

L'économie sociale Nord-Sud en appui à l'économie sociale au(x) sud(s)

Marc Totté
septembre 2007

En quoi l'économie sociale Nord-Sud est-elle pertinente au sud ? Quelles plus-values, quelles complémentarités peut-t-elle offrir par rapport aux autres acteurs en développement que sont les ONG ou les migrants ? Comment favoriser le rapprochement ? A quels problèmes de statut, de financement, d'organisation ce rapprochement est-il confronté ? C'est à ces questions que le présent article tente d'apporter certains éclairages à partir d'un atelier organisé le 6 juin par la SAW-B¹.

1. Introduction

Le questionnement sur l'importance de l'économie sociale dans les pays du Sud n'est pas récent. Diverses analyses (en particulier l'ouvrage de référence de Defourny, Develtere, Fonteneau 1999²) se sont penchées sur les formes d'économie sociale au Sud dans un but de catégoriser la diversité des « origines et contours » mais aussi de préciser leurs conditions de développement. Ces études restent, cependant, pour l'essentiel relatives aux entreprises d'économie sociale dans leurs contextes respectifs. Plus rares sont celles qui s'attachent à analyser les particularités et conditionnalités d'un développement d'une économie sociale dont le Nord-Sud est l'espace d'expression.

Si l'investissement des entreprises d'économie sociale du Nord en développement international fait moins l'objet d'interrogation c'est sans doute parce que le secteur est traditionnellement réservé aux ONG (et à l'aide bilatérale et multilatérale), et que l'on conçoit difficilement que des entreprises d'économie sociale puissent réellement avoir pour objet de développement au sud en même temps que dans leurs propres pays. Tout au plus leur accorde-t-on la possibilité d'avoir, par delà les motivations, certains effets bénéfiques à partir d'opérations que l'on considère comme avant tout conçues pour le Nord. Cette conception n'est pas sans fondement. Comme l'expliquent bien Defourny et Develtere, l'économie sociale n'est pas seulement « fille de la nécessité », elle est aussi l'expression d'une appartenance à une identité collective, à une « communauté de destin ». Or, si l'idée d'une interdépendance Nord-Sud a fait du chemin dans les esprits, il n'est pas aisé de construire des perspectives communes entre « mondes » où les conditions sont si différentes et où la relation reste le plus souvent pensée en termes d'exploitation du Nord par le Sud.

Reflet de cette pensée, « l'aide » au développement se distingue de l'économie sociale du fait qu'elle n'a pas cette vocation à produire de la plus-value au Nord et à rendre ces activités autonomes économiquement. L'humanitaire - et aujourd'hui, de plus en plus, le sécuritaire - domine les représentations et les actions.

Pourtant des expériences d'économie sociale Nord-Sud importantes existent aujourd'hui qui tentent de mêler le destin de communautés du Nord à celles de communautés du Sud (et

¹ Atelier sur « L'économie sociale au(s) sud(s) » tenu l'après-midi du 6 juin 2007 à l'auberge Sleep Well et conviant ONG, entreprises d'économie sociale et migrants

² L'économie sociale au Nord et au Sud Edts De Boeck 1999

réciroquement). ³Certaines ONG s'investissent dans leurs propres quartiers ou terroirs au Nord en tentant d'articuler les espaces par des actions. D'autres pensent que ces expériences pourraient renouveler les façons de concevoir à la fois le sens de l'action en développement international et ses modalités (Moreels, in Defourny et al 1999, op. cit.).

Qu'en est-il réellement ? Les entreprises d'économie sociale qui se lancent dans les relations économiques Nord-sud peuvent-elles prétendre forger le co-développement tant recherché à une certaine époque⁴ ? Présentent-elles des plus-values particulières par rapport aux autres acteurs ? Quel rôle pourrait jouer les migrants dans le renforcement d'une communauté de destin ? Quelles sont les principales contraintes juridiques, financières à ce que se constituent progressivement des formes d'interdépendances entre communautés ?

C'est à ces questions que le présent article souhaite apporter quelques éclairages et qu'une petite centaine d'acteurs ont réfléchi lors de la journée du 6 juin organisée par SAW-B.

2. Des représentations encore marquées d'a priori

Une étude vient d'être réalisée par HIVA, à la demande du secrétariat d'Etat au développement durable et à l'économie sociale. Elle est destinée à mieux comprendre les relations des organisations sociales belges (OESB) avec les pays du sud. Basée essentiellement sur des entretiens, cette étude tentait de déterminer avec quelles approches spécifiques les OESB pouvaient intervenir dans ces pays. L'étude en vient à comparer de ce point de vue les visions et pratiques des OESB à celles des ONG.

L'intérêt de cette étude, compte tenu de la méthode utilisée, est surtout d'offrir un miroir sur la façon dont les principaux acteurs racontent leurs pratiques et leurs motivations. Mais c'est aussi sa limite : ce miroir pouvant être déformant et être déformé à travers une interprétation normative tendant à établir un profil type à partir d'une diversité de « récits ». Elle n'en est pas moins intéressante car illustrative d'un certain nombre de façons de penser les différences entre OESB et ONG par les acteurs de l'économie sociale.

