie plurielle en Bolivie. Mais le débat sur les significations, les rôles et les rapports entre les quatre formes d'économie reconnues par la Constitution reste vif. Il est l'expression de profondes divergences en matière de projets de développement et d'intérêts économiques au sein de la société bolivienne.

Avec l'arrivée au pouvoir du Mouvement vers le socialisme, (MAS) en 2006, la Bolivie inaugure un nouveau chapitre de son histoire, marqué par de profondes transformations discursives, politiques et économiques, en dépit de nombreuses contradictions et de résultats ambigus. Le préambule de la Constitution politique de l'État (CPE) de 2009 déclare ainsi que la Bolivie tire un trait sur son passé « *colonial, républicain et néolibéral* » pour instaurer un « *État unitaire social de droit plurinational communautaire* ».

En matière économique, la Constitution propose de reconnaître, promouvoir et protéger une économie plurielle fondée sur quatre formes d'organisation économique : communautaire (systèmes de production et de reproduction de la vie sociale, basés sur les principes et les visions propres aux peuples et nations indigènes, originaires et paysans) ; étatique (entreprises et entités économiques publiques) ; privée (entreprises et entités économiques privées) ; et coopérative. En matière sociale, la Constitution reconnaît les cinq générations de droits – civils, politiques, sociaux, collectifs et

1. Docteure en sociologie, chercheuse au Cides, Umsa-Universidad Mayor de San Andres, La Paz.

environnementaux –, et comprend même une cinquantaine d'articles relatifs aux droits des femmes.

Depuis 2006, une nouvelle réglementation a été adoptée pour soutenir le principe constitutionnel d'économie plurielle². Elle exprime l'engagement politique du parti au pouvoir envers les mouvements sociaux à réaliser les objectifs de consolidation des diverses formes d'organisation socio-économique et politique sur le territoire bolivien en accord avec la nature et les valeurs collectives des peuples originaires.

Si la légitimité du « processus de changement » a reposé sur l'engagement politique à mettre un terme au modèle néolibéral, et fonder un État postcolonial, les politiques et mesures publiques des neuf dernières années ont rarement été en phase avec les discours officiels, la nouvelle Constitution et les réglementations adoptées. Cette situation renvoie à de nouvelles dynamiques politiques, sociales et économiques, y compris l'apparition de profonds désaccords au sein même des mouvements sociaux. Cette histoire récente pose de nouveaux défis à la société bolivienne et au gouvernement du MAS à l'aube de son troisième mandat en 2015.

Le présent article vise à analyser les progrès et les défis rencontrés par le processus de changement en cours en Bolivie, en lien avec la construction d'un autre modèle économique (post-extractiviste et post-néolibéral), via la consolidation de l'économie communautaire et de l'économie sociale et solidaire. La première partie synthétise la trajectoire récente des mouvements sociaux et l'énergie politique déployée par le MAS pour promouvoir ces changements.

La deuxième partie évalue la portée des changements politiques, sociaux et culturels depuis 2006, c'est-à-dire les points positifs et négatifs du processus bolivien récent et plus particulièrement les contradictions entre les engagements politiques, les nouvelles

2. Notamment, le Plan national de développement « *Para el Vivir Bien* » (« Pour le bien vivre ») de 2006, le Plan sectoriel de développement productif pour l'emploi décent de 2009 et la Stratégie plurinationale de promotion de l'économie solidaire et du commerce équitable de 2010. D'importantes lois ont été adoptées : la loi-cadre sur les autonomies et la décentralisation de 2010, la loi sur la révolution productive communautaire agropastorale en 2011 et la loi-cadre sur la Terre Mère et de développement intégral pour le « bien vivre » de 2012, la loi sur la promotion et le développement du secteur artisanal de 2012, la loi sur les Organisations économiques paysannes, indigènes et originaires (Oecas) et les Organisations économiques communautaires (Oecom) pour l'intégration de l'agriculture familiale durable et la souveraineté alimentaire de 2013 et la loi générale sur les coopératives de 2013.

réglementations, les politiques publiques et les résultats socio-économiques et politiques des neuf dernières années.

La troisième partie dessine les contours du nouveau paysage politique marqué par les désaccords au sein des mouvements sociaux qui ont soutenu le processus. L'accent est ici porté sur les tensions conceptuelles et politiques entre l'« économie communautaire » et l'« économie sociale et solidaire ». L'article se conclut avec quelques considérations finales.

Mouvements sociaux et propositions pour une autre économie

L'importance des mouvements sociaux dans la société bolivienne repose sur de solides rapports communautaires, familiaux, associatifs et sur des formes plurielles de représentation politique et d'organisation économique alternatives à la grande entreprise capitaliste. La pluralité politique, sociale, culturelle et économique de la société bolivienne est dans une large mesure attribuable au faible développement de l'économie capitaliste classique sous la forme de relations salariales formelles et à la présence limitée de l'État sur le territoire national.

Jusqu'à présent, l'organisation sociale en milieu rural s'appuie sur les communautés territoriales et les gouvernements communaux auxquels sont affiliés paysans et indigènes. Ces gouvernements sont investis de deux missions principales : la régulation des rapports sociaux, politiques et économiques du groupe humain installé sur un territoire et la représentation politique auprès de l'État par le biais de leurs représentants à l'échelon départemental et national. Outre leur affiliation politique à ces gouvernements territoriaux, les indigènes, paysans et travailleurs, en milieu rural et urbain, sont membres d'organisations économiques (syndicats, coopératives, associations ou communautés agricoles) basées sur des initiatives de production familiale.

Au cours de l'histoire, ces organisations ont coexisté et interagi avec les entreprises capitalistes, donnant lieu à un processus de modernisation dominé par le travail autocréé du 20^e siècle au début du 21^e siècle. La densité des organisations de la société bolivienne, dans sa dimension politique et territoriale comme économique et professionnelle, a été et reste continuellement redéfinie dans le champ politique et symbolique par les désaccords et les

ajustements entre les organisations sociales de base, leurs entités mères et les gouvernements successifs³.

À partir de 1980, émerge une nouvelle identité collective nationale-indigène, autour de laquelle les mouvements sociaux se sont reconstruits, en récupérant une mémoire et des pratiques indigènes et originaires, lesquelles se sont substituées aux critères de classe qui avaient dominé au cours des décennies précédentes. Ce processus s'est appuyé sur un travail documentaire et/ou académique de reconstruction des pratiques et institutions des communautés indigènes (*ayllu*) et leur diffusion à grande échelle et dans les langues autochtones au travers de centres de recherche, d'action et de radios communautaires (Condori Laruta, 2003). Malgré les variations régionales, sinon communautaires, les intellectuels aymaras et quechuas ont identifié l'empire inca du Tawantinsuyu comme le véritable noyau institutionnel de leur cosmovision commune.

Des institutions communautaires ont également été recensées, comme la *chunca* (formation d'équipes pour labourer la terre), la *mit'a* (travaux obligatoires de nature agricole ou autre), la *minca* et l'*ayni* (travail réalisé gratuitement d'intérêt général ou privé), le *departir* (arrangement relatif à l'agriculture, généralement passé entre deux agriculteurs, l'un disposant de bêtes, mais de peu de terrain, et l'autre d'un grand terrain, mais pas assez de bêtes), le *waki* (arrangement entre trois membres qui s'unissent surtout pour la récolte), la *sattakha* (qui consiste à réserver un sillon à la limite d'une parcelle pour l'usufruit de certaines personnes) et la *kala* (échange de parcelles entre les membres en vue d'obtenir des terrains plus proches de leurs maisons et donc plus commodes à cultiver). Ces institutions reposent sur des principes d'effort solidaire, de coopération entre les familles membres d'une communauté, de travail collectif de la terre et d'administration territoriale conjointe (Moller, 1986).

L'un des événements marquants de ce processus de reconfiguration des mouvements sociaux a été la Marche pour le territoire et la dignité des organisations indigènes des basses terres, qui a été organisée par la Confédération des peuples indigènes de Bolivie (CidoB) et le Conseil national des Ayllus et des Markas du Qullasuyo (Conamaq), au début des années 1990. L'importance de cette marche pour la société bolivienne transparaît dans les

3. Pour une analyse de l'histoire des mouvements sociaux en Bolivie, voir Hillenkamp et Wanderley (2015).

changements législatifs et les mesures politiques des gouvernements ultérieurs en faveur de la reconnaissance des territoires indigènes, entre autres droits collectifs⁴. Ces réformes législatives et politico-administratives ont été impulsées, paradoxalement, sous l'hégémonie des politiques économiques néolibérales.

Les ajustements structurels, les privatisations, la rétraction du fragile État-providence et la précarisation de l'emploi pendant la période néolibérale ont contribué à la création de nouvelles organisations et initiatives économiques administrées par les travailleurs eux-mêmes en milieu rural et urbain. En a résulté l'expansion du tissu économique formé par les organisations en marge des relations ouvriers-employeur, telles que : les Organisations économiques paysannes (Oecas), composées de membres de communautés rurales déployant des activités économiques similaires et disposés à s'associer pour les promouvoir ; les organisations économiques associatives, unipersonnelles, familiales, ainsi que les micro et petites entreprises faisant appel à des salariés informels en milieu urbain, en augmentation, en raison de l'intensification de la migration vers la ville de paysans et mineurs délocalisés.

Ces nouvelles organisations se développent au cours des années 1990 avec le soutien des organisations non gouvernementales (ONG) qui alors prolifèrent dans le pays sous l'égide du discours émergent relatif à la revalorisation de la société civile et de la forte présence de la coopération internationale. Dès le départ, elles ont joué un rôle de soutien et de fourniture de services aux populations victimes des politiques d'ajustement structurel, en coordination avec le secteur public.

Les nouvelles organisations administrées par les travailleurs ont aussi impulsé un nouveau mouvement social associé au « commerce équitable » et à l'« économie solidaire », qui a cherché à s'institutionnaliser avec la création en Bolivie en 2003 du Réseau national de commercialisation communautaire (Renacc), en coordination avec le Réseau latino-américain de commercialisation communautaire (Relacc), fondé en Équateur en 1991.

4. Parmi celles-ci figurent la ratification de la convention 169 de l'Organisation internationale du travail (OIT) sur les droits des peuples indigènes, la reconnaissance du caractère multiculturel et pluriethnique de la nation bolivienne dans la Constitution de 1994, la réforme éducative interculturelle bilingue, les lois sur l'environnement, l'intégration politico-administrative des communautés paysannes et indigènes et l'établissement d'espaces collectifs spécifiquement ethniques, comme les Terres communautaires d'origine (TCO).

L'objectif était de promouvoir des espaces de commercialisation directe, sans intermédiaire (épiceries de quartier, foires commerciales locales, régionales et nationales, et plus récemment de quartier), l'ouverture des marchés et l'amélioration des conditions de vente à la grande distribution. Ce mouvement a abouti à la création juridique de l'association de la Renacc, en 1996, dont l'aspect « communautaire » renvoie principalement au critère de proximité territoriale relatif aux circuits courts de commercialisation. Parallèlement, ces modes de commercialisation alternatifs ont peu à peu été associés à la notion de commerce équitable (Hillenkamp, 2014).

Une nouvelle impulsion politique a été donnée à ce dynamisme social à partir de 2000, lorsque les organisations sociales se sont mobilisées pour la défense de la gestion communautaire des ressources territoriales, le contrôle des biens comme la terre, l'eau et les hydrocarbures. Les liens se sont renforcés entre les organisations émergentes, comme la Coordination de défense de l'eau et de la vie, et les organisations territoriales plus anciennes, comme la Cidob, le Conamaq, la Confédération syndicale unique des travailleurs paysans de Bolivie (Csutcb), la Confédération syndicale des colonisateurs de Bolivie (CscB), la Fédération nationale des femmes paysannes de Bolivie « Bartolina Sisa » (FnmcB-BS), la Coordination des six fédérations du tropique de Cochabamba (Coca-Tropico) et la Fédération des associations de voisinage (Fejuve) dans les villes. Ces organisations sont devenues le nouveau pivot du mouvement social.

L'une des principales demandes de ces mouvements concernait la convocation d'une Assemblée constituante pour la refondation de l'État et de son économie sur la base des principes et valeurs collectives des communautés indigènes et paysannes. Les organisations syndicales territoriales ont constitué le Pacte d'unité qui a soutenu le MAS, démontrant la capacité de ce parti à canaliser politiquement la représentation des mouvements sociaux, traditionnellement d'ordre communautaire-indigène et syndical-coopératif, en collaboration avec des nouveaux acteurs opposés à l'hégémonie néolibérale, à l'impérialisme et au colonialisme interne.

Au tournant du 20^e siècle, les Oecas, au travers de leur organisation mère, la Coordination d'intégration des organisations économiques paysannes (Cioec), et de la Renacc, maintiennent leurs actions collectives en faveur de la promotion économique de leurs

organisations et de leur représentation politique au sein des mobilisations sociales. Parallèlement, les dirigeants de ces organisations participent aux Forums sociaux mondiaux et, en adoptant le slogan selon lequel un « autre monde » et une « autre économie » sont possibles, elles réorientent leurs activités dans l'optique du modèle d'« économie solidaire », promu par ces forums.

La victoire du MAS aux élections de 2005 est l'occasion pour la Renacc et la Cioec d'impulser un projet politique d'économie solidaire et de commerce équitable, et de jouer un rôle nouveau d'acteur politique. En 2007 est créée la Plateforme multisectorielle de promotion et de développement de l'économie solidaire et du commerce équitable de Bolivie, qui se définit à la fois comme un discours alternatif au système néolibéral et comme une stratégie de lutte contre la pauvreté. En 2008, est institué le Mouvement de l'économie solidaire et du commerce équitable de Bolivie (MESyCJB), qui vise, à travers l'économie solidaire, à impulser l'économie sociale communautaire dans le cadre du modèle d'économie plurielle.

Processus de changement : le bien, le mal et le laid

Dans le cadre des engagements politiques envers les mouvements sociaux, le gouvernement du MAS convoque l'Assemblée constituante en août 2006 avec la participation massive des organisations sociales. La Constitution et les nouvelles réglementations expriment la volonté de réhabiliter la communauté à partir des valeurs et des principes fondant la vie collective, lesquelles s'opposent aux valeurs et principes du projet politique néolibéral.

Dans ce nouveau contexte de transformation, la Bolivie émerge sur la scène internationale comme le pays ayant explicitement inscrit dans sa Constitution la récupération et la consolidation des formes de gouvernance communautaire et des principes pluralistes d'organisation étatique. Sur le plan économique, le gouvernement du MAS apparaît comme le promoteur d'un nouveau modèle économique fondé sur les principes de réciprocité, de redistribution et d'autarcie, en coordination avec le marché. Et dans la sphère socioculturelle, l'opinion publique tend à associer l'expérience bolivienne à l'affirmation des croyances, cosmovisions, styles de vie et principes éthiques et esthétiques, propres aux cultures indigènes andines et amazoniennes. De même, ce nouveau projet politique a été associé à l'ouverture d'une nouvelle voie de développement en harmonie avec la nature.

De fait, la Bolivie a traversé un processus de transformations épistémiques et politiques radicales avec la redéfinition des changements souhaitables et envisageables. Au niveau national, les références symboliques à la communauté politique imaginée et les principes de légitimation de la citoyenneté ont été radicalement repensés moyennant l'introduction d'un nouveau vocabulaire au sein du discours politique et de la législation nationale, comme le *Vivir Bien*, la Terre Mère, le pluralisme politique et économique, la communauté et la solidarité.

La sphère politique a également été transformée avec l'intégration de nouveaux acteurs politiques d'origine populaire, paysanne et indigène au sein des pouvoirs exécutif, législatif et judiciaire, et l'instauration de nouvelles références identitaires collectives. Aussi, la revalorisation politique et symbolique des aspects populaires, indigènes et paysans a eu de profonds impacts sur la population. Les secteurs populaires ont eu la sensation de s'affirmer individuellement et collectivement au sein d'une société structurée par des clivages ethniques et de classe profonds et persistants.

Même si ceux-ci sont loin d'avoir été dépassés, beaucoup se sont identifiés à l'histoire personnelle d'Evo Morales et aux ruptures sociales que lui et son gouvernement symbolisaient, en ce compris l'abolition de pratiques et discours discriminatoires et exclusifs des élites *criollas*.

À cette puissance symbolique, incarnée par les nouveaux représentants politiques et renforcée par les discours officiels ainsi que par l'ouverture de nouveaux espaces d'échange avec l'État, est venue s'ajouter l'ascension d'une nouvelle classe moyenne d'origine populaire et indigène, dans un contexte exceptionnel de croissance économique, largement imputable à la hausse des prix internationaux des matières premières et, en particulier, des hydrocarbures, minerais et denrées alimentaires.

Les ressources financières disponibles de l'économie bolivienne ont augmenté de façon exponentielle entre 2006 et 2014 en comparaison avec la période précédente (1996-2005). À titre indicatif, le montant total des dépenses et investissements publics à l'issue d'un an de gouvernement d'Evo Morales équivalait en moyenne à quatre ans de dépenses au cours de la période précédente. Environ 50 % du budget public provenait des exportations en hydrocarbures

et minerais, ce qui montre l'ampleur de la dépendance de l'État aux rentes extractivistes⁵.

Entre 2006 et 2012, le produit intérieur brut (PIB) a augmenté de 4,5 % en moyenne par an, et le PIB par habitant de 2,9 %. Cette hausse s'explique en grande partie par l'amélioration des termes de l'échange pour les matières premières, mais aussi par l'accroissement de la demande intérieure (pouvoir d'achat de la population) soutenue par la forte augmentation des dépenses et des investissements publics, qui ont compensé la contraction des investissements directs étrangers (IDE) et privés nationaux.

L'injection de fonds publics dans l'économie a principalement pris la forme de travaux publics, d'achats d'intrants pour les entreprises publiques, d'offres d'emploi au sein d'organismes publics, d'un renforcement des politiques de redistribution, et notamment de transferts monétaires (obligations), de subventions aux carburants, au gaz domestique et à l'énergie électrique, et de transferts directs aux communautés territoriales, comme le Fonds indigène.

D'autres mesures, telles que l'augmentation du salaire minimum national, le plafonnement des salaires des fonctionnaires et la double prime de fin d'année, ont été parmi les vecteurs des profondes transformations qu'a connues la dynamique du marché du travail au cours de cette période : progression de l'emploi peu qualifié, surtout dans les domaines non productifs et à faible productivité des services, du commerce, de la construction et des transports, recul du chômage, hausse des revenus réels des travailleurs moins qualifiés et diminution de ceux des travailleurs plus qualifiés. Ces facteurs expliquent la réduction de la pauvreté et des inégalités, comme le montre le coefficient de Gini, pendant la période (Wanderley, 2014). Ces progrès sociaux à court terme, il faut le souligner, ont été réalisés dans un contexte d'indicateurs macroéconomiques si positifs qu'ils auront valu au pays les applaudissements d'organismes internationaux comme le FMI et la Banque mondiale.

Cela dit, il importe aussi d'analyser les conditions de soutenabilité des politiques de redistribution, de la progression de l'emploi et du pouvoir d'achat de la population sur le moyen et le long termes, surtout dans un contexte aujourd'hui marqué par une baisse des prix internationaux des matières premières. Il est également nécessaire

5. Pour une analyse des politiques publiques sur la période 2006 – 2013, voir Wanderley, 2009 et 2013.

de se demander comment le pays a tiré profit d'une conjoncture favorable pour développer ses capacités de production, en particulier celle des biens de première nécessité, comme les denrées alimentaires, et, simultanément, si des politiques adéquates ont bel et bien été mises en œuvre pour consolider l'économie agricole familiale, associative et communautaire paysanne et indigène dans le cadre du modèle d'économie plurielle.

Face à ces questionnements et sur la base des analyses des politiques véritablement mises en œuvre et des résultats obtenus, nous constatons premièrement une faible réglementation des domaines de l'économie sociale communautaire, de l'économie solidaire ou encore du commerce équitable. Même si elles sont restées sur papier, ces réglementations ont entraîné un conflit ouvert entre les acteurs sociaux populaires, complexifiant ainsi le débat politique ; et les espaces de délibération de politiques publiques censés faire progresser l'économie plurielle.

Le deuxième constat concerne le modèle de croissance économique qui a été impulsé. Les dépenses et investissements publics ont été réalisés en priorité dans le secteur stratégique et à forte intensité capitalistique (hydrocarbures et industrie minière) plutôt que dans les autres secteurs de l'économie. En termes relatifs, l'investissement public a augmenté dans le secteur des hydrocarbures, tandis qu'il a diminué dans l'agriculture et l'industrie manufacturière. Globalement, les dépenses et investissements publics se sont accrus, mais ils ont concerné principalement de grands projets d'infrastructure dans les secteurs stratégiques, tandis que la majeure partie des dépenses sociales a été réalisée dans le domaine de l'agriculture et celui des dépenses courantes (salaires) plutôt qu'affectées à des mécanismes institutionnels de protection sociale (système public de santé, éducatif et de sécurité sociale). Le modèle extractiviste a ainsi été renforcé, cette fois, avec une participation plus active de l'État.

Comme nous l'avons dit plus haut, les revenus de l'État proviennent majoritairement des excédents dégagés par les industries stratégiques ou extractives (qui, parallèlement, bénéficient en priorité des dépenses et investissements publics) plutôt que des impôts (essentiellement indirects, facteurs de reproduction des inégalités). Compte tenu du fait que les principaux gisements se situent dans les territoires communautaires et indigènes, l'exploitation de cette source de financement public n'a pas été sans de

sérieuses conséquences sociales, politiques et économiques, lesquelles limitent les possibilités de consolidation des autres économies (communautaires et indigènes) dans le cadre de la durabilité environnementale. De plus, elle tend à accroître la dépendance du pays, cette production étant essentiellement destinée à l'exportation (Wanderley, 2013 ; Radhuber, 2014).

La substitution partielle de l'investissement public à l'investissement étranger à la suite du processus de nationalisation est contestable à plusieurs niveaux. Les risques élevés que comportent ces investissements dans le secteur des hydrocarbures, le ralentissement de l'exploration, ainsi que la diminution des réserves prouvées de gaz au cours des neuf dernières années permettent d'abord de douter de la durabilité de cette stratégie dans le secteur. Ensuite, l'orientation prioritaire des investissements vers ce secteur, alors qu'il ne représente que 2% de l'emploi, n'a pas vraiment permis d'améliorer les conditions d'emploi. Qui plus est, ce choix a nui à l'investissement dans l'agriculture, secteur qui continue à créer le plus d'emplois, bien que dans une moindre mesure actuellement, en raison de la migration vers la ville et de la reconversion d'agriculteurs et producteurs ruraux dans le commerce, le transport, la maçonnerie, l'industrie minière et le travail informel.

C'est la production agricole paysanne et indigène qui a été la plus touchée ces dernières années. Non seulement, la production nationale paysanne n'a pas été suffisante pour répondre à l'augmentation de la demande interne en produits agroalimentaires, mais elle a en réalité reculé. Nous importons donc de plus en plus de produits pour lesquels nous étions auparavant autosuffisants, tels que les fruits et les légumes secs. Ces données confirment l'idée, largement partagée aujourd'hui, selon laquelle un problème structurel propre à la Bolivie s'est accentué au cours de cette période : le maintien de son modèle d'accumulation fondé sur l'extraction des ressources naturelles non renouvelables, une industrie qui est rarement liée aux activités créatrices d'emplois et qui dépend de variables exogènes et généralement cycliques. De fait, ce processus est loin d'avoir inversé la tendance historique du pays à créer de l'emploi autogéré instable, à faible productivité et sans la moindre couverture sociale.

Ainsi, la majorité de la population active occupée continue à générer ses propres sources de revenus. En 2011, 67% des femmes actives occupées travaillaient à leur compte, en tant qu'employeur,

au sein de coopératives ou comme travailleuses domestiques non rémunérées, contre 56 % des hommes actifs occupés. En comparant par secteur, 65 % des femmes travaillaient dans la sphère domestique contre 47 % des hommes. En comparant la taille des structures, 65 % des femmes et 58 % des hommes travaillaient au sein d'entités de moins de cinq travailleurs.

Au cours des dix dernières années, il apparaît que l'emploi a diminué dans les secteurs agropastoral, de la pêche et de l'industrie minière, et a progressé dans ceux des services, du commerce et des transports. L'emploi dans l'industrie manufacturière quant à lui n'a pas véritablement évolué. Les femmes continuent à travailler dans le commerce et les services, leur taux d'emploi dans ces secteurs passant de 49 % en 2001 à presque 60 % en 2011, contre une augmentation de 42 % à 55 % pour les hommes. Entre 2008 et 2013, 91,1 % des nouveaux emplois autocréés étaient de nature unipersonnelle et ne permettaient pratiquement que la subsistance.

En fait, on ne s'attend à aucune sortie à court et moyen termes du modèle d'accumulation qui domine la Bolivie depuis cinquante ans. La structure socioprofessionnelle est toujours marquée par la forte proportion d'emplois autocréés et ne fournissant aucune protection sociale⁶. Il apparaît clairement que le pays n'est pas sur la voie d'une transformation des conditions structurelles des inégalités résultant du modèle d'accumulation prédominant, ni sur celle d'une généralisation des institutions solidaires, au-delà de la réduction de la pauvreté et des niveaux de l'exclusion sociale comme ces dernières années.

Pourtant, l'excédent budgétaire de ces neuf dernières années a permis au gouvernement de concrétiser des mégaprojets, comme le lancement du premier satellite bolivien dans l'espace («*Tupac Katari*») ou l'installation du plus grand téléphérique du monde à La Paz. Ces mégaprojets, soutenus par une propagande officielle efficace, indiquent clairement que la Bolivie est entrée de plain-pied dans la modernité, et est en train de recouvrer et sa souveraineté politique et une estime de soi nationale.

Bien qu'aucune information ne soit disponible quant à la contribution des économies solidaire et communautaire au produit intérieur

6. Malgré la tendance à la hausse de la couverture sociale de court et long termes ces dix dernières années, 65 % de la population bolivienne était exclue de la sécurité sociale de court terme en 2010, et 71,46 % des actifs occupés n'étaient affiliés à aucun fonds de pension (sécurité sociale de long terme) en 2011.

ou au développement local – au-delà de l'existence de 778 organisations économiques paysannes, indigènes et originaires (comportant 101 768 membres dont la moitié sont des femmes), sur le territoire national, d'après le recensement réalisé par le Cioec en 2009 –, nous savons que le gouvernement a largement privilégié l'économie publique en partant du principe que le développement productif limité du pays était la conséquence du rôle secondaire de l'État pendant la période néolibérale.

Ainsi, l'implication de l'État dans l'économie a été renforcée, via le processus de nationalisation et la création d'entreprises publiques dans un large éventail de secteurs d'activités. Le rôle des économies sociales communautaires, coopératives et privées au sein de l'économie publique n'est toujours pas clairement explicité, alors que l'on assiste à la consolidation des alliances politiques et économiques entre le gouvernement du MAS et une partie du patronat traditionnel (notamment du secteur financier et agro-industriel) et des acteurs émergents de l'économie privée populaire, en particulier dans les secteurs non productifs des services, des transports et du commerce.

En ce qui concerne les politiques microéconomiques visant à stimuler l'économie plurielle, signalons que les mesures pour le développement productif du ministère du développement productif et de l'économie plurielle (MDPyEP), l'entité chargée de consolider l'institutionnalisation de l'économie plurielle et de soutenir l'agro-industrie, la production alimentaire, l'artisanat, l'industrie manufacturière, les entreprises et le tourisme, n'ont guère été efficaces.

Le Plan sectoriel de développement productif pour l'emploi décent, dont le MDPyEP est responsable en coordination avec le ministère du travail, établit deux principes directeurs pour les politiques de promotion de la production : l'augmentation de la participation directe de l'État dans l'économie par le biais d'entreprises publiques et mixtes et la redistribution de la richesse, par le biais d'une augmentation de la consommation sociale et du contrôle de l'inflation.

Conformément au premier objectif, les entreprises publiques sont devenues le principal instrument de politique publique, sans qu'aucune attention ni ressource ne soit parallèlement accordée au développement d'un tissu productif pluriel, moyennant des services et agences de développement ou des systèmes d'innovation et d'assistance technique ou autres. Conformément au second

objectif, la priorité a été assignée à la régulation des prix et l'importation de biens de première nécessité (par exemple, les denrées alimentaires) plutôt qu'à la promotion de la production nationale. Les conséquences ont déjà été mentionnées : stagnation de la productivité, surtout dans l'agriculture, recul de la production agroalimentaire et importation croissante de denrées alimentaires de base et de matières premières pour l'agro-industrie.

Certaines études récentes révèlent que le mode de fonctionnement des entreprises publiques ne favorise pas la consolidation des associations de producteurs et qu'il existe une tendance à la relation contractuelle directe avec les producteurs individuels, susceptible de fragiliser les associations et l'action collective dans la sphère productive. De plus, la relation verticale (de haut en bas) entre les entreprises publiques, les producteurs individuels et les associations entraîne la subordination des groupes « communautaires » à l'État (Quino Mamani, 2011 ; Ruesgas, 2013).

Enfin, pour conclure, les attributions du MDPyEP excèdent sa capacité institutionnelle, ce qui complique l'élaboration de politiques intégrées, d'autant plus qu'il n'existe pas d'autres entités publiques et privées de soutien et de consolidation des tissus productifs, ni de coordination entre celles-ci. En résultent la fragmentation et la portée limitée des initiatives.

Tournant et fragmentation

Le processus de changement devant conduire à une importante transformation d'ordre symbolique et politique, dans une conjoncture économique exceptionnelle, a rencontré quelques problèmes à partir de 2010. Un premier conflit important a éclaté en 2011, lequel a opposé le gouvernement du MAS aux peuples indigènes des basses terres, autour de la construction d'une autoroute qui devait traverser le parc national Isiboro Sécuré (Tipnis, situé dans les départements du Beni et du Cochabamba), territoire des peuples Mojeno, Yuracaré et Chimán. Les peuples indigènes dénonçaient la violation des principes de la nouvelle Constitution, du consentement libre et de l'autonomie des peuples indigènes sur leur territoire, ainsi que les impacts socio-environnementaux négatifs de ce mégaprojet. La position intransigeante du gouvernement en faveur de la construction de l'autoroute a entraîné la mobilisation d'une grande partie des citoyens, qui exigeaient que celui-ci respecte les engagements pris dans le cadre du processus de changement.

Ce conflit a révélé les divergences en matière de projets de développement et d'intérêts économiques entre les acteurs sociaux représentés par le gouvernement du MAS. Il est évident que les intérêts des producteurs de coca, des colonisateurs, des groupes agro-industriels et des entrepreneurs du secteur pétrolier et minier se heurtaient aux droits des peuples indigènes et à la protection de l'environnement. Le Tipnis est ainsi entré dans l'histoire comme l'événement qui a mis en lumière les contradictions engendrées par la poursuite par le parti gouvernemental de deux projets économiques concurrents : la fin du modèle capitaliste néolibéral fondé sur l'extractivisme via la consolidation de l'économie sociale communautaire dans le cadre de la pluralité économique, de la transformation de la production et du développement durable ; et le capitalisme d'État basé sur le renforcement de l'extractivisme (hydrocarbures, minerais et agro-industrie), par le biais d'alliances avec des entreprises internationales et nationales (traditionnelles et d'extraction populaire).

Le conflit du Tipnis a provoqué la rupture du Pacte d'unité, avec le retrait du soutien au gouvernement de la Cidob et du Conamaq, ainsi que la redéfinition du paysage politique des mouvements sociaux avec la formation de deux blocs : d'une part, les organisations apportant un soutien inconditionnel au gouvernement du MAS – principalement composé de la CSTUCB, la CSCB, la FNMCB-BS et Coca-Tropico – et, d'autre part, les organisations ayant retiré leur soutien au gouvernement – composé de la Cidob et du Conamaq, qui se sont ensuite scindées entre « officialistes » (soutenant systématiquement le MAS) et « organiques » (ne soutenant pas systématiquement le MAS).

Malgré les ententes et mésententes politiques entre les organisations paysannes et indigènes et les autorités gouvernementales, la tradition communautaire indigène, et plus particulièrement la notion de communauté associée à l'institution de l'*ayllu*, servent toujours de références communes permettant de justifier les actions collectives sur le plan politique et économique au sein d'un processus continu de redéfinition des postures et des discours.

Un second événement important au sein de ce tournant s'est produit à la suite de l'élaboration de nouvelles réglementations relatives à l'économie plurielle, et en particulier à l'économie sociale

communautaire⁷, qui ont conduit les organisations sociales à se disputer le rôle d'interlocuteur légitime de l'économie sociale communautaire auprès de l'État, pour influencer sur la prise de décision et l'accès aux ressources publiques, et avant tout celles provenant du Fonds indigène.

Ces nouvelles lois opposaient deux conceptions de l'économie : l'« économie communautaire », représentée par des fédérations et confédérations politico-territoriales, et l'« économie solidaire », représentée par les centrales, plateformes et mouvements d'associations et coopératives de producteurs. Ces réglementations ont ainsi établi deux types d'acteurs sociaux : les Organisations économiques paysannes (Oecas) et les Organisations économiques communautaires (Oecom), cette dernière catégorie n'existant pas avant 2011.

Conformément à la nouvelle législation, la principale différence entre ces deux acteurs sociaux réside dans les modalités d'affiliation des membres qui assurent la gestion des organisations. Dans les Oecom, l'adhésion est obligatoire pour les habitants d'un territoire, et la gestion est assurée par les gouvernements communaux ou les syndicats territoriaux (c'est-à-dire que les résidents d'un territoire en sont d'office membres). Dans les Oecas, l'adhésion est volontaire et résulte d'une convergence d'intérêts entre plusieurs personnes qui décident d'établir, au sein de communautés territoriales, des associations ou coopératives, gérées par les membres travailleurs directement reliés à l'organisation.

Bien que l'affiliation territoriale obligatoire et l'adhésion volontaire par convergence d'intérêts constituent des principes de gestion opposés, ce conflit politique à l'échelle nationale ne s'articule pas aux expériences et visions des acteurs sociaux à la base qui, la plupart du temps, sont affiliés aux deux structures sans y voir de contradiction. En réalité, la discorde est née au sein de la sphère politique nationale et concerne l'adhésion ou non au projet du parti officiel et le soutien inconditionnel à lui accorder : les Oecom sont représentées par des organisations sociales, qui soutiennent inconditionnellement le parti au gouvernement (MAS), tandis que les Oecas demeuraient jusque-là politiquement indépendantes.