Les points ci-dessous en résument les principales idées dégagées par l'étude :

- *Les relations entre l'ESB et le Sud sont la plupart du temps résultat d'une **opportunité**, voire d'une coïncidence. Peu d'OESB suivent une logique de planification. (...)* ;
- *Les relations commerciales, les services financiers ou les initiatives d'ES au Sud stimulent **l'appropriation** des activités ou du processus par les partenaires du Sud. Alors que les échanges ponctuels et les microprojets ne semblent pas accorder d'attention à cet aspect (...)* ;
- *Alors que le souci de **durabilité financière** est très important dans la survie de l'ESB, il semble qu'il n'y ait pas le même réflexe dans leurs relations avec le Sud. Surtout dans les microprojets (...)* ;
- ***Le renforcement des capacités du partenaire du Sud est rarement un objectif en soi.** Les organisations belges qui cherchent activement des partenaires intéressants pour développer des projets d'ES au Sud ou qui renforcent des coopératives d'artisans pour améliorer la qualité de leurs produits de commerce équitable sont des exceptions (...)* ;

³ Ces expériences – CF2M, Terre, Weltladen Logistiek, etc - et leur philosophie d'action ont été largement décrites dans l'article co-écrit par Bernard Goffinet et Véronique Huens en avril 2006, Economie sociale Nord/sud : une perspective de mondialisation positive. Cet article est disponible sur le site Internet de SAW-B à l'adresse suivante : <http://www.saw-b.be/EP/2006/A01NS.pdf>

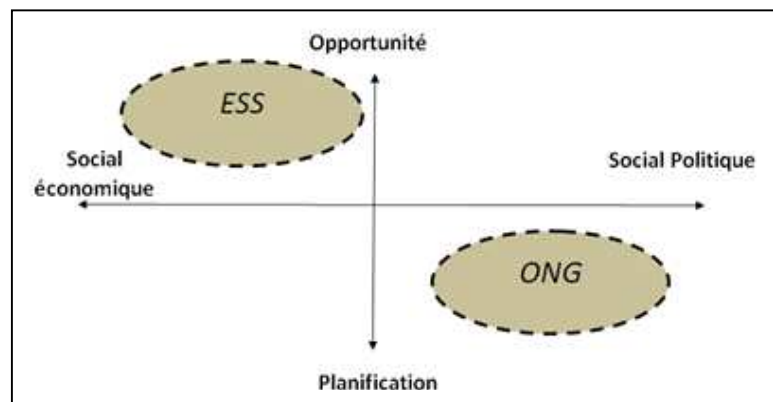
⁴ CODI 1986 De la crise au Codéveloppement Presses universitaires de Louvain

- *Il y a peu de cohérence entre projets initiés dans la même région du Sud ou dans le même domaine au Nord. Parfois, les petites OES contactent une ONG qui travaille dans la même région pour pouvoir collaborer avec elle, mais la réponse de l'ONG est souvent négative (...)*
- *L'initiative démarre au sein d'une OES mais, dans la plupart des cas, elle débouche sur la création ad hoc d'une association sans but lucratif autonome, voire d'une ONG de développement agréée par l'Etat belge (...)*
- *L'ES survit en général grâce aux subsides. Cette habilité dans la recherche des subventions aide à soutenir leurs relations Nord/Sud. Les subventions sont le plus souvent ad hoc et non pas structurelles comme celles que les organisations d'ES reçoivent pour leurs activités en Belgique (...)*
- *Alors que le point focal de l'OESB est de chercher le rendement et la productivité, celle de l'ONG est l'émancipation des populations pauvres*
- *Le but de l'OESB est de créer de l'emploi ; celui des ONG de satisfaire des besoins primaires*

Les entrepreneurs sociaux considèrent les OESB comme fonctionnant plutôt à partir de logiques de rentabilité et d'opportunité sur du court terme. L'étude reconnaît cependant la capacité à tisser des liens entre personnes et notamment à avec des migrants en Belgique (parfois comme salariés dans leur propre organisation).

A l'inverse les ONG sont jugées par les entrepreneurs sociaux plus « planificatrices », cherchant à susciter des processus sur des temps plus longs, à des fins d'émancipation des populations, mais sont prises dans des programmations quinquennales qui limitent leurs capacités à s'adapter aux circonstances et, notamment, à s'ouvrir aux autres acteurs qu'ils soient migrants ou OESB.

L'interprétation conduit donc à opposer d'une part logiques opportunistes et « économiques » (rentabilité) (OESB) à des logiques planificatrices et plus « politiques » (émancipation). Les premières étant implicitement chargées plutôt négativement.



Les conclusions de l'étude sont d'importance : « On peut donc dire qu'il existe un potentiel réel chez les OESB, mais que, sans cadre adéquat, sans concertation entre acteurs du secteur, il n'existe pas réellement une approche de la coopération propre au secteur ».

Sans limiter la portée de ces conclusions, il nous semble important de montrer que les oppositions sont beaucoup plus relatives que ce que l'étude ne laisse entrevoir et les différences parfois ailleurs. Il y a, pensons nous, une exigence aujourd'hui à dépasser ces logiques d'opposition entre genre, précisément pour faciliter cette concertation espérée entre acteurs.

3. Une réalité sensiblement différente

Le bilan de l'aide au développement (Naudet 1999⁵, Totté 2004⁶, De Leener et alii 2005⁷) fait ressortir une réalité un peu plus complexe.

L'évolution de l'aide a beaucoup été marquée par l'introduction des ONG dans l'ère du co-financement et du « projet » avec des exigences toujours plus importantes. Travaillant autrefois de manière sensiblement équivalente aux OESB actuelles (si l'on en croit le tableau présenté dans l'étude HIVA), c'est-à-dire surtout par micro-projets portant sur des relations individualisées et sans beaucoup d'analyses contextuelles, les ONG ont dû progressivement démontrer leur capacité à gérer des projets plus importants, à planifier leurs actions selon un cadre logique qui articule les objectifs / résultats attendus / moyens / budget et hypothèses-Risques, et à les insérer dans des partenariats plus structurés. La nécessaire évolution vers plus de compréhension des mécanismes de développement et d'ancrage dans les situations locales a toutefois été dans une large mesure confisquée par les outils. Poussée à des extrêmes, cette instrumentation par la planification a conduit en pratique à plusieurs effets pervers, largement analysés dans la littérature et pourtant encore peu intégrés dans le secteur :

- Une a-politisation du développement, c'est-à-dire une tendance à subordonner la définition de politiques et de stratégies aux actions transformées en finalités. L'activisme domine et les outils de planification renforcent une tendance à forcer l'obtention rapide de résultats visibles (logique de "développement-spectacle") ;
- « Trouver des problèmes aux solutions » (Naudet, op. Cit.). La tendance à tout planifier conduit dans la pratique à définir les solutions a priori (donc souvent de manière exogène) et à ne plus pouvoir par la suite les adapter à l'évolution des contextes et des interactions entre acteurs ;
- Un cloisonnement des acteurs et des actions, chaque « projet » ayant son aire et son partenariat. Avec, dans nombre de contextes, des concurrences aigües qui se développent entre « projet » et entre ONG, organisation paysannes, privés, ou structures décentralisées de l'Etat ;
- Un attentisme qui s'est presque partout développé vis-à-vis de « l'aide » (et qui a accentué de manière sensible les obstacles au développement de l'entrepreneuriat) ;
- Dans nombre de situations, on enregistre la substitution des acteurs de l'aide par rapport aux institutions locales (déconcentrées ou décentralisées),...

On commence, aujourd'hui seulement, à pouvoir mesurer les conséquences négatives de ces effets sur le développement local de ces pays : sur la construction d'un tissu social, sur les capacités d'impulsion économique et sur la représentation que se font les populations de leurs propres institutions.

La « planification », telle qu'elle a été menée et telle qu'elle se présente encore avec toujours plus de force, n'est donc pas synonyme d'émancipation, ni de progrès, ni même de maîtrise ou de meilleure gestion du processus de développement, loin s'en faut.

⁵ Naudet J.D. 1999 Bilan de 20 d'aide au Sahel – Trouver des problèmes aux solutions OECD/Club du Sahel

⁶ Totté M. 2004 Enjeux généraux du débat sur le co-financement ONG et sur l'évaluation – capitalisation – appréciation de l'impact – Note de Discussion MAE France/F3E/COTA

⁷ De Leener P., Ndione E., Mbaye M., Aymond, C, Matthijs Y. 2005 Changement Politique et Social Eléments pour la Pensée et l'Action Edts ENDA Graf Sahel

De la planification...

“(…le management oblige souvent à une démarche strictement planifiée, qui impose la définition préalable d’objectifs rigoureusement définis, le choix d’une stratégie organisationnelle, figée dès le début du projet, et appliquée tout au long de son développement avec traitement des “anomalies” rencontrées. Toute cette rigueur impose une rigidité qui s’allie mal avec la nécessité d’évolution et d’irruption de nouveaux objectifs dans les projets innovants. (Françoise Perrier)”

A l’opposé de ces mécaniques générales, on trouve des organisations (qu’elles soient ONG ou entreprises d’économie sociale) qui parviennent à s’affranchir des rigidités cadres de financement et à construire des véritables programmes multipartenaires autour de projets socio-économiques. Pour parvenir à ce stade, il semble de plus en plus évident (mais pas forcément connu ni reconnu) qu’ONG et organismes d’économie sociale aient à travailler (c’est-à-dire découvrir, consolider et/ou construire) leurs complémentarités.

La démonstration peut être donnée par le cas d’une organisation d’économie sociale (Terre)⁸ qui après avoir mis en place une ONG (Autre Terre) pour développer le volet « international » de leurs activités, constate la difficulté de se distinguer de ce que font les ONG « traditionnelles »⁹. Le modèle d’entreprise et d’entrepreneuriat est bradé pour celui, beaucoup plus facile à défendre ici et à trouver là-bas, de « l’associatif ». Les conditionnalités de l’aide sont claires : appui à du collectif (« groupements » ou « communautés ») plutôt qu’à des individus ou des structures privées; refus de la prise de risque ; gestion collective des « activités génératrices de revenus ». Il faudra du temps - et le recours aux moyens de l’entreprise d’économie sociale pour absorber les premiers échecs - pour finalement pouvoir développer une filière de friperie entre le Nord et le Sud créatrice d’emploi¹⁰. Dans cet exemple, la capacité « ONG » à suivre, renforcer les capacités locales et vérifier les effets sur les marchés locaux, se conjugue avec celle de l’entreprise d’économie sociale en gestion économique et de promotion d’un entrepreneuriat solidaire.