7. Nous nous référons surtout aux lois 144 sur la Révolution productive communautaire agropastorale de 2011 et 338 sur l'Intégration de l'agriculture familiale et paysanne et la souveraineté alimentaire de 2013.

Les confédérations, fédérations et syndicats agricoles devaient dès lors relever le défi de se constituer en Oecom, une catégorie qui n'existait pas avant 2011. Malgré leur manque d'expérience organisationnelle dans le domaine économique, ces organisations ont été élevées au rang de représentants légitimes de l'économie sociale communautaire et, par conséquent, ont été chargées de canaliser les ressources disponibles, afin de consolider l'économie sociale communautaire au moyen de fonds dont elles assuraient la gestion directe, tandis que les Oecas se sont vues marginalisées dans ce processus.

Ainsi, les organisations territoriales de base, comme la Csutcb et les Bartolina Sisa, entre autres organisations syndicales agricoles, se sont disputé le rôle de représentant unique de l'économie sociale solidaire, pendant que les organisations mères de l'économie solidaire, tel que le MESyCJB et la CIOEC ont lutté pour leur intégration, à partir de leurs propres espaces de représentation. Jusqu'à présent, les mésententes politiques et sémantiques, illustrées par la distinction entre « économie communautaire » et « économie solidaire », semblent plus fortes que les affinités sociales et la convergence des intérêts économiques et politiques pour le renforcement d'une autre économie, susceptible de rassembler les acteurs.

Considérations finales

La construction du nouveau cadre juridique, depuis 2006, élargit le champ des possibilités pour consolider l'économie plurielle, bien que des doutes conceptuels persistent au sujet du pluralisme, de l'économie solidaire et communautaire, du marché et du rôle de l'État. La conception des rapports que l'économie communautaire doit entretenir avec les dynamiques du marché reste floue, d'autant plus que leur renforcement doit s'opérer dans un contexte d'économie plurielle de marché. Au même titre, la législation est un facteur de discordance en n'octroyant pas le même statut aux différents acteurs en lien avec l'agriculture paysanne familiale et associative. S'en voient donc affectées les identités, interactions et actions collectives, ainsi que la volonté de dégager des consensus sur les intérêts partagés, au-delà des conflits politiques conjoncturels.

Par ailleurs, la situation est marquée par la dissociation entre la gestion effective de la politique économique et les cadres normatifs promouvant l'économie plurielle et ses formes. Les politiques macroéconomiques et la priorité accordée aux secteurs stratégiques

(hydrocarbures, industrie minière et agro-industrie) plus qu'aux autres secteurs productifs associatifs, communautaires et familiaux occultent les débats politiques relatifs au modèle économique, qui est dans les faits mis en œuvre par ces mêmes acteurs sociaux et économiques en Bolivie.

En ce début de troisième mandat présidentiel, on peut affirmer que le premier projet économique – la fin du modèle capitaliste néolibéral et extractiviste, et la consolidation de l'économie sociale communautaire – est sorti perdant de l'affrontement politique, qui a marqué les premières années du gouvernement du MAS. La victoire du second projet – capitalisme d'État basé sur l'extractivisme et les alliances avec le secteur privé traditionnel et émergent – transparaît non seulement dans les programmes du gouvernement et les politiques économiques effectivement mises en œuvre, mais également dans les dépenses et investissements publics de ces neuf dernières années.

Malgré ce paysage politique décourageant, le projet politique d'une autre économie, fondée sur les principes de solidarité et de communauté, reste présent dans les esprits et le discours des acteurs sociaux et politiques qui l'ont impulsé au cours des trente dernières années. De même, en dépit des discours divergents, ce projet figure dans la Constitution politique de l'État et dans plusieurs réglementations, offrant ainsi une base juridique pour continuer la lutte politique en sa faveur.

Plusieurs interrogations ressortent de l'histoire récente du pays, dont la particularité tient aux tensions et contradictions entre changements épistémiques profonds, changements politiques significatifs et maintien de l'orientation actuelle des politiques économiques et sociales. La société bolivienne offre un exemple de post-changement épistémique, qui oblige à réorienter la réflexion critique, académique et politique au-delà de la lutte symbolique et interprétative contre l'idéologie néolibérale. Il est urgent de redéfinir les questionnements et les cadres analytiques afin d'expliquer le processus traversé, les rapports entre le pouvoir institué et les mouvements sociaux, le discours et la pratique politique, et d'élargir ainsi le champ des défis auxquels fait face la transformation éthique et politique pour une autre économie.

Un paradoxe ressort également : si les économies communautaires et solidaires ont été mises en marge du modèle de croissance économique bolivien promu par le gouvernement, le soutien

politique des acteurs sociaux qui défendent les principes d'une économie plurielle s'est maintenu. Il s'agit d'un signe indiquant que la lutte pour réorienter les politiques publiques du nouveau mandat continue.

La reconfiguration du paysage politique des mouvements sociaux en Bolivie permet de prendre la mesure de la faiblesse des mouvements sociaux qui soutiennent une autre forme d'économie. Nous nous sommes penchés en particulier sur la tension qui existe entre la proposition d'une économie communautaire et celle d'une économie solidaire. Il existe encore de profonds désaccords politiques entre les représentants des organisations mères du mouvement syndical agricole et indigène, d'une part, et les associations de producteurs reliées à l'économie solidaire et au commerce équitable, d'autre part; des conflits, qui n'ont pas nécessairement d'équivalents au sein des expériences et opinions des acteurs sociaux à la base. Toutefois, les divergences d'opinions politiques sur la scène nationale l'emportent sur les expériences économiques, et occultent le débat public relatif aux économies alternatives souhaitées et envisageables au sein des espaces territoriaux locaux.

Traduction de l'espagnol : Marion Savall

Bibliographie

- Condori Laruta G. (2003), «Experiencias Comunicacionales de la Asociación de Radioemisoras Aymaras de La Paz», in Ticona E. (coord.) *Los Andes desde los Andes: Aumaranaka, Qhichwanakana Yatxatawipa, Lup'iwipa*, La Paz, Yachaywasi.
- Farah I., Sostres F. et Wanderley F., «Documento país: la economía solidaria y comunitaria», Programa AndESS: Bolivia fortaleciendo movimientos y políticas públicas de economía solidaria con equidad de género, Cides, Umsa y Hegoa (mimeo).
- Hillenkamp I. et Wanderley F. (2015), «Génesis y lógicas de justificación de la economía comunitaria y solidaria en Bolivia», in *Solidaridades populares e emancipacoes* (Coord. Luis Inácio Gaiger y Aline Mendonca dos Santos), Brésil, Editora Unisinos.
- Hillenkamp I. (2015), *La economía solidaria en Bolivia entre mercado y democracia*, La Paz, Cides-Umsa, colección 30 años.
- Moller E. (1986), *El Cooperativismo como proceso de cambio. De la comunidad tradicional a la cooperativa moderna*, La Paz, Editorial Los Amigos del Libro.
- Quino Mamani E. M. (2011), «Evaluación del Decreto Supremo 0225 – creación de la empresa boliviana de almendra y derivados-, como política pública para la Amazonia de Bolivia, y de sus efectos entre los actores primarios de la cadena productiva de la castaña», thèse de master, La Paz, Cides-Umsa.
- Radhuber I. M. (2014), *Recursos naturales y finanzas públicas. La base material del Estado plurinacional de Bolivia*, Plural Editores/Oxfam, La Paz, Bolivie.
- Ruesgas Requena G. (2013), « E. Estado y su apoyo al fortalecimiento productivo y de las dinámicas de transformación, comercialización de las organizaciones producti-

- vas campesinas. EMAPA y su relación con los pequeños productores de trigo de Cochabamba y Tarija», thèse de master La Paz, Cides-Umsa.
- Wanderley F. (2009), *Crecimiento, empleo y bienestar social ¿Por qué Bolivia es tan desigual?*, La Paz, Cides-Umsa, Plural Editores, IRD.
- Wanderley F. (2013), *¿Qué pasó con el proceso de cambio? Ideales acertados, medios equivocados y resultados trastocados*, La Paz, Cides-Umsa.
- Wanderley F. (2014), « ¿Qué cambió en el mercado de trabajo para hombres y mujeres en Bolivia? » (2001-2011), *Umbrales*, n° 27, La Paz, Cides-Umsa.

Économie sociale en milieu rural haïtien : ancrages, parachutages, hésitations et responsabilités

Jean Rénoł Élie¹

Des « sociétés de moitié » aux mutuelles de solidarité, l'ESS en milieu rural haïtien compose une mosaïque vaste et complexe, tantôt issue de l'initiative paysanne, tantôt insufflée par l'État, les Églises ou les ONG. La compréhension des limites et opportunités de la structure agraire s'avère indispensable pour saisir les intérêts présents dans la paysannerie et autour d'elle, et participe à la capitalisation de ces expériences collectives.

Par une loi de 1939, le gouvernement de Sténio Vincent prétendit introduire l'entraide et la solidarité dans les campagnes haïtiennes. Pourtant, l'économie sociale et solidaire (ESS) y était déjà présente, portée par plusieurs types d'organisations. Et celles-ci allaient continuer à se multiplier après cette loi, parallèlement au développement de nouvelles formes organisationnelles. Par qui sont-elles portées et pour quoi faire ? Les paysans les adoptent-ils ou les rejettent-ils ?

Nous essayons de distinguer les différentes générations d'organisations de caractère économique et social ayant fonctionné dans le milieu rural haïtien, pour comprendre leur portée, nous rendre compte des difficultés du terrain et proposer une nouvelle ligne de travail. Nous parlons en termes de « générations » afin de désigner des organisations d'économie sociale et solidaire (OESS) qui

1. Sociologue, professeur à la Faculté des sciences humaines, Université d'État d'Haïti (UEH), Port-au-Prince.

commencent à fonctionner sur le terrain vers la même époque, avec ou sans lien entre elles. Leur naissance, leur déclin ou leur disparition ont été conditionnés par des circonstances particulières au cours de ces différentes époques. À chaque fois, il y a des intérêts en jeu. Qui en bénéficie ? Qui en souffre ?

Les OESS évoluent dans le cadre de la structure agraire. Celle-ci les crée, les modifie ou les récupère, pour garder son essence, c'est-à-dire en maintenant les avantages divers des groupes dominants. Ceux-ci vivent dans les campagnes comme des notables ou contrôlent les organisations à partir de leur résidence en ville. L'utilité des OESS pour les membres des couches pauvres de la population dépend alors de la capacité des promoteurs et des utilisateurs à détourner certains obstacles posés par cette structure agraire.

Dans ce travail, nous ne nous étendons pas sur les caractéristiques des OESS, ni sur les différents acteurs, qui jouent à visière levée ou qui se cachent derrière des écrans. Nous présentons d'abord la structure agraire qui constitue le cadre dans lequel évoluent ces initiatives. En parcourant les cinq générations d'OESS et la situation actuelle, nous montrons que ces organisations sont nombreuses, se succèdent, se combinent ou se juxtaposent, et présentent de nombreuses nuances au sein du milieu rural haïtien. Elles meurent ou elles traversent les temporalités.

Nous verrons aussi que l'État, des Églises (de différentes confessions) et des organisations non gouvernementales (ONG) prétendent promouvoir certains types d'OESS. Il y a lieu de questionner les choix de ces institutions. Dans quelle mesure sont-ils profitables aux paysans encadrés ? La préférence des intervenants n'entrave-t-elle pas le développement de l'ESS au sein de la paysannerie ou n'empêche-t-elle pas la population d'obtenir de meilleurs résultats dans ses démarches ?

La structure agraire

Nous entendons, par structure agraire, l'ensemble des conditions de tenure, de dimension, de position des parcelles et des exploitations, ainsi que les rapports sociaux qui se greffent sur ces conditions. Le paysan produit et se reproduit dans le cadre de cette structure agraire. Les rapports sociaux dans la paysannerie et leurs activités économiques en milieu rural en dépendent ; on parle généralement de « faire valoir » direct et indirect. Dans le premier cas,

les terres sont exploitées par leurs propriétaires; dans le second, des fermiers ou des métayers les travaillent. On identifie aussi trois modes de tenure: propriété, fermage, métayage. Le contexte présent est cependant bien plus complexe.

En effet, on distingue diverses situations où l'exploitant se déclare propriétaire d'une parcelle. Il peut l'avoir achetée ou l'avoir héritée de ses parents – dans ce cas, il est important de savoir si les biens ont été partagés légalement ou selon des pratiques coutumières. Il peut aussi occuper tout simplement une parcelle, qui appartenait à ses parents, ou encore, avoir reçu la parcelle en don – le don pouvant être assujéti à certaines conditions. Quand l'exploitant se déclare fermier, il est important de savoir si la parcelle appartient à un particulier ou à l'État; dans le premier cas, la durée d'exploitation espérée est courte: une année. La situation du métayer est fortement liée au mode de partage des produits; diverses possibilités sont envisageables: la rente à verser peut valoir le tiers, les deux cinquièmes ou la moitié de la récolte.

Les exploitations sont généralement constituées de plusieurs parcelles. Celles-ci sont parfois si petites que selon certains observateurs, leur rendement devient nul. Les paysans parlent alors de « mouchoirs de terre ». Souvent, les parcelles sont éparpillées dans une aire relativement grande, recouvrant des microclimats différents, obligeant l'agriculteur à dépenser beaucoup d'énergie. Cependant, cela permet de diversifier sa production. De même, il dépend moins de circuits de commercialisation voraces ou incertains, pour l'approvisionnement de sa famille. Il peut également chercher à posséder une parcelle éloignée (par rapport à son lieu d'habitation) pour se rapprocher d'une infrastructure (un canal d'irrigation, par exemple) ou d'un marché, afin de disposer de meilleures conditions de production et/ou que sa production acquière une plus grande valeur.

Un exploitant n'est pas toujours exclusivement propriétaire, fermier ou métayer. Pour chaque profil cependant, il y a un mode de tenure dominant. Généralement, des parcelles de différents modes de tenure se combinent dans les exploitations. D'ailleurs, une parcelle peut être l'objet de plusieurs conditions de tenure en même temps; par exemple, elle peut être prise en fermage par un intéressé et cédée à une autre personne en métayage, alors qu'une troisième personne exploite des arbres fruitiers de la même parcelle.

Ces aspects déterminent le niveau de revenu de l'exploitant. Dans certains cas, il ne paie pas de rente; dans d'autres, il verse

une rente faible ; dans d'autres cas encore, la rente est élevée ou même très élevée. Les conditions de tenure déterminent la sécurité de l'exploitation. Elles déterminent aussi la possibilité pour l'exploitant de mettre en place des mécanismes de protection du sol, de déterminer l'accès aux intrants ou encore l'intérêt à en utiliser de certains types. Elles indiquent enfin la position de l'exploitant au sein d'un réseau de clientélisme. Sa position varie, suivant qu'il a des parcelles à céder ou qu'il en demande. S'il dispose de terres, en tant que grand propriétaire ou en tant que fermier contrôlant une grande superficie (de l'État ou de particuliers), qu'il cède sous forme de fermage ou de métayage, il est appelé « grand don » ou notable.

Quand le producteur n'est pas propriétaire de la parcelle, il verse une rente au propriétaire. Cette rente prend plusieurs formes : argent, produits de récoltes ou travail. Sous la forme d'argent, elle est moins importante. Mais du fait que le producteur la verse au début de la récolte, elle diminue sa capacité d'investir dans la production. Sous la forme de produits, le propriétaire la reçoit au moment de la récolte ; pour certaines cultures qui exigent beaucoup de frais, cette portion, qui va du tiers à la moitié de la récolte, pèse lourd pour le producteur. Sous la forme enfin de travail, elle pèse encore plus sur le revenu du producteur. Quand l'exploitant ne verse ni argent, ni produits au propriétaire, il rend de « petits services » à son « bienfaiteur ». En réalité, si on fait le calcul, on se rend compte qu'il paie beaucoup plus sous cette forme de « rente en travail ».

Le producteur aménage donc des rapports avec des propriétaires ou avec d'autres producteurs pour maintenir ou améliorer sa position dans ce panorama. Dans ce pays agricole, la terre est rare et la population du pays est assez dense – près de 10 millions d'habitants pour 28 250 km², selon le recensement de 2003. De plus, le mode d'organisation de la justice permet aux membres de certains secteurs d'accaparer les terres des paysans ; d'ailleurs, il n'existe pas de cadastre. Dans son rapport sur le massacre d'au moins 139 paysans et paysannes à Jean-Rabel, en 1987, la Commission de haut niveau formée par le gouvernement d'alors reconnaît que 95 % des terres de l'État dans cette commune étaient contrôlées par des « grands dons ».

Face à une situation de précarité, les producteurs du milieu rural réunissent leurs forces pour affronter les difficultés et forment des organisations pour s'entraider. Les mieux lotis cherchent à contrôler les organisations, pour maintenir ou pour améliorer leur position.

Certains intervenants avancent que les pratiques associatives sont d'origines africaines ; d'autres ont été introduites par des initiatives gouvernementales ou par des ONG. Il importe de saisir la portée économique et sociale des organisations rencontrées dans les campagnes haïtiennes.

Les différentes générations d'OESS

La première génération

Une alliance entre des esclaves (domestiques, à talents, de plantations et marrons), d'anciens officiers de Toussaint Louverture et des affranchis permit l'indépendance, en 1804. Les membres des deux premiers groupes visaient la liberté ; ceux du troisième, le droit d'exploiter leurs propriétés au sein de la colonie. Après l'Indépendance, les anciens officiers – qui avaient déjà expérimenté la gestion de grandes habitations – et les affranchis dirigeaient l'État et assurèrent le maintien de la grande propriété. Les anciens esclaves ne voulaient pas travailler en ateliers sur des plantations avec de nouveaux propriétaires ; cela rappelait trop l'esclavage.

Les « sociétés de moitié ». D'abord, ils formaient des « sociétés de moitié » pour vendre leurs services aux propriétaires (anciens affranchis ou dignitaires ayant reçu des dons des gouvernements). Regroupés par dizaines, ils travaillaient sous la direction d'un « chef de moitié » et recevaient la moitié des produits préparés (charbon de bois, bois pour l'exportation, mélasse, etc.).

Les « sociétés pour affermage de terres ». Plus tard, ils constituaient des « sociétés pour affermage de terres ». Ils mettaient ensemble leurs moyens pour affermer des terres et les travailler collectivement. Selon un témoignage de Richard Hill rapporté par Paul Moral (1978)², ils choisissaient leurs représentants de façon démocratique. Mais l'article 30 du Code rural de 1826 disposait qu'« aucune réunion de cultivateurs établis sur une habitation ne pouvait se rendre fermière d'une partie du bien qu'ils habitent pour la travailler en société ». Pratiquement, ces sociétés étaient donc frappées d'interdiction. Pour justifier leur décision, les membres des groupes dominants avançaient les arguments suivants : la grande propriété permettait plus facilement un conditionnement des produits pour

2. Première édition en 1961.

l'exportation, elle favorisait donc l'entrée de devises et l'État en avait besoin pour organiser la défense de la population.

La deuxième génération

Les grandes sociétés et les escouades. Il est facile de comprendre que les arguments pour le maintien de la grande propriété renvoient à des intérêts de groupes. L'État aurait appuyé les sociétés et mis à leur disposition des habitations encore vacantes. Déçus, les cultivateurs abandonnèrent les plantations des plaines, pour coloniser les montagnes et les plaines non aménagées. Ils s'entraidaient, pour survivre dans des milieux dépourvus d'infrastructures, en formant de grandes sociétés : sociétés congo, mazonn, ibo, djoumba, etc. Ces noms font référence à des rythmes ancestraux : ils utilisaient la musique pour entretenir l'ardeur au travail et créer une ambiance entraînante.

Les objectifs poursuivis par les membres d'une grande société de travail sont : la réunion de la main d'œuvre agricole, l'entraide, l'intégration communautaire, l'assistance sociale. Des groupes de plus d'une centaine de personnes (jusqu'à trois cents, dans certains cas) se constituent, répartis en trois sous-groupes : les membres d'honneur, qui ne participent pas directement aux activités ; les musiciens et les cuisinières, qui accompagnent les autres sur le terrain ; le gros de la bande est formé de soldats, qui sont dirigés par un président, assisté d'officiers. Ils se présentent comme une armée en guerre ; les ennemis s'appellent « mauvaises herbes », par exemple. Le groupe travaille pour ses membres et les dirigeants organisent la distribution des tours.

Pourquoi des membres d'honneur ? Il s'agit souvent de personnes avec des moyens relativement importants ; des notables. Ils reçoivent leurs tours, fournissent des boissons aux travailleurs, les appuient dans certaines circonstances. Il s'agit aussi d'anciens dirigeants, qui ne peuvent plus travailler. Le groupe leur fournit une sorte de pension. Il y a donc un aspect de sécurité sociale dans la pratique des grandes sociétés, du moins pour les anciens dirigeants.

Les plus pauvres n'ont généralement pas assez de terres pour recevoir les services d'un groupe de plus de 100 personnes. D'ailleurs, le calendrier agricole ne dispose pas d'autant de journées de travail pour une saison. Dès lors, ils se font membres pour marquer leur intégration dans leur communauté. Ainsi, dans les moments festifs comme dans les moments de deuil, ils sont entourés.

La société entretient une caisse pour appuyer des membres en situation difficile et les membres rendent toujours visite aux compagnons frappés par le sort.

Les plus pauvres se font membres surtout pour ces aspects de sécurité sociale et d'intégration communautaire. Mais l'aspect économique les intéresse également. Ils se rencontrent alors dans le cadre d'escouades d'une dizaine de membres, où l'échange de travail entre tous est possible. Au cours d'une saison, le groupe peut travailler pour chaque membre plusieurs fois. Un président, assisté d'un secrétaire et d'un quartier-maître, se charge de la représentation du groupe et de l'organisation des sessions de travail.

Certains membres ont besoin de plus de tours de travail que d'autres ; un membre peut ainsi céder le sien à un autre. Si les membres du groupe n'absorbent pas toute la force de travail réunie, le groupe vend ses services à d'autres personnes. Au niveau des escouades, alors que certaines mettent l'accent sur l'échange de travail, d'autres s'intéressent davantage à la recherche d'un revenu monétaire. L'escouade se présente avec des nuances locales – que nous ne pouvons pas énumérer dans ce travail –, prend des noms différents (*couadi*, *ronde*, *colonne*, *sori*, *ribot*, etc.) et comporte souvent des sous-groupes de trois à quatre membres (appelés *lawouze sou ponyèt*, *yap*, *kòdon*, etc.) dans lesquels on s'occupe exclusivement d'échange de travail.

D'une façon générale, on peut dire que l'escouade poursuit deux objectifs principaux : l'échange de travail et la recherche d'un revenu monétaire (auquel s'intéressent particulièrement les plus pauvres). Cependant, il ne faut pas les idéaliser et Hérold Camille (1981) a démontré qu'il existait des cas de tricherie, voire même d'exploitation dans certaines escouades. Les plus démunis sont membres des grandes sociétés et des escouades. Au niveau d'une zone, on s'arrange toujours pour faire fonctionner les deux structures. Les escouades travaillent du lundi au jeudi et les sociétés, le vendredi et le samedi.

Les sols. Il existe une autre formation, les *sols*, qui combinent épargne et crédit. Les membres constituent un groupe coordonné par une *manman sol*. Cette personne collecte les épargnes de tous, à intervalles réguliers, pour remettre tout l'argent reçu à un membre quand arrive son tour. L'ordre des tours est fixé à l'avance, selon une entente entre tous les membres. Ceux qui reçoivent leur tour en

premier contractent un crédit, tandis que les derniers servis ont fait une épargne. Les apports des membres sont égaux.

Le *sol* ne fonctionne pas seulement avec de l'argent liquide. Il existe des *so/s* de ciment (quand un membre construit sa maison, les autres lui apportent autant de sacs de ciment), de draps (entre des jeunes filles, celle qui va se marier reçoit un certain nombre de draps des autres), etc. Les exemples sont multiples : tout objet de service courant peut intégrer un *sol*.

La troisième génération

Les coopératives. En 1937, Élie Vernet introduisit le coopératisme en Haïti, à partir de Port-à-Piment du Nord (à Sources Chaudes, au nord du département de l'Artibonite). Il animait une coopérative de production agricole et de tissage artisanal. En 1939, le gouvernement de Sténio Vincent promulguait la première loi sur les coopératives. Nous reviendrons sur l'esprit de cette loi mais nous pouvons déjà noter que l'initiative est exogène. Un certain type d'organisations, originaire d'Europe, est appliqué au pays ainsi qu'une série de symboles (les deux sapins dans le cercle de fond jaune, la bannière aux couleurs extérieures de l'arc-en-ciel, etc.). Il semble que seules les personnes ayant des moyens importants intégraient effectivement les coopératives, alors que les paysans éprouvaient certaines difficultés à comprendre leur organisation.

Les conseils d'action communautaire (CAC). Vers 1948 débuta l'expérience de Marbial, dans une partie reculée de la commune de Jacmel. Il s'agissait de faire de cette localité un pôle de développement rural. Le projet échoua mais le laboratoire donna quelques résultats et inspira des initiatives intéressantes, comme celle de la production maraîchère sur les hauteurs de Port-au-Prince, au début des années cinquante. À partir de cette expérience commencèrent à s'organiser des groupes « 4C » (premières lettres de cerveau, cœur, corps, communauté)³, censés apporter de l'aide, en réfléchissant avec les personnes, en y mettant son cœur et en travaillant avec elles de ses propres mains. De la formule « 4C », pour regrouper les jeunes, on passait aux conseils d'action communautaire (CAC) ou conseils communautaires. Sous les Duvalier (1957-1986), cette nouvelle organisation avait pour cadre de fonctionnement la section

3. Adaptation d'une formule d'intervention communautaire américaine appelée « 4H » (*head, heart, hand, help*).

rurale; elle réunissait des habitants de tout âge, sous la direction de notables.

Sur le terrain, la distinction entre coopérative et conseil communautaire ne paraissait pas toujours claire, mais l'évolution nécessaire des CAC vers des coopératives était affirmée. On prétendait que l'engagement des producteurs y serait plus fort. Alors que le CAC prône l'intérêt communautaire, la coopérative combinerait intérêts individuels, du groupe et communautaire. Fortement liés au duvaliérisme, par l'intermédiaire d'organismes tels que l'Office national pour l'alphabétisation et l'action communautaire (ONAAC) et le Conseil national d'action jeanclaudiste (Conajec), les CAC connurent un déclin avec le départ des Duvalier en 1986.

Les groupes de crédit agricole. L'État avait institué un Bureau de crédit agricole (BCA), offrant un crédit solidaire à de petits groupes de quatre à six producteurs. Un ancien directeur régional de cette institution nous apprit que ce mode de crédit rencontrait des difficultés car certains paysans utilisaient l'argent reçu d'avantage pour l'amélioration de leur niveau de consommation que pour celle de la production. D'autres s'en servaient pour organiser le mariage de leurs enfants.

En réalité, le crédit octroyé servait très peu à la production. Le remboursement se faisait donc avec difficulté. Des groupes rencontrés dans le Haut Plateau central se disaient libérés de leurs dettes par la chute de Duvalier. Ces groupes se caractérisaient aussi par une faiblesse sur le plan organisationnel, puisqu'ils se créaient souvent afin de pouvoir faire une demande de crédit. Les liens entre les membres étaient dès lors faibles et il régnait souvent la crainte de devoir répondre seul de la dette.

La quatrième génération

Les syndicats. En milieu rural haïtien, il existe des syndicats de producteurs agricoles. Cette formule pourrait suggérer la réunion de travailleurs agricoles pour la défense de leurs intérêts; de fait, il y a de nombreux ouvriers agricoles, permanents ou saisonniers. Mais les syndicats n'ont jamais atteint un niveau de structuration suffisant pour prendre effectivement la défense des ouvriers agricoles. Ils viennent alors gonfler artificiellement les effectifs de certaines centrales syndicales ou servent de mailles pour les réseaux de clientélisme politique. Dans certains cas, ils apparaissent comme

des structures rivales d'autres organisations paysannes de leur zone d'implantation.

Les groupements et les organisations paysannes. Dans les années 1970, le diocèse des Cayes avait mis sur pied, à Laborde, une initiative de développement communautaire, sous la direction du père Robert Ryo. Ce projet réunissait plusieurs centaines de personnes pour des sessions de formation ou de réflexion. Les animateurs avaient formé ce qu'ils appelaient des « groupements », d'une quinzaine de personnes ; le travail en petits groupes offrant de meilleurs résultats. Ces groupements désignaient un président, un secrétaire, un trésorier. Les membres entreprenaient ensemble des activités de production, de transformation ou de stockage de produits. Surtout, ils réfléchissaient sur la situation de la paysannerie dans leur zone et au niveau national, dénonçant les abus commis par les « grands dons ». Les groupements comptaient, au départ, sur l'appui de missions ecclésiastiques.

Les groupements connurent le succès dans la première moitié de la décennie des années 1980, principalement dans le nord-ouest et sur le plateau central. Après 1986 et la chute de Duvalier, ils se sont multipliés à travers le pays. Ils ont formé des organisations, des rassemblements et des mouvements paysans, avec des niveaux de structuration divers. Au niveau de ces organisations se retrouvent aussi des coopératives de production, des caisses populaires, etc. Le massacre de Jean Rabel, en 1987, constitue également une tentative de refroidir l'ardeur des groupements du nord-ouest.

La cinquième génération

Les mutuelles de solidarité. Depuis quelque temps sont apparues les mutuelles de solidarité (Musos), petits groupes créés pour la promotion de l'épargne, du crédit mutuel et de la solidarité. Ils fonctionnent avec une caisse d'épargne ou de solidarité. Souvent, ces Musos se greffent sur des organisations existantes en milieu rural.

Les organisations de développement. Depuis plusieurs décennies se multiplient aussi des organisations dites de développement, qui réunissent les personnes d'une même zone et fonctionnent sous la direction de notables. Ceux-ci mobilisent leurs contacts et écrivent des projets qu'ils présentent à des instances gouvernementales, à des ONG ou à des organismes multilatéraux, espérant ainsi obtenir leur financement et un appui technique pour leur réalisation.

Les objectifs visés varient en fonction des promoteurs et des zones. Il s'agit souvent de projets d'adduction d'eau potable, de construction de centres de santé ou d'écoles, d'attention à des secteurs de la population, d'appui à des centres de formation, de distribution d'entrants ou d'outils agricoles, de mise sur pied d'activités d'élevage, de protection de bassins versants contre l'érosion, etc.

Des associations traditionnelles ou modernes ?

Une nouvelle génération ne remplace pas les anciennes. Les « sociétés de moitié » et les « sociétés pour affermage de terres », ainsi que les grandes sociétés, ont disparu, tandis que les groupes placés entre les escouades et les grandes sociétés se font rares. Mais, plusieurs types d'organisations fonctionnent en même temps, dans une même zone, et un paysan participe à plusieurs d'entre elles à la fois.

Des intellectuels distinguent les associations traditionnelles de celles qui seraient modernes. Les premières (sociétés, diverses variantes de l'escouade, sols) sont nées de l'initiative des paysans. Il leur est reproché de ne pas tenir assez compte de la rationalité économique. Mais ceux qui les jugent ainsi oublient souvent la question de la sécurité sociale, mentionnée plus haut.

Les secondes (coopératives, conseils communautaires, groupements, Muso, etc.) sont nées d'interventions de l'État, de l'Église ou d'ONG. Dans ce cas, le sens sociologique de la « modernité » ne s'applique pas et « moderne » signifie plutôt « nouveau ». En effet, la participation des paysans à ces associations ne fait pas suite à une démarche réflexive vis-à-vis de leurs situations, soit à la recherche d'adaptation à un contexte donné en vue d'un changement ou d'une transformation de ces situations.

Au sens sociologique du terme, les « sociétés pour affermage de terres » – et même les escouades – présentent ainsi des caractéristiques plus modernes que les conseils communautaires. Ces derniers, en effet, constituaient des structures pour l'embrigadement des paysans pauvres, dans le cadre du duvaliérisme. D'ailleurs, certaines organisations, qui sont présentées sous le label de coopérative, ne fonctionnent pas de manière démocratique ; les petits paysans y subissent la loi des « grands dons » et des spéculateurs.

Malgré la prétention des conseils communautaires de promouvoir le développement de leurs communautés, malgré les promesses des coopératives et des Muso de transformer leurs membres en des

personnes solidaires, avec des comportements démocratiques et des attitudes rationnelles sur le plan économique, et malgré l'insistance des groupements sur la nécessité de surmonter les difficultés rencontrées par les paysans, le clientélisme n'a pas disparu. Même dans certaines grandes organisations paysannes, formées à partir de groupements, sévissent des rapports clientélistes. Ainsi, dans le cadre d'un travail réalisé sur les coopératives de la côte sud (entre Port-Salut et Tiburon), nous avons constaté que même l'Unicors (Union des coopératives de la côte sud) donnait des terres en deux moitiés (en métayage) à ses membres.

Les promoteurs de ces institutions – coopératives, Muso, groupements, etc. – oublient trop souvent que les paysans vivent dans le cadre d'une structure agraire, qui affecte toutes les organisations et place certains acteurs à des positions leur permettant de profiter des avantages de ces organisations, au détriment d'autres acteurs. De plus, les interventions de l'État, des Églises et des ONG ne visent pas ou ne permettent pas de remettre en cause ce cadre. In fine, la distinction entre organisations traditionnelles et modernes est donc peu pertinente.

Le contrôle exercé par les gouvernements

Le 15 novembre 1939, l'adoption de la loi sur les coopératives avait été saluée comme une victoire, du fait que l'État reconnaissait l'existence de ces organisations. Cependant, en analysant ce texte et ceux qui l'ont suivi (en 1952, 1960, 1974, 1981 et 2002), il apparaît que le souci premier des gouvernements était de contrôler les coopératives et non de les promouvoir. En effet, les gouvernements témoignent d'une certaine appréhension face à l'idée de démocratie, trop présente, dans les cercles coopératifs ; les secteurs dominants s'intéressent plus au contrôle de l'économie qu'à son développement.