D’autres exemples témoignent de la difficulté à monter des partenariats entre économie sociale du Nord et ONG du Sud : la gestion des ressources financières, celle des ressources humaines est bien différente et peut compromettre une opération reposant sur de l’économique (Goffinet et Huens, op. cit.).

Mais l’apport de l’économie sociale ne se limite pas à offrir aux opérations de développement une perspective plus ouverte à l’économique et à l’entrepreneuriat. Elle peut aussi améliorer sensiblement les outils d’identification-suivi et évaluation dont les ONG disposent de plus en plus.

⁸ Voir l’exemple de Terre et Autre Terre dans Goffinet et Huens Avril 2006 Economie sociale Nord/sud : une perspective de mondialisation positive disponible sur le site Internet de SAW-B à l’adresse suivante : <http://www.saw-b.be/EP/2006/A01NS.pdf>

⁹ Entretien avec un représentant de l’ONG Autre Terre

¹⁰ « Le Baobab : comment faire rimer commerce et développement » dans le magazine « Terre » n°115, Hiver 2006, pp 12-13.

4. Des complémentarités à renforcer

Traditionnellement dans le monde de l'aide, *l'identification* des problématiques de développement se fait généralement à partir d'un raisonnement sur ce qui manque, ce qui *est* pauvre ou *fait* pauvre (dans le meilleur des cas, ce qui fonde les inégalités). Plus rarement sur les ressources et les richesses locales¹¹. Les opérations d'économie sociale, elles, ont besoin pour se développer de partir des ressources locales existantes. Ceci au détriment sans doute d'un appui aux plus pauvres et d'une analyse plus politique des enjeux. Il y a là une source de tension, mais aussi de complémentarité. Dans la méthode également, l'identification des opérateurs d'économie sociale cherche à identifier des créneaux porteurs, c'est-à-dire fondamentalement les écarts entre une offre (des ressources) et une demande (en produits ou en services). Elle pourrait donc être plus encline à composer avec l'existant plutôt qu'à composer ses propres solutions avec ses propres acteurs-relais.

En ce qui concerne le *suivi-évaluation*, les entreprises d'économie sociale ont besoin pour survivre d'ajuster leurs hypothèses aux réalités économiques et sociales. Elles ont besoin également de pouvoir rapidement répondre à de nouvelles opportunités générées par leurs activités pour développer emplois et revenus. Elles pourraient donc, de ce point de vue, apporter des ouvertures à une pratique qui reste étroitement liée à la définition d'objectifs et résultats attendus figés dans le temps du projet.

A contrario, les ONG disposent généralement d'un ancrage local plus important et plus ancien. Un certain nombre d'entre elles ont développé maintenant de fortes compétences en termes de renforcement de capacités organisationnelles et (dans une moindre mesure) institutionnelles. Ces compétences, associées aux pratiques des entreprises d'économie sociale, pourraient être très utiles pour faciliter l'appropriation d'un certain nombre de principes de l'économie sociale - la primauté du travail et des personnes sur le capital ; les processus de décision démocratique ; l'autonomie de gestion – en tenant compte des contraintes et cultures locales.

5. Le « tiers exclu » : les migrants

Les raisonnements en termes d'opposition ont toujours comme conséquence un principe d'exclusion : si c'est l'un ou l'autre, ce ne peut être un troisième (ni même une combinaison des parties). Dans ce cas-ci, le migrant fait bien souvent office d'exclu.

Statutairement les associations de migrants ne sont pas reconnues comme pouvant émarger aux fonds de l'aide au développement. Un guichet spécial leur est réservé depuis peu par la DGCD¹² mais est faiblement doté.

Les migrants peuvent pourtant être particulièrement précieux pour établir des liens entre sociétés du Nord et du Sud. Leur plus-value réside surtout dans leur capital social et leur capacité à mettre à profit les contacts établis dans le cadre du travail pour créer des liens avec le pays d'origine, allant parfois même vers le jumelage entre communes...

¹¹ La micro-finance étant un peu une exception car elle se base souvent sur des capacités d'épargne ou au moins de remboursement et ne touche donc pas les plus pauvres.

¹² Direction Générale de la Coopération au Développement

Le cas d'AID Tubize

Le point de départ, est un ensemble d'anciens élèves de l'école de MADAR au Maroc, « d'ici et de là-bas », marocains, belges, ingénieurs, médecins, chômeurs, qui décident de faire une association (Anelma). Une plate-forme citoyenne se constitue. Le principe étant un partenariat d'égal à égal entre les gens d'ici et de là-bas. Sept projets vont être proposés autour des questions de liens au sein des populations, dont : un projet de tourisme rural, d'agriculture biologique, de foyer culturel de centre multimédia...