Cette loi de 1939 ne reprenait pas les règles coopératives reformulées par l'ACI en 1937. Les adhésions volontaires n'étaient pas considérées ; tous les habitants valides d'une section rurale étaient embrigadés au sein d'une coopérative. Il était demandé aux membres des coopératives de fournir des journées de travail pour reboiser les pentes dénudées des collines, et la corvée était remise en vigueur. Or, le refus de la corvée constituait l'une des raisons de la lutte armée contre l'occupation américaine (de 1915 à 1934). D'ailleurs, sous ce même gouvernement de Vincent avait

été promulguée, en 1936, une loi « *contre le danger des doctrines communistes* ». Peut-être avait-on peur d'une forme d'organisation venue de l'extérieur, qui pourrait faciliter des contacts avec les communistes ?

Les textes de 1981 imposaient le contrôle du fonctionnement des coopératives par le Conseil national des coopératives (CNC), créé en 1953. Seul cet organisme devait organiser des sessions de formation sur le coopératisme et valider les formations faites à l'extérieur. Toutefois, illégalement, l'Université donnait quelques cours sur le sujet. La loi de 2002 sur les coopératives d'épargne et de crédit confie à la Banque de la République d'Haïti (BRH) le contrôle des caisses populaires et les détache ainsi de l'ensemble des coopératives. Cela rend plus difficile la recherche d'une avancée économique à partir de la réussite financière des caisses populaires.

Les gouvernements feignaient d'ignorer certains regroupements du milieu rural et chargeaient la police rurale de contrer tout débordement. Pendant longtemps, ils ne reconnaissaient pas le droit de réunion ; le code rural de 1826 avait seulement mentionné les « sociétés de moitié » et interdit pratiquement les sociétés pour affermage de terres. Avec la loi sur les coopératives, le gouvernement de Vincent prétendit introduire dans le milieu rural l'entraide et la solidarité. Pourtant, dans le livre *En posant les jalons* qu'il publia la même année, il avait demandé aux préfets, ses représentants, de mobiliser les regroupements de paysans.

La Commission spéciale sur le massacre de Jean Rabel, en 1987, avait recommandé l'abandon de la formule « groupement » et la multiplication de coopératives sous contrôle de l'Église. Cette conclusion n'occultait pas une information importante, présente dans le texte : la cause principale du conflit était l'accaparement des terres de l'État dans la région par des « grands dons », pour les sous-affermer à de petits paysans. Aucune des recommandations de la Commission ne touche la question du contrôle des terres de l'État. Et le gouvernement de publier le texte de ladite commission, sans commentaire.

Les interventions des Églises et des ONG

On retrouve dans le vieux Code pénal haïtien un article 236 qui exige, pour toute réunion de plus de vingt personnes, l'autorisation et la présence de l'autorité compétente. Même si la Constitution disait que « *les Haïtiens ont le droit de s'associer en partis politiques,*

en syndicats et en coopératives», pour les réunions en milieu rural, la présence d'un agent de la police rurale s'imposait, jusqu'en 1986. Droit d'association sans droit de réunion! Sous le duvaliérisme (1957-1986) et même avant, seules les églises pouvaient réunir un certain nombre de personnes, sans être suspectées de mener des activités subversives. Dès lors, généralement, les coopératives prenaient naissance dans les presbytères, à l'initiative ou sous la bénédiction des prêtres de l'Église catholique ou des pasteurs des églises réformées.

S'appuyant fortement sur le charisme des hommes d'église, les coopératives souffrirent de sérieuses limites dès leur apparition. Selon Christian Girault (1981), si les hommes d'église se retiraient, les coopératives s'effondraient sur le champ. Les membres se souciaient peu de comprendre le fonctionnement de leurs organisations et s'en remettaient au dévouement et à la sagesse de « mon père » ou du « pasteur ». Dans ces conditions, les coopératives n'ont pas toujours les caractéristiques d'une organisation moderne ; la majorité de leurs membres n'ont pas réellement réfléchi à une alternative pour l'amélioration de leur situation économique et sociale. A-t-on dépassé cette situation avec la chute de Duvalier en 1986 ? Les habitudes ont la vie dure mais aujourd'hui, beaucoup de promoteurs non religieux prennent l'initiative de mettre des coopératives sur pied.

Les ONG appuient des OESS sur le terrain, en formant et en rémunérant les animateurs, en apportant souvent le capital de base et les équipements spécifiques. Cependant, elles ne partent pas des organisations présentes dans la communauté et imposent leurs propres types d'organisations, dites « modernes » ; une modernité qui ne tient pas compte du parcours des gens, qui ne considère pas leur culture. Ainsi, beaucoup de personnes deviennent membres de ces organisations pour l'aide offerte, sans s'approprier la démarche proposée et restent par ailleurs membres de leurs anciennes organisations « traditionnelles ».

Glenn Smucker et Noriac Dathis (1998) pensent que les organisations (les grandes, qui réunissent beaucoup de gens, bien entendu) présentent un mélange d'aspects traditionnels et modernes ; la rétention des formes traditionnelles contribue fortement, selon eux, au succès et à la solidarité interne des organisations. Mais dans ces conditions, les membres se dévouent-ils beaucoup pour la grande organisation ?

La situation actuelle

Aujourd'hui, nous rencontrons sur le terrain de nombreuses organisations : des variantes d'escouades, des *sols*, des groupements, différents types de coopératives, des Muso, des comités de gestion de l'eau, des groupes de transformation de produits agricoles, des organisations de développement, des sociétés d'irrigation, etc. Il y a aussi des entreprises de microcrédit, parfois présentées comme des initiatives pour la « démocratisation du crédit » – mais cela est, à notre avis, sujet à débat – et des regroupements, appelés Coprodep, mis en place à l'initiative d'instances internationales pour la gestion de petits projets, et dont il est important de discuter la mission.

Les escouades

Il en existe plusieurs variantes, sous divers noms : « rondes », *sois*, *couadis*, « colonnes », *remponeaux*, *méras*, *ribot*, etc. Elles comportent des nuances régionales assez marquées. Ainsi, les *mazengas* du nord-ouest se signalent par leurs longs déplacements, au rythme d'une musique entraînante. Les attributions (variante de l'escouade) de la Grand'Anse fournissent quant à elles du travail tout au long de l'année, pour recevoir leur dû en décembre et organiser une fête de fin d'année. Elles fournissent aux exploitants un crédit-travail. Le paiement à la fin du mois de décembre, à l'époque, s'adaptait bien à la zone caféière – correspondait à la période de vente du café, quand les paysans disposaient généralement de liquidités. Il y a aussi des collectifs, comme les « *corvées-raras* », dont les caisses servent à financer des groupes socio-religieux (les *raras*) ; elles aident à remplir des devoirs religieux et à contribuer à l'animation dans leurs zones.

Les sols

Les gens des petits métiers font un usage assidu du *sol*, très répandu dans les milieux populaires urbains. Il prend le nom de « sabotage » quand le roulement des tours devient très rapide (une journée, par exemple). Les petits commerçants et même ceux qui normalement auraient accès aux services bancaires, comme les fonctionnaires, le pratiquent couramment. Dès lors, des hommes d'affaires cherchent à récupérer le *sol* ou le « sabotage » afin de financer leurs propres activités, en annonçant à la radio de grandes entreprises de « sabotage » ou de *sol*. Notons enfin que le secteur

bancaire tente une sorte de récupération de cette forme associative, en offrant un produit appelé *sol pa nou*.

Les coopératives

Diversifiées, elles se présentent comme des caisses populaires (coopératives d'épargne et de crédit), des coopératives de production agricole et de commercialisation du café, des coopératives de production artisanale, de consommation, funéraires, etc. Les caisses populaires ont commencé à fonctionner en 1946. La première fut celle de La Vallée-de-Jacmel : la « Petite épargne ». Par la suite, sous l'influence des pères oblats principalement, elles se sont dans un premier temps répandues dans la presqu'île du Sud et, ensuite, dans tout le pays, se regroupant en unions.

Les caisses populaires ont connu un essor remarquable avec l'appui de l'organisation québécoise DID (Développement international Desjardins) et forment l'Association nationale des caisses populaires d'Haïti (ANACAPH). Cette coopération a aidé à assainir leur gestion et a contribué à leur accroissement en termes financiers. Il reste à étudier si le succès financier s'accompagne d'un succès économique. En effet, nombre d'entre elles gèrent des centaines de millions de gourdes et offrent des crédits au-delà de leurs communes d'origine. Dans certaines petites villes du pays (Gros Morne, Lascahobas, Petite Rivière de l'Artibonite, etc.), les édifices les plus importants sont des sièges de caisses populaires. Pourtant, leur impact sur la production dans leurs zones d'implantation se fait peu sentir et les pratiques de prêts usuraires ne disparaissent pas dans l'environnement des coopératives d'épargne et de crédit. Les réussites financières des caisses populaires ne se traduisent donc pas toujours par une réussite économique de la communauté.

Le café a été pendant longtemps la principale source de devise du pays, la garantie de l'assiette fiscale. Les coopératives de production caféière étaient donc, logiquement, encouragées. Mais aujourd'hui, le café ne peut plus supporter l'économie du pays comme auparavant. Sa production a terriblement baissé, la couverture d'arbres, nécessaire à la culture du café et contribuant à la protection de l'environnement, a été mise à mal par la déforestation et la dégradation du sol, et le pays connaît de très graves problèmes économiques. Il reste encore des raisons pour encourager la mise en place de coopératives caféières mais la population a considérablement augmenté, et avec elle, la demande de vivres alimentaires.

Il sera donc difficile d'obtenir le niveau de production d'antan, y compris si l'on veut poursuivre avec une agriculture biologique.

Toutefois, des réseaux de coopératives caféières, comme le Réseau de coopératives caféières de la région nord (Recocarno) ou la Fédération des associations de caféières natives (FACN), essaient de maintenir un certain niveau de production, tandis que la Fédération luthérienne mondiale (FLM) apporte un appui à la production caféière au niveau national.

Malheureusement, durant la période 1995-2002, des spéculateurs avaient pu faire fonctionner de prétendues coopératives, offrant à leurs membres des intérêts mensuels allant de 10 % à 13 % sur leurs dépôts. Elles ressemblaient à des pyramides financières, à des entreprises de spéculation ou à des structures de blanchiment d'argent. Les autorités acceptèrent – et encouragèrent même – leur fonctionnement, un directeur du CNC allant jusqu'à les désigner comme des « coopératives de placement ». Elles se sont écroulées en 2002 et ont causé la ruine de nombreuses familles.

Il devient plus difficile, après cette expérience, de convaincre des avantages à être membre d'une coopérative. C'est d'ailleurs à la suite de cette affaire qu'a été publiée la loi controversée de 2002 sur les coopératives d'épargne et de crédit. Généralement, les coopératives souffrent d'une pénurie de capital pour mettre en œuvre leurs programmes, et ceux qui contribuent à former le capital des coopératives n'ont le plus souvent pas accès au crédit bancaire. Il y a là un réel travail de renforcement à entreprendre.

Les entreprises de microcrédit

Les entreprises de microcrédit abondent, offrant du crédit aux petites marchandes. Nombre d'institutions s'adonnent à cette activité dite de « crédit populaire ». Il n'est pas rare de voir des bienfaiteurs être valorisés pour avoir mis, à travers ces entreprises, leurs capitaux au service de personnes issues des secteurs populaires. Mais à considérer le taux d'intérêt (autour de 5 % par mois) et le délai de remboursement (quelques mois), force est de se demander si le microcrédit ne contribue pas à augmenter la misère au niveau des secteurs populaires. En effet, dans ces conditions, les pauvres paient leur crédit beaucoup plus cher que les riches ; 5 % par mois, revient à plus de 60 % l'année. La différence serait justifiée par un plus grand risque de non-recouvrement mais dans les faits, il en

résulte un plus grand intérêt, pour les détenteurs de capitaux, à faire affaire avec la population pauvre.

De plus, un délai de remboursement si court ne permet pas de penser à la production ; on pratique la vente de produits manufacturés légers, de consommation courante, recourant à un marketing agressif, cherchant surtout à ce que le capital tourne vite. On rend ainsi l'économie du pays de plus en plus dépendante. Quand va-t-on penser à une microfinance, en lieu et place du microcrédit, pour aider effectivement et de manière durable la population pauvre ? Quand les bienfaiteurs auront-ils le souci de financer des activités porteuses, en tenant compte du rythme de renouvellement des capitaux et des revenus des micro-entrepreneurs ? Même les dirigeants des caisses populaires ont du mal à établir la différence entre microcrédit et microfinance ; il convient de les aider à faire le pas vers une meilleure connaissance de ces pratiques et de leurs enjeux.

Les comités de gestion de l'eau

La gestion de l'eau d'irrigation était placée sous le contrôle d'un employé du ministère de l'agriculture. Les producteurs entretenaient des rapports difficiles avec cet employé, lui-même souvent dépassé par les conflits entre utilisateurs. Suite à cela, il semblait plus simple de remettre la gestion de l'eau aux usagers, réunis en associations – les comités de gestion. L'accès à l'eau (potable ou pour les usages domestiques) est difficile dans certaines zones du pays. Régulièrement, ces comités gèrent la distribution de l'eau aux ménages et la maintenance du système, avec l'appui de différents organismes ou ONG.

Les associations de transformation de produits agricoles

Nombreuses en milieu rural, ces associations préparent des confitures, des gelées, des liqueurs, du *mamba* (beurre d'arachides), des graines séchées, des cassaves (galettes de manioc), des bonbons, toutes sortes de sucreries, etc. Elles organisent des comptoirs de vente de ces produits ou les distribuent dans les supermarchés des grandes villes. Cependant, la présentation des produits est peu travaillée et le manque d'équipements empêche d'aller plus loin, de viser la transformation des produits.

Les Muso

Elles constituent une nouvelle forme d'associations dont l'animation est assurée par des agents de différentes institutions, qui

en font la promotion. Certaines ont adopté la ligne de travail de Muhammad Yunus. Cependant, il manque une évaluation permettant de mesurer le niveau d'appropriation de cette forme d'OESS en Haïti.

Les organisations de développement

Elles couvrent des sections communales, des communes ou des regroupements d'unités administratives. Ces organisations s'enferment souvent dans des projets de développement local et s'occupent généralement de la confection ou de l'entretien de voies de communication, d'équipements pour la production agricole, artisanale ou pour des services (dispensaires, écoles), de formation classique ou professionnelle et de protection des sols.

Il est important de noter que ces organisations de développement servent fréquemment de tremplins pour des politiciens. Il s'y pratique encore un clientélisme, avec peut-être des nuances différentes de celui d'avant 1986. Désormais, il ne suffit plus de dire qu'on a l'oreille des gens établis au Palais national, à Port-au-Prince, pour s'attacher des suiveurs. On multiplie les contacts pour montrer que l'on connaît les circuits de l'aide et on développe une communication adaptée. On parle de « participation », mais sans dépasser le messianisme ; des dirigeants continuent à se présenter comme des sauveurs, et trouvent des gens pour les croire.

Les groupements et les mouvements paysans

Au niveau de leur structuration, il existe des différences et le processus de formation n'est pas le même. Le nombre de membres varie aussi d'une région à une autre. Dans certains cas, il convient même de se demander si le mot « groupement » n'est pas utilisé comme synonyme de celui d'« organisation ». Dès lors, si l'on ne trouve pas aux quatre coins du pays des groupements d'une quinzaine de membres, dirigés par un président ou un coordinateur, assisté d'un secrétaire et d'un trésorier, partout, les membres mènent ensemble des activités économiques allant de la production à la commercialisation, en passant par le stockage des produits.

Les groupements se réunissent pour former des organisations, mouvements ou rassemblements paysans. Ces noms désignent des structures faitières avec une représentation collective ou une direction. Dans le cas du *Mouvman peyizan papay* (MPP) ou de *Tèt kole ii peyizan* (TK), l'organisation a – ou cherche à avoir – une

couverture nationale (et les deux sont membres du réseau international *Via Campesina*). Il existe aussi des organisations régionales de moindre envergure, comme le *Konbit peyizan nip* (KPN) dans le département des Nippes, ainsi que des mouvements qui se limitent au territoire d'une commune. Généralement, ces mouvements s'impliquent fortement dans les discussions politiques, par l'intermédiaire ou sous la conduite de leurs dirigeants.

Les organisations, mouvements et rassemblements paysans, ainsi que les organisations de développement, combinent différents types d'OESS. Le MPP, le TK et le KPN s'intéressent aux divers types de coopératives, aux Muso et aux associations de transformation de produits agricoles. Dans *Associationnisme paysan en Haïti*, Pierre Simpson Gabaud (2000) évoque le nombre de 700 organisations paysannes. Nous ne disposons malheureusement pas d'informations relatives aux types d'organisations considérées par l'auteur ou à la méthode utilisée pour le décompte opéré.

Les Conseils de promotion du développement participatif (Coprodep)

Les Coprodep sont censés être des structures de participation communautaire promues par la Banque mondiale. Ces conseils regroupent des représentants d'organisations au niveau d'une section communale ou d'une commune, pour la réalisation d'activités de développement dans leur entité. Remarquons qu'ils sont en concurrence avec les assemblées territoriales, établies par la Constitution de 1987, pour la construction de la démocratie participative, et qu'ils entrent souvent en conflit avec les membres des autorités locales (CASEC et ASEC), compliquant un peu plus encore la construction de la démocratie.

Remarques générales

Les associations de transformation de produits agricoles sont généralement des entreprises de femmes; la participation des hommes dans ces activités reste faible. Parmi les autres OESS, certaines comportent des branches féminines, même si les femmes n'ont pas toujours le contrôle de celles-ci (Donatien, 2013).

De manière générale, il est très difficile d'obtenir des chiffres dans les conditions actuelles. Les coopératives s'inscrivent au CNC mais le conseil d'administration de cette institution manque depuis une vingtaine d'années et ne peut pas délivrer les agréments officiels, se contentant de donner des permis de fonctionnement

provisoires. Toutefois, les caisses populaires, depuis la loi de 2003, sont enregistrées à la Banque de la République d'Haïti. Les autres organisations s'inscrivent dans les registres des mairies, dans ceux du ministère des affaires sociales ou du ministère de la planification. Il n'y a pas de suivi régulier; d'ailleurs certaines organisations se trouvent sur deux registres à la fois. Depuis une vingtaine d'années, certains réclament l'élaboration d'un code des associations afin d'avoir une réglementation mais rien n'a encore été entrepris dans ce sens.

Si les paysans s'accrochent encore à leurs escouades et à leurs *so/s*, les dirigeants des grandes organisations et les intellectuels tendent à prioriser les coopératives, les mutuelles et les groupements, cherchant à savoir dans quelle mesure les associations pour la transformation de produits agricoles s'apparentent à des coopératives. D'ailleurs, dans les décrets de 1981 sur les coopératives, se trouvent des expressions comme groupements « précoopératifs » et « paracoopératifs ». Veut-on par-là parler des différentes organisations ou associations du milieu rural ?

Cela dit, depuis quelque temps le vocabulaire utilisé dans le secteur commence à se modifier. Dans les années 1990, Vernet Larose se présentait déjà comme professeur d'économie sociale à l'Institut national d'administration, de gestion et des hautes études internationales (INAGHEI), une unité de l'Université d'État d'Haïti (UEH). En 2007, deux colloques sur l'ESS – présentant des expériences de coopératives et d'associations de transformation de produits – ont eu lieu et, depuis, l'expression fait du chemin dans le pays. Lors de ces colloques avait été mise en avant l'hétérogénéité des secteurs de la société impliqués et donc l'existence de logiques économiques différentes, tandis que Frantz Prinvil, alors directeur du CNC, expliquait que l'on passait du coopératisme à l'ESS, pour élargir le cadre et couvrir diverses associations du milieu rural. En 2014, la dixième édition de l'Université d'été du mouvement social, organisée par diverses organisations dont l'Institut culturel Karl Lévéque (ICKL) et la Plateforme des associations pour un développement alternatif (PAPDA), avait pour thème l'économie sociale et solidaire.

Toutefois, certains observateurs estiment qu'il faut s'accorder sur les objectifs des organisations, et non les considérer comme des OESS uniquement d'après leur appellation. Ainsi demeure dans les esprits l'exemple de ces entreprises de spéculation qui

se faisaient passer pour des coopératives, alors qu'aujourd'hui des entrepreneurs essaient de faire passer leurs activités comme des initiatives d'ESS ou de coopératives afin de bénéficier d'avantages fiscaux. Dans ces conditions, il est difficile de déterminer avec certitude le nombre de personnes impliquées dans les OESS et d'évaluer le poids économique du secteur. Toutefois, pour les caisses populaires, la BRH donne les informations suivantes : il existe 49 caisses populaires ayant l'autorisation de fonctionner (nombreuses sont celles qui n'ont pas cette autorisation), réunissant 560 000 membres et gérant plus de 4,7 milliards de gourdes (soit plus de 100 millions de dollars).

La nécessité d'un engagement de l'Université

Des cours sur le coopératisme sont dispensés depuis de nombreuses années à l'UEH. Élie Vernet, l'un des pionniers du mouvement coopératif, a travaillé sur ce thème, tandis que des cours de gestion des coopératives ou des cours sur les organisations communautaires sont donnés dans diverses facultés. Un cours sur les coopératives a été donné à la Faculté des sciences humaines dès sa création en 1974 et s'est transformé en atelier de recherche avec des visites de terrain dès 1995 ; depuis 2014, la Faculté met sur pied un microprogramme d'ESS.

Mais ce n'est pas suffisant et l'Université doit aller plus loin. Quand des coopératives connaissent des déficits, l'échec est attribué au prétendu manque de rationalité des paysans haïtiens pour réussir une telle entreprise ; ils ne seraient pas arrivés à s'approprier les règles établies par les pionniers de Rochdale. Pourtant, les ancêtres de ces paysans avaient mis sur pied, avant 1825, des sociétés pour affermage de terres – dont la pratique était interdite, que l'on appellerait aujourd'hui des coopératives de production et de transformation de produits agricoles. Or la coopérative modèle des « équitables pionniers de Rochdale » n'a vu le jour qu'en 1844.

C'est seulement à partir des années 1950 que des intellectuels haïtiens commencèrent à montrer un intérêt soutenu pour le travail collectif en milieu rural, valorisant surtout ses aspects culturels et cherchant à comprendre comment il favorisait la cohésion sociale. À partir de 1975, avec Michel Laguerre, la question s'est posée de savoir dans quelle mesure ce travail collectif – tout en comprenant qu'il était porté par des organisations différentes – pouvait servir dans un programme de développement.

Mais pour bien saisir le rôle et le fonctionnement des OESS, il est nécessaire d'étudier le cadre dans lequel elles évoluent : la structure agraire. Ce cadre nous renseigne sur les différents intérêts présents dans la paysannerie et autour d'elle. Sa prise en compte permet d'identifier des écueils, de prendre des mesures pour les contourner, de comprendre qu'il ne suffit pas d'introduire des OESS en milieu rural pour améliorer la situation socio-économique des personnes.

Conclusion

Nous attirons l'attention sur les limites et sur les promesses de l'économie sociale et solidaire dans la paysannerie haïtienne. Les limites sont marquées par la structure agraire, qui risque de « récupérer » les organisations (traditionnelles comme modernes) porteuses de l'ESS. De toute façon, l'économie haïtienne n'ira pas loin si l'on ne se débarrasse pas au minimum des aspects les plus contraignants de la structure agraire.

Les promesses de l'ESS sont, malgré tout, importantes pour la paysannerie haïtienne. Le sens de la solidarité existe déjà dans ce milieu et des efforts de mise en commun ont déjà été produits. Partons de la culture des gens et aidons-les à débarrasser les organisations des scories. Il importe de recueillir les expériences, de les analyser, d'établir les liens nécessaires avec les pratiques courantes, d'élargir les espaces de concertation et de renforcer les mouvements, pour en tirer de meilleurs avantages pour les paysans ou pour les aider à se donner des outils collectifs performants de négociation et de travail.

L'Université doit s'atteler à cette tâche, l'inscrire dans ses activités de formation, de recherche et de services à la communauté. Elle formera alors de nouvelles générations de professionnels, entraînés à la réflexion et à la portée de l'ESS, ainsi qu'aux défis à relever. Ils réfléchiront à partir de la réalité locale pour formuler des propositions. Reste aux instances de l'État de se rendre compte de la nécessité d'appuyer effectivement les organisations de producteurs dans la paysannerie.

Bibliographie

Camille H. (1981), *Les formes d'organisation sociale du travail en milieu rural*, Port-au-Prince, Université d'État d'Haïti.

- Commission spéciale d'enquête sur les événements de Jean Rabel (1987), « Le rapport de la commission spéciale sur les événements de Jean Rabel », dans *Le Nouvelliste*, numéro du 27 août.
- Donatien V. B. (2013), *Pratiques associatives féminines en milieu rural haïtien. Cas des associations paysannes de la deuxième section communale Petit Fond, commune de Laschobas*, mémoire de sortie, Faculté des sciences humaines, UEH, Port-au-Prince.
- Élie J.-R. (2010), *Économie sociale et solidaire en Haïti: les trois colloques de l'année 2007*, Montréal, LAREPPS/UQAM.
- Gabaud P. S. (2000), *Associationnisme paysan en Haïti: effets de permanence et de rupture*, Port-au-Prince, Éditions des Antilles.
- Girault C. (1981), *Le commerce du café en Haïti*, Paris, CNRS.
- Moral P. (1978), *Le paysan haïtien. Essai sur la vie rurale*, Port-au-Prince, Éditions Fardin.
- Smucker G. et Noriac D. (1998), *Organisations paysannes en Haïti*, Port-au-Prince, La Ruche.
- Vincent S. (1939), *En posant les jalons*, Port-au-Prince, Imprimerie de l'État.

En Afrique

La construction d'un mouvement d'économie sociale et solidaire au Burundi

Deogratias Niyonkuru¹

Malgré l'absence de cadre juridique, l'économie sociale et solidaire couvre un périmètre assez large au Burundi et circonscrit des organisations de nature et de taille très différenciées. Incohérences juridico-politiques, poids excessifs de l'aide, rivalité entre structures, dérives commerciales sont autant d'obstacles sur la voie de la construction d'un espace commun susceptible de consolider des pratiques économiques alternatives.

Petit pays d'Afrique centrale – ou plutôt orientale – très pauvre (le troisième pays le plus pauvre de la planète), avec 69 % de la population vivant en dessous du seuil de pauvreté, le Burundi doit également faire face au surpeuplement (320 habitants au km²) – 89 % de la population vivent de l'agriculture sur des parcelles infimes de moins d'un demi-hectare – et à la malnutrition, dont souffrent 58 % de la population. Le pays sort péniblement d'une longue guerre civile de près de quinze ans, qui a laminé à la fois son économie, mais surtout l'essentiel de l'élite économique et intellectuelle, privant ainsi la population de modèles de référence.

C'est dire que les populations doivent inventer chaque jour des stratégies de survie, les unes plus ingénieuses que les autres. Sans nul doute, l'économie sociale et solidaire (ESS) occupe une place

1. Secrétaire général de l'Appui au développement intégral et à la solidarité sur les colines (Adisco, www.adisco.org).

prépondérante dans ces stratégies, même si ce terme n'existe pas dans la législation burundaise.

Manifestations de l'ESS au Burundi

Contrairement aux autres pays d'Afrique, les Burundais ne vivent pas dans des villages. Le grand-père et ses fils vivent dans des maisons, cernées d'un enclos (« *rugos* »), situées au milieu des champs. La solidarité traditionnelle entre différents *rugos* se manifeste à travers l'échange de cruches de bière de sorgho ou de bananes et de produits alimentaires en cas d'événements heureux ou malheureux. À l'inverse de certaines régions d'Afrique, la tontine n'existait pas auparavant, mais l'entraide dans les champs était souvent pratiquée entre les femmes, et se terminait fréquemment par le partage de boissons et de nourriture.

De nos jours, on peut identifier cinq types d'organisations proches ou susceptibles d'intégrer l'économie sociale et solidaire (ESS):

1. Les associations sans but lucratif (ASBL): un terme flou amalgamant les petites associations de personnes, qui se débrouillent sur les collines pour tenter d'apporter des solutions à leurs préoccupations, mais aussi les grosses organisations paysannes de niveau communal, provincial, voire national, les ONG, les universités ou écoles privées, et, jusqu'à tout récemment, les Églises et les partis politiques. Ces organisations sont agréées par le ministère de l'intérieur, et régies par le décret-loi n° 1/11 du 18 avril 1992, portant sur le cadre organique des associations sans but lucratif. Plusieurs propositions ont été faites, sans suite, pour modifier cette loi.

2. Les groupements pré-coopératifs représentent la dernière tentative de donner aux associations paysannes un cadre législatif particulier, mais qui n'a toujours pas connu de mesures d'application. Ces organisations sont reconnues par le ministère de l'intérieur après instruction des services du ministère de l'agriculture.

3. Les coopératives, qui sont régies par la loi n° 1/09 du 30 mai 2011 portant sur les codes des sociétés privées et à participation publique. Les coopératives y constituent un des chapitres, malgré de nombreuses incohérences avec les fondements de ce texte.

4. Les organisations mutuellistes, en principe toujours régies par une loi du Congo belge et du Rwanda-Urundi de 1958, sont aujourd'hui sous la tutelle du ministère de la fonction publique, du

travail et de la sécurité sociale, par l'ordonnance n° 570/519 du 9 mai 2011.

5. Les syndicats: le pays compte deux confédérations nationales: la COSYBU (Confédération des syndicats du Burundi) et la CSB (Confédération syndicale du Burundi). Malgré le nombre limité de leurs adhérents, les syndicats – en particulier ceux du secteur public – ont un poids politique très important.

À côté de ces organisations structurées et régies par des règlements spécifiques, fourmillent les organisations informelles, qui sont, aujourd'hui, les principaux lieux de solidarité et de développement économique des plus défavorisés. On peut citer parmi celles qui nous paraissent les plus représentatives: les tontines ou systèmes financiers informels; les organisations professionnelles du secteur informel: taxi-vélos, taxi-motos, petits commerçants, vendeurs ambulants, travailleurs domestiques en ville; les organisations des originaires, qui rassemblent les citoyens originaires d'une même colline, commune ou province; les organisations liées aux Églises (chorale, lecteurs, diacres, etc.); les organisations de solidarité, etc.

Il n'existe pas d'études statistiques cohérentes sur ces organisations, mais bien des approximations, dispersées dans plusieurs études, souvent non publiées: enquêtes agricoles notamment, fichiers (très incomplets) du ministère du développement communal, du SEP-CNPS (Secrétariat exécutif permanent de la commission nationale de protection sociale) et du Minagrie (ministère de l'agriculture et de l'élevage).

Des organisations burundaises ont proposé deux définitions très semblables de l'ESS (au Burundi, le sigle est: Ecosol) qui peuvent se fondre ainsi: *«L'Ecosol est un modèle économique inclusif et solidaire dans lequel les acteurs mettent en commun les moyens existants pour la création de la richesse en vue de l'amélioration du bien-être social tout en promouvant les valeurs humaines. Elle est basée sur la priorité des services rendus aux membres au-delà du profit généré, sur la gouvernance démocratique et l'affectation des résultats par rapport aux transactions et non par rapport au capital investi. Elle s'ouvre à l'ensemble de la communauté et milite pour ses causes. Elle participe ainsi au développement d'un mouvement social»* (Adisco, 2014).

Sur base de cette définition, les principales organisations significatives qui pourraient rentrer dans l'ESS sont à notre sens: les

organisations paysannes, les organisations mutuellistes, les ton-tines, les organisations professionnelles du secteur informel urbain, les syndicats. Nous analysons dans les lignes qui suivent les atouts, les défis et les cadrages indispensables pour que ces organisations puissent jouer pleinement leur rôle.

Les organisations paysannes

Les organisations paysannes sont à la fois un enjeu économique et un enjeu politique majeur dans notre pays, dans la mesure où les paysans représentent 89 % de la population et l'agriculture est la principale ressource du pays et des ménages². Contrairement aux pays de l'Afrique de l'Ouest et même de l'Est, les organisations agricoles sont relativement peu structurées au Burundi. D'après l'enquête agricole 2011-2012, seuls 24 % de la population appartiennent à une organisation professionnelle, comme l'indique le tableau 1. Par ailleurs on peut estimer que 35 % des organisations ne sont pas agréées, sans pour autant être moins fonctionnelles. Ces associations informelles sont souvent insaisissables et hétérogènes.

Nombre de ménages adhérant à une organisation paysanne par saison de culture						
Province	Saison A (septembre à février)		Saison B (février à juin)		Saison C (juillet à septembre)	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Bubanza	11 383	16,9	7 257	10,8	6 958	10,4
Bujumbura rural	18 648	17,8	15 329	14,7	7 965	7,6
Bururi	23 696	22,1	17 595	16,4	16 404	15,3
Cankuzo	10 057	21,1	6 478	13,6	7 160	15,0
Cibitoke	11 197	12,7	8 846	10,0	7 477	8,4
Gitega	23 577	16,8	20 978	15,0	18 430	13,2
Karuzi	13 188	13,8	12 178	12,7	12 676	13,2
Kayanza	37 926	31,7	24 439	20,4	14 790	12,4
Kirundo	44 684	29,4	21 878	14,4	15 129	10,0

2. L'agriculture, essentiellement basée sur les petites exploitations agricoles, reste le secteur principal, représentant 43 % du PIB et environ 90 % de la main-d'œuvre, dont la majorité est constituée de femmes agricultrices. Le secteur agricole est dominé par la production du café (environ 800 000 planteurs en dépendent directement), suivie de celle du thé (Banque africaine de développement, 2011).

Makamba	12 973	16,5	5 381	6,8	8 373	10,7
Muramvya	20 602	34,1	16 829	27,8	16 840	27,9
Muyinga	41 359	29,1	28 706	20,2	25 545	18,0
Mwaro	22 994	39,9	18 852	32,7	15 023	26,1
Ngozi	54 580	40,0	20 721	15,2	26 603	19,5
Rutana	18 368	25,5	8 001	11,1	11 258	15,6
Ruyigi	16 527	19,0	5 393	6,2	6 774	7,8
Burundi	381 760	24,5	238 860	15,3	217 407	14,0
Source : Minagrie et Enquête agricole 2011-2012, ISTEERU, DGSI, 2013.						