Principes : (1) les projets ne peuvent vivre que s'ils sont pensés par les populations ; (2) s'ils sont pensés avec une vision d'autonomie financière.

Une forte demande et mobilisation de la population immigrée se crée autour de ce projet. Les envois se font sous forme de dons. Petit à petit se pose la question de se faire reconnaître comme organisation en Belgique qui aboutira à la création de AID Tubize. Une association-sœur existe au Maroc qui collecte des cotisations aux membres pour faire fonctionner les activités. Il n'y a pas de salariés, tout se fait de façon bénévole. L'association au Maroc est responsable juridiquement et s'organise pour le recrutement des bénévoles. C'est avant tout elle qui définit les besoins. Elle cherche aussi à aider les gens en partance en migration. Elle a notamment réussi à faire qu'un marocain abandonne son projet de « traversée ».

AID Tubize s'est aussi positionnée comme opératrice de développement local en Belgique. C'était la première à créer de l'emploi et de nouvelles activités dans cette région en matière d'éco-construction et formation à la menuiserie-ébénisterie.

Des perspectives d'investir le champ de l'éco-tourisme grâce à l'éco-construction sont en gestation.

Si ces capacités sont loin d'être présentes chez tous les migrants, elles s'avèrent, lorsqu'elles existent, un atout considérable, et largement sous-exploité, au développement de formes d'interdépendances positives entre « mondes ».

Les conditions d'inclusion à réunir sont cependant encore nombreuses et lointaines. Les témoignages de migrants vont plutôt dans le sens de dire qu'entre eux et les ONG il existe « un mur » et que les agences de développement dans leur ensemble ne les reconnaissent pas. A l'heure actuelle la principale revendication est bien celle d'une meilleure reconnaissance de leurs capacités d'acteurs en développement. Ce besoin s'exprimant autant vis-à-vis du Sud que du Nord d'ailleurs. Par ce qu'elle travaille déjà largement avec des publics issus de l'immigration, l'économie sociale a ici un rôle d'exemple à développer, en déployant des projets qui permettent à ces publics de valoriser ses compétences

6. Les conditions financières au développement d'une économie sociale Nord-Sud

Deux questions se posent en matière de financement : l'investissement de départ et le financement de certains coûts de fonctionnement, notamment dès lors que l'on se préoccupe du « social » avec les coûts de transactions que cela comporte. Les risques associés à ces questions sont différents. Le premier risque est lié au manque de sérieux de l'activité et peut être diminué par une instruction approfondie du business plan et du dossier de projet. Le second relève de ce que l'on appelle le « hasard moral » : un investisseur qui fait finalement tout à fait autre chose que ce qui était prévu ou va prendre des risques inattendus.

La question du financement de départ est cruciale si on veut avancer et aider des structures d'économie sociale à se monter en Afrique. Une somme importante doit en effet pouvoir être investie au départ pour lancer l'entreprise. Or, aujourd'hui, entre le crédit « micro » qu'offrent des ONG de crédit, trop faible, et les crédits usuraires des banques africaines, il n'y a pas de solutions intermédiaires.

Ceci s'explique en grande partie par le fait que l'artisanat et la petite entreprise ont été longtemps sous-estimés par les économistes libéraux, qui les considéraient comme des

catégories peu performantes et désuètes de l'économie¹³. En Afrique, l'industrialisation s'est développée par « mimétisme symbolique », selon un processus externe impulsé par la puissance coloniale, sa technologie, son capital et ses méthodes de gestion. Selon un spécialiste de la question¹⁴, « cette greffe est en plein dégénérescence, et les grandes sociétés ont les pires difficultés à trouver leur survie dans la tourmente actuelle : concurrence internationale, inadaptation de la gestion aux contextes locaux, surdimensionnement des unités de production, etc. Ainsi les petites unités sont redevenues à la mode : on y contrôle mieux la production, malgré les pratiques plus proches du bricolage que de l'industrie, et l'apprentissage y compense l'absence de formation professionnelle. » Pourtant l'informel continue à jouir d'une mauvaise réputation pour beaucoup d'auteurs qui continuent à penser que le potentiel de croissance est nul. C'est, selon Camilleri, que les opinions sont généralement fondées sur le bas de gamme de l'informel. Or il faut le distinguer d'un « informel supérieur » où le montant des investissements est nettement supérieur à l'apport initial. Le problème reste cependant qu'en 20 ans le financement de ce secteur n'a pas évolué. Comme le montre l'exemple du Burkina Faso ci-dessous, l'épargne personnelle et l'aide familiale restent les principaux moyens de financement. La plupart des chefs d'entreprise ont des problèmes de démarrage.