Les associations paysannes étaient jusque 2012 considérées comme des associations sans but lucratif, mais une nouvelle loi les régissant vient d'être adoptée, et les transforme en groupements pré-coopératifs. Elles pourront ainsi réaliser des activités économiques, continuer à mobiliser les ressources, mais sur base d'une « cotisation » ou d'une prestation en nature, plutôt que sur l'apport d'une fraction du capital.

La capacité des groupements pré-coopératifs est très variable. Différentes études (Arcane, IFDC, Adico) ont noté les principales forces et faiblesses de ceux-ci : leur objectif est souvent peu clair ; seuls 15% ont une réelle activité économique ; c'est aujourd'hui, le canal privilégié de l'aide (FIDA, UE, Belgique, ONG nationales et internationales, etc.) ; ils sont tournés vers l'aide³ – « Nous avons créé notre association et attendons que l'on nous finance » –, voire sont souvent créés depuis l'extérieur ou par un leader charismatique ; la gestion est rarement démocratique et l'appropriation, ainsi que la vision, par les bénéficiaires restent faibles.

Il s'agit donc, dans la grande majorité, d'organisations exogènes, créées ou suscitées, soit par les initiateurs des projets de développement ou à l'initiative d'un leader mieux « éclairé », trop souvent motivé par la volonté de contrôler les ressources éventuelles de l'association. Il s'agit néanmoins d'un outil de cohésion sociale très important dans notre pays, même si, en général, les conflits au sein de l'organisation naissent souvent avec la mise à disposition des premiers moyens.

La très grande majorité des associations agricoles sont multifilières. À côté de celles-ci se structurent progressivement d'autres

3. De manière générale, l'aide extérieure couvre environ 50% du budget de l'État.

associations, autour des filières : les organisations professionnelles agricoles, comme elles sont dénommées par les bailleurs de fonds. Les mieux structurées actuellement travaillent sur les filières café, riz, thé, coton, apiculture et pêche. Elles remplissent des fonctions diversifiées : approvisionnement en intrants, transformation, commercialisation, plaidoyer, accès au crédit, etc. et participent donc à l'amélioration des revenus. Leur qualité est variable, même au sein de leurs démembrements. Certaines sont devenues de simples canaux de captage de l'aide, alors que d'autres jouent un rôle économique clé.

La plupart de ces organisations ont créé des faitières, qui se sont regroupées au sein du Fopabu : le Forum des organisations des producteurs agricoles du Burundi. Il existe également quelques organisations de producteurs (OP) nationales ou provinciales de grande taille, dont les plus importantes sont : la Cnac (Confédération nationale des associations des caféiculteurs du Burundi), la Capad (Collectif des associations des producteurs agricoles pour le développement), l'Ucode (Union pour la coopération et le développement), l'Aprobatu (Association des producteurs du palmier à huile du Burundi), le Cnathe (Confédération nationale des théiculteurs), etc. Dans la pratique, elles ressemblent à des ONG d'appui à leurs propres membres, et dépendent très largement de l'aide extérieure. Malgré leur potentiel, elles mobilisent très peu de ressources internes.

Les autres filières, comme le blé, l'élevage, le sucre, le maraîchage, les fruits (l'ananas, le maracuja, le prunier du Japon...), sont encore en train de se structurer. Les éleveurs par contre, mis à part les grands éleveurs de bovins de la plaine de l'Imbo, à l'ouest du pays, sont très peu structurés. Les pêcheurs du lac Tanganyika, quant à eux, ont mis en place une organisation atypique, réunissant en son sein des ouvriers et patrons pêcheurs, des vendeurs de gros, des détaillants et des transporteurs, et cherchent à créer dans le même temps une coopérative et un syndicat.

Parmi ces organisations paysannes, un petit nombre a choisi plutôt de s'organiser sur le modèle coopératif. Il subsiste cependant, dans le chef de la majorité des Burundais, y compris à haut niveau, une grave confusion entre les associations (ASBL) et les coopératives. En effet, dans les années 1980, le gouvernement a largement investi dans des coopératives entièrement contrôlées par lui. Les coopératives, *stricto sensu*, sont régies par le « Code des sociétés

privées et à participation publiques» (loi de 2011), et sont donc de véritables sociétés à actionnariat populaire, agréées par le tribunal de commerce.

Elles se constituent sur base de parts sociales, développent une activité économique et des fonctions clairement identifiées, qui concourent à réaliser un résultat financier à la fin de l'exercice. Il existe très peu de véritables coopératives au Burundi : à notre connaissance, elles ne dépassent pas 200, avec des effectifs proches de 10 000 ménages. Les coopératives représentent un mouvement international régi par les principes ci-après : l'adhésion volontaire et ouverte, le pouvoir démocratique exercé par les membres, la participation économique des membres, l'autonomie et l'indépendance, l'éducation, la formation et l'information, l'intercoopération ou coopération entre les coopératives, le dévouement à la collectivité. Les initiatives d'ESS ont repris l'essentiel de ces principes.

Le mouvement paysan au Burundi, qui devrait (et devra) servir de fer de lance à l'ESS, reste donc finalement plutôt faible, malgré les avancées importantes réalisées ces dernières années. Le mouvement souffre d'abord d'une juridiction incohérente, qui stimule mal sa véritable éclosion. La loi sur les groupements pré-coopératifs par exemple n'a pour seul mérite que de permettre aux organisations paysannes d'exercer une activité économique ; ce que ne leur conférerait pas (en théorie d'ailleurs) celui d'ASBL. Mais elle ne règle pas les questions fondamentales de la gestion du pouvoir (mode d'élection), de la constitution du capital (cotisations, parts sociales ?) ni surtout celui du partage du résultat de l'activité.

Malgré le discours omniprésent qu'elles constituent le socle du développement agricole, le texte n'offre aucun avantage concret aux organisations paysannes. Il présente en outre peu de chances de résister au contexte juridique régional et continental.

Le texte sur les coopératives, en faisant corps avec celui des sociétés privées, les fait régulièrement assimiler à des sociétés par action. D'autre part, plusieurs organisations d'appui, pour se donner une certaine crédibilité, assimilent les associations ou groupements pré-coopératifs qu'elles soutiennent à des coopératives, sans pour autant en respecter les règles. Malgré la bataille que nous menons depuis trois ans pour faire changer cette loi, l'Agence de promotion des investissements (API), qui sert de guichet unique pour l'agrément des sociétés – et donc des coopératives –, impose un modèle

unique de statut à toutes ces sociétés ; et ce bien qu'il contienne des articles contraires au texte régissant les coopératives.

Le Fopabu, faîtière nationale du mouvement paysan, représente néanmoins une avancée cruciale. Grâce à l'appui de nombreux partenaires techniques et financiers, il a récupéré l'ensemble du travail sur le plaidoyer agricole, au point de devenir aujourd'hui un interlocuteur important de l'État et des agences de coopération dans la définition des politiques agricoles. Il regroupe près de 200 000 ménages dont 60 % sont membres des organisations de caféiculteurs.

Malgré ces avancées, le Fopabu doit encore se forger une vision sociopolitique pour le développement du secteur agricole. Ses principaux membres sont des faîtières des grandes filières d'exportation, comme le café, le thé, le palmier à huile, le riz, le coton, mais les organisations vivrières, comme la Capad ou l'Ucode, y trouvent leur place. Il est néanmoins à craindre que la stratégie nationale d'appui aux OPA en cours d'élaboration ne déplace les centres de décision du Fopabu vers un organe flou, que l'on veut créer et qui s'appelle la « maison de l'agriculteur ». Les tensions en perspective portent sur le statut juridique : coopérative ou groupement pré-coopératif, ainsi que sur l'approche filière *versus* exploitation familiale. Les premiers défendent un modèle de spécialisation de l'agriculture en fonction d'aspects commerciaux, alors que les seconds privilégient une agriculture paysanne nourricière des populations.

Le modèle de structuration du Fopabu et celui de ses membres les rendent particulièrement vulnérables, dans la mesure où ces organisations dépendent entièrement de financements extérieurs importants. C'est pourquoi, l'ONG Adisco a choisi d'appuyer la mise en réseau des coopératives multifilières et multifonctionnelles au sein de l'Union Haguruka des coopératives multifilières (UHACOM), avec pour ambition d'assurer sa viabilité à moyen terme, grâce aux services rendus aux coopératives membres. L'UHACOM regroupe aujourd'hui seize coopératives et quatorze autres frappent à sa porte, et devraient être bientôt acceptées. L'UHACOM regroupera ainsi près de 35 000 membres.

Les organisations mutualistes

Suivant les termes du décret du 15 avril 1958, les organisations mutualistes sont celles qui ont pour objectif d'organiser la solidarité en cas d'événements heureux et malheureux. Il s'agissait pour le colonisateur belge de légiférer sur les très nombreuses

organisations solidaires africaines, qui représentaient une menace, en particulier au Congo belge, où elles ont fédéré les mouvements qui feront émerger les leaders de l'indépendance. Ce n'est donc pas étonnant que les pouvoirs post-indépendance se soient si peu intéressés à ces mouvements, au point que de nouvelles lois n'aient pas été envisagées pour les remplacer.

La taille et la mission de telles structures peuvent être très variables, allant de quelques personnes pour les petits groupes à des dizaines de milliers, à l'instar des associations des originaires. Certaines organisations mutuellistes, en particulier dans la santé, ont néanmoins choisi de devenir de véritables institutions de micro-assurance santé importantes, qui gèrent des portefeuilles parfois considérables. Les institutions de micro-assurance sont à l'assurance, ce que les institutions de microfinance sont aux banques. Les États ont donc été obligés de légiférer sur ce secteur très sensible, qui collecte des fonds de la population pour offrir des services très risqués, en fixant des normes prudentielles.

Les mutuelles de santé en Afrique présentent des avantages très importants pour améliorer l'accès des populations pauvres et des travailleurs du secteur informel et rural à des soins de santé de qualité. Retenons notamment que les mutuelles de santé réduisent la barrière financière; visent la satisfaction des besoins de leurs membres et non la rentabilité; participent à l'amélioration de la qualité des soins de santé; rendent les soins de santé plus accessibles et mieux maîtrisés par les patients – taux d'utilisation des services parfois double et moins chers; favorisent le lien social; couvrent tous les segments de la population, y compris les populations à risques ou défavorisées; résistent mieux à la crise financière; agissent sur le long terme; sont des « acteurs » et non simplement des « payeurs », favorisant l'information et l'éducation des patients; mettent en avant la solidarité plutôt que la « charité »; les mutuelles étant des entreprises sociales à visée universaliste.

Malgré ces bienfaits, le concept de mutuelle de santé fait aujourd'hui face à de nombreuses critiques, essentiellement basées sur leur petite taille et une gestion volontariste. Le débat actuel consiste à savoir si elles sont capables de porter une couverture maladie universelle, comme c'est le cas en Belgique par exemple. L'étude de Health Systems 2020 indique qu'elles doivent remplir trois conditions à cet effet: l'équité, pour que les riches contribuent plus que les pauvres, la combinaison de financements publics et

des cotisations, l'alignement sur les entités décentralisés, qui en font la promotion.

Au Burundi, la promotion des mutuelles de santé est assurée par des organisations locales, grâce aux financements d'organisations internationales, surtout belges⁴, elles-mêmes liées aux mutualités belges. Il s'agit de :

- la Mutualité nationale de santé (Munasa), soutenue par l'ONG belge Solidarité mondiale (WSM) et les mutualités chrétiennes de Belgique, qui travaillent en partenariat avec les diocèses de Gitega et de Muyinga, avec la volonté très affichée de couvrir l'ensemble du pays.
- L'Union pour la coopération et le développement (Ucode), en partenariat avec l'ONG belge Louvain coopération et les mutualités libres de Belgique. L'Ucode soutient un réseau de mutuelles dans les provinces de Ngozi, Kanyanza et Kirundo.
- L'ONG belge Memisa, quant à elle, soutient directement des mutuelles de santé dans les provinces de Muramvya et Muyinga.
- FVSA Amade, une ONG financée par Monaco, soutient également des mutuelles dans les provinces de Makamba au sud, de Gitega et dans la ville de Bujumbura.
- L'ONG Adisco soutient les mutuelles de santé des caféiculteurs du Burundi, avec le financement de l'ONG belge Solidarité socialiste et des mutualités socialistes de Belgique.

Les mutuelles de santé, par le biais de leur plateforme – la Plateforme des acteurs des mutuelles de santé du Burundi (Pamusab) – réalisent un travail clé dans le plaidoyer pour une assurance maladie universelle dans laquelle les populations jouent un rôle central. Elles ont réussi, en 2011, à faire barrage à une loi, qui voulait confier la gestion de l'Assurance maladie universelle (AMU) à un cabinet privé. Au-delà de cette victoire, elles sont parvenues à inscrire les mutuelles de santé au cœur du dispositif de la politique nationale de protection sociale, et cherchent actuellement à se positionner comme les principaux porteurs de la couverture maladie universelle dans le secteur rural et informel.

Néanmoins, la Pamusab reste confrontée à plusieurs défis et tout d'abord à sa structuration interne. Ainsi, elle regroupe aujourd'hui

4. En Belgique, la Plateforme belge micro-assurance santé et mutuelles de santé (MASMUT), rassemblant trois mutualités, associées à trois ONG, a mis en œuvre un programme commun et unique (2014-2016) en Afrique de l'Ouest et en Afrique centrale, financé par la Coopération belge.

des organisations burundaises d'appui, des ONG internationales d'appui aux mutuelles, présentes au Burundi, ainsi que des organisations mutualistes, au sens strict. Il est urgent de restituer aux mutualistes l'initiative, la responsabilité et le contrôle de leurs revendications, en facilitant la création d'une confédération nationale crédible des seuls mutualistes.

Un autre risque vient de l'extérieur ; à savoir celui de reproduire au Burundi le modèle belge, caractérisé par une concurrence féroce entre les différentes mutualités, selon les « familles politiques » (socialistes ou chrétiennes), et qui créerait ainsi des tensions très dommageables, dans un pays déjà fortement marqué par le conflit. Il convient enfin de s'interroger sur les capacités techniques des mutuelles à porter un système national, dont la gestion diffère fondamentalement (même si les principes restent identiques) de celui d'une petite mutuelle de santé d'un millier de membres. Il ne s'agit pas là d'une simple question de ressources, que les mutuelles pourraient acquérir, une fois le changement d'échelle réalisé.

Quant aux autres organisations de secours mutuel, notre avis est qu'il faudrait leur laisser une large autonomie, afin qu'elles puissent adapter les services offerts à leur propre contexte, sans qu'une loi ne vienne les mettre dans un carcan.

Les tontines améliorées

La tontine est une forme d'épargne et de crédit informelle, ancrée dans la culture de plusieurs grandes tribus africaines. Certaines régions d'Afrique se sont développées grâce aux tontines : les Bamiléké au Cameroun, les Nande en République démocratique du Congo, les Kikuyu au Kenya, etc. C'est pourquoi, plusieurs organisations de développement ont choisi de travailler sur l'amélioration de ces systèmes tontiniers. Trois systèmes sont actuellement promus au Burundi : les SILC (*Savings and Internal Lending Communities*, communautés pour l'épargne et l'auto-crédit), les Muso (Mutuelles de solidarité) et les IGG (*Imigwi yo gutererana no gufatana mu nda* ou groupes pour la solidarité et l'autopromotion).

Les SILC sont des tontines dites « accumulatives », dans lesquelles des règles de gestion plus ou moins standardisées ont été dessinées. Elles sont mises en avant dans le pays par les ONG *Catholic Relief Services* (CRS) et CARE international, sous le nom de « *Nawe Nuze* », et fonctionnent sur le principe de vingt-cinq à trente personnes, qui mobilisent l'épargne et, ensuite, se la prêtent.

Le concept, lancé par CRS dans plusieurs pays – notamment l'Éthiopie, la Tanzanie, et le Rwanda – est accompagné d'un manuel de procédures, et CRS a développé également un système simplifié de comptabilité. L'épargne est réalisée pendant trois tours, et au quatrième, on épargne et on prend du crédit. L'argent est conservé dans des coffrets métalliques, munis de trois cadenas. Chaque responsable garde les clefs d'un seul cadenas, de sorte qu'aucun coffre ne peut être ouvert par une seule personne. En principe, les SILC « cassent la caisse » à la fin de l'année. Les SILC revendiquent au Burundi près de 20 000 ménages et plus de 100 000 bénéficiaires.

Les Muso, également dérivées des tontines « accumulatives », ont été mises en place par SIDI/CCFD France, et SIDI a publié un manuel complet de gestion des Muso. Les membres des groupes, qui s'instituent eux-mêmes, épargnent de l'argent, qu'ils se prêtent en cas de besoin. L'argent épargné est en principe gardé jusqu'au moment où le membre décède ou se retire de l'association. Les membres peuvent ainsi se constituer progressivement une espèce de « fonds de pension » pour la vieillesse. Au produit d'épargne est couplé un produit de solidarité, en cas d'événements heureux ou malheureux. Il existe trois sortes d'épargne : la caisse verte, dans laquelle sont gardées les épargnes utilisées pour se faire du crédit ; la caisse rouge, où sont versés les fonds de solidarité, utilisés selon des règles strictes pour éviter de toucher aux fonds de la caisse verte ; et la caisse bleue, qui préserve d'éventuels appuis extérieurs.

L'argent reste parmi les membres, mais ils peuvent décider de partager le bénéfice. L'octroi du crédit est conditionné par une étude minutieuse du comportement du requérant. Cependant, un effort est fait pour satisfaire la majorité, de sorte que le crédit s'avère souvent insuffisant et de courte durée. Les intérêts sont remboursés chaque mois, mais la part principale peut être remboursée à des échéances convenues. Les Muso représentent un système de capitalisation et sont aujourd'hui promues au Burundi par le Collectif des associations des producteurs agricoles pour le développement (Capad), avec l'appui du SIDI. Les statistiques ne sont pas connues, mais le nombre reste sans doute limité.

Les IGG, promues par l'ONG Adisco, sont des groupes ne dépassant pas dix personnes, ayant le même niveau de revenus, qui se font confiance et qui, grâce à une tontine rotative, accumulative ou solidaire, obligent le membre à investir dans un projet

préalablement accepté par le groupe. Deux grandes différences distinguent les deux premiers modèles de IGG. D'une part, les premiers sont de véritables systèmes d'épargne et de crédit, qui mettent l'argent au centre de leur mission, alors que les IGG privilégient plutôt des actions, des projets d'amélioration de l'exploitation agricole ou des actions sociales. D'autre part, les IGG sont le fait d'une initiative burundaise.

Adisco, à ce jour, accompagne un peu plus de 2200 IGG, représentant plus de 18 000 ménages, soit 84 000 personnes. Les résultats des IGG sont spectaculaires et ont prouvé qu'ils peuvent rapidement changer le monde rural, s'ils sont bien accompagnés. De nombreuses IGG ont permis à des femmes très pauvres d'acquérir du capital productif (terres, animaux), d'entrer dans des coopératives, qui leur ont permis d'avoir accès à des intrants, à une formation et une meilleure commercialisation de leurs produits. Le risque est que, mal ou non accompagnés, les IGG tournent en rond, sans projet véritablement innovant, qui leur permette de sortir définitivement de la pauvreté.

Les tontines améliorées sont d'excellents moyens de mobilisation des ressources. Il existe presque toujours une composante de solidarité, et chaque groupe progresse à son rythme. Les SILC et les Muso sont très formalisés, possédant un système de gestion et des outils correspondant. C'est pourquoi leur expansion nécessite un accompagnement par une organisation externe ou, en tous les cas, une personne bien formée. Les IGG, par contre, n'ayant aucune formalisation prédéfinie, se répandent rapidement, et chaque groupe est libre de créer son propre modèle.

Les tontines améliorées sont de véritables berceaux de la protection sociale, couvrant à la fois la maladie et les revenus (santé, accidents et risques professionnels, vieillesse éventuellement), tout en présentant l'avantage d'être entièrement contrôlées par la population. Pour apporter des solutions à des questions plus complexes, elles nécessitent cependant d'être mises en réseau, au sein d'unions ou de coopératives. La confiance mutuelle qui les cimenter, le contrôle par les membres, la totale proximité, l'ancrage dans la culture africaine font de ces mécanismes des instruments précieux pour le développement et la solidarité des populations pauvres.

Les organisations professionnelles du secteur informel urbain

Les statistiques du secteur informel sont aujourd'hui très imprécises. Le secteur est d'ailleurs difficile à saisir, en raison de nombreuses migrations entre le secteur rural et le secteur informel urbain. Les organisations professionnelles comme celles des taxi-vélos, des taxi-motos, des vendeuses du marché, sont les mieux structurées et offrent des services de protection sociale : soins de santé, secours en cas d'accident ou de décès. Selon les estimations, 16 000 ménages travaillent dans les taxi-vélos, et cotisent 100 francs burundais par jour, soit 36 000 francs burundais par an (un peu moins de 21 euros), tandis que les taxi-motos seraient estimés à 12 000 ménages, avec des cotisations encore plus importantes. Aujourd'hui, l'opposition politique et le pouvoir se disputent les bonnes grâces, sinon le contrôle, de ces associations, qui sont capables de paralyser l'activité urbaine sur un simple mot d'ordre de leurs représentants.

D'autres organisations professionnelles tentent également de se structurer en milieu urbain, à l'instar principalement des menuisiers ou des mécaniciens, mais avec moins de visibilité. La qualité des organisations urbaines est très variable, allant d'excellente à très mauvaise. Leur problème principal reste la faible cohésion sociale des membres qui changent fréquemment d'adresse et de métier, et des luttes de pouvoir importantes. L'instabilité est accrue d'ailleurs par le fait que coexistent généralement des propriétaires de l'outil de production (motos, vélos) et des utilisateurs, le plus souvent employés ou locataires. À tout cela, s'ajoute encore la volonté des forces politiques de les noyauter.

Une boussole pour l'économie sociale et solidaire

Le périmètre des initiatives d'ESS est donc assez large au Burundi et circonscrit des organisations de nature et de taille très différenciées. En octobre 2014, les organisations partenaires de l'ONG Solidarité socialiste au Burundi ont construit une boussole de l'ESS, fondée sur les principes ci-après : la plus-value économique et sociale ; la solidarité ; la mise en réseau en vue de la construction d'un mouvement social ; la démocratie ; et l'autonomie. En utilisant cette boussole, il est possible de classer les organisations burundaises en trois catégories.

La première est composée des organisations qui remplissent presque parfaitement toutes ces conditions. Il s'agit des coopératives agricoles au sens strict, des mutuelles de santé et des tontines améliorées, qui incluent un produit de solidarité. Même parmi elles, la vigilance doit rester de mise. Nous connaissons des coopératives qui, profitant des lacunes de la loi, fonctionnent comme de véritables sociétés anonymes, en redistribuant des dividendes au prorata des « parts sociales », qui deviennent de fait des actions à part entière. Il existe également des mutuelles qui se couvrent de ce nom, mais se comportent en réalité comme de véritables assurances commerciales.

Ainsi, malgré de très nombreuses formations et un accompagnement intensif, nous demeurons étonnés par la difficulté à faire comprendre la notion de ristourne. Les paysans sont tellement imbus du partage des bénéfices au prorata de la mise, qu'il faut parfois faire preuve de grande patience avant que les dirigeants ne finissent par intérioriser le bien-fondé d'une telle règle. Au vu de la grande pauvreté des personnes en milieu rural, il est souvent nécessaire de rechercher des moyens financiers auprès de catégories plus riches de la population, lorsqu'on veut lancer au sein de la coopérative des actions de plus grande envergure (unités de transformation, par exemple). C'est cette catégorie de personnes qui exerce les pressions pour que leur mise soit rémunérée.

La seconde catégorie est celle des organisations paysannes et des groupements pré-coopératifs. Ils réalisent une activité économique avec une redistribution souvent égalitaire, au moins au niveau de leur base. Malheureusement, au Burundi, ces organisations dépendent trop fortement de l'aide extérieure, qui les empêche de développer leurs propres sources et hypothèque ainsi leur autonomie. À des niveaux plus élevés (provinciales et nationales), les fédérations de ces organisations paysannes constituent de véritables mouvements sociaux, réalisant un travail de plaidoyer et d'appui aux organisations de base. Néanmoins, elles ne diffèrent en rien des ONG d'appui, et dépendent presque exclusivement de l'aide extérieure.

Les organisations professionnelles du secteur informel constituent la troisième catégorie. Elles rassemblent des initiatives en général individuelles et souvent concurrentes, mais qui se regroupent pour la défense de leurs intérêts (plaidoyer) ou pour mettre en place des caisses de solidarité. Ce sont ces regroupements de solidarité,

qui rentrent dans le giron de l'ESS et rarement les entreprises membres qui, elles, fonctionnent couramment selon les règles d'un capitalisme sauvage (exploitation d'apprentis, concurrence féroce, mépris de l'environnement, etc.). C'est dire combien il est difficile d'y promouvoir les valeurs de l'ESS.

Au vu de la boussole déjà évoquée, on peut se demander si les syndicats sont ou non des entreprises d'ESS. Ils remplissent souvent mieux que la plupart des autres organisations les trois derniers critères de la boussole (démocratie ; mouvement social ; autonomie), mais ne dégagent pas, en général, de plus-value économique. Le Burundi regorge donc d'un nombre important d'initiatives d'ESS, mais il est capital d'éviter de tomber dans le piège de la généralisation, en y intégrant d'office toutes les coopératives, mutuelles ou tontines. Chaque exemple, chaque organisation doit être examinée au cas par cas.

La place des femmes au sein de l'économie sociale et solidaire

Quelle est la place des femmes dans l'ESS au Burundi ? Si elles représentent près de 65 % dans les associations de base, leur proportion s'amenuise au fur et à mesure que l'on monte dans la pyramide de la structuration. Le nombre de femmes dans les instances dirigeantes des organisations faitières est, en général, inférieur à 30 %. Par ailleurs, il n'est pas rare de rencontrer une organisation de femmes obligée d'avoir recours à des hommes pour assurer le secrétariat ou la présidence, sous prétexte que les hommes seraient mieux alphabétisés ; une situation qui est en train de s'équilibrer cependant au niveau national.

La présence des femmes au sein des organisations est aussi tributaire de la filière dans laquelle s'inscrit l'activité. Certaines filières (mécanique, menuiserie, café, thé) excluent fortement les femmes, alors que d'autres leur sont relativement plus ouvertes (couture, microcrédit, cultures vivrières). Les projets mis en œuvre, selon les activités qu'ils entendent soutenir, contribuent donc à l'inclusion ou mise à l'écart des femmes.

Conclusions

Comme déjà mentionné, il n'existe pas de cadre juridique régissant l'ESS au Burundi. Les différentes organisations sont régies par des textes particuliers et parfois contradictoires. Même si cela va à

l'encontre de la liberté d'association, le ministère de l'intérieur refuse d'agréer des collectifs, plateformes ou forums, dont les membres sont régis par des lois distinctes.

Dans le contexte actuel, le combat pour faire valoir une loi qui régirait l'ESS se heurte à de nombreuses embûches. Comment fédérer des organisations régies par des textes juridiques très divergents, voire quelquefois contradictoires ? Doit-on commencer par les faïtières, au niveau méso, qui se retrouvent régulièrement dans une position malaisée dans un tel périmètre, ou plutôt agir à la base, avec des organisations parfaitement en harmonie avec les principes de l'ESS ? Comment construire un espace commun à des organisations aussi diversifiées ? Et, de manière générale, quelle stratégie adopter pour que l'ESS contribue à la mise en œuvre d'une protection sociale dans le pays ?

Bibliographie

- Adisco (2014), « L'économie sociale et solidaire, alternative pour un développement inclusif et durable », www.adisco.org/atelier-ecosol.pdf.
- Banque africaine de développement (2011), « Burundi : document de stratégie pays 2012-2016 », www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Project-and-Operations/Burundi%20-%20DSP%202012-16.pdf.

***Koom buy lékkale*¹: l'économie sénégalaise « qui met en lien »**

Abdou Salam Fall et Cheikhou Oumar Faye²

Les entreprises sociales, mutualistes et coopératives au Sénégal relèvent d'une longue tradition, au-delà des influences extérieures. Des dynamiques communautaires et de solidarité active ont été développées au sein et entre les groupes pour parer à des vulnérabilités et réduire la pauvreté. Le potentiel du mouvement coopératif est réel et sa quête de justice sociale a porté, mais les contraintes qui pèsent sur lui en freinent le développement.

L'économie sociale et solidaire fédère un ensemble de pratiques d'entreprises collectives portées par des acteurs autonomes dans divers secteurs économiques et sociaux. L'ESS est reliée à la débrouille quotidienne, aux formes collectives de création de richesse et aux stratégies locales de résilience ou de sortie de crise. Elle offre des possibilités de redistribution et de relance économique.

Durant les dernières décennies, une demande de pluralisme a émergé dans le champ économique. Une vision sociétale donnant une finalité sociale à l'activité économique s'est affirmée davantage que par le passé. Longtemps, l'économie capitaliste a véhiculé une vision hégémonique faisant du profit et de l'intérêt individuel l'identité même de l'économie. Mais depuis les travaux de Karl Polyani

1. Terme wolof (langue nationale du Sénégal) qui signifie : l'économie « qui met en lien ».

2. Respectivement, sociologue à l'Institut fondamental d'Afrique noire (IFAN) de l'Université Cheikh Anta Diop de Dakar, au Sénégal, et secrétaire exécutif de l'ONG sénégalaise Taataan.

(1983) et le relais pris par les penseurs de la nouvelle économie sociale, l'encastrement de l'économie dans le social a été réaffirmé et modélisé. Il est apparu, au regard de la tradition mutualiste et coopérative, mais aussi du développement fulgurant de l'entreprise sociale dans des secteurs ayant un potentiel novateur et alternatif, que l'entrepreneuriat ne constitue pas une compétence exclusive des riches. Des secteurs populaires se l'approprient et créent des richesses partagées.

À la différence du modèle capitaliste, cette autre façon de créer des richesses impose que les acteurs sociaux s'associent, prennent conscience des enjeux de leur société et entreprennent pour la rendre plus juste, davantage équitable et inclusive. Il s'agit des entreprises économiques à finalité sociale, dans lesquelles se loge l'ensemble des formes d'entreprendre solidairement : l'entreprise coopérative, mutualiste, associative, collaborative, sociale, entendue dans le sens du recentrage de l'humain au cœur de l'activité économique.

L'économie sociale et solidaire (ESS) fédère cet entrepreneuriat où l'intérêt collectif et l'utilité sociale priment tandis que la performance économique se conjugue avec l'éthique et le caractère démocratique de l'entreprise. Louis Favreau (2008) définit l'entreprise collective par quatre composantes : l'équilibre entre des finalités sociales et économiques, des acteurs qui « *s'associent pour entreprendre autrement* » (reprenant la formule de Danielle Demoustier, 2001), des structures et des règles orientées vers la participation démocratique, des activités collectives à caractère entrepreneurial.

Au Sénégal, même si le concept d'ESS a été introduit dans les discours en écho aux mouvements internationaux et amplifié par les Forums sociaux mondiaux, les coopératives, organisations mutualistes, ainsi que les entreprises sociales relèvent d'une longue tradition. En effet, les dynamiques communautaires ou collectives ont aussi été mises à contribution par des acteurs entrepreneuriaux. Les sociétés de travail sont anciennes et ont permis d'organiser les besoins collectifs en milieu rural : champs communautaires, réalisations de travaux en groupe à des fins collectives ou individuelles, sécurité sociale (garderie d'enfants tenue par des grands-mères près des champs, prise en charge collective de cérémonies funéraires, de mariage, de baptême, etc.). Les rites initiatiques sont aussi gérés par des groupes et, dans certains cas, des groupes

de travail spécialisés offrent périodiquement des services à leurs communautés.

Plus récemment, au lendemain de l'indépendance, des coopératives sont nées pour renforcer l'autonomie des acteurs en milieu rural et rompre les liens de dépendance des agriculteurs, éleveurs, pêcheurs, forestiers envers des intermédiaires qui tiraient de larges bénéfices de la commercialisation des produits agricoles. Durant cette période des années 1960 et 1970, les coopératives d'habitat ont aussi émergé et, dans une moindre mesure, les coopératives de service. Les années 1980 et 1990, marquées par les programmes d'ajustement structurel (PAS) et le désengagement de l'État en matière de services publics et d'appui aux organisations professionnelles, verront le développement de plusieurs formes de mutualités, en particulier dans le domaine de la santé, de l'assurance sociale et de la microfinance.

La crise du monde agricole a aussi contraint de nombreux ruraux à migrer vers les villes et à entreprendre, souvent collectivement, en mobilisant leurs liens d'origine (communautés ethniques, familiales, religieuses, etc.) et en créant des niches d'opportunités, qui ont fini par s'imposer comme de l'économie populaire. Cette économie populaire ou informelle est devenue, au fil des décennies, le lieu d'impulsion de l'économie nationale grâce au développement de plusieurs entreprises sociales dans divers secteurs, du tertiaire au primaire. Elle a connu un développement fulgurant, en s'appuyant sur une idéologie « travailliste », portée par des confréries religieuses musulmanes, particulièrement dynamiques dans l'économie sénégalaise.

L'ESS fédère un ensemble de pratiques d'entreprises collectives portées par des acteurs autonomes dans divers secteurs économiques et sociaux. L'ESS est reliée à la débrouille quotidienne, aux formes collectives de création de richesses et aux stratégies locales de résilience ou de sortie de crise. Elle offre des possibilités de redistribution et de relance économique.

Cette contribution met en relief les entreprises coopératives en reconstituant l'évolution historique, en passant en revue ses principales caractéristiques, et en analysant son potentiel pour la création d'emplois et l'ancrage territorial de l'économie locale. Elle postule qu'avec l'entreprise coopérative s'amorce une économie mettant en lien les acteurs avec leur société pour faire système, et visant le développement endogène – depuis l'intérieur – de la société, à la

différence de l'économie capitaliste extravertie et accaparante des biens et ressources.

Renouveau coopératif au Sénégal

Un Sénégalais sur sept est associé en coopérative. Le mouvement coopératif sénégalais dispose de réelles potentialités, en dépit de ses contraintes et faiblesses. Il est présent dans toutes les régions du pays et dans de nombreux secteurs, tels que l'agriculture, l'artisanat, l'habitat, la foresterie, l'épargne et le crédit, etc. Il compte plus de deux millions de membres et 4 000 sociétés coopératives.

Les coopératives agricoles ont, pendant des décennies, constitué, à travers leurs unions régionales et nationales, un maillon important du dispositif de commercialisation de l'arachide, principale culture pourvoyeuse de revenus. Les coopératives d'habitat et de construction, pour leur part, connaissent un essor fulgurant depuis une décennie et évoluent dans un secteur en pleine expansion. Elles constituent, pour l'État, un instrument essentiel pour la mise en œuvre de sa politique en matière d'habitat social. Avec un effectif de plus de 500 organisations, regroupant plus de 100 000 membres à travers le pays, ces coopératives ont pu mobiliser une épargne globale de près de 15 milliards de francs CFA.

La microfinance – dont toutes les institutions fonctionnent selon le modèle coopératif – est un secteur marqué par son dynamisme. Le nombre de membres/clients s'élève à plus de 2 millions (dont près de 43 % de femmes), soit plus d'un quart de la population économiquement active. Le volume des dépôts s'élève quant à lui à plus de 205 milliards de francs CFA.

Depuis quelques années, l'émergence des Sociétés coopératives de cautionnement mutuel (SCM) est de plus en plus marquée face à la nécessité de mettre en place des mécanismes de facilitation d'accès au financement. Toutefois, les potentialités du mouvement coopératif sénégalais ne sont pas suffisamment exploitées, et cette situation est renforcée par l'absence d'une politique nationale de développement coopératif.

Origines du mouvement coopératif au Sénégal

Période coloniale

Au cours de l'époque coloniale, le mouvement coopératif sénégalais a rempli avec succès les missions qui lui étaient assignées, en dépit des contraintes qui ont, par moments, ralenti son

développement. La formule coopérative, ou ce qu'on pourrait appeler le « coopérativisme », a été introduite en Afrique durant cette période. Au Sénégal, son origine remonte à 1875 avec la mise en place des Sociétés indigènes de prévoyance (SIP). Les SIP apportaient une aide aux « indigènes », ouvriers agricoles ou agriculteurs pauvres, dans le but de maintenir et de développer leurs cultures locales en améliorant leurs équipements agricoles et leurs troupeaux.

Dans les années 1950, les SIP furent transformées et changèrent de nom. Au bout du compte, la formule coopérative n'a pas favorisé l'émancipation sur le plan culturel, n'a pas permis son appropriation par les populations, ni amélioré les conditions de vie en raison d'un mode d'organisation et de fonctionnement inadapté et du manque de formation.

Indépendance

Dès l'accession du pays à l'indépendance, le gouvernement a privilégié le mouvement coopératif agricole par la publication d'un décret le 20 mai 1960 statuant sur le mouvement coopératif agricole et créant l'Office de commercialisation agricole (OCA), la Banque sénégalaise de développement (BSD), devenue par la suite la Banque nationale pour le développement du Sénégal (BNDS), les centres régionaux d'assistance pour le développement (CRAD), et les centres d'expansion rurale (CER).

La volonté de l'État de s'attaquer aux inégalités était manifeste, notamment dans les documents d'orientation, et le modèle socialiste autogestionnaire explicite. L'animation rurale était conçue comme un moyen pour assurer une planification démocratique ascendante, qui s'articule aux communes rurales – envisagées selon le modèle des communes populaires – et à l'État central. Les coopératives de production prenaient en main à la fois la commercialisation et l'écoulement des produits, et disposaient de leurs caisses de dépôt, qui finançaient les besoins en équipement selon une approche participative. Elles étaient relayées à divers échelons par des caisses d'investissements locaux.

C'est ainsi qu'en 1965-1966, les coopératives avaient le monopole de la collecte d'arachides. Elles ont été également l'instrument de base pour l'octroi des prêts agricoles. Durant le Programme agricole (1969-1978), plus de 400 000 pièces de matériel agricole et 35 000 paires d'animaux de trait ont été distribuées aux agriculteurs par le canal des coopératives. De plus, alors que les intrants

(engrais, semences...) étaient distribués par l'Office national de commercialisation et d'assistance pour le développement (Oncad), les coopératives en assuraient la répartition entre les membres, et jouaient le rôle d'emprunteurs pour des crédits servant à leur financement. Au cours de cette période, les coopératives – assistées par l'État – ont eu l'exclusivité de la représentation paysanne.

Pour les inspirateurs de ce modèle, les coopératives étaient des instruments de développement qui devaient mettre fin à l'économie de traite, en s'attaquant aux divers acteurs qui tiraient des prébendes d'un tel système. Mais force est de reconnaître que le socialisme autogestionnaire n'a pas réussi à s'implanter; le modèle n'ayant pas été pensé, discuté au sein des secteurs populaires. Il leur était ainsi favorable à leur insu... Mais son influence n'a pas disparu pour autant et a déteint sur les initiatives des ONG.

Évolution du mouvement coopératif

À l'image des pays de l'Afrique de l'Ouest, le mouvement coopératif sénégalais a subi depuis l'indépendance, plusieurs mutations qui peuvent s'interpréter comme autant de tentatives d'adaptation à un environnement politico-économique en constante évolution. Ainsi, il est important de distinguer trois étapes successives: les années 1960 à 1980, la décennie 1980, et la période qui s'ouvre dans les années 1990.

Les deux premières décennies de l'indépendance ont été incontestablement celles de l'étatisation et du dirigisme étatique de l'économie. Dans ce contexte, l'État a encouragé l'émergence et le développement d'un mouvement coopératif, le considérant comme un des outils de mobilisation solidaire et de développement à la base, aussi bien en milieu urbain que rural. Les organisations coopératives se structurèrent sur base des objectifs fixés par les plans nationaux de développement, et conformément aux programmes des organismes de promotion et d'encadrement.

Pour accroître et développer la production d'arachides en milieu rural, l'État encouragea la création d'une structure d'encadrement du monde rural, l'Oncad, chargé de l'approvisionnement en intrants aux coopératives et de la commercialisation des arachides. De même, pour assurer le financement du monde rural, la BNDS vit le jour au cours de cette période. Avec les facilités ainsi offertes, les coopératives essaimèrent sur tout le territoire. Aux côtés de celles-ci, se sont développées, principalement en milieu urbain, les

coopératives non agricoles, couvrant les secteurs émergents de l'habitat, de la consommation et de l'artisanat, et jouant un rôle prépondérant dans le développement de ces secteurs.

L'expansion du mouvement coopératif s'est opérée suivant la structure pyramidale du découpage administratif. L'interventionnisme politique sévissait dans les affaires des coopératives agricoles, tant pour la désignation des responsables que pour l'utilisation des ressources. Les coopératives rurales ont été mises à rudes épreuves lors du cycle de sécheresse en 1973-1974. À la fin de la décennie, la crise agricole est devenue endémique et les vagues migratoires en direction des villes ont dessiné un nouvel entrepreneuriat dans les secteurs économiques marginaux urbains. La mutualisation de ressources qui en a résulté a pris la forme de solidarités nouvelles au cœur du secteur dit informel des villes. De pareilles situations sont observées dans les interactions villes-campagnes, suscitant un regain d'intérêt pour les activités non agricoles dans l'économie domestique rurale.

Le Sénégal est le premier pays d'Afrique subsaharienne à mettre en œuvre une politique d'ajustement structurel en 1984. Le modèle coopératif en sera profondément affecté et connaîtra une période d'errements. L'État centralisateur se veut désormais modeste en prônant « moins d'État, mieux d'État ». Par voie de conséquence, on assiste au début des années 1980 à la suppression des principaux instruments d'appui et de financement : Oncad et BNDS. Laissé à lui-même, le mouvement coopératif se trouve pour la première fois pratiquement seul face à son destin. Une certaine léthargie le gagne, sans compter que d'autres formes d'organisations émergent, telles que les associations villageoises de développement, les ONG, les fédérations d'associations paysannes, etc.

Au cours de cette période, le cadre législatif et réglementaire a subi des mutations profondes, avec l'avènement de la loi 83-07 du 28 janvier 1983, et son décret d'application 83-320 régissant toutes les formes des coopératives. Cette réforme a été à la base de la nouvelle politique agricole, qui visait à créer un cadre propice à l'évolution des structures paysannes – coopératives et leurs sections villageoises – ainsi que des groupements de producteurs. C'est ainsi que 4 500 sections villageoises furent créées avec 320 coopératives rurales, y compris leurs unions. Au niveau des coopératives non agricoles, l'appui et l'assistance déjà faibles sont devenus quasiment inexistantes.

Sur le plan institutionnel, les coopératives demeurent sous la tutelle du ministère de l'agriculture, avec la direction de l'action coopérative. Plus globalement, une ère nouvelle s'ouvre, marquée par la responsabilisation et l'autonomisation des coopératives. Institutionnellement et au sein du mouvement coopératif, des mutations profondes s'opèrent. En 1990, la Direction de l'action coopérative disparaît. Présentée comme un nouvel impératif de l'ajustement structurel, cette mesure semble cependant seulement avoir une portée symbolique. Une autre structure sera créée, mais son nom indique déjà qu'une page a été tournée ; le terme « coopérative » disparaît, et on parle désormais du Bureau d'appui aux organisations d'autopromotion (Baoap), devenu par la suite le Bureau de suivi des organisations d'autopromotion (Bsoap).

Au niveau législatif, une loi, promulguée début 1995, régit les mutuelles et coopératives d'épargne et de crédit qui dépendent, du point de vue du contrôle administratif, du ministère de l'économie, des finances et du plan. Ainsi, se met en place un recentrage des missions des services étatiques ayant en charge l'appui aux coopératives et autres organisations à la base. Il faut néanmoins signaler que la loi 83-07 sert encore de référence malgré l'adoption depuis le 15 décembre 2011, par l'Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires (Ohada) de l'Acte uniforme relatif au droit des sociétés coopératives, qui devrait sensiblement améliorer le cadre juridique dans l'espace de la zone franc et servir de rampe de lancement à l'entreprise coopérativiste. L'Ohada a introduit des changements importants, notamment en termes de procédures pour la constitution et l'enregistrement des coopératives, nécessitant une actualisation des documents juridiques qui tarde à se réaliser.

Devenues sensiblement plus indépendantes à la suite de la restructuration du ministère de l'agriculture au début des années 1990, les Unions des coopératives agricoles se sont alors rapprochées des autres institutions liées au monde agricole, de l'élevage et de la pêche pour participer, avec l'Union nationale des coopératives d'élevage, à la création du Comité national de concertation et de coopération des ruraux (CNCR) en 1993. Cet avènement symbolise l'existence d'un mouvement paysan autonome. Au-delà de l'affirmation des avantages fédérateurs, le CNCR a donné lieu à une meilleure inclusion, entraînant l'adhésion de Groupements d'intérêt économique (GIE) comme personnes morales à des entreprises au

sein d'une même fédération. Les exploitations forestières en fournissent une belle illustration.

Cette hybridité est facilitée par le fait que toutes ces structures fonctionnent globalement selon les mêmes principes coopératifs. Un peu partout, le pouvoir de décision appartient à une assemblée des membres, alors qu'un conseil d'administration élu, ou une entité identique, est chargé de la gestion courante. C'est certainement l'adhésion à ces valeurs et principes universels, ainsi que l'espoir que les coopératives puissent jouer un rôle déterminant dans la lutte contre la pauvreté de masse, qui fondent l'aspiration de la population à un renouveau coopératif. Mais pour ce faire, il importe d'abord de relever les multiples défis et contraintes qui entravent le mouvement coopératif.

Contraintes au développement du mouvement coopératif

Le mouvement coopératif sénégalais est confronté à des contraintes multiples tant sur le plan institutionnel et des coopératives elles-mêmes que sur les plans législatif et réglementaire.

Au niveau institutionnel

La suppression en 1990 de la Direction de l'action coopérative, qui avait en charge la formulation et le suivi de la mise en œuvre de la politique coopérative, marque une étape décisive dans l'évolution du mouvement coopératif. Depuis lors, il est difficile de parler d'une quelconque politique des coopératives. Cela a entraîné des difficultés, dont la mise en place d'une banque de données fiables sur les coopératives, qui puisse permettre de prendre des décisions pertinentes. Par ailleurs, l'insuffisance, voire l'absence de structures de financement propres au mouvement, la quasi-inexistence de la Fédération nationale des coopératives, ainsi que le manque d'influence des structures faïtières auprès des collectivités décentralisées ont contribué à l'affaiblissement du mouvement coopératif.

Au niveau des coopératives

Plusieurs contraintes demeurent communes : le manque d'une vision claire de la mission, la gestion déficiente, le faible niveau d'éducation et de formation des dirigeants ainsi que leur mode de désignation qui, même si le processus est le plus souvent démocratique, ne garantit pas la prise en compte des capacités intellectuelles et morales des élus à s'acquitter efficacement de leur tâche.

Toutefois, il y a lieu de signaler quelques particularités selon qu'il s'agisse de coopératives urbaines ou rurales.

Les premières sont essentiellement confrontées à la faible structuration en unions et à l'absence de cadre de concertation, rendant leur visibilité et capacité de négociation faibles, de telle sorte qu'elles jouissent de peu d'influence aux niveaux local et national. De plus, l'insuffisance de fonds propres et la difficulté à mobiliser des financements constituent des entraves à leur développement et diversification. Enfin, l'inexistence de mécanismes favorisant une interconnexion entre les coopératives urbaines et rurales constitue un autre obstacle.

Les contraintes affectant les secondes sont tout aussi variées. Le non-respect des règles de fonctionnement démocratique des coopératives se manifeste par l'absence de renouvellement des organes dirigeants, leur forte politisation, la faible implication des jeunes et des femmes et, de manière générale, la faible participation des membres. La faible rentabilité des activités agricoles limite le potentiel économique, d'autant plus que les coopératives et leurs membres ont difficilement accès au financement, et qu'il n'existe pas de partenariat. L'insuffisante prise en charge des besoins en renforcement des capacités des dirigeants et membres, ainsi que le manque d'initiatives et de capacité d'adaptation pénalisent les coopératives rurales.

Au niveau législatif et réglementaire

Deux contraintes majeures sont à relever : la pluralité des textes législatifs et réglementaires régissant le mouvement coopératif, et l'inadaptation de la loi 83-07 au contexte actuel. En effet, cette pluralité ne favorise pas l'unicité du mouvement. Par ailleurs, la loi 83-07 est inadaptée au contexte de mondialisation et de libéralisation de l'économie. À cela, s'ajoute la non-prise en compte de la spécificité des coopératives dans l'élaboration du texte, si bien que cette loi ne répond toujours pas aux attentes de développement d'un mouvement coopératif autonome et unifié.

De plus, certaines dispositions – longues procédures pour la création des coopératives, tenue de comité paritaire régional pour prononcer l'agrément provisoire ainsi que la présence d'un agent du service de tutelle à l'assemblée générale constitutive – méritent d'être révisées. Le cadre territorial de la coopérative pose également problème, car, au terme de l'article 63 de la loi, chaque

communauté rurale sera couverte par une seule coopérative ayant les mêmes objets. Cette territorialité imposée aux coopératives a empêché l'émergence et le développement de coopératives de taille moyenne, souvent seules en mesure d'assurer la rentabilité et la viabilité économiques des entreprises, et a inhibé la notion de caution solidaire.

La multisectorialité, prônée à l'époque, a favorisé l'essor d'autres formes d'organisations dans les secteurs de la pêche, de l'élevage et de l'activité forestière. Les prérogatives du service chargé de la tutelle des coopératives (article 68 de la loi) appellent aussi des modifications. Bien que ce service soit restructuré et adapté au contexte actuel, la loi continue de lui conférer encore plusieurs prérogatives, dont le pouvoir d'intervenir dans la gestion des coopératives ; ce qui ne cadre pas avec l'autonomie prônée et les principes coopératifs. Enfin, la tutelle réservée à un seul département ministériel occasionne la signature conjointe de deux ministres pour l'agrément des coopératives des secteurs non agricoles.

Si les contraintes au développement d'un mouvement coopératif sénégalais sont nombreuses, la volonté et l'engagement des divers acteurs pour un renouveau coopératif constituent un facteur déterminant pour les lever. Au regard du nombre de membres qu'elles mobilisent et des divers secteurs d'activités qu'elles embrassent, il importe d'utiliser et de développer pleinement le potentiel et l'apport des entreprises coopératives pour atteindre les objectifs de développement social, en particulier l'élimination de la pauvreté, le plein-emploi et le renforcement de l'intégration sociale.

Entrepreneuriat coopératif et ESS

Les formes d'organisation les plus importantes de l'ESS au Sénégal sont les coopératives, les mutuelles d'épargne et de crédit, etc., auxquelles viennent s'ajouter des intermédiaires, dont les principaux sont :

Les collectivités locales

Le Sénégal s'est engagé, depuis 2012, dans une nouvelle réforme de sa politique de décentralisation. Les collectivités locales sont appelées, en lien avec les acteurs locaux, dont les organisations de l'ESS, à valoriser leurs potentialités pour promouvoir un développement local participatif. Si les organisations de l'ESS ont toujours contribué à la promotion du développement local, leur apport

et leur importance ne sont pas souvent bien maîtrisés ni valorisés par les collectivités locales, du fait d'un manque de concertation et de dialogue, voire parfois d'une certaine méfiance entre elles. Or, par leur mission d'offrir des services publics et services sociaux de base de qualité, et de valoriser les filières porteuses, les collectivités locales sont appelées à développer des partenariats dynamiques avec les organisations de l'ESS.

Les syndicats

Jouant un rôle politique grandissant, ils ont initié des coopératives d'habitat, des mutuelles de santé (IPM), des centrales d'achat de produits de consommation. Leurs principaux défis consistent à dépasser leurs divisions et la prolifération de syndicats de base (dans le secteur de l'éducation, on dénombre une trentaine de syndicats), et de se positionner au cœur des transformations sociales pour les impulser en articulant résistance et construction. La Confédération nationale des travailleurs du Sénégal (CNTS), principale centrale syndicale du pays, a mis en place la Mutuelle d'épargne et de crédit pour la solidarité ouvrière (Mecso) dans le but d'accompagner les travailleurs ayant perdu leur emploi ou dans des conditions de travail précaire. La Mecso soutient financièrement les porteurs de projet de petit commerce, de transformation des produits locaux (agroalimentaires), les artisans, ouvriers et employés, grâce à un système de remboursements étalés et souples.

Les ONG

Elles sont caractérisées par une intervention de bas en haut, un engagement citoyen et leur rôle de laboratoire social. Les actions des ONG nationales et internationales sont organisées selon un ciblage géographique des pauvres. Mais ces actions restent expérimentales pour une bonne part et ne touchent qu'une proportion faible de la population pauvre, ne contribuant que peu au changement social à large échelle. De plus, les espaces d'autonomie qu'elles réussissent à instaurer peuvent s'effilocher dans la durée, faute d'un travail en réseau suffisamment solide. Évoluant le plus souvent à la marge du modèle économique dominant, ils ont cependant une influence politique certaine.

Le secteur informel

Il concentre à la fois une économie de survie et des dynamiques de création de richesses. Au Sénégal, il est le principal moteur de

la création d'emplois. Comme dans d'autres pays africains, les groupes familiaux, ethniques, religieux bâtissent des pratiques novatrices de proximité dans les services, le commerce, etc., concurrençant fortement les monopoles conférés par l'État au milieu des affaires. La réussite de ces groupes est scandée par l'inscription sociale de l'activité économique, leur mise en réseau, grâce aux valeurs et liens d'origine, l'esprit entrepreneurial développé, et lié à l'art de bricoler... Cette économie influence les jeunes générations et constitue un modèle de référence, avec une histoire, des héros, des symboles.

Les mouvements de femmes

Les mouvements de femmes sont à l'avant-garde du secteur associatif, particulièrement dynamique au Sénégal. L'élargissement et l'approfondissement de la pauvreté ont mis en relief le rôle des femmes dans la mobilisation des ressources de l'économie domestique. Les jeunes filles proposent des services domestiques payants : nourriture adaptée aux petites bourses ; étalages de fruits et légumes de second choix ; lavage des habits, coiffure, etc. Aujourd'hui, le leadership féminin s'affirme de plus en plus et le pouvoir économique des femmes se traduit socialement par leur accès aux prises de décision publique. La règle de la parité dans les instances de décision, votée par l'Assemblée, marque un pas décisif.

Les mutuelles de crédits et de santé

Le mouvement mutualiste actuelle relève d'une tendance plus générale d'émergence de structures d'encadrement et d'économie solidaire, et côtoie des formes plus traditionnelles d'assistance et de solidarité financière et sociale. Leur multiplication soutient l'activité productive de survie des ménages et le développement de la culture d'entreprise. L'essor d'une mutualité multiforme contribue à mobiliser les ressources et à étendre l'accès à des soins de qualité.

Les associations de migrants internationaux

Renonçant aux hautes fonctions bureaucratiques ou technocratiques – l'idéal-type de la réussite sociale après de longues études –, les jeunes urbains sont devenus les premiers candidats à la migration internationale. Pour cela, ils font du *taqale* (bricoler), et mobilisent plusieurs ressources pour financer leur départ. De nombreuses familles survivent grâce aux flux financiers des migrants, qui sont souvent les premiers bailleurs de fonds de leur localité

d'origine. Ils organisent des tontines, des associations de développement pour réaliser des infrastructures et des équipements indispensables au décloisonnement de leur village³.

Les organisations de producteurs ruraux

C'est à la fin des années 1970 que les organisations de producteurs ruraux ont commencé à émerger. Elles se multiplient à présent à l'échelle locale, nationale et sous-régionale et ont pris conscience de la nécessité d'une mise en réseau pour influencer les politiques agricoles nationales et internationales (celles notamment de l'Organisation mondiale du commerce), afin de préserver l'exploitation agricole familiale.

Le CNCR est un des fers de lance du mouvement coopératif des petits agriculteurs sénégalais. Reconnu en 1997, il regroupe les principales fédérations (une trentaine) de petits paysans et producteurs du Sénégal, dont il organise la concertation et la coopération. Le CNCR a pour fonction de contribuer au développement d'une agriculture paysanne, assurant la promotion socio-économique durable des exploitations familiales. Il a contribué à concevoir le Programme des services agricoles et organisations des producteurs (Psaop), qui a pour principal objectif la promotion d'une croissance durable et la stabilisation de la productivité, les revenus et la sécurité alimentaire des petits producteurs.

Priorités pour le développement coopératif au Sénégal

Inciter la création de coopératives dans les différents secteurs et filières porteurs

Cette mesure, volontariste, consiste à mettre en place les conditions favorables à la création d'entreprises par des groupes d'acteurs ayant des intérêts communs et des compétences complémentaires. Elle vise aussi à appuyer la réalisation d'études de marché, alléger considérablement les charges durant les premières étapes de la création de coopératives, et assurer un accompagnement technique (suivi comptable, plan de financement, planification organisationnelle, gestion des ressources humaines...).

3. Les flux recensés à travers les canaux formels sont passés dans l'espace de l'UEMOA (huit États francophones d'Afrique de l'Ouest) de 323 milliards de francs CFA en 2000 à 1 353 milliards en 2011. Rapportés au PIB, ces fonds sont évalués à 3,6 % en 2011 contre 1,7 % dix ans plus tôt (BCEAO, 2013).

Tout en favorisant la diversification des activités, cette mesure contribuerait à lever les contraintes des petites et moyennes entreprises, et à créer des emplois décents, dans un contexte de sous-emploi, de précarité et d'économie informelle généralisée.

Allouer aux coopératives une part appréciable du budget destiné à la protection sociale et à la création de richesses dans le plan Sénégal émergent (PSE)

Les coopératives demeurent le cadre idéal pour l'élargissement de la protection sociale à des couches de la population jusque-là non prises en compte. Deux points majeurs du plan Sénégal émergent (PSE), notamment la création de richesse et la protection sociale des groupes vulnérables, impliquent au premier chef les coopératives, qui y répondent par l'entrepreneuriat et la création d'emplois décents. Il conviendra donc d'allouer aux coopératives des ressources substantielles et de leur assurer une représentation au sein du pilotage du PSE.

Favoriser la caution solidaire

La caution solidaire, forme de garantie prévue, permet à une personne morale telle qu'une coopérative ou un groupement de pouvoir bénéficier de crédit auprès d'une institution de financement. L'absence de garantie financière (aval, revenus permanents...) et/ou matérielle (biens immobiliers, outils de production...) constitue pour les personnes pauvres et les groupes vulnérables, le principal obstacle pour accéder au crédit. Aussi, il importe d'encourager l'adhésion de ces personnes aux coopératives pour leur permettre de bénéficier de la caution solidaire, et de mener des actions d'information sur la signification et la portée de la notion de « caution solidaire », en direction des membres des coopératives, mais surtout auprès des responsables du secteur financier.

Alléger la fiscalité et faciliter l'accès aux marchés publics

Dans leurs divers domaines d'interventions, les coopératives font face, dès leur création, à d'autres formes d'entreprises de type capitaliste avec plus de moyens. Aussi, elles ont besoin, pour supporter la concurrence et se maintenir, de bénéficier de la part de l'État de certaines facilités telles que l'allégement de la fiscalité (comme les ONG qui bénéficient de l'exonération fiscale) et l'accès au marché public. Cette « discrimination positive » se justifie en raison de leur double engagement envers la communauté et leurs membres ; d'où

son caractère d'utilité publique. Elle confirmerait de plus le choix de l'État de promouvoir le développement endogène et une meilleure répartition des richesses.

Faciliter l'accès aux financements

Le système de crédit est généralement inadapté, du fait des taux d'intérêt relativement élevés et des garanties exigées. Pour pallier cette insuffisance, des fonds à intérêt bonifiés, de prêts participatifs et un fonds de garantie devraient être négociés. Ces dispositifs se traduiraient par l'application de taux en deçà de la moyenne et un allègement des procédures d'octroi.

Faciliter l'accès aux marchés

L'ouverture à outrance des marchés fait que les produits des coopératives, notamment dans le secteur de l'artisanat et de la transformation agroalimentaire, ont des difficultés à être compétitifs. L'implantation de centrales d'achat (ou d'approvisionnement) pourrait faciliter l'accès – des coopératives de production particulièrement – aux matières premières. Quant à la commercialisation, des mesures tendant à mieux réguler l'importation sont à prendre pour protéger la production locale.

Favoriser l'intégration des groupes vulnérables dans l'entrepreneuriat coopératif

L'analyse de l'évolution du mouvement coopératif révèle que l'absence des groupes vulnérables dans les instances des coopératives, surtout rurales, a constitué une contrainte majeure au développement des entreprises coopératives. Du fait de leur vulnérabilité, il est nécessaire de développer des actions spécifiques pour encourager l'implication de ce segment de la population dans le développement du mouvement.

Développer l'actionnariat populaire

Pour asseoir une économie distributive, les sociétés coopératives sont un des leviers de premier ordre. D'où la nécessité de promouvoir la cogestion des grandes entreprises, la création d'alliances avec les organisations syndicales et les autres mouvements sociaux et la présence du mouvement coopératif au sein de toutes les sphères de décision et les instances d'administration et de gestion des sociétés à capitaux, notamment. Cela contribuerait à développer ses capacités en termes de pouvoir de négociation et

d'influence sur les conditions de travail, la finalité des entreprises, la redistribution des ressources des entreprises.

Conclusion

Le Sénégal reste confronté à la nécessité de créer massivement des emplois de qualité pour répondre au doublement du nombre d'actifs qui se dessine dans les prochaines années. Deux préoccupations sont associées à ce défi : la sécurité alimentaire et la protection sociale. En effet, les entreprises collectives apparaissent comme la clé de la réussite d'expériences positives de réduction de la pauvreté. Le Sénégal s'est engagé dans la couverture maladie universelle et le pays bénéficie d'une longue expérience de nutrition communautaire, articulée à de nouvelles expériences de « cash-transfert » et d'appui à des groupes en insécurité alimentaire ou vulnérable. Enfin, les entreprises collectives sont capables de s'articuler et d'influencer positivement les politiques publiques, de manière à assurer le développement et la création d'emplois durables en grande quantité.

Le Sénégal a tardé à ériger une nouvelle politique de développement coopératif, en dépit de l'effort d'élaboration participative initié par la Confédération sénégalaise des sociétés coopératives et mutualistes en 2007. L'année internationale des coopératives en 2012 n'a pas changé cette situation. Or, les priorités énoncées auraient trouvé un cadre de réalisation plus adapté s'il existait une telle politique nationale. Le plaidoyer exercé par la Confédération s'est heurté au manque de répondant au sein du gouvernement libéral des années 2000 à 2012.

Pourtant, plus qu'une autre forme de management, l'organisation des coopératives peut devenir un mode de vie, tant leur capacité à mettre en lien laisse transparaître une quête de justice sociale. Il s'agit d'un processus de transformation économique et sociale. Les résiliences mises en œuvre par les communautés locales ont dès lors besoin du relais des politiques publiques pour en amplifier les effets et les ériger en modèles reconnus de développement.

L'entrepreneuriat collectif que constitue la coopérative participe d'une vision solidaire du développement. Ce sont les communautés qui s'autorégulent, organisent leur cohésion sociale, créent des richesses – matérielles et immatérielles – et se projettent dans la mise en œuvre d'un projet de société inclusif, basé sur la justice économique et sociale. Dans cette perspective, le développement

n'est pas réductible à des interventions, mais s'ouvre davantage à une construction endogène des sociétés, sous l'élan d'un univers culturel pensé par les acteurs grâce à leur génie propre.

Le développement coopératif recouvre une vision citoyenne que Thierry Jeantet (2014) met bien en avant lorsqu'il écrit que « *l'ESS doit s'insérer dans l'ensemble des dispositifs et plans d'action politique* ». Les alternatives se construisent de ce fait au cœur du marché par des innovations, d'autres formes humaines de régulations et par des politiques offensives, qui reconnaissent le sens que les acteurs collectifs donnent à leur entrepreneuriat solidaire, car la solidarité est le moyen le plus efficace pour construire un autre monde.

Bibliographie

- Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (2013), *Rapport annuel de la Commission bancaire 2013*, www.bceao.int/IMG/pdf/rapport_annuel_com_ban_umoa_2013_intranet.pdf.
- Demoustier D. (2001), *L'économie sociale et solidaire. S'associer pour entreprendre autrement*, Paris, Syros/Alternatives.
- Fall A.S. (2012), « Le renouveau coopératif en Afrique: la fibre solidaire au service du pouvoir d'agir », *Vie économique*, volume 3 et 4, juin.
- Favreau L. (2008), *Entreprises collectives. Les enjeux sociopolitiques et territoriaux de la coopération et de l'économie sociale*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- Jeantet T. (2014), *Des croissances: Les alternatives à l'économie officielle*, Paris, François Bourin.
- Polanyi K. (1983), *La grande transformation: aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard.
- République du Sénégal (2005), *Guide pratique des coopératives d'habitat du Sénégal*.

Économie sociale et solidaire au Maroc : un état des lieux¹

Touhami Abdelkhalek²

L'économie sociale et solidaire a connu un développement remarquable ces dernières années au Maroc. Forts investis dans sa promotion et son encadrement, les pouvoirs publics y voient un moyen de résorber les énormes déficits sociaux générés par les ajustements structurels. Corollaires de la démarche : une dépendance excessive aux subventions publiques, des risques de récupération politique et une conception instrumentale du secteur.

La crise économique, qui n'a que trop duré, l'augmentation des déficits publics, l'ouverture des marchés et l'incidence de la mondialisation, entre autres facteurs, ont favorisé un profond réexamen du rôle de l'État. En effet, ce dernier semble, aujourd'hui, de plus en plus incapable de faire face, seul, aux défis étroitement liés à la persistance du chômage, aux anciennes et nouvelles formes de pauvreté, à la dégradation de l'environnement, etc. Cette situation a favorisé, un peu partout à travers le monde, l'émergence d'un autre secteur – autre que l'État et le secteur privé –, qui apporte une contribution importante à la solution de certains problèmes, en plaçant l'homme au centre du développement économique et social. Il

1. Cet article original reprend certaines données du rapport de l'IPMED, *L'économie sociale et solidaire au Maghreb – Quelles réalités pour quel avenir?*, auquel l'auteur a participé.

2. Professeur à l'Institut national de statistique et d'économie appliquée (INSEA), Rabat, Maroc.

s'agit de ce que l'on appelle aujourd'hui, au Maroc et ailleurs, l'économie sociale et solidaire (ESS).

Ce type d'organisation s'est développé dans les pays aussi bien développés qu'en développement, et apporte une contribution non négligeable aux économies nationales. Au Maghreb, l'ESS émerge dans un contexte de croissantes paupérisation et marginalisation d'une partie des populations. Plus spécifiquement, au Maroc, pays le plus peuplé de la région et où les moins de quinze ans représentent un quart de la population, les initiatives respectant les principes de l'économie sociale ne datent pas d'aujourd'hui. Les cultures de solidarité, d'entraide et de travail collectif sont ancrées dans les traditions et les pratiques de la société marocaine. Depuis toujours, les Marocains, particulièrement en milieu rural, s'organisent selon plusieurs formes coutumières pour répondre à leurs besoins économiques et sociaux au niveau local³.

Au Maroc, le concept moderne de l'ESS date de la fin des années 1980. Il a été évoqué pour la première fois lors d'un colloque organisé par le Département chargé du Plan en 1987. Il désignait des activités économiques dont le but est de répondre aux besoins sociaux de la collectivité. Ces activités s'exercent dans trois types d'organisations : les coopératives, les associations et les mutuelles. La stratégie nationale de l'ESS (2010-2020) précise, en page 28, que « *l'économie sociale et solidaire est l'ensemble des initiatives économiques cherchant à produire des biens ou des services, à consommer et à épargner autrement, de manière plus respectueuse de l'Homme, de l'environnement et des territoires* ».

Ajustement structurel et essor de l'ESS

L'ESS sous sa forme actuelle, organisée et institutionnalisée, est donc récente au Maroc. Elle n'a commencé à prendre forme qu'au tournant des années 2000. Elle a émergé, d'abord spontanément, ensuite sous l'impulsion de l'État, pour contribuer à alléger les déficits sociaux engendrés par les programmes d'ajustement structurel mis en place dès 1983 sous les auspices du FMI et de la Banque mondiale. Ces déficits ont trait particulièrement à

3. Les formes de solidarité et de travail collectif constituent les piliers des relations entre les individus de la même famille et de la même tribu, entre jeunes et vieux, entre riches et pauvres, etc. Elles se manifestaient sous forme d'entraide entre voisins, voire dans des groupes plus larges : *touiza*, *habous*, *jmaâ*...

l'accès des populations aux services sociaux de base, à la recrudescence de la pauvreté et de la vulnérabilité, aux problèmes du chômage – notamment celui, très élevé, des jeunes diplômés⁴ –, à la faible participation des femmes au marché du travail, etc.