Financement de l'investissement initial au Burkina Faso

| Sources de financement | Enquête Van Dijk (1976) | Enquête PRODIA (95) | Enquête J.-L. Camilleri (96) |
|--------------------------|-------------------------|---------------------|------------------------------|
| Epargne personnelle | 62,7% | 67,8% | 54,7% |
| Aide de la famille | 28,3% | 18,9% | 19,5% |
| Epargne + aide familiale | | | 17,6% |
| Banque | 0,3% | | 1,2% |
| Projet/ONG/Caisse | | | 1,3% |
| Tontine | | 5,4% | |
| Autre | 8,7% | 7,9% | 5,7% |

Une piste à explorer consiste donc à rechercher au Nord des organismes qui investissent dans les PME au Sud. BIO, la « compagnie d'investissement belge pour les pays en développement »¹⁵, en est un exemple. Mais cette compagnie ne prête qu'à des structures déjà bien établies et ne finance pas le démarrage des activités. Le « CREDAL »¹⁶ offre des crédits d'investissements (à court ou long terme), des crédits de fonds de roulement, des crédits de pont et de trésorerie. Ces crédits peuvent être associés au Fonds de l'Economie Sociale et Durable. Le CREDAL n'a cependant pas encore d'activités en lien avec le Sud bien qu'une réflexion soit menée en la matière. Il existe aussi le Centre pour le Développement de l'Entreprise (www.cde.int) qui contribue à la création et au développement d'entreprises dans les pays ACP. Mais ils sont apparemment plus dans le domaine des études et moins dans le capital à risque.

Généralement ces appuis nécessitent de fournir des « business plan » précis et ont des exigences élevées en matière de gestion comptable et financière.

¹³ Ndiaye Diouf 1988 Artisanat, petite entreprise et développement national, IUED, Genève.

¹⁴ Camilleri J.-L. 1988 La petite entreprise africaine : Mort ou résurrection ? L'Harmattan

¹⁵ <http://www.b-i-o.be/showpage.asp?iPageID=2>

¹⁶ http://www.credal.be/credal/p31_secteur_social.html

D'autres formes originales de financement mixte s'inventent mais sont trop spécifiques pour être reproductibles.

Le « Baobab » et Terre

Une piste originale de financement a été explorée avec succès par Terre et son partenaire « Baobab » du Burkina Faso. Ils ont en effet créé collectivement (travailleurs de Terre et de Baobab) plusieurs pièces de théâtre qui pendant trois mois viennent tourner en Belgique. Les fonds récoltés sont alors distribués équitablement entre les différents partenaires. Cette somme, relativement conséquente, permet à Baobab d'investir dans ses activités. Baobab a par ailleurs décidé d'injecter une partie de ses bénéfices dans un fonds pour les futures créations théâtrales. Cet outil met en tout cas en évidence toute l'importance de la relation de confiance et du dialogue avant de mettre sur pied le projet ou de décider d'un investissement.

Les financeurs exigent aussi des garanties. Des pistes investiguées pour l'instant consistent à ce que des structures connues au Nord (comme CF2M, Terre, etc.) servent de garantie au bon déroulement du prêt de structures partenaires au Sud. Le crédit reste en effet un outil puissant et les fonds de crédits des instruments précieux qui permettent à des économies sans ressources et à faible potentiel d'accumulation, de bénéficier de capital. Les entreprises d'économie sociale comme les ONG peuvent à cet égard jouer un rôle important de garantie.

Le cloisonnement des « guichets » de financement ne facilite cependant pas la prise en compte de cette dimension Nord-Sud. L'administration de la coopération au développement illustre bien cette difficulté : l'octroi de financement au Nord – pour « l'Éducation au Développement » - est séparé du « financement de partenaires » au sud. Les projets fondés sur le double espace Nord-Sud ne peuvent être introduits à l'un ou à l'autre sous peine de voir une partie de leurs activités refusées au financement.

7. Les conditions culturelles

La petite entreprise reste proche des valeurs traditionnelles et, comme on l'a vu, étroitement dépendante de la famille. On ne peut donc comprendre son management en dehors des obligations non économiques de solidarité ou d'entraide. Lesquelles sont de véritables obligations au sens où domine souvent la prégnance de la peur des siens dans le cas où on réussit : en cas de succès ostensible, il y a tout lieu de craindre des actions de maraboutage ou de la sorcellerie dirigée contre soi si on ne prend pas soin de se plier aux exigences redistributrices ou aux pressions népotiques imposées par le clan. Cette redistribution ne répond pas nécessairement aux principes de l'économie sociale car elle se produit pour partie à l'extérieur de l'entreprise. Il s'avère par contre souvent difficile de proposer un modèle de type coopératif et redistributif au sein de l'entreprise. Difficile en effet d'accepter dans ces situations d'indigence, la notion de "non profit" alors que beaucoup recherche l'enrichissement et ne sont pas prêts à « partager » les gains une fois qu'ils réussissent à monter leur propre entreprise.

La pratique de Terre

Salvatore Vetro du Groupe Terre explique qu'il y a de nombreux moyens de contourner ce problème. Au Brésil par exemple, un groupe de femme active dans le recyclage des déchets a décidé de diviser les profits par 21 au lieu de 20, le nombre exact de travailleuses. Cette 21^{ème} part permet de réinvestir dans l'entreprise. Aux Philippines, dans un projet qui vise à développer une zone via l'élevage de bufflon, les familles qui reçoivent la bufflonne garde le 1^{er} veau pour elle mais "redistribue" le 2^{ème} veau à la communauté.

D'autres éléments socio-culturels peuvent aussi parfois paraître éloignés des principes de l'économie sociale tels qu'ils ont été conçus au Nord et pour le Nord. A quelles conditions, en effet, les petites entreprises familiales d'artisans, dont la survie du métier dépend en partie de la possibilité d'apprendre aux enfants la technique le plus tôt possible, pourraient-elles être labellisées « commerce équitable », quand ce label interdit le travail des enfants ? A quelles conditions une petite organisation « gouvernée » par un patron « fort » peut-elle être reconnue partenaire crédible d'une entreprise d'économie sociale, quand cela s'oppose au principe « un homme, une voix » ?¹⁷ Ce besoin de clarification et de délimitation des contours de l'économie sociale, légitime, peut se révéler un frein à l'internationalisation des opérations d'économie sociale et solidaire quand il est pris au pied de la lettre et prend la forme de critères d'exclusion.

Enfin, l'esprit d'entrepreneur reste la clef de la démarche d'économie sociale. Là également la culture intervient, certains groupes socio-culturels étant plus dynamiques que d'autres en matière de processus d'accumulation, de valorisation d'initiatives plus individuelles, ou en tout cas de maîtrise des obligations de solidarité. Camilleri montre ainsi que la société Bamiléké du Cameroun valorise les comportements ascétiques, le principe de réalité avec ses obligations de résultats, plutôt que le principe de plaisir. Les Mossis du Burkina Faso ont la réputation d'être plus entrepreneurs que les autres ethnies du même pays... Ces observations contiennent cependant, lorsqu'elles sont trop rapidement produites, le risque de généraliser les caractères propres à un groupe à l'ensemble de ses membres. Ce n'est pas parce qu'on est Bamiléké qu'on est d'office entrepreneur ou ascète. De même, si on n'est pas Bamiléké et qu'on appartient à une ethnie ou un groupe réputé moins entrepreneur, les Makas par exemple, cela ne signifie pas pour autant qu'on n'est pas entrepreneur. Cela veut simplement dire qu'on a vécu dans un milieu qui, de façon générale, ne privilégie pas particulièrement l'esprit d'entreprise parmi les valeurs. Le danger ici étant d'ethniciser la question en concluant que seuls les groupes réputés entrepreneurs devraient figurer parmi les groupes cibles à rechercher.

8. Les conditions juridico-institutionnelles

Expressions culturelles mais aussi politiques, les statuts des organisations peuvent sensiblement différer d'un pays à l'autre. La coopérative, en particulier, modèle emblématique d'une certaine économie sociale, n'a pas la même connotation dans le temps et l'espace (voir encadré).

La coopérative au Venezuela

Longtemps boudée parce qu'utilisée historiquement par le pouvoir dictatorial pour instrumentaliser les populations, ce n'est que récemment qu'elle connaît une nouvelle reconnaissance. Depuis 2001, un nouveau statut juridique de la société coopérative existe, qui offre beaucoup plus de flexibilité et qui permet une grande souplesse de gestion : Assemblée générale, Conseil d'administration ne sont pas obligatoires et s'articulent selon les situations réelles.

S'il paraît évident de proscrire l'imposition de modèles d'organisation, la pratique se révèle souvent différente. L'histoire de l'implémentation des mutuelles européennes et de ses échecs en Afrique témoigne très largement de la tendance à proposer nos propres modèles. De ce point de vue, l'inexistence d'un statut formel de l'entreprise d'économie sociale en Europe la rendrait-elle plus souple en matière de prescription comme tend à le montrer l'exemple suivant ?

¹⁷ Goffinet et Totté 2007 Economie sociale et économie mondiale : pour un renouveau des partenariats de co-développement entre sociétés civiles d'Europe et d'Afrique in les ECHOS DU COTA N°115 "Economie sociale et solidaire au Sud", p. 11

FOBAGRA au Congo

L'asbl bruxelloise Fobagra, active dans la lutte contre le fossé numérique, a voulu développer un projet en République Démocratique du Congo. Le projet est parvenu via des partenaires (personnalités connues). Le projet était de mettre à disposition une machine d'impression. La difficulté principale était celle de l'entente entre partenaires. Une des personnes ayant une certaine influence entendait s'approprier l'outil. Tout de suite est donc apparue une concurrence entre les ONG locales qui voulaient par ailleurs capter l'argent potentiel. Les partenaires congolais ont rapidement affirmé que le concept de l'outil commun ne pouvait fonctionner et qu'il fallait développer un autre mode d'organisation. Ils ont alors développé un mode d'organisation et de contrôle mutuel propre, ce qui permit une mise en route fonctionnelle du projet initial.

Fobagra n'a donc pas imposé de méthodologie, même si elle désirait promouvoir certains principes. Elle s'est vite rendue compte de la complexité des facteurs culturels.

On perçoit aussi à travers cet exemple que les facteurs culturels ont parfois bon dos et que les difficultés relèvent en définitive plus d'intérêts particuliers et d'enjeux personnels ou catégoriels qui n'ont rien de différent avec ce que l'on observe chez nous.