Durant ces mêmes années, la politique suivie s'est effectivement traduite par un désengagement de plus en plus grand de l'État de plusieurs secteurs économiques et sociaux, ce qui a eu des conséquences plutôt néfastes sur l'emploi, sur l'offre de certains services publics et sur le pouvoir d'achat de la population. Dès lors, l'ESS, notamment sa composante associative, a connu un essor et un dynamisme sans précédent, en attirant de plus en plus d'individus, de communautés et d'organismes. Cette forte progression quantitative des organisations de l'ESS a été également accompagnée d'un élargissement et d'une diversification de leurs domaines d'intervention.

Aujourd'hui, elles sont ainsi présentes dans tous les domaines autrefois réservés à l'État : la fourniture de services de proximité et des équipements de base, notamment dans le monde rural, la lutte contre l'analphabétisme, la création et l'accompagnement de projets de développement local, la promotion et l'intégration de la femme dans le circuit économique, la microfinance, la santé, l'habitat, etc. Leurs populations cibles sont les femmes, en particulier en milieu rural, les jeunes, les enfants, les personnes âgées, les personnes handicapées et toutes les catégories de la population vivant dans des situations précaires.

De leur côté les coopératives, bien qu'elles restent toujours concentrées dans les trois secteurs traditionnels, à savoir l'habitat, l'agriculture et l'artisanat, embrassent de nouveaux secteurs d'activité. Quant aux mutuelles, elles dépassent leur caractère national ou sectoriel puisqu'on assiste depuis peu à l'émergence de mutuelles communautaires. Dans tous ces domaines, les organisations de l'économie sociale accomplissent aujourd'hui un travail formidable, reconnu aussi bien par les pouvoirs publics et les populations que par les organisations internationales. Leur force réside principalement dans leur proximité vis-à-vis des populations, leur parfaite connaissance du terrain et leur mode de fonctionnement souple, qui leur permet d'intervenir rapidement et efficacement.

4. De façon générale, le taux de chômage des jeunes âgés de 15 à 24 ans atteignait 36 % en 2013.

Dans leurs actions, ces organisations adoptent une démarche participative impliquant directement les populations bénéficiaires. C'est ainsi qu'elles ont pu répondre à plusieurs besoins des populations au niveau le plus local, dans les mailles les plus serrées du territoire, difficilement atteignable par les actions de l'État.

Pouvoirs publics et ESS au Maroc

Les pouvoirs publics ont progressivement adopté une politique de partenariat avec ces organisations, dans le but de rendre plus efficace l'action publique en matière de développement social, notamment au niveau local. C'est dans ce sens que des appuis techniques et financiers leur ont été accordés, bien qu'ils demeurent insuffisants, aussi bien au niveau du budget de l'État que dans le cadre des programmes de la coopération internationale.

Cette tendance au partenariat avec les organisations de l'ESS et leur implication dans le développement économique et social ont été nettement renforcées avec l'avènement en 2005 de l'Initiative nationale de développement humain (INDH). Lancée par le roi Mohamed VI, le 18 mai 2005, l'INDH est fondée sur une approche participative, qui met les entreprises de l'économie sociale au centre du processus du développement humain. Ces organisations ont été sollicitées pour l'identification des besoins prioritaires des populations, l'exercice et l'encadrement de projets, l'organisation des bénéficiaires, la participation aux organes de gouvernance, etc. Les entreprises de l'ESS, notamment les associations, se sont fortement mobilisées pour réussir ce grand chantier.

Sur le plan institutionnel, l'État a procédé à la mise en place de nouvelles entités ministérielles, qui ont la charge de matérialiser la volonté des pouvoirs publics de promouvoir l'ESS à travers les coopératives, les associations et les mutuelles. C'est plus particulièrement là la mission du Département de l'économie sociale et de ses différentes directions.

En fait, les gouvernements qui se sont succédé durant les dix dernières années, se sont tous engagés, dans leurs déclarations respectives, à fournir l'appui et l'encadrement nécessaires au développement de ce secteur. Cet engagement s'est même traduit dans une stratégie sectorielle et dans des programmes spécifiques, parfois liés à d'autres départements ministériels (plan Maroc vert de l'agriculture, vision 2015 de l'artisanat, vision 2010, puis vision 2020 du tourisme, plan Halieutis 2020 de la pêche...). Chacun de ces

programmes contient une composante consacrée aux petits producteurs, dont les activités se prêtent parfaitement à l'ESS (agriculture solidaire, tourisme de niche et tourisme rural, mono-artisans, pêche artisanale...).

Cependant, les relations entre les pouvoirs publics et les acteurs de la société civile montrent à quel point l'imbrication entre les deux peine à faire émerger un secteur de l'ESS à part entière. Dans le cas marocain (dans les années 2000 et depuis 2005 en particulier), le rôle croissant des politiques publiques dans le soutien et le lancement d'initiatives s'apparentant à l'ESS est allé de pair avec le développement du secteur. La distribution de subventions et de prêts a toutefois favorisé un modèle de croissance d'une ESS dépendante des mesures publiques.

La volonté pour les gouvernants de regagner la confiance des populations, en impliquant des composantes de la société civile, conduit à canaliser et à orienter les activités de l'ESS. L'instrumentalisation par les pouvoirs publics nuit à la visibilité des activités de l'ESS et bride les dynamiques d'innovation socio-économique. Le cas de la microfinance au Maroc illustre cette complexité des liens puisqu'en plus de réduire cette activité au seul microcrédit, les pouvoirs publics concurrencent directement les initiatives issues du champ de l'ESS.

L'ESS au Maroc, en chiffres

En 2011 le Maroc comptabilisait 47 365 organisations d'ESS, ce qui représentait environ 3% de la population active. Le tissu coopératif marocain serait constitué de 7 800 coopératives (en 2010), mais le secteur souffre tout de même d'une évaluation imprécise quant au pourcentage de coopératives inactives. Il faut noter l'importante progression du secteur depuis la mise en place de l'INDH, en 2005, puisque leur nombre est passé de 4 827, en 2004, à 7 800 en 2010. L'analyse de ce milieu selon le secteur d'activité révèle que la quasi-totalité (90%) des coopératives est concentrée dans trois secteurs : l'agriculture, l'habitat et l'artisanat. Ces trois secteurs regroupent 74% des adhérents.

Les femmes marocaines participent significativement au mouvement coopératif. Ainsi, en 2010, les coopératives composées exclusivement de femmes représentaient 12,6% du total des coopératives. Elles regroupaient plus de 22 400 adhérentes et étaient particulièrement centrées sur les secteurs de l'agriculture (37,29%) et de l'artisanat (35,36%). Ce mouvement s'est développé et

concentré, puisque, selon les chiffres de l'Office du développement et de la coopération (OCDO), fin 2013, elles rassemblaient 31 833 adhérentes, et les secteurs de l'agriculture et de l'artisanat concentraient 75 % des activités (OCDO, 2015).

Si l'on écarte les coopératives d'habitation, peu impliquées dans une activité économique proprement dite, il ressort que les coopératives agricoles représentent les trois quarts du tissu coopératif du Maroc. Caractérisées par une forte concentration, les coopératives agricoles actives opèrent, pour plus des deux tiers d'entre elles, dans quatre filières : la collecte et la commercialisation du lait (30,32 %), l'élevage (26,76 %), l'apiculture (15,25 %) et l'approvisionnement (8,79 %).

Depuis le lancement de l'INDH, le secteur associatif marocain a été placé au centre du dispositif afin d'asseoir son efficacité. En l'absence de statistiques fiables sur le secteur, il n'est pas possible d'évaluer de façon précise les dimensions du tissu associatif, sa structure et la valeur réelle de sa contribution à l'économie nationale à l'heure actuelle. La diversification du secteur est sa caractéristique principale, et ce d'autant plus qu'il faut souligner qu'une partie des activités seulement peut être comptabilisée comme appartenant à l'ESS : les actions à caractère économique et social comme celles traitant de développement local (22 % des associations), d'actions sociales (21 %) ou culturelles (22 %). Cependant, aucune référence reconnue n'est aujourd'hui disponible pour isoler la partie spécifiquement d'ESS du tissu associatif.

L'enjeu des mutuelles

Si le secteur mutualiste marocain est faible⁵ et peu présent dans les régions aux besoins élevés, l'adoption en 2007 d'une nouvelle législation concernant l'Assurance maladie obligatoire (AMO) et son corollaire, le Régime d'assistance médicale (RAMED) devrait, à terme, modifier la place et le rôle des mutuelles dans la société marocaine⁶. De plus, l'essor des mutuelles communautaires et leur encouragement par les pouvoirs publics répondent aux besoins de

5. En 2010, le Maroc comptait 52 mutuelles.

6. En 2005, « le Maroc a instauré un plan d'assurance-maladie obligatoire basé sur les salaires pour les travailleurs du secteur public comme du secteur privé. Un fonds public a été créé parallèlement pour couvrir les services destinés aux pauvres. La réforme a permis de doubler le taux de couverture de la population, qui est passé de 16 % à 33 % » (Otoo et Osei-Boateng, 2014).

pallier l'écart en termes de couverture sanitaire et suscitent un intérêt croissant de nombreux acteurs dans la mesure où ce type de mutuelle s'intègre dans les organisations d'ESS.

L'objectif est de constituer un mécanisme d'assurance maladie, conçu et géré au niveau local, par lequel les populations s'organisent elles-mêmes pour récolter des cotisations, fixer les prestations remboursées en échange des cotisations et payer les prestataires pour les soins fournis couverts par la garantie. Il s'agit donc de groupes de personnes qui s'organisent localement pour faire face, au moyen de leurs cotisations, à leurs besoins en matière de financement de la santé. Les mutuelles de ce type, créées dans différents cadres, n'ont fait l'objet d'aucune stratégie. Elles ont cependant un point commun, celui d'avoir été initiées par l'État.

La première mutuelle de ce genre a vu le jour en 2002 dans la commune de Zoumi, suite à une demande de la Délégation de la santé de la province de Chefchaouen, soutenue par l'Unicef. Le but était de favoriser la prise en charge précoce des maladies et de lutter contre la mauvaise disponibilité de médicaments. La cotisation annuelle par ménage est de 150 dirhams (treize euros) et la garantie couvre les médicaments non fournis par le centre de santé et les transferts en ambulance à l'hôpital de référence. Sur la base d'un sondage réalisé auprès de 141 adhérents de la mutuelle de Zoumi, 79% des interviewés se sont déclarés très satisfaits, 19% se sont déclarés peu satisfaits et 2% uniquement se sont déclarés insatisfaits (OMS, 2006).

Enfin, par définition, les organisations du secteur informel sont exclues du champ que couvrirait une définition de base de l'ESS au Maroc. Cependant, ces mêmes entités peuvent être considérées comme de véritables unités de base de cette économie. Plusieurs enquêtes et études montrent l'importance économique du secteur informel au Maroc. Ce dernier permet à une large part de la population de survivre et de faire face à des situations difficiles.

Défis et contraintes

En fait, malgré tous les efforts déployés, l'ensemble des organisations de l'ESS (pas seulement les mutuelles) subissent une multitude de contraintes, qui continuent à limiter la portée de leurs interventions et à réduire fortement l'efficacité et l'efficience de leurs actions. Il s'agit en particulier de :

- l'insuffisance, l'irrégularité et la difficulté d'accès aux ressources financières, ce qui réduit considérablement leurs projets et rend difficile la planification de leurs actions ;
- la faiblesse quantitative et qualitative de leurs ressources humaines, ce qui se répercute sur leurs compétences, en matière de gouvernance et de gestions administrative et financière, de planification, de conception et d'évaluation de projets, de comptabilité, bref sur leurs compétences managériales ;
- les conditions de travail, qui laissent à désirer : en effet, peu d'associations sont propriétaires d'un siège et d'un local, avec des équipements nécessaires pour accomplir leurs missions dans de bonnes conditions ;
- l'absence de couverture sociale des adhérents et des employés et la difficulté de mobiliser des bénévoles qualifiés pour les différentes activités programmées ;
- le faible taux d'encadrement institutionnel ;
- l'inadéquation du cadre juridique avec les réalités économiques et sociales du pays ;
- le manque de coordination, aussi bien entre les différents départements ministériels et organismes concernés de l'État, qu'entre les organisations de l'ESS elles-mêmes.

Pour essayer de mieux identifier ces problèmes, les discuter entre tous les intervenants concernés et dans le but d'esquisser des solutions, le ministère des affaires générales et de la gouvernance, qui exerçait la tutelle gouvernementale sur ce secteur, a organisé, les 26 et 27 juin 2013, à Rabat, un colloque national sur l'ESS, sous le thème : « L'économie sociale et solidaire, pari pour un développement économique et social durable⁷ ». Cette manifestation a permis de dresser un état des lieux du secteur au Maroc, en soulignant ses acquis – qu'il faut encore consolider –, mais aussi et surtout ses faiblesses internes, tout comme les contraintes externes auxquelles il fait face. Les rôles qui incombent aux différents intervenants, dont les élus locaux, dans le processus du développement du secteur ont été encore une fois rappelés et mis en évidence pour responsabiliser davantage les uns et les autres. Comme plusieurs experts internationaux (notamment de France, d'Espagne et d'Italie) ont participé à cette conférence, les expériences de certains pays ont été aussi présentées et discutées.

7. Voir www.affaires-generales.gov.ma.

Par ailleurs, mais dans le même ordre d'idées, pour questionner et répondre à la question relative au positionnement de l'ESS dans l'économie nationale, et aussi au rôle qu'elle doit y jouer, le Conseil économique, social et environnemental (CESE) s'est saisi, en 2013, de la thématique et a présenté son avis sur ces questions, fin janvier 2015⁸. Son travail et ses débats se sont, en fait, étalés sur plus d'un an et demi. Il a procédé par enquêtes, consultations et visites d'expériences dans des pays où le secteur est bien mieux ancré, pour s'en inspirer. Le CESE a cherché à répondre à certaines questions, qui découlent de tous les débats relatifs à ce secteur. À la question relative au positionnement du secteur, le CESE ne tranche pas complètement pour dire si l'ESS est une économie *complémentaire*, *alternative* ou *parallèle*. Dans son avis, il dit que celle-ci doit être « *un troisième pilier de l'économie nationale après les secteurs public et privé* ». L'ambiguïté persisterait alors à ce niveau.

Le CESE a enfin tenté d'identifier des pistes de réformes institutionnelles du secteur, des articulations nécessaires, et de présenter une plateforme et des moyens à mettre en œuvre pour redynamiser le secteur. En ce sens, dans son avis, le CESE met en avant une série de recommandations, dont l'adoption d'un nouveau cadre législatif – qui permettrait l'identification clarifiée du secteur de l'ESS –, l'harmonisation de la loi sur les coopératives, la mise en œuvre d'un label « produit solidaire » pour appuyer les coopératives fournissant des produits de terroir et d'un système de protection sociale pour les adhérents, et la mise en place d'instances régionales, ainsi que d'une véritable instance nationale dédiée au secteur. Cette dernière devrait fusionner des intervenants déjà existants : l'ODCO, l'Agence de développement social (ADS) et Maroc Taswiq (ex-Office de commercialisation et d'exportation). Cette même instance devrait, toujours selon le CESE, superviser et piloter la mise en place de « *clusters* » (groupements) régionaux de l'ESS.

Bibliographie

- IPEMED (2013), *L'économie sociale et solidaire au Maghreb Quelles réalités pour quel avenir ? Algérie, Maroc, Tunisie. Monographies nationales*, Institut de prospective économique du monde méditerranéen.
- ODCO (2015), *Statistiques*, www.odco.gov.ma/index.php?option=com_content&view=article&id=158.

8. Lire à ce sujet <http://nt.ma/cese-adopte-projet-davis-leconomie-sociale-solidaire/> et http://telquel.ma/2015/01/30/cese-debat-dune-economie-sociale-solidaire_1432467.

- OMS (2006), *Les mutuelles communautaires au Maroc. Principales leçons des expériences menées à ce jour*, document préparé pour le Bureau du représentant au Maroc de l'OMS.
- Otoo K. N. et Osei-Boateng C. (2014), « Défis des systèmes de protection sociale en Afrique », *Alternatives Sud*, volume 21-2014/1, Louvain-la-Neuve/Paris, CETRI/Syllepse.

En Asie

***Kudumbashree* : une initiative d'économie sociale en faveur des femmes du Kerala¹**

Ananya Mukherjee-Reed²

L'État du Kerala a mis sur pied un programme ambitieux de lutte contre la pauvreté, ancré dans la démocratie locale et participative. Les liens de solidarité que nouent des milliers de femmes marginalisées constituent le trait le plus caractéristique du *Kudumbashree*. Malgré des avancées indéniables, étendre la portée de ces initiatives collectives et innovantes représente un défi de taille sur le chemin des Kéralais vers plus de justice sociale.

Cet article analyse le *Kudumbashree*, une initiative sociale unique regroupant près de quatre millions de femmes vivant sous le seuil de pauvreté dans l'État indien du Kerala, qui mène actuellement une expérimentation d'économie sociale et solidaire (ESS) de grande envergure. Si le Kerala a longtemps été l'État avec l'indice de développement humain le plus élevé d'Inde – ce qui lui a valu les applaudissements de la scène internationale, les inégalités de genre et les multiples formes de marginalisation (en fonction des rapports de caste, ethniques, etc.) dans les sphères sociale, politique et économique y sont toujours importantes.

Le gouvernement du Kerala a lancé le *Kudumbashree*, programme d'éradication de la pauvreté, il y a seize ans. Il s'est depuis

1. Article paru dans Utting P. (éd.) (2015), *Social and Solidarity Economy. Beyond the Fringe*, Londres, Zed Books, sous le titre : « Taking solidarity seriously : analysing Kerala's *Kudumbashree* as a women's SSE experiment ». Le CETRI remercie l'auteur et l'éditeur de l'avoir autorisé à traduire et publier ce texte.

2. Professeure de sciences politiques à l'Université de York, Canada.

lors transformé en un réseau singulier au sein duquel des femmes marginalisées travaillent ensemble afin d'élaborer et de mettre en œuvre des programmes et des projets, visant à lutter contre les causes structurelles de la pauvreté dont elles sont victimes. S'il est vrai que les groupes qui participent au *Kudumbashree* prennent part à un large éventail de programmes sociaux, éducatifs et économiques tout en étant activement impliqués dans la sphère politique, cet article se penche en particulier sur leurs activités économiques sociales et solidaires.

Plus précisément, nous mettons en avant la manière dont la création de solides liens de solidarité, fondés sur la prise de décision démocratique et l'action collective, a permis à des femmes défavorisées de défier les inégalités de pouvoir existantes et de mettre en place des organisations innovantes.

***Kudumbashree* : un programme de lutte contre la pauvreté à l'échelle de l'État**

En 1998, le Front démocratique de gauche (LDF), coalition à la tête du gouvernement kéralais, lançait un programme public d'éradication de la pauvreté touchant l'État dans son ensemble, baptisé *Kudumbashree* (qui signifie prospérité de la famille, par opposition à celle de l'individu). À l'époque, le LDF introduisait également un processus de décentralisation du développement dans le cadre du People's plan campaign (Campagne populaire de développement). L'objectif était de mobiliser les citoyens et de fournir aux communautés locales des moyens supplémentaires pour identifier leurs propres priorités et solutions (Lakshamanan, 2006 ; Issac et Heller, 2003). Dès l'origine, le nouveau programme de lutte contre la pauvreté devait être couplé au processus de décentralisation du Kerala.

L'objectif initial et ambitieux du *Kudumbashree* était d'éradiquer l'extrême pauvreté dans l'État en l'espace de dix ans. Pour y parvenir, le gouvernement avait identifié trois grandes tâches auxquelles l'initiative devait s'articuler. Premièrement, il fallait définir la pauvreté et identifier les populations pauvres. Il a été reconnu dès le début que de multiples facteurs contribuaient à la pauvreté et que le revenu n'était pas le seul élément. Deuxièmement, une structure organisationnelle devait être établie. Celle-ci devrait être fortement implantée dans les communautés, tout en maintenant un contact permanent avec diverses institutions étatiques. Le choix de mettre en relation l'État et les communautés découlait directement

du *People plan's campaign*, qui a largement contribué à tracer les contours du *Kudumbashree*. Troisièmement, le but premier de cette campagne consistait à lever les barrières entre l'État et ses citoyens et devait permettre que le programme soit défini par la base, depuis les communautés.

Par conséquent, le *Kudumbashree* prévoyait, dès le début, le travail en tandem de la communauté et de l'administration. En tant que programme d'éradication de la pauvreté officiel de l'État du Kerala, le *Kudumbashree* est également un organisme gouvernemental disposant d'un budget et d'un personnel rémunéré et fait partie du ministère de l'autonomie locale. En tant qu'organisme gouvernemental, son rôle consiste à apporter soutien, formation et coordination aux projets élaborés par les groupes communautaires.

Cette dimension communautaire est structurée à trois niveaux : les *neighbourhood groups* (NHG), des groupes réunissant quinze à quarante familles au niveau du quartier ; les *area development societies* (ADS), unités fédérées au sein de l'entité locale (municipalité ou village) ; et les *community development societies* (CDS) (organismes pour le développement communautaire), au niveau de la municipalité ou du village. Les groupes de quartier tiennent à la fois lieu de forums d'échange pour les femmes, de premier échelon de la structure du programme³ et de caisses de crédit et d'épargne (qui financent les entreprises des femmes). Tous les groupes sont gérés démocratiquement : les membres appartenant aux groupes inférieurs élisent leurs représentants aux niveaux supérieurs.

Cette structure à trois niveaux permet aux groupes du *Kudumbashree* de participer au processus de planification à l'échelle locale grâce auquel ils élaborent et consolident les plans de développement, comme expliqué ci-après (Rajan, 2006 ; Kadiyala, 2004). Les microprojets élaborés par les groupes de quartier peuvent être immédiatement mis à exécution ou bien être intégrés à des projets de petite envergure au niveau des ADS, incorporés à leur tour à des plans plus ambitieux au niveau de la municipalité ou du village. Un tiers de l'intégralité des fonds destinés au développement est réservé à ces projets. Ce sont les groupes du *Kudumbashree*

3. Chaque groupe de quartier élit cinq bénévoles pour pourvoir les postes de président, de secrétaire et de responsables pour les domaines de l'infrastructure, de la santé communautaire et des revenus.

qui mettent ces projets en œuvre avec l'appui du gouvernement (Oommen, 2008 ; Pillai, 2007).

Engagement et solidarité

L'un des principes de base de *Kudumbashree* est que la lutte contre la pauvreté, pour être efficace, doit nécessairement impliquer la participation active des populations pauvres. En dépit des variations terminologiques, nombre d'études ont décrit le succès du *Kudumbashree*, qui est parvenu à mobiliser l'engagement de ses membres (Prakash et Chandarsekar, 2012 ; Oommen, 2008 ; Alkire et Chirkov, 2007). La question principale de cette partie est celle-ci : comment le mouvement du *Kudumbashree* a-t-il réussi à générer l'engagement, en particulier l'engagement collectif, de manière si complète, si rapide, dans tant de domaines (connaissance, leadership, etc.), à une telle échelle (l'État tout entier) et auprès de tant de personnes (presque quatre millions de femmes défavorisées) ?

En ce qui concerne l'engagement collectif, qui nous intéresse ici, nous ne nous concentrons pas seulement sur certains « agents » capables de modifier leur situation personnelle (par exemple, aller à l'école, acquérir une compétence ou percevoir un revenu). Nous nous penchons plutôt sur les processus par lesquels des individus se réunissent pour former un collectif à même de changer les relations sociales, et plus précisément les rapports inégaux de pouvoir.

Dans ce contexte, il peut être utile de prendre en compte la notion de pouvoir social (Mukherjee-Reed, 2008). Friedmann (1992) a par exemple avancé que pour être à même d'exercer un véritable pouvoir social, les personnes doivent avoir accès à trois types de ressources de base : 1) les ressources sociales, telles qu'un espace de vie acceptable, du temps libre, des connaissances et compétences, ainsi qu'un accès à l'information, une organisation sociale et des réseaux sociaux adéquats ; 2) les ressources économiques, telles que le matériel nécessaire au travail et à la vie, des ressources financières, l'accès à la formation et à l'éducation ; 3) les ressources politiques, dont l'accès à des dispositifs démocratiques formels, des relations de solidarité, des mécanismes de protestation, des médias, etc. Ces différentes ressources sont complémentaires et peuvent être mobilisées pour mettre en œuvre l'engagement au sein des différents domaines, se soutenant mutuellement.

La clé du succès du *Kudumbashree* a probablement été sa capacité à générer, mais aussi à donner accès à ces types de ressources

de manière intégrée et systématique, en établissant une relation dynamique entre la communauté et l'État. En ce qui concerne les ressources sociales, la structure organisationnelle et de soutien a facilité la création d'espaces sécurisés, la transmission régulière de l'information et la constitution de réseaux sociaux considérables grâce à l'accès à la formation, au soutien organisationnel et au financement. Le rôle des groupes a ici été crucial dans le sens où ils ont permis aux femmes de partager leurs expériences.

En termes de ressources politiques, les compétences acquises grâce à l'implication dans les groupes permettent aux femmes de tirer pleinement profit de l'accès (par l'intermédiaire de l'État) aux structures de planification, ainsi que de participer, notamment, aux processus électoraux officiels, aux manifestations publiques et aux actions de plaidoyer. Dans le domaine économique, la structure administrative du *Kudumbashree* propose des formations et des conseils d'experts, et facilite l'accès au capital provenant de diverses sources, publiques ou privées (Oommen, 2008 ; Pillai, 2007)

Si l'État du Kerala a réellement fourni les moyens favorisant le renforcement (empowerment) des femmes, ce soutien ne fait toutefois que faciliter l'engagement. La pratique effective de l'engagement nécessite que les femmes du *Kudumbashree* prennent des décisions et agissent. Ces femmes ont pris la décision critique de sortir de chez elles, souvent en dépit d'obstacles considérables, et d'inciter leurs voisins à faire de même afin de faire évoluer leur situation. En se rassemblant en groupes de quartiers, les femmes ont créé des espaces sécurisés, ont gagné confiance en elles et ont appris à collaborer au sein d'organisations afin d'utiliser efficacement les ressources, parfois en affrontant la résistance des organismes gouvernementaux locaux (Rajan, 2006).

De plus amples recherches ethnographiques sont nécessaires pour déterminer si la participation des femmes dans ce mouvement représente pour elles une « troisième journée de travail ». Toutefois, les entretiens et témoignages des responsables du *Kudumbashree* donnent une indication de la manière dont il faut aborder la question. Nombre d'entre elles font face à de sérieux obstacles et à des pressions sociales, dont des maltraitances physiques et psychologiques, susceptibles de les empêcher de participer au *Kudumbashree*.

D'où vient alors leur motivation ? Comme le déclare une membre de longue date du *Kudumbashree*, également responsable élue au sein du gouvernement local : « Grâce au *Kudumbashree*, j'ai pu

*transformer ma souffrance en pouvoir*⁴.» Victime de maltraitance physique et psychologique des années durant, elle a toutefois persisté dans son rôle de dirigeante et dans l'effort de mobilisation, de motivation des femmes à mettre sur la place publique les problèmes de leur communauté.

De plus, en participant à la prise de décision démocratique destinée à évaluer les besoins et à faire naître des projets promouvant la justice sociale (et non pas uniquement les intérêts propres à leur groupe) et en agissant collectivement pour mettre en œuvre ces projets, les femmes du Kerala ont généré ce qui est peut-être leur plus grande ressource : de vastes et solides liens de solidarité. Profondément ancrés dans la démocratie participative et l'action collective en faveur de la justice sociale, ces liens vont au-delà des relations de parenté et de la convergence des intérêts personnels.

Ils constituent probablement l'aspect le plus caractéristique du *Kudumbashree* et la source de leur capacité à s'engager collectivement aux niveaux social, politique et économique. Pour comprendre le *Kudumbashree*, il ne faut pas sous-estimer ces liens de solidarité ; c'est-à-dire s'interroger sur leur formation et leur mode de fonctionnement⁵. Dans la partie suivante, nous examinons précisément comment ces liens de solidarité sont tissés et mis en œuvre dans le développement de certaines initiatives phares d'ESS.

***Kudumbashree* : une économie sociale et solidaire émergente ?**

Le *Kudumbashree* a développé divers dispositifs concernant le revenu et l'emploi, sous la forme d'entreprises sociales⁶.

4. Comme l'a rapporté un membre du *Kudumbashree* lors d'une conférence intitulée «Aspiring for women's full citizenship in Kerala: the *Kudumbashree* mission» (La pleine citoyenneté des femmes du Kerala: la mission du *Kudumbashree*) et qui s'est tenue le 21 décembre 2011.

5. La notion de solidarité est employée ici en référence à la théorie critique d'Habermas. Contrairement aux notions durkheimiennes de solidarité mécanique et de solidarité organique (qui se basent sur des conceptions partagées et promeuvent les intérêts communs dans les sociétés complexes), cette conception suppose que la prise de décision soit pleinement participative. Elle souligne par ailleurs l'importance capitale des pratiques communes dans la formation de liens de solidarité (outre la prise de décision participative).

6. La majorité des entreprises sociales ont un seul propriétaire, mais certaines sont possédées conjointement par de petits groupes. Leur investissement de départ s'élève généralement entre 5 000 et 250 000 roupies et elles sont censées générer un revenu minimum de 1 500 roupies par membre. Les entreprises appartenant à un groupe comprennent normalement au moins dix membres et leur investissement de départ est plus élevé (Siwal, 2009).

Leur champ d'activité s'étend du secteur primaire (coopératives d'agriculteurs·trices) et secondaire (fabrication de vêtements, transformation alimentaire, etc.) au tertiaire (technologies de l'information, recyclage, tourisme durable, etc.). Au début, ces initiatives accédaient au financement grâce aux caisses de crédit et d'épargne, alors que le développement des circuits de distribution (marchés locaux et réseaux d'achat à distance) est depuis peu mis en avant. Ensemble, ces initiatives dessinent les contours d'une ESS complète, dans laquelle les activités des différents secteurs sont mutuellement complémentaires.

Une telle économie ne fonctionne toutefois au mieux que dans sa phase initiale, c'est pourquoi nous proposons, en conclusion de cet article, des pistes de réflexion sur ses perspectives d'avenir et sur les conditions de son développement, en particulier en ce qui concerne le problème de l'élargissement des liens de solidarité. Dans cette partie, cependant, nous verrons en quoi la solidarité a permis à deux des plus importantes initiatives économiques du *Kudumbashree* d'aboutir. La première initiative est un programme gouvernemental pour l'emploi et la seconde, une organisation d'agriculteurs·trices.

***Kudumbashree* et le programme Mahatma Gandhi de garantie de l'emploi rural**

En 2005, le gouvernement indien a adopté la loi sur le programme Mahatma Gandhi de garantie de l'emploi rural (*Mahatma Gandhi National Rural Employment Guarantee Scheme*, MGNREGS), qui institue le programme d'investissement public le plus ambitieux que le pays ait connu ces dernières années. La loi prévoit une garantie de cent jours de travail rémunéré au salaire minimum pour les adultes des foyers ruraux désireux d'effectuer un travail manuel non qualifié au sein de programmes de travaux publics.

Le MGNREGS confère aux organismes locaux de prise de décision le rôle central de déterminer la nature et la répartition des travaux. En Inde, la structure du gouvernement local compte trois niveaux, c'est le système du *Panchayati raj*. Aux niveaux inférieurs se trouvent le *Gram panchayat* (conseil de village) et le *Gram sabha* (assemblée de village). Il existe un *Gram panchayat* pour un ou plusieurs villages, tandis que le *Gram sabha* recouvre toutes les personnes inscrites sur les listes électorales du *Gram panchayat*. C'est le *Gram panchayat* qui convoque les assemblées du *Gram sabha*

« afin d'informer les habitants et d'assurer que le développement du village s'effectue moyennant la participation ou le consentement de tous les foyers » (GOI 2-3, 2012). Au-dessus du niveau villageois, chaque État dispose de conseils regroupant plusieurs villages et de conseils de districts.

En ce qui concerne la mise en œuvre du programme, la loi du MGNREGS stipule que : « Les projets et les décisions relatives à la nature et au choix des travaux à entreprendre au cours d'une année fiscale ainsi que, entre autres choses, l'ordre dans lequel ils doivent être effectués et l'endroit où ils doivent avoir lieu doivent être adoptés lors des assemblées ouvertes des Gram sabha (GS) puis ratifiés par le Gram panchayat (GP). Le GS doit approuver et attribuer un degré de priorité aux travaux concernant plusieurs villages ou des districts avant que l'administration ne puisse donner son accord. Le GS peut les accepter, les modifier ou les rejeter » (*ibid.*).

Au Kerala, deux problèmes se sont présentés. Premièrement, les travailleurs masculins ont porté relativement peu d'intérêt au programme étant donné que les salaires prévus par la loi représentaient à peine plus de la moitié du revenu moyen des hommes au Kerala. Deuxièmement, la situation fortement contradictoire des femmes au Kerala les décourageait de participer au programme. Malgré des indicateurs de développement humain exceptionnellement élevés, les femmes du Kerala restent largement en marge de la sphère publique en raison de normes patriarcales profondément ancrées. Dans la sphère économique, cette situation se traduit par le fait que le taux d'activité des femmes au Kerala compte parmi les plus faibles de l'Inde (cf. tableau).

Taux d'activité des femmes des zones rurales en Inde en 2009-2010	
État	Taux d'activité des femmes (pour mille)
Andhra Pradesh	582
Himachal Pradesh	612
Rajasthan	425
Tamil Nadu	540
Kerala	341
Moyenne de l'Inde	348
Source : Gouvernement indien, 2011 : 33.	

Les membres du *Kudumbashree* ont rompu avec cette tradition de non-participation à la sphère publique. Préalablement organisés en NHG, ADS et CDS, les groupes du *Kudumbashree* étaient non seulement capables de participer activement au processus de développement, mais également de mobiliser leurs membres en vue de travailler au sein du MGNREGS. De tels efforts ont permis à 110 000 femmes défavorisées de prendre part au programme. Pour la plupart d'entre elles, il s'agit de leur toute première participation à l'économie formelle. Le Kerala obtient ainsi le meilleur taux de participation des femmes au MGNREGS de l'Inde, avec 93 % du nombre total de jours/personnes de travail pour l'année 2011-2012 au sein du MGNREGS.

Pour nombre de ces femmes, choisir de participer au programme n'a pas été facile, étant donné qu'elles ont dû s'exposer au mépris de leur famille. Deux facteurs majeurs ont toutefois largement influencé leur décision. Comme l'explique l'ancien directeur du *Kudumbashree* : « *Qu'est-ce qui a poussé ces femmes à sortir de chez elles pour effectuer un travail inconnu et requérant un effort physique auquel elles n'étaient pas habituées et à s'exposer aux reproches de leur famille ? D'une part, on entendait fréquemment qu'il s'agissait d'un travail pour le gouvernement, qui conférait par conséquent une certaine respectabilité à un travail manuel qui n'en avait généralement aucune. Venait ensuite l'idée selon laquelle l'union fait la force* » (Muraleedharan, 2012).

Il existe une autre manière de participer au *Kudumbashree*, qui démontre davantage encore la capacité du programme à impliquer un si grand nombre de femmes. L'un des acteurs principaux du MGNREGS est le *mate* (la personne qui supervise le travail). Convaincu du succès du *Kudumbashree*, le gouvernement a décidé de nommer tous les *mate* du programme parmi les ADS, faisant ainsi du Kerala le seul État du pays où tous les superviseurs sont des femmes. Pour garantir l'application effective de cette règle, le ministère du développement rural et la commission du *Kudumbashree* ont formé ensemble 120 000 femmes à la fonction de *mate*, dont les responsabilités incluent l'identification des possibilités d'emploi, la mobilisation de groupes en vue d'effectuer un travail, la préparation des devis, en consultation avec le chef de travaux ou l'ingénieur, la supervision du travail, la fourniture de tous les équipements nécessaires sur le lieu de travail, la préparation et la fourniture de feuilles de présence, et la gestion des situations d'urgence. Nombre

de femmes ont signalé que la présence d'un *mate* qui faisait partie « des leurs », soit une personne de leur quartier, les a fortement incités à participer au programme.

Le rôle essentiel que les membres du *Kudumbashree* ont joué au sein du MGNREGS a non seulement permis de modeler en grande partie le mode de fonctionnement du programme au Kerala, mais également de l'inscrire au sein d'un discours plus large de sensibilisation aux droits des femmes en tant que femmes, travailleuses et citoyennes. De plus, la participation des femmes au MGNREGS a changé la composition de la scène électorale. En 2011, plus de 11 000 femmes participant au *Kudumbashree* se sont présentées aux élections au panchayat, et 5 404 d'entre elles ont gagné. Dans l'ensemble du Kerala, où 50 % des sièges sont réservés aux femmes, 60 % des femmes élues au poste de représentant au sein des Gram panchayat étaient membres du *Kudumbashree*.

Un autre aspect de l'implication des membres du *Kudumbashree* dans le MGNREGS est à souligner. Les membres, grâce aux compétences acquises au sein du programme, notamment en travaillant en tant que superviseur et gestionnaire de projet, ont reçu des offres de la part d'entités du secteur privé leur proposant de gérer et de mener à bien des projets. Une autre nouveauté a ainsi vu le jour : les organisations de femmes. Dans plusieurs panchayats du Kerala, les travailleuses du MGNREGS se sont rassemblées en associations pour travailler dans l'agriculture, dans des propriétés et des plantations. Plus de mille de ces associations sont en activité et permettent aux femmes d'obtenir des salaires près de deux fois supérieurs à ceux proposés par le MGNREGS (*ibid.*).

L'initiative du *Sangha krishi* (coopérative d'agriculteurs·trices)

Comme dans de nombreuses autres régions du monde, de grandes parcelles de terres agricoles du Kerala ont été reconverties en zones résidentielles ou commerciales au cours des dernières années. Simultanément, l'effondrement des prix agricoles et l'augmentation des salaires ont nui à la rentabilité du secteur agricole, ce qui a entraîné à son tour une chute de la production alimentaire dans le Kerala. C'est dans ce contexte que l'État du Kerala a opté pour une stratégie de sécurité alimentaire. Contrairement aux approches standards, le Kerala a toutefois été au-delà de la question de la distribution et a cherché à accroître la production agricole dans l'État. La nature profondément bouleversée de la production alimentaire

est probablement à l'origine des crises et de l'insécurité alimentaire. Il s'en est notamment suivi une augmentation des prix des denrées alimentaires, de telle sorte que les populations pauvres n'ont plus eu les moyens de se les procurer.

Comment y remédier ? La stratégie du Kerala a consisté à inciter les populations pauvres à produire plus de denrées afin qu'elles puissent continuer à être maîtres des coûts et des prix de la production. Plus intéressant encore, l'État a fait de la participation des femmes à la production agricole l'un des objectifs clés de sa stratégie de sécurité alimentaire. Tout comme le MGNREGS permettait aux membres du *Kudumbashree* de s'organiser pour ouvrir de nouveaux espaces économiques destinés aux femmes, les populations pauvres étaient également en mesure de trouver des moyens innovants pour tirer profit de la nouvelle initiative de sécurité alimentaire de l'État.

Les femmes participant au *Kudumbashree* ont favorablement accueilli le point de vue de l'État et se sont organisées avec enthousiasme pour donner naissance à une expérimentation baptisée *Sangha krishi* (organisation d'agriculteurs·trices). L'idée radicale à la base de ce nouveau programme consistait à augmenter la production agricole en amenant les femmes défavorisées et sans terres à travailler dans l'agriculture, non pas en tant que travailleuses agricoles, mais en tant qu'agricultrices. L'État comptait y parvenir en les faisant cultiver les vastes parcelles de terre du Kerala laissées en friche des années durant en raison des faibles prix agricoles (et des autres possibilités d'emploi qui s'offraient aux hommes). L'initiative consistait à laisser les femmes s'organiser en associations puis à louer des terres en friches pour les réhabiliter et les cultiver en tant qu'agricultrices indépendantes.

Cette initiative se basait en grande partie sur la participation des membres du *Kudumbashree* au programme du MGNREGS. Non seulement les membres participaient à l'élaboration et à la prise de décision collective relative à la mise en œuvre du programme, mais certains projets du MGNREGS impliquaient également la réhabilitation de terres en friche. Il ne restait donc qu'un petit pas à faire pour promouvoir les organisations d'agriculteurs·trices.

À ce jour, l'initiative *Sangha krishi* a transformé plus de 250 000 femmes défavorisées en agricultrices. À travers plus de 44 225 petites associations, les membres du *Kudumbashree* cultivent désormais plus de 4,5 millions d'hectares dans l'État du Kerala tout entier.

Ces femmes gagnent en moyenne 15 000 à 25 000 roupies par an, en fonction du type de culture et de l'ampleur annuelle de la récolte⁷.

Outre les revenus nouveaux et/ou plus élevés, la structure solidaire du *Sangha krishi* a impulsé trois changements majeurs. Premièrement, il a engendré une plus grande insertion et intégration sociales. D'une part, les femmes sont parvenues à intégrer l'économie formelle tout en gagnant en dignité et en estime de soi⁸. D'autre part, la structure solidaire a permis d'incorporer à l'économie des groupes particulièrement marginalisés, comme les membres des *Scheduled tribes* (tribus répertoriées ou *adivasis*) et des *Scheduled castes* (castes répertoriées ou *dalits*), et les a également aidés à s'intégrer dans diverses associations⁹.

Deuxièmement, le *Sangha krishi* a radicalement transformé la structure du travail pour les femmes défavorisées, qui sont passées du statut de salariée à celui d'agricultrice indépendante. Elles ont, ce faisant, obtenu la maîtrise de leur temps et de leur travail, de ce qu'elles veulent produire et comment, ainsi que de leurs récoltes¹⁰. Désormais agricultrices, elles sont en mesure de décider, selon les besoins, de vendre leur production ou de la conserver pour leur propre consommation¹¹. Certaines organisations ont si bien réussi qu'elles ont pu acheter leurs propres terres¹².

7. D'après des entretiens menés par l'auteur entre 2009 et 2010.

8. En atteste le cas d'une femme de Malapuram. Veuve et avec trois jeunes enfants à charge, elle n'avait d'autre choix que de nettoyer les corps de personnes décédées pour gagner sa vie. Non seulement ce moyen de subsistance était à peine suffisant, mais elle était aussi socialement exclue. La situation était insoutenable. Elle est désormais fière d'appartenir à une organisation d'agricultrices et souhaite entrer en politique.

9. L'auteur, en collaboration avec des chercheurs locaux, a mené une étude auprès de cent organisations dans quatorze districts en 2011. L'étude a montré que 15 % des agriculteurs/trices étaient *dalits* et *adivasis* et que 32 % étaient issus de minorités.

10. Une femme de Perambra, où les membres du *Kudumbashree* ont réhabilité plus de cinquante-six hectares de terres en friche depuis vingt-six ans, résume cette transition en mentionnant le passage du MGNREGS à l'organisation d'agriculteurs-trices en ces termes : « *Nous nous sommes créé une vie... et de la nourriture, qui permet de vivre, pas seulement cent jours de travail manuel.* ».

11. Comme la majorité des agricultrices sont pauvres, elles décident souvent d'utiliser une partie de leur production pour subvenir à leurs propres besoins au lieu de tout vendre. Chaque groupe prend cette décision de manière démocratique et en fonction du niveau d'insécurité alimentaire de ses membres. Dans le district d'Idukki, où le terrain rend l'accès au marché difficile et où l'insécurité alimentaire est plus élevée, les agricultrices conservent une plus grande proportion de leurs récoltes, contrairement à celui de Thiruvananthapuram, où l'accès au marché est plus aisé et les rendements meilleurs.

12. Thrissur, membre d'une entreprise sociale du village de Mullassery, raconte que les revenus de leur coopérative ont permis aux membres d'acheter des terres à la fois individuellement et collectivement. Chacun d'entre eux dispose désormais d'actifs d'une valeur

Troisièmement, l'agriculture a fondamentalement évolué au Kerala. La forte augmentation de la participation des femmes défavorisées a non seulement amélioré la sécurité alimentaire, mais a aussi grandement contribué à promouvoir la souveraineté alimentaire, tandis que le contrôle de la production se généralise et se démocratise.

Conclusion : défis et trajectoires futures

Les progrès du *Kudumbashree* en termes de développement de structures d'entreprises d'ESS, fondées sur de solides liens de solidarité entre femmes défavorisées, ont été considérables. Le *Kudumbashree* a également commencé à prendre des mesures afin de mettre en contact certaines initiatives pour tracer les contours d'une ESS à l'échelle locale (par exemple, en mettant leurs pratiques d'épargnes et de prêts au service de leurs propres entreprises, en développant leurs propres circuits de distribution et en se tournant vers de nouveaux secteurs).

Malgré de tels exploits, les initiatives d'ESS du *Kudumbashree* demeurent néanmoins vulnérables et insuffisantes. Elles sont insuffisantes dans le sens où elles ne permettent pas de satisfaire les besoins et les aspirations de leurs membres, à savoir leur ouvrir de nouveaux horizons économiques. De nombreuses femmes vivent encore sous le seuil de pauvreté et sont toujours exclues de l'économie formelle (Siwal, 2009 ; Nidheesh, 2008 ; Pillai, 2007).

Les entreprises demeurent également vulnérables. Dans les micro-entreprises, les femmes du *Kudumbashree* travaillent dans des secteurs très compétitifs et peu rentables et peuvent être facilement expulsées du marché par des chocs exogènes. Dans les entreprises sociales des secteurs secondaire et tertiaire, le travail des membres du *Kudumbashree* est également précaire, étant donné qu'il est sujet aux commandes de plus grandes sociétés nationales et transnationales, susceptibles de délocaliser la production en fonction des marchés et de leurs intérêts stratégiques.

Si, en matière d'agriculture, les femmes participant au *Kudumbashree* ont pu atténuer, dans une certaine mesure, leur insécurité alimentaire en agissant collectivement et en s'organisant de manière démocratique, les marges bénéficiaires de ce

secteur sont relativement faibles. De plus, elles restent toujours fortement dépendantes d'un programme du gouvernement – le MGNREGS – susceptible de changer, et/ou du bon vouloir des propriétaires, pour louer leurs terres.

Jusqu'à présent, la capacité à évoluer des membres du *Kudumbashree* a été largement attribuée aux structures de solidarité. Le *Kudumbashree* dispose de divers moyens (qu'il met en réalité déjà en œuvre) de tirer davantage profit des liens de solidarité qui unissent ses membres afin d'étendre la portée de ses initiatives d'ESS.

Premièrement, les programmes existants concernant des zones géographiques limitées peuvent être étendus à d'autres régions. Deuxièmement, accroître l'influence des entreprises sociales dans certains secteurs (soit en développant de plus grandes entreprises soit en rassemblant de petites entreprises) peut avoir d'importantes retombées : incitation à la spécialisation, meilleure compétitivité permettant d'attirer des commandes plus importantes, ouverture à de nouveaux marchés (nationaux et internationaux), etc. Cette stratégie a d'ores et déjà été adoptée dans une certaine mesure par certains fabricants de textile.

Troisièmement, les entreprises sociales peuvent remonter dans la chaîne d'approvisionnement afin de générer davantage de valeur ajoutée. À nouveau, certaines entreprises de l'agroalimentaire le font déjà dans une certaine mesure. Quatrièmement, les entreprises sociales peuvent tenter de s'ouvrir à des secteurs plus rentables. Ce n'est pas chose aisée, surtout à court terme, puisque ces secteurs requièrent en règle générale des niveaux de qualification et d'éducation supérieurs, ainsi qu'un capital plus important, notamment. L'une des voies possibles actuellement explorées est le tourisme durable.

Cinquièmement, compte tenu du nombre de ses membres, le *Kudumbashree* est largement à même de développer ses propres circuits de distribution et ses marchés au profit de ses membres. Des efforts ont déjà été fournis en ce sens, sous forme de réseaux d'achat à distance, de marchés locaux, etc. Déjà en cours d'exploration, ces différentes pistes susceptibles d'étendre la portée de ces initiatives d'ESS peuvent s'inscrire dans les liens de solidarité pré-existants au sein du réseau du *Kudumbashree*.

Le *Kudumbashree* a la capacité de développer ces initiatives davantage en collaborant avec des partenaires extérieurs.

Évidemment, la question est de savoir jusqu'à quel point les entreprises sociales sont capables de conserver, et même de développer, leur caractère social et solidaire, tout en travaillant avec des partenaires extérieurs. La collaboration avec des entreprises conventionnelles est naturellement difficile à cet égard, étant donné que leurs activités se basent sur des valeurs radicalement différentes, ce qui signifie que la plupart de ces relations sont purement commerciales.

L'autre option qui s'offre aux membres du *Kudumbashree* consiste, naturellement, à élargir leur cercle de solidarité afin de collaborer avec d'autres groupes et réseaux qui partagent leurs valeurs. Deux défis de taille se présentent à eux dans ce domaine. Le premier consiste à trouver des acteurs d'ESS capables de jouer un rôle complémentaire en tant que partenaires (acheteur, fournisseur, bailleur de fonds ou consultant, par exemple). Le deuxième consiste à tisser de solides liens de solidarité avec ces acteurs.

L'un des problèmes réside dans le fait que certaines organisations adhèrent officiellement aux valeurs de l'ESS sans pour autant nécessairement développer des rapports avec leurs partenaires sur base de ces principes. Leurs activités sont plutôt axées sur la relation commerciale, même si elles sont censées, en théorie, se soumettre à des « principes éthiques » et s'approvisionner en intrants et produits « durables ». Elles tendent en effet à se conformer à ces valeurs principalement en « interne », au sein de leurs entreprises sociales, et ne cherchent pas à collaborer avec leurs partenaires sur une base solidaire¹³.

Même lorsque des partenaires s'engagent formellement à développer des relations solidaires, des problèmes peuvent survenir – et surviennent, en particulier lorsque les relations de pouvoirs entre les partenaires sont très inégales (en termes d'accès à la connaissance, de capacité organisationnelle, etc.) et les bagages culturels différents (Akram-Lodhi, 2013). Tisser des liens de solidarité est coûteux en temps et en argent. Il ne s'agit pas uniquement de professer des valeurs partagées, mais plutôt de collaborer en s'appuyant sur ces valeurs moyennant l'échange démocratique d'idées et le partage des risques. Pour ce faire, les partenaires doivent disposer de solides liens de solidarité au sein de leur organisation, faute de quoi ils sont incapables de développer des

13. L'exemple le plus éloquent est peut-être celui des réseaux de commerce équitable (Hutchens, 2009).

relations solidaires avec d'autres organisations. L'entreprise dotée d'une forte culture interne de solidarité peut, en revanche, nouer des relations de solidarité complexes avec ses partenaires, relations qui sont essentielles pour passer de l'entreprise d'ESS isolée à la création d'un système économique social et solidaire complet.

L'expérimentation du *Kudumbashree* soulève une question cruciale pour l'ESS. Comme nous l'avons vu plus haut, l'une des principales caractéristiques de cette expérimentation est le lien permanent qui existe entre les communautés et l'État, fondé sur la conception générale selon laquelle ce sont les citoyens qui doivent orienter les priorités et les interventions de l'État. Ce type de relation État-communautés engendre-t-il une « dépendance » à l'État ? Certes, les entreprises du *Kudumbashree* perçoivent effectivement un soutien de l'État ; soutien que nombre d'observateurs considèrent comme des « *subventions que les pauvres n'ont pas méritées* ».

Incontestablement, il reste encore beaucoup à faire pour cerner la nature de la dépendance et ensuite apporter des solutions au problème. Cependant, la question fondamentale ici réside dans la vision de l'État et dans sa relation avec les citoyens, en particulier avec les citoyens doublement ou triplement marginalisés, comme c'est le cas pour la majorité des femmes participant au *Kudumbashree*. Sûrement, là où certains voient dans le soutien de l'État une « subvention », d'autres y voient un pas en avant vers la construction d'une économie solidaire. Le défi consiste à garantir que l'appui étatique soit lié à une perspective plus large : la création d'une telle économie solidaire.

Traduction de l'anglais : Marion Savall

Bibliographie

- Akram-Lodhi H. (2013), *Hungry for Change: Farmers, Food Justice and the Agrarian Question*, Halifax, Fernwood Press.
- Alkire S. et Chirkov V. (2007), « Measuring agency: testing a new indicator in Kerala », dans Pillai V. et Alkire S. (dir.), *Measuring Individual agency or Empowerment: A Study in Kerala*. Thiruvananthapuram (Kerala), Centre for Development Studies.
- Gouvernement indien (2011), *Employment and Unemployment Situation in India 2009-2010: National Sample Survey 66th Round*, NSS Report 537 (66/10/1), New Delhi, Government of India, Ministry of Statistics and Programme Implementation.
- Gouvernement indien (2012), *MGNREGA Sameeksha: An Anthology of Research Studies*, New Delhi, Government of India, Ministry of Rural Development

L'entreprise sociale en Chine : ressorts, développements et cadre juridique¹

Xiaomin Yu²

Les entreprises sociales (ES) chinoises ont émergé dans un contexte de transition vers une économie de marché et de mutation du système de protection sociale. Dotées de caractéristiques communes aux ES occidentales, elles s'en distinguent toutefois par leurs dynamiques de développement complexes et plurielles – selon la finalité sociale, la nature, la forme juridique et le fonctionnement – et par un cadre légal et institutionnel insuffisant.

Définie de façon large comme une forme d'entreprise ou d'activité économique poursuivant un but social et collectif tout en observant une discipline financière, en innovant et en faisant preuve de détermination à la manière des entreprises du secteur privé (Alter, 2007), l'entreprise sociale (ES) jouit d'une popularité croissante sur la scène internationale depuis vingt ans. Toutefois, l'ES est un phénomène relativement nouveau en Chine, où les discussions, organismes et pratiques relatives à l'ES, à l'entrepreneuriat social et à l'innovation sociale sont toujours plus nombreux.

Les ES fleurissent de toute part en Chine, dans un contexte de transition croissante de l'économie, où l'État socialiste s'est massivement désengagé de sa mission sociale, l'économie de marché s'est extrêmement développée et les organisations de la société

1. Article paru dans *Social Enterprise Journal*, vol. 7, n° 1, 2011, sous le titre : « Social enterprise in China: driving forces, development patterns and legal framework ». Le CETRI remercie l'auteur et Jacques Defourny de l'avoir autorisé à traduire et publier ce texte.

2. Professeur de développement social et de politiques publiques à l'Université de Pékin.

civile se sont développées dans divers domaines. L'évolution des dynamiques des ES en Chine contemporaine a soulevé de nombreuses questions. Qu'entend-on par ES en Chine et sur quels critères se base-t-on ? Comment les catégoriser sur la base d'une typologie factuelle ? Quels sont les problèmes ou besoins sociaux principaux auxquels elles s'efforcent de répondre et comment s'y prennent-elles ? Quelles sont les principales caractéristiques du cadre juridique qui les régit ? Ces questions n'ont, pour la plupart, pas encore été examinées en dépit de leur signification pratique et théorique.

Cet article tend à combler un manque en termes de recherche et à donner un aperçu du phénomène nouveau des ES en Chine, en s'intéressant au contexte socio-économique spécifique qui entoure la transformation du système de protection sociale chinois, alors que le marché national est en pleine transition. Cet article ne constitue toutefois qu'une étude préliminaire. Il se base à la fois sur des données primaires et secondaires collectées selon deux méthodes de recherche.

Définition et typologie des ES en Chine

Comment définir l'ES en Chine ?

L'ES était un concept peu connu en Chine jusqu'en 2004, lorsque des théories élaborées à l'étranger ont commencé à pénétrer le pays grâce à une série de forums de discussion, symposiums et conférences. Toutefois, les professionnels et chercheurs ne sont pas encore parvenus à s'accorder sur une définition de l'ES propre au contexte chinois. Les débats en cours se concentrent sur deux questions : leur nature (non lucrative ou lucrative) et la structure de leurs ressources (majoritairement marchandes ou diversifiées : ressources marchandes, dons et subventions publiques). Si les tentatives actuelles de définition de l'ES en Chine incluent deux notions importantes, elles omettent d'autres éléments essentiels fréquemment repris dans la littérature spécialisée, tels que les différents degrés d'autonomie des ES par rapport au gouvernement, leur orientation sociale, ainsi que les modes de gouvernance par exemple mis en évidence dans les travaux du réseau de recherche européen EMES³ (Defourny, 2001 ; Defourny et Nyssens, 2010).

3. D'après l'EMES, les ES se caractérisent par une activité continue de production et/ou commercialisation de services ; un degré d'autonomie élevé ; un niveau significatif de

Les ES en Chine n'en sont qu'à leurs balbutiements et leurs caractéristiques fondamentales restent floues et parfois impossibles à distinguer. De plus, ne faisant l'objet d'aucune législation spécifique, il est difficile d'élaborer une définition précise sur laquelle se baser. Par conséquent, l'auteur est convaincu qu'une approche théorique fondée sur l'expérience de terrain peut aider à formuler une définition empirique. En d'autres termes, il convient d'adopter la définition souple de « forme d'entreprise ou d'activité économique poursuivant un but social » et d'adapter les tentatives de conceptualisation, de façon plus ou moins flexible, en fonction des dynamiques évolutives de développement de diverses initiatives d'ES.

Vers une typologie à plusieurs niveaux des ES en Chine

Pour dresser la liste des caractéristiques de divers types d'ES dans les pays asiatiques, plusieurs spécialistes ont adopté une approche analytique typologique, en examinant les modalités de création, le statut juridique, les objectifs (en particulier la finalité sociale) et le fonctionnement de plusieurs types d'ES (Bidet et Eum, 2010 ; Kitajima, 2010 ; Kuan et Wang, 2010 ; Laratta, 2010 ; Santos et coll., 2009 ; Tsukaoto et Nishimura, 2009). Defourny et Kim (2010) établissent cinq grandes catégories d'ES, permettant de dégager une vue comparative d'ensemble des similitudes et différences entre les ES dans les pays d'Asie de l'Est.

Dans la même optique et tenant compte de la complexité des dynamiques de développement des ES en Chine, l'auteur a choisi de formuler une typologie basée sur cinq critères pertinents. Premièrement, les ES peuvent se différencier en fonction de leurs modalités de création. Quatre grands types d'ES apparaissent alors : celles issues de l'État, des dynamiques du marché, du secteur à but non lucratif ou d'organismes de coopération internationale. Deuxièmement, les ES se distinguent en fonction de leurs objectifs sociaux, qui incluent la promotion de l'emploi, la prestation de services sociaux et de soins de santé, la réduction de la pauvreté et le développement de l'enseignement.

Ensuite, les ES peuvent être organisées en fonction de leur nature et de leur statut juridique, qui sont en étroite corrélation.

risque économique ; un montant minimum de travail salarié ; une initiative émanant d'un groupe de citoyens ; un processus de décision qui n'est pas fonction du capital détenu ; une dimension participative impliquant des personnes affectées par l'activité ; une distribution limitée des bénéfices ; un objectif explicitement d'intérêt collectif.

Concernant la nature de l'organisation, il existe trois catégories principales d'ES : les organisations à but non lucratif, à but lucratif ou hybride. Les premières incluent les organisations ayant un statut légal d'entreprises civiles à but non lucratif. Les ES à but lucratif comprennent les coopératives agricoles, les entreprises fournissant des services d'aide sociale (SWE), les établissements scolaires non gouvernementaux et les sociétés commerciales. Les ES hybrides sont des organisations qui ont un statut juridique mixte à but non lucratif et lucratif.

Enfin, les ES peuvent être classées selon leur mode de fonctionnement, c'est-à-dire selon les configurations qu'elles adoptent pour créer de la valeur sociale et économique, en fonction de leurs objectifs sociaux et financiers, de leur finalité, des dynamiques de marché, des besoins ou capacités des clients, ainsi que de l'environnement juridique (Alter, 2007). Les ES en Chine peuvent adopter divers modes de fonctionnement : services marchands, services subventionnés par l'État, intermédiaires de commerce (par exemple, à travers des initiatives de commerce équitable), soutien à l'entrepreneuriat (par exemple, à travers des institutions de microfinance), soutien à l'emploi et coopératives.

Moteurs du développement des ES

Le système de protection sociale chinois est confronté à de sérieux défis depuis la fin des années 1970, lorsque la libéralisation du marché a été amorcée et que des transitions socio-économiques et démographiques considérables se sont opérées.

Premièrement, le renforcement de la réforme des entreprises urbaines, en particulier avec la privatisation partielle ou totale des entreprises publiques et le démantèlement des communes populaires rurales et du collectivisme économique, supposait que le gouvernement se charge de la protection sociale et du bien-être, services jusque-là assurés par les entreprises publiques et les communes populaires (dans les domaines de la santé, de l'enseignement, de la sécurité sociale, du logement, etc.). En conséquence, le gouvernement a été confronté à des difficultés tant financières qu'administratives (Lu et Feng, 2008). Une grave crise financière a éclaté au sein du système de protection sociale financé par l'État suite à une réduction du budget dévolu à la protection sociale, de 0,58 % du PIB en 1979 à 0,19 % en 1997 (Shang, 2001).

Deuxièmement, une série de changements démographiques et socio-économiques (vieillesse rapide de la population, diminution de la taille des ménages, exode rural) a affaibli le rôle de la famille nucléaire et élargie, qui prenait traditionnellement à sa charge personnes âgées, enfants, personnes handicapées et autres groupes vulnérables.

Troisièmement, des transformations socio-économiques radicales qui ont eu lieu durant la libéralisation de l'économie ont favorisé l'apparition de nouveaux groupes vulnérables, tels que les sans-emploi ou les migrants ruraux et leurs enfants, tous exclus du système de protection sociale traditionnel. L'incapacité du régime à réduire le chômage et à répondre à la demande toujours croissante en services sociaux de ces groupes vulnérables émergents a déclenché des manifestations de grande ampleur et a remis en question la légitimité du gouvernement chinois.

Face à ces problèmes, le gouvernement chinois a progressivement opté pour la décentralisation et la privatisation du système de protection sociale en laissant davantage le soin aux autorités locales d'élaborer et d'appliquer les politiques sociales, en mobilisant les ressources de l'économie de marché florissante et de la société civile émergente, en encourageant la collaboration entre l'État, le marché et le secteur tertiaire, et en recherchant des solutions innovantes et axées autour de l'entrepreneuriat. Toutes ces tendances ont contribué à l'émergence d'initiatives d'ES, même si l'essor des ES en Chine n'est finalement que très récent.

Secteur public

Dans le secteur public, la première ES est apparue à l'état embryonnaire dans les années 1980 au sein de la réforme du système de protection sociale, lorsque le gouvernement a amorcé une série de réformes visant à augmenter les recettes des organismes publics de protection sociale. Pour ce faire, l'État s'est efforcé de diversifier davantage les ressources et services financiers, et de rechercher de nouvelles sources de revenus en proposant des services marchands et en gérant de petites entreprises. L'autre objectif consistait à décentraliser la prestation de services en dégageant des ressources au sein des administrations et collectivités locales et en établissant un système de protection sociale structuré à plusieurs niveaux et reposant sur plusieurs piliers. Progressivement, ce programme de réformes s'est transformé en un véritable catalogue

de nouvelles mesures, plus tard dénommé « services des collectivités » et officiellement qualifié en 1994 de nouveau type d'économie sociale (Shang, 2001).

Pour lutter contre le problème grandissant des licenciements, l'État a introduit en 1993 un ensemble de politiques nationales baptisé « Projet de retour à l'emploi ». Le fer de lance de ces politiques était le « centre de retour à l'emploi », qui a vu le jour à Shanghai en 1995. En 1998, une nouvelle politique publique obligeant toutes les entreprises publiques qui envisageaient de licencier à établir un centre de retour à l'emploi pour prendre en charge les travailleurs licenciés. Ces centres ont pour fonctions principales de garantir un niveau de vie minimum aux travailleurs licenciés et de les aider à retrouver un emploi. Malgré des différences internes, tous les centres se conforment à des mécanismes de fonctionnement et financiers analogues. Ils sont financés à parts égales par les fonds des collectivités locales, les centres eux-mêmes et des caisses d'assurance sociale (Wong et Ngok, 2006).

Peu après, en 2001, le ministère du travail et de la sécurité sociale, conjointement à huit autres organes administratifs centraux, a lancé une nouvelle politique dénommée « Pistes pour la promotion de l'emploi au sein des collectivités », dont l'objectif était de faire de la demande croissante en services au sein des collectivités, la nouvelle solution au problème du chômage urbain de masse. En vertu de cette politique, les « organismes pour l'emploi au sein des collectivités » doivent constituer le moteur de la création d'emploi pour les travailleurs licenciés dans les collectivités. Le modèle, appuyé par l'action des centres de retour à l'emploi et d'autres organismes, constitue, d'après les spécialistes chinois, une forme embryonnaire d'entreprise sociale d'insertion par le travail (WISE), née durant les réformes économiques (Shi, 2005).

Ces initiatives publiques mises à part, le développement actuel des ES a été stimulé par les efforts du gouvernement chinois pour doter le secteur privé de la capacité à résoudre divers problèmes sociaux apparus au cours de la libéralisation. En mai 2010, le Conseil d'État a lancé une politique générale visant à prélever plus de ressources du marché et le secteur tertiaire et à intensifier le rôle des organismes non gouvernementaux dans divers domaines, tels que l'infrastructure urbaine, les logements sociaux, la santé, l'enseignement, les services aux personnes âgées ou handicapées, la culture et le divertissement, etc. Ces dernières années, le gouvernement

chinois a également reconnu le rôle important des ES et de l'entrepreneuriat dans le développement socio-économique du pays, et a pris des mesures supplémentaires pour stimuler davantage ces organisations.

Secteur à but non lucratif

Ces dix dernières années, la Chine a assisté à l'émergence d'organisations de la société civile en tant que nouveaux acteurs du développement socio-économique et prestataires de services sociaux. Le gouvernement chinois reconnaît trois types d'organisations sociales : les associations sociales, les associations de la société civile à but non lucratif et les fondations. Depuis l'adoption d'importantes lois entre les années 1998 et 2004, ces trois types d'organisations se sont fortement développés. À la fin de l'année 2009, on dénombre, au total, 431 000 de ces organisations. Ensemble, elles ont embauché 5 447 000 employés et ont généré quelque 49,31 milliards de yuans (7,39 milliards de dollars) de valeur ajoutée, soit 0,345% de la valeur ajoutée totale du secteur tertiaire (ministère des affaires civiles chinois, MOCC, 2010).

Si ces trois catégories d'organisations de la société civile se sont développées progressivement, nombre de spécialistes signalent que les associations de la société civile à but non lucratif sont, des trois, celles qui présentent sûrement le plus de caractéristiques d'ES (Wong et Tang, 2006-2007 ; Shi, 2005). Ces organisations, non financées par l'État, jouent un rôle essentiel dans la prestation de divers services sociaux. Par exemple, des 190 000 organisations recensées en 2009, 92 703 se consacraient à l'enseignement, 28 060 aux services sociaux, 27 237 à la santé, 1 466 à l'agriculture et au développement rural, etc. (MOCC, 2010).

Bien que le contexte sociopolitique actuel soit plus propice au développement des organisations de la société civile qu'à l'époque maoïste, celles-ci restent sous surveillance étroite de l'État et sont soumises à de strictes conditions en matière d'enregistrement, de renouvellement de licence, de contrôle et de supervision par l'administration (Béja, 2006 ; Wong et Tang, 2006-2007). Toutefois, en raison des problèmes sociaux croissants qu'elles rencontrent en matière de développement et de protection sociale, les autorités chinoises ont été amenées à se reposer de plus en plus sur une formule d'« État minimal, société maximale » et attachent désormais

plus d'importance à l'élargissement du secteur tertiaire et à la participation active des organisations sociales.

Le 12e plan quinquennal du Parti communiste chinois, qui a été adopté en octobre 2010 et sert de cadre administratif national en matière de développement économique et social pour la période 2011-2015, fixe comme priorité d'accroître l'investissement social dans les domaines de l'enseignement et de la santé et de construire un « système social renforcé et innovant », dans lequel les citoyens et les organisations sociales sont invités à participer activement (Comité central du Parti communiste chinois, 2010).