Le cadre juridico-politique qui prévaut à la définition des formes d'organisation a évidemment énormément d'importance comme on l'a vu dans le cas du Venezuela. Au Burkina Faso une grande partie des organisations de la société civile se partage aujourd'hui entre deux « lois » : la loi « 14 » relatives aux coopératives et groupements ; la loi « 10 » relative aux associations. Cette distinction a été établie de manière à distinguer les organisations à vocation économique (les premières) de celles à vocation sociale. Ce faisant, elle conditionne l'accès aux politiques publiques d'inspiration libérale (seules les organisations de la loi 14 peuvent bénéficier d'appuis pour le développement agricole). Dans un contexte où beaucoup d'organisations appuyées par des ONG reposent sur une articulation historique entre l'économique et le social, ces lois ne facilitent pas la création d'activités mixtes et poussent à la division au sein et entre organisations.

La carence de cadres incitatifs dans les pays en développement et l'inadaptation des réponses du politique est donc une donnée importante voire vitale du développement d'activités d'économie sociale Nord-Sud.

La tendance des entreprises d'économie sociale impliquées sur le Nord-Sud à vouloir compenser ces manques en mobilisant les cadres incitatifs au Nord est certainement importante, mais, on l'a vu, n'est pas suffisante. Elle nécessite (au moins) deux choses :

- L'évolution de ces cadres incitatifs pour prendre réellement en compte la dimension Nord-Sud ;
- Le regroupement d'opérateurs d'économie sociale au Nord pour mutualiser un certain nombre de risques et de ressources.

C'est sur ce dernier point que nous souhaitons conclure.

9. Vers des formes de rapprochement pragmatique

Nous avons tenté de montrer à travers cet article, l'importance de mettre les particularités de chacun des acteurs en regard des besoins et situations concrètes, plutôt que de les opposer l'une à l'autre dans l'absolu. Des rapprochements ont déjà été tentés entre ONG et économie sociale qui n'ont pas fort aboutis pour les mêmes raisons.

Il est évident que des cloisons fortes existent, marquées par des cultures institutionnelles différentes, mais aussi dues à des représentations réductrices à la fois de l'autre acteur et de ce qui forge le développement à long terme. En la matière, les principes moralisateurs dominent de part et d'autre au détriment d'approches plus pragmatiques. Du côté de « l'aide au développement », la générosité reste confondue avec la solidarité - principe plus politique que moral qui suppose un retour, une réciprocité. De l'autre côté, les principes de l'économie sociale peuvent parfois paraître figés dans des vertus très ... occidentales. Entre le « don » de l'aide au développement (en grande partie fantasmé : on ne s'investit jamais complètement gratuitement dans les pays en développement même si ce qu'on en retire est souvent plus symbolique que matériel), les formes d'exploitation encore si fréquentes des entreprises multinationales, et des principes d'économie sociale parfois trop considérés comme des normes universelles, les opérations d'économie sociale Nord-Sud semblent avoir des difficultés à se développer et se crédibiliser. Le fait de les restreindre à certaines formes d'organisations, les organisations d'économie sociale - lesquelles sont récentes sur le champ du développement international et souffrent donc de leur jeunesse - présentent le risque de limiter une portée beaucoup plus générale de « l'esprit » de l'économie sociale et solidaire que l'on peut retrouver dans chacune des catégories d'acteurs. Celle-ci réside de notre point de vue dans la capacité à créer du changement social et politique à partir d'opérations économiques reposant sur un partage beaucoup plus large des profits.

L'articulation des forces autour de projets concrets, communs, devrait se révéler très utile de ce point de vue pour avancer. L'idée émergente de *clusters*¹⁸ apparaît la plus réaliste et intéressante pour le moment de ce point de vue. Elle postule la possibilité de se mettre à quelques uns - ONG, Organismes d'économie sociale, associations de migrants, etc - pour :

- Visibiliser les savoirs et les savoir-faire (site web)
- Mutualiser certains risques,
- Mutualiser certaines ressources et certains coûts de fonctionnement,
- Démultiplier les possibilités d'ouvrir de nouvelles perspectives Nord-Sud,...

La mise en place de tels clusters, articulée au réseau d'appui-conseil qu'offre la SAW-B, pourrait se révéler déterminante pour doper le secteur de l'économie sociale Nord-Sud et convaincre le politique d'élargir ses cadres incitatifs.

Comme l'enseignent les expériences de CF2M avec ses partenaires : « *Chacune des entreprises a besoin des autres. Les solutions en terme de structure, de redistribution, etc s'inventent dès lors sur place, collectivement. Le fait d'être lié les uns aux autres économiquement implique un certain droit de regard dans les deux sens. Il est important pour cela de travailler avec des réseaux et non pas avec des individus* »¹⁹.

¹⁸ Voir Goffinet et Huens avril 2006, op cit. et Goffinet et Totté 2007 - Le cluster étant une forme de regroupement (formelle ou informelle) de plusieurs organisations qui désirent partager un certain nombre de risques et d'opportunités. L'avantage réside notamment dans la possibilité de mutualiser les coûts de transaction pour les recherches de financement, l'élaboration de projets, la justification des financements, ... Elle repose sur l'hypothèse d'une certaine complémentarité des activités...

¹⁹ B. Goffinet, directeur de CF2M - Propos relevés lors de l'Atelier de SAW-B du 6 juin 2007