De plus, le développement du secteur à but non lucratif chinois a longtemps été entravé par les contraintes financières. D'après une étude nationale, environ 40 % des organisations à but non lucratif considèrent que le manque de financement constitue l'obstacle le plus important au développement du secteur tertiaire chinois (Li, 2008). Face à cette situation, ces organisations ont tendance à se tourner vers la marchandisation et la commercialisation afin d'augmenter leur autonomie financière : elles appliquent un mode de gestion de type entrepreneurial et exercent diverses activités génératrices de revenus basées sur le marché, telles que les services marchands, les contrats de service avec l'État, la collaboration avec des sociétés commerciales pour réaliser des activités et opérations de marketing caritatives et les investissements financiers (Zhang, 2008).

Secteur marchand

Le mouvement de promotion de la responsabilité sociale des entreprises (RSE) est monté en puissance en Chine au cours des dernières années et a permis l'adoption de nouvelles lois, perspectives, institutions et pratiques. Ce mouvement est en partie impulsé par l'idéal de « société harmonieuse » du gouvernement, dont l'objectif est de réduire les inégalités entre les populations riches et pauvres, de lutter contre l'accès inégal à l'enseignement et à la santé, de prévenir la dégradation de l'environnement et d'améliorer l'aide humanitaire (Makinen, 2009). Le séisme de 2008 à Wenchuan a incité les entreprises à se tourner vers la philanthropie et la responsabilité sociale : les dons des entreprises ont atteint les 107 milliards de yuans (16 milliards de dollars), soit trois fois le montant récolté l'année précédente (Makinen, 2009).

La réglementation relative à l'administration des fondations, qui autorise les sociétés privées à employer les fonds donnés par les particuliers et les organisations pour établir des fondations privées, a été promulguée en 2004. Les fondations privées se sont depuis lors rapidement multipliées, ce qui a permis aux entreprises de s'impliquer dans la sphère caritative. Bien qu'il s'agisse d'un phénomène relativement nouveau, l'essor des fondations privées est l'un des indicateurs qui attestent le mieux du développement de la RSE.

Organismes internationaux

L'essor des ES en Chine résulte également des efforts de promotion déployés par des organismes étrangers ou internationaux. Depuis 2004, les organismes internationaux organisent de nombreux forums de discussion et séminaires afin de sensibiliser la Chine à l'ES, à l'entrepreneuriat social et l'innovation sociale, et de diffuser ces théories et pratiques dans le pays. Certains organismes internationaux ont même pris une part active dans le développement de l'entrepreneuriat social en Chine.

Les grandes institutions de microfinance, comme la Grameen Bank, ont intensifié leurs efforts pour appliquer en Chine le modèle financier innovant qui consiste à utiliser des populations défavorisées comme vecteur de la réduction de la pauvreté et à favoriser le développement socio-économique. En 2006, le prix Nobel de la paix et fondateur de la Grameen Bank, Muhammad Yunus, s'est rendu à Beijing pour introduire le modèle de microfinance en Chine lors de la Conférence internationale Grameen sur le microcrédit, et inciter le gouvernement chinois à prendre toutes les mesures législatives nécessaires pour encourager le microfinancement afin de soutenir les pauvres (Zhu, 2006). L'avancée la plus concrète a eu lieu en octobre 2009, lorsque le Trust Grameen du Bangladesh s'est associé à l'Alibaba Group pour créer Grameen China, une initiative destinée à proposer des services financiers de microcrédit aux habitants les plus défavorisés, afin de leur donner accès au revenu et de les aider à améliorer leurs conditions de vie.

Schémas de développement des principaux types d'ES

Comme indiqué précédemment, les ES en Chine opèrent dans plusieurs domaines et peuvent être classées dans cinq catégories principales en fonction de l'objectif social qu'elles poursuivent : insertion professionnelle, prestation de services sociaux, fourniture

de soins de santé, réduction de la pauvreté et développement de l'enseignement.

Entreprise sociale d'insertion par le travail (WISE)

Les WISE sont des ES dont l'objectif est d'aider un large éventail de personnes marginalisées et susceptibles d'être exclues du marché du travail à retrouver un emploi et à se réinsérer socialement, généralement par l'exercice d'une activité productive. Les SWE, dont le but est de proposer un emploi aux travailleurs handicapés, constituent l'une des catégories principales de WISE et jouent un rôle essentiel dans la promotion de l'emploi pour ces personnes depuis les années 1960. La quasi-totalité des SWE était établie et gérée par des agences d'État, des collectivités ou des entreprises publiques jusqu'au début des années 1990, lorsque les SWE ont progressivement été privatisées et que leurs régimes de propriété se sont peu à peu diversifiés. La société civile s'est alors imposée comme l'un des moteurs du développement des SWE.

L'autre grande catégorie de WISE en Chine est celle qui aide les travailleurs licenciés et les chômeurs en milieu urbain à retrouver un emploi. Ce service est fourni par les centres de retour à l'emploi ainsi que certaines institutions au sein des collectivités. Ces centres et institutions déploient plusieurs fonctions : les centres sont chargés de fournir une palette de services et d'avantages, dont la formation et l'orientation professionnelles, le placement des sans-emploi, des allocations de subsistance et une couverture sociale de base, tandis que les institutions ont pour mission de proposer des emplois au sein du secteur tertiaire de la collectivité, notamment dans les domaines des services domestiques, de la garde d'enfant, des soins à domicile pour les personnes âgées, de la livraison de courrier et de biens, de la sécurité dans les quartiers, des travaux d'entretien, de la gestion environnementale, etc.

Entre 1998 et 2004, sur les 21,6 millions de personnes qui avaient perdu leur travail au sein des entreprises publiques, 19,4 millions ont retrouvé un emploi (Lu et Feng, 2008), la majorité d'entre elles grâce à ces centres et organismes. Le nombre de ces organismes a considérablement augmenté au cours des dix dernières années, passant de 35 198 en 1999 à 140 252 en 2008. Des 468 000 employés embauchés par les organismes en 2008, 267 000 (soit 57 % d'entre eux) étaient des travailleurs licenciés et 92 000 (20 %) des sans-emploi (MOCC, 2009).

Services sociaux

Au cours de la transformation du système de protection sociale chinois, nombre d'établissements d'accueil non gouvernementaux ont vu le jour en raison des mesures de promotion et de soutien de l'État. Par exemple, le nombre de ces établissements pour personnes âgées a rapidement augmenté vers la fin des années 1990, de 31 890 en 1995 à 37 344 en 1999 (MOCC, 2009). Les spécialistes ont reconnu que certains établissements d'accueil non gouvernementaux pour personnes âgées, créés par des ES ou des organisations de la société civile, et s'appuyant principalement sur une approche commerciale pour générer leurs revenus, constituent des expérimentations d'entrepreneuriat social (Wong et Tang, 2006-2007).

D'autres initiatives se spécialisent dans l'aide à l'enfance. Avant les réformes économiques, les organismes publics d'aide sociale protégeaient seulement un petit nombre d'enfants vulnérables, à savoir les orphelins et les enfants abandonnés en milieu urbain, et ce, avant leur adoption. Outre ces organismes, certaines entreprises urbaines et communes rurales offraient une protection supplémentaire, qui a été supprimée avec la libéralisation. La situation de ces enfants s'est alors progressivement dégradée : en ville, les organismes publics ne pouvaient leur fournir qu'une protection limitée, tandis que dans les zones rurales, leur survie dépendait fortement de la famille nucléaire et élargie (Shang et coll., 2005). De nos jours, nombreux sont les enfants défavorisés qui n'ont accès ni aux centres d'accueil publics ni au soutien de leur famille. L'un des groupes les plus vulnérables sont les enfants de détenus, qui n'ont droit à aucune protection sociale de la part de l'État ou de la collectivité et vivent souvent dans la rue (Shang et coll., 2005).

Soins de santé

Au cours de la transition économique, le système de soins de santé est passé d'un système qui proposait des soins de santé de base et préventifs à prix abordables accessibles à tous, à un système dans lequel beaucoup ne disposent pas des moyens suffisants pour accéder aux soins de base et où de nombreuses familles basculent dans la pauvreté en raison de leurs frais médicaux. Alors que les dépenses de santé à la charge des ménages constituaient 20 % des dépenses totales de santé en 1978, elles en représentaient près de 60 % en 2002 (Yip et Hsiao, 2008). Dans le même

temps, la part de l'État ne représentait que 36,2 % des dépenses de santé en 2003 (Lu et Feng, 2008).

Les problèmes sont en partie dus à la privatisation du système de santé. En 2000, une nouvelle réforme a été lancée qui consistait, pour le gouvernement, à désigner quelques prestataires publics de haute qualité qui disposeraient d'un statut d'organisation à but non lucratif, tandis que tous les autres seraient libres d'adopter un statut à but lucratif ou non lucratif. Les organisations de santé à but non lucratif devaient offrir des soins de santé de base à des prix déterminés par le gouvernement, alors que les autres pouvaient proposer des services de santé divers et fixer leurs prix plus librement. Seules les organisations à but non lucratif publiques avaient droit à des subventions publiques (Gu et Zhang, 2006).

Il en a résulté que, lorsque le gouvernement a mis un terme aux subventions, nombre d'établissements de santé publics se sont vus obligés de répercuter leurs frais sur leurs patients. La réforme a également donné lieu à un système de santé de plus en plus disparate. Bien que les organisations publiques à but non lucratif restent majoritaires dans ce secteur, les prestataires non gouvernementaux ont commencé à jouer un plus grand rôle, en particulier à la base, grâce à leurs nombreuses cliniques et centres de santé locaux, de plus petite taille que les établissements publics.

Ces dernières années, le gouvernement a de plus en plus cherché à promouvoir les organisations de santé à but non lucratif, en vue de pallier les effets de l'excessive marchandisation du secteur de la santé. En 2009, l'autorité centrale chinoise a introduit une nouvelle politique afin de renforcer la réforme du système de santé, en insistant sur l'importance de la mobilisation des ressources issues de la société pour investir dans des organisations de santé à but non lucratif, en particulier dans celles qui proposent des services caritatifs.

Réduction de la pauvreté

Ces trente dernières années, la Chine a accompli des progrès remarquables en matière de réduction de la pauvreté. Sur base de critères établis par le gouvernement, le taux de pauvreté a chuté de 18,5 % en 1981 à 2,8 % en 2004, et le nombre de personnes pauvres en milieu rural a baissé de 152 à 26 millions au cours de la même période. Selon la Banque mondiale qui établit le seuil de pauvreté à 888 yuans par personne et par an (au niveau des prix de 2003 en

zone rurale), la réduction de la pauvreté est encore plus frappante : entre 1981 et 2004, la part de personnes vivant en dessous de cette ligne est passée de 65 à 10 %, et le nombre de personnes vivant dans la pauvreté absolue de 652 à 135 millions, soit une diminution de près d'un demi-milliard de personnes (Banque mondiale, 2009).

Toutefois, selon le seuil de pauvreté officiel actuel, fixé à 1,196 yuan (179 dollars) par personne et par an, 35,97 millions de personnes vivaient sous le seuil de pauvreté en 2009, dont plus de 90 % en milieu rural (NBSC, 2010). Selon la Banque mondiale, en 2008, 254 millions de personnes vivaient encore en Chine en dessous du seuil de pauvreté international établi à 1,25 \$ par personne et par jour (Banque mondiale, 2009). Les minorités ethniques, principalement implantées sur des collines ou montagnes, comptent parmi les populations les plus démunies du pays : elles représentent 40 à 50 % des personnes vivant dans la pauvreté absolue en Chine (Crook, 2008).

Au cours des dix dernières années, les initiatives de microcrédit se sont imposées comme l'une des principales formes d'entrepreneuriat social. Elles recherchent un moyen durable de réduire la pauvreté en mobilisant des ressources et en incitant la société civile et le secteur privé à innover. Au début des années 1990, les organisations internationales de développement et les associations de la société civile ont introduit de nombreux programmes de microfinance en Chine (Tang, 2008). On en recensait approximativement 300 en 2006. Toutefois, peu d'entre eux ont réussi à perdurer dans le temps (Cheng et Li, 2009).

Au début de l'année 2008, la commission de régulation bancaire a annoncé une politique d'expansion des sociétés de microcrédit et valorisé leur rôle essentiel dans le développement de l'agriculture et de l'économie rurale. En mai 2010, le Conseil d'État a inauguré une nouvelle politique plus intégrée visant à renforcer le rôle des établissements financiers privés dans le développement des zones rurales, en particulier ceux qui proposent des services de microcrédit, tels que les coopératives de crédit rurales et les sociétés de microcrédit. En conséquence, les établissements de microfinance privés se développent rapidement.

Enseignement

Ces vingt dernières années, la politique chinoise en matière d'enseignement visait à généraliser l'obligation scolaire,

laquelle – depuis la promulgation de la loi sur l'instruction obligatoire en 1986 – donne droit à chaque enfant en âge d'être scolarisé d'accéder à un enseignement primaire et secondaire d'une durée de 9 ans. En 2006, la loi était modifiée et établissait désormais de manière explicite que les étudiants étaient exempts de tous frais de scolarité et autres frais divers. Toutefois, le pays s'est heurté à de nombreux obstacles dans sa tentative de généraliser une instruction obligatoire de qualité à tous les groupes de populations, en particulier aux enfants issus de minorités ethniques et de zones rurales défavorisées.

D'après les statistiques nationales, en 1993, 2,61 millions d'enfants en âge d'être scolarisés n'étaient pas inscrits à l'école primaire ou secondaire en milieu rural, ce qui représente 87% des trois millions d'enfants non scolarisés du pays. Dans les régions de l'ouest de la Chine, où résident cinquante des cinquante-cinq minorités ethniques du pays, le taux de scolarisation des enfants en âge d'être soumis à l'instruction obligatoire reste inférieur à la moyenne nationale.

L'application de la loi sur l'instruction obligatoire a été rendue difficile en raison des difficultés financières. L'écart de dépenses en matière d'enseignement reste très marqué entre les régions économiquement fortes et les régions moins développées, comme à l'ouest du pays. Face au manque de financement dans les zones rurales, le gouvernement chinois a jugé qu'il était important de mobiliser des ressources non gouvernementales issues de dons et du marché, de plus en plus privatisé, de l'enseignement. Par conséquent, les établissements d'enseignement ont commencé à moins dépendre des subventions publiques et à plus s'appuyer sur leurs revenus propres, comme le *shiyè shouru*, qui renvoie aux frais facturés par les écoles en contrepartie de l'enseignement dispensé et des services auxiliaires fournis.

La privatisation du marché de l'enseignement chinois se traduit également par l'augmentation du nombre d'établissements d'enseignement privés à tous les niveaux. Leur nombre est ainsi passé de 79 207 en 2005 à 100 403 en 2008, et le nombre d'étudiants inscrits, de 16,35 à 30,42 millions au cours de la même période.

Ces dernières années, alors qu'un nombre croissant de travailleurs migrants des zones rurales ont commencé à emmener leurs enfants avec eux dans les villes où ils avaient trouvé un emploi, l'accès à l'instruction obligatoire de ces enfants est devenu un

véritable problème social. D'après le cinquième recensement national de la population, effectué en 2000, 20 millions d'enfants en âge d'être scolarisés avaient migré avec leurs parents vers les villes, où 1,8 million d'entre eux n'avait pas accès à l'enseignement, soit 9,3% d'entre eux (Wang et Tian, 2007).

En effet, les enfants de migrants qui n'ont pas leur résidence permanente dans ces villes (car toujours domiciliés dans leur région rurale d'origine) se voient refuser l'accès à un enseignement gratuit, et leurs parents sont obligés de s'acquitter de « frais d'enseignement transrégionaux » pour qu'ils puissent fréquenter les écoles publiques urbaines. Incapables de payer l'école publique, de nombreux enfants de migrants fréquentent des écoles privées moins onéreuses, souvent tenues par des entrepreneurs motivés par le profit, plutôt que par des professionnels de l'éducation (Carr, 2007). La plupart de ces écoles ne disposent ni du matériel suffisant ni de professeurs qualifiés, et l'enseignement qui y est dispensé est de qualité inférieure. La majorité des travailleurs migrants défavorisés n'ont pourtant pas d'alternative.

Cadre législatif des ES

Le cadre législatif actuel chinois ne prévoit aucune forme juridique particulière pour les ES, amenées dès lors à choisir parmi les multiples statuts juridiques relevant de diverses lois. Les principales formes juridiques actuellement adoptées par les ES comprennent celles de la société commerciale, de la coopérative agricole, de la SWE, de l'établissement d'enseignement privé et de l'organisation privée à but non lucratif. Chacune de ces formes juridiques s'accompagne de régimes de propriété, d'exonération d'impôts, de distribution des bénéfices et d'un mode de gouvernance particuliers.

Premièrement, les différents types d'ES se distinguent par leur régime de propriété. Dans la plupart des ES à but lucratif, seuls les actionnaires disposent de droits de participation. Les coopératives agricoles sont une exception à la règle, dans le sens où elles constituent un type d'ES à but lucratif dans lequel tous les membres, investisseurs ou non, disposent d'un droit de participation égal dans le processus de décision et perçoivent une partie des bénéfices annuels. Pour les organisations privées à but non lucratif, la législation chinoise en vigueur ne détermine pas explicitement si la détention de capital est publique ou collective et confie seulement la gestion des actifs de l'ES aux organismes supervisant ses opérations (*yewu*

zhuguan danwei). Ceux-ci sont obligatoirement des agences d'État ou des agences agréées par celui-ci.

En ce sens, les ES à but non lucratif en Chine peuvent être qualifiées de « quasi gouvernementales » et diffèrent donc sensiblement des organisations à propriété sociale (détenues par des particuliers, une collectivité ou des ES à but non lucratif) comme celles où les parties prenantes sont propriétaires (« *multistakeholders ownership* »), qui sont des structures reconnues ou rendues obligatoires par les législations nationales relatives aux ES de plusieurs pays européens tels que l'Italie, le Portugal, la Grèce et la France (Defourny et Nyssens, 2010).

Deuxièmement, les différentes formes juridiques d'ES se distinguent selon les niveaux d'exonérations fiscales ou d'impôts auxquelles elles ont droit. En Chine, les ES à but non lucratif ne bénéficient pas nécessairement d'un régime fiscal plus avantageux que les ES à but lucratif.

Troisièmement, les restrictions auxquelles sont soumises les ES en matière de distribution des bénéfices varient également largement en fonction de leur nature. La législation chinoise actuelle ne restreint pas, ou partiellement, la répartition des bénéfices des divers types d'ES à but lucratif, tandis que les ES à but non lucratif sont face à un vide juridique.

Quatrièmement, le mode de gouvernance des ES dépend également de la forme juridique adoptée et repose fortement sur le degré d'autonomie des organisations par rapport au gouvernement. Les agences d'État contrôlent rigoureusement, et de plusieurs manières, les associations de la société civile à but non lucratif, les établissements d'enseignement privés et les SWE. En comparaison, les sociétés commerciales et les coopératives agricoles jouissent d'une plus grande autonomie.

En résumé, les ES en Chine évoluent de diverses manières. Dans des circonstances idéales, la législation typique relative à l'ES définit celle-ci comme une organisation autonome à but non lucratif, à propriété sociale ou des parties prenantes, bénéficiant d'un régime fiscal plus avantageux que les sociétés purement commerciales, et soumises à des restrictions en matière de distribution de bénéfices afin de garantir que son objectif reste purement d'intérêt collectif.

Toutefois, dans les faits, le cadre législatif régissant les ES en Chine est bien plus complexe et hétérogène que celui qui vient

d'être décrit. Parmi les cinq formes légales généralement adoptées par les organisations qui s'apparentent à des ES, les coopératives agricoles et les associations de la société civile à but non lucratif sont celles qui présentent le plus de similitudes avec le modèle d'ES typique, et probablement celles dont la forme juridique convient le mieux aux ES dans le contexte juridique chinois actuel, malgré de sévères restrictions.

Conclusions

Au cours des dernières années, alors que les organisations à but non lucratif ont commencé à jouer un rôle de premier plan dans la satisfaction de besoins sociaux auxquels le gouvernement et le marché étaient incapables de répondre, la Chine a vu les ES fleurir de toute part. Le contexte socio-économique et législatif créé par la transition économique chinoise a conduit les ES en Chine à se développer relativement différemment des ES occidentales.

À première vue, certaines tendances observées se retrouvent, dans une certaine mesure, en Europe de l'Ouest. En effet, la libéralisation du marché a concouru de multiples manières à l'essor récent des ES en Chine : privatisation et marchandisation des services publics impulsées par l'État, tentatives du secteur tertiaire de s'impliquer davantage dans la résolution des problèmes socio-économiques, intérêt croissant du secteur privé pour la RSE et la philanthropie, et efforts des acteurs internationaux pour promouvoir l'entrepreneuriat social en Chine. Toutefois, le cadre institutionnel chinois est nettement moins développé que dans les pays occidentaux. En effet, les ressources financières, intellectuelles, techniques et humaines sont fournies en proportion limitée (mais croissante), sachant que toutes sont déterminantes pour le développement des ES.

Deuxièmement, les données empiriques recueillies dans le cadre de cette étude démontrent que les ES en Chine présentent des caractéristiques relativement singulières en termes de statut juridique, de nature et de fonctionnement. Néanmoins, tout comme dans la plupart des pays occidentaux ou d'Asie de l'Est, elles sont similaires en ce qu'elles constituent une solution innovante aux problèmes socio-économiques émergents et urgents auxquels les secteurs public et privé n'apportent aucune solution efficace.

Enfin, la législation régissant les ES en Chine diffère aussi des lois plus favorables relatives aux ES en vigueur dans plusieurs pays

occidentaux. Le cadre législatif chinois actuel ne prévoit aucune forme juridique particulière pour les ES. Selon la forme juridique qu'elles adoptent, les ES diffèrent grandement en termes de propriété et de participation, de statut fiscal, de distribution des bénéfices, de gouvernance et d'autonomie. Bien que la législation en vigueur en Chine accorde une certaine latitude aux ES, ainsi à même de se développer de plusieurs manières, elle présente également de graves lacunes. Par exemple, le régime de propriété et de participation des ES est généralement de type privé traditionnel ou « quasi gouvernemental », loin de la propriété sociale ou de celle des parties prenantes.

De plus, selon la législation actuelle, les ES à but non lucratif ne bénéficient pas d'un régime fiscal plus avantageux que les organisations à but lucratif, raison pour laquelle ces dernières jouissent d'un avantage compétitif. Un autre problème majeur tient au fait que l'État intervient trop dans la gouvernance des ES, sans qu'il ne soit pleinement tenu compte des intérêts des différentes parties prenantes. Les possibilités qu'un modèle de gouvernance démocratique émerge dans le secteur de l'économie sociale chinois sont dès lors limitées.

Comparativement, il en résulte également que certains des critères proposés par l'EMES pour identifier les ES ne sont pas réellement pertinents dans le paysage actuel chinois. En effet, d'après la définition de travail de l'EMES, l'une des principales caractéristiques des ES est leur degré élevé d'autonomie, tandis qu'en vertu de la législation actuelle chinoise, les deux formes les plus courantes d'organisation à but non lucratif, les associations sociales et les associations de la société civile à but non lucratif, sont scrupuleusement contrôlées par le gouvernement, dans un premier temps au moment de leur enregistrement, puis une fois par an.

Par ailleurs, comme l'ont indiqué Defourny et Nyssens (2010), l'une des plus grandes contributions de l'EMES au débat sur les ES a été de souligner la dimension participative de la gouvernance dans de nombreuses ES européennes. Toutefois, nombre d'ES en Chine ont un statut de société à but lucratif, en vertu duquel les investisseurs ne partagent pas nécessairement la propriété et leurs droits de participation avec les autres parties prenantes, en particulier avec les bénéficiaires. Néanmoins, à moyen terme, un secteur tertiaire plus développé et autonome pourrait contribuer à faire évoluer la situation.

Traduction de l'anglais : Marion Savall

Bibliographie

- Alter K. (2007), « Social enterprise topology », www.virtueventures.com.
- Banque mondiale (2009), « From poor areas to poor people: China's evolving poverty reduction agenda », http://siteresources.worldbank.org/CHINAEXTN/Resources/318949-1239096143906/China_PA_Report_March_2009_eng.pdf.
- Bureau national de la statistique de la Chine-NBSC, (2010), *China Statistical Summary 2010*, Beijing, China Statistics Press.
- Carr S. (2007), « Education gap could threaten China's stability », *Knight Ridder Tribune Business News*, 4 janvier.
- Cheng E.J. et Li R.Y. (2009), « Community development funds: a new vehicle for poverty alleviation in China? », *Public Finance and Management*, vol. 9, n° 1, p. 37-75.
- Comité central du Parti communiste chinois (2010), « The 12th five-year plan », www.caijing.com.cn/2010-10-28/110553747.html.
- Defourny J. et Nyssens M. (2010), « Conceptions of social enterprise and social entrepreneurship in Europe and the United States: convergences and divergences », *Journal of Social Entrepreneurship*, vol. 1, n° 1, p. 32-53.
- Defourny, J. and Kim, S.Y. (2010), « A cross-country analysis of social enterprises in Eastern Asia », paper presented at the International Conference on Social Enterprises in Eastern Asia: Dynamics and Variations, Taipei, 14-16 juin.
- Gu E. et Zhang, J.J. (2006), « Health care regime change in urban China: unmanaged marketization and reluctant privatization », *Pacific Affairs*, vol. 79, n° 1, p. 49-71.
- Li G.A. (2008), « The advantages and pitfalls of commercialisation of nonprofits », *Modern Business and Industry*, Vol. 2, pp. 32-4.
- Lu M. et Feng M.L. (2008), « Reforming the welfare system in the People's Republic of China », *Asian Development Review*, vol. 25, n° 1-2, p. 58-80.
- Makinen J. (2009), « In China, philanthropy as a new measuring stick », *New York Times*, 24 septembre, p. B5.
- Ministère chinois des affaires civiles (MOCC) (2009), *China Civil Affairs Statistical Yearbook 2009*, Beijing, China Statistics Press.
- Ministère chinois des affaires civiles (MOCC) (2010), « Statistical report on civil affairs development of 2009 », <http://cws.mca.gov.cn/article/tjbg/201006/20100600081422.shtml>.
- Shang X.Y. (2001), « Moving towards a multi-level and multi-pillar system: changes in institutional care in two Chinese cities », *Journal of Social Policy*, vol. 30, n° 2, p. 259-281.
- Shang X.Y., Wu X.M. et Wu Y. (2005), « Welfare provision for vulnerable children: the missing role of the state », *The China Quarterly*, vol. 181, p. 122-136.
- Shi L.R. (2005), « From informal employment organizations to social enterprise », *Theory Journal*, Vol. 139, pp. 42-4.
- Tang M. (2008), « Inclusive growth and the new phase of poverty reduction in the People's Republic of China », *Asian Development Review*, vol. 25, n° 1-2, p. 81-99.
- Wang Y.S. et Tian Y. (2007), « Children of rural migrants yearning for equal education », *Xinhua News Net*, 6 mars, http://news.xinhuanet.com/misc/2007-03/06/content_5806282.htm.
- Wong L. et Ngok K.L. (2006), « Social policy between plan and market: xiagang (off-duty employment) and the policy of the re-employment service centres in China », *Social Policy and Administration*, vol. 40, n° 2, p. 158-73.
- Wong L. et Tang J. (2006-2007), « Dilemmas confronting social entrepreneurs: care homes for elderly people in Chinese cities », *Pacific Affairs*, vol. 79, n° 4, pp. 623-40.

- Zhang Y.L. (2008), « Dilemma and governance: the operation of marketisation of nonpro-fits », *China Agricultural University Journal of Social Sciences Edition*, vol. 25, n° 4, p. 170-80 (en chinois).
- Zhu Z. (2006), « Microcredit will work in China, Nobel laureate says », *China Daily*, 23 oc-tobre, p. 1.

Index

- Afrique 9, 10, 12, 14, 15, 18, 19, 20, 109,
 110, 112, 117, 118, 119, 131, 132, 133,
 134, 140
 Afrique subsaharienne 12, 14, 133
 Amérique latine 10, 11, 12, 14, 15, 19, 27,
 28, 34, 37
 Argentine 27, 41
 Asie 9, 10, 175, 189
 Bangladesh 181
 Belgique 8, 9, 113, 117, 118
 Bolivie 11, 19, 20, 40, 63, 64, 66, 67, 69,
 70, 73, 74, 80, 81
 Beni 76
 Chimán 76
 Cochabamba 68, 76
 Isiboro Sécura 76
 La Paz 63, 74
 Mojeno 76
 Tipnis 76, 77
 Yuracaré 76
 Brésil 9, 11, 17, 19, 20, 45, 46, 47, 52,
 54, 55, 61
 Nordeste 54
 Burundi 12, 109, 111, 112, 114, 115, 118,
 119, 120, 122, 123, 124
 Kanyanza 118
 Kirundo 118
 Ngozi 118
 Cameroun 119
 Chine 16, 173, 174, 175, 176, 177, 179,
 180, 181, 182, 184, 185, 186, 188,
 189, 190
 Wenchuan 180
 Colombie 27, 35, 37, 38, 39, 42
 Bogota 34, 35, 36, 39
 Cauca 38, 39
 Équateur 9, 11, 19, 40, 67
 Espagne 152
 États-Unis 27, 39
 Europe 27, 90, 189
 France 9, 56, 120, 152, 188
 Haïti 14, 16, 90, 98, 101, 102, 103
 Artibonite 90, 98
 Grand'Anse 97
 La Vallée-de-Jacmel 98
 Port-à-Piment 90
 Port-au-Prince 83, 90, 101
 Port-Salut 94
 Sources Chaudes 90
 Tiburon 94
 Inde 17, 157, 163, 164, 165
 Andhra Pradesh 164
 Himachal Pradesh 164
 Idukki 168
 Kerala 17, 157, 158, 159, 161, 162,
 164, 165, 166, 167, 169
 Mullassery 168
 Rajasthan 164
 Tamil Nadu 164
 Thiruvananthapuram 168
 Italie 152, 188
 Kenya 119
 Maghreb 14, 146
 Maroc 19, 145, 146, 148, 149, 150, 151,
 152
 Rabat 152
 Zoumi 151
 République démocratique du Congo 110,
 117, 119
 Sénégal 127, 128, 131, 133, 137, 138,
 139, 140, 141, 143
 Thaïlande 9
 Union européenne 10, 18
 Venezuela 11, 17, 19

Alternatives Sud

Numéros déjà parus

- Vol. IX (2002) 4: Question agraire et mondialisation
- Vol. X (2003) 1: Les dessous de l'ALCA
- Vol. X (2003) 2: Économie et géopolitique du pétrole
- Vol. X (2003) 3: L'offensive des marchés sur l'université
- Vol. X (2003) 4: Pour une pensée africaine émancipatrice

Aux éditions Syllepse

- Vol. XI (2004) 1: Genèse et enjeux des migrations internationales
- Vol. XI (2004) 2: Les obstacles à la santé pour tous
- Vol. XI (2004) 3: Interventions humanitaires ?
- Vol. XII (2005) 1: Palestine : mémoire et perspectives
- Vol. XII (2005) 2: Mouvements et pouvoirs de gauche en Amérique latine
- Vol. XII (2005) 3: Prostitution : la mondialisation incarnée
- Vol. XII (2005) 4: Le miracle chinois vu de l'intérieur
- Vol. XIII (2006) 1: Objectifs du millénaire pour le développement
- Vol. XIII (2006) 2: Changements climatiques : impasses et perspectives
- Vol. XIII (2006) 3: Expansion du tourisme : gagnants et perdants
- Vol. XIII (2006) 4: État des résistances dans le Sud, 2007
- Vol. XIV (2007) 1: Évasion fiscale et pauvreté
- Vol. XIV (2007) 2: Explosion urbaine et mondialisation
- Vol. XIV (2007) 3: Coalitions d'États du Sud
- Vol. XIV (2007) 4: État des résistances dans le Sud, 2008
- Vol. XV (2008) 1: Territoires, mondialisation et développement
- Vol. XV (2008) 2: L'aide européenne
- Vol. XV (2008) 3: Déforestation
- Vol. XV (2008) 4: État des résistances dans le Sud, 2009

- Vol. XVI (2009) 1: Contre le travail des enfants ?
- Vol. XVI (2009) 2: Retour de l'État. Pour quelles politiques sociales ?
- Vol. XVI (2009) 3: La Bolivie d'Evo
- Vol. XVI (2009) 4: État des résistances dans le Sud. Monde arabe
- Vol. XVII (2010) 1: Le Brésil de Lula. Un bilan contrasté
- Vol. XVII (2010) 2: Racisme : entre exclusion sociale et peur identitaire
- Vol. XVII (2010) 3: Pressions sur les terres. Devenir des agricultures paysannes
- Vol. XVII (2010) 4: État des résistances dans le Sud. Afrique
- Vol. XVIII (2011) 1: Agrocarburants : impacts au Sud ?
- Vol. XVIII (2011) 2: La Chine en Afrique : menace ou opportunité pour le développement ?
- Vol. XVIII (2011) 3: L'Inde : une modernité controversée
- Vol. XVIII (2011) 4: État des résistances en Amérique latine
- Vol. XIX (2012) 1: (Re-)construire les États, nouvelle frontière de l'ingérence
- Vol. XIX (2012) 2: Le « printemps arabe » : un premier bilan
- Vol. XIX (2012) 3: Emprise et empreinte de l'agrobusiness
- Vol. XIX (2012) 4: État des résistances en Asie
- Vol. XX (2013) 1: Économie verte. Marchandiser la planète pour la sauver ?
- Vol. XX (2013) 2: Industries minières : extraire à tout prix ?
- Vol. XX (2013) 3: Narcotrafic. La « guerre aux drogues en question »
- Vol. XX (2013) 4: État des résistances dans le Sud. Les mouvements paysans
- Vol. XXI (2014) 1: Protection sociale au Sud
- Vol. XXI (2014) 2: Zapatisme : la rébellion qui dure
- Vol. XXI (2014) 3: Agroécologie : Enjeux et perspectives
- Vol. XXI (2014) 4: Luites syndicales : État des résistances dans le Sud
- Vol. XXII (2015) 1: Migrations internationales : un enjeu Nord-Sud ?

