

FRERES DES HOMMES

L'économie populaire en Amérique Latine

**ATELIER PERMANENT
SUR L'ECONOMIE POPULAIRE URBAINE EN AMERIQUE LATINE
ET LE DEVELOPPEMENT
*Rencontre de Lima - 1995***

Avant-propos

L'Atelier Permanent sur l'économie populaire et le développement en Amérique Latine (AP) est un espace de formation et d'échange d'expériences et d'élaboration de stratégies dans ce domaine. Il est formé par trois composants, qui se sont mis en place progressivement :

- a) des **rencontres bisannuelles** de l'ensemble des partenaires latino-américaines et européennes travaillant sur la thématique centrale
- b) des **stages** entre les participants latino-américains
- c) des **échanges d'informations** entre les membres

L'Atelier est un temps de réflexion à partir des expériences vécues, en vue de l'amélioration des pratiques et du dégagement du **sens** du travail dans ce domaine. Il cherche à incorporer une dimension européenne dans ses composantes pour contribuer à l'émergence d'une coopération réciproque entre acteurs sociaux.

Le CCFD s'est associé à cet dynamique créée par Frères des Hommes et ses partenaires, dont les contours et les fondements ont été conçus entre 1993 et 1994.

Ce Document de travail recueille et présente les apports principaux de la première rencontre de l'Atelier Permanent à Lima (Juillet 1995).

Contenu

- Introduction
1. Causes et importance de l'économie populaire en Amérique Latine
2. Interprétations du phénomène (approches conceptuelles)
3. Développements possibles pour l'économie populaire
4. Qu'est-ce que la « micro - entreprise »
5. Principaux apports des expériences présentées
6. Les stratégies d'appui
7. En guise de conclusion

La rencontre de Lima (bloc-notes)

La réflexion préalable avec les partenaires a retenu comme problématique pour cette première rencontre **la relation entre les micros et petites entreprises (MPE) et le développement local**, en l'abordant au travers de trois thèmes pour cerner les éléments essentiels de chacun :

- Les scénarios économiques, sociaux et politiques dans lesquels s'insèrent ces actions de promotion des micro et petites entreprises (MPE).
- Les cadres de références conceptuels et opérationnels par lesquels les ONG orientent leurs appuis.
- La place des MPE dans le développement local et l'identification des conditions qui pourraient leur permettre d'y jouer un rôle moteur et/ou initiateur d'une dynamique de développement..

L'Atelier a été organisée par un Comité formé par quatre organisations péruviennes - ADEC/ATC, ALTERNATIVA, CENCA et FOVIDA - et par deux européennes - Frères des Hommes-Europe et le CCFD. 50 personnes de 12 pays, représentant plus de 20 organisations ont participé à cette rencontre.

Le déroulement a été structuré à partir de 4 conférences...

- *Initiatives économiques populaires, petite entreprise et développement en Amérique Latine : Eclaircissements conceptuels et notes pour un débat*, par Denis SULMONT (ADEC-ATC, Pérou)
- *Production à petite échelle et développement local, propositions alternatives et nécessités de recherche*, par José TAVARA (Université Catholique de Lima)
- *Développement local et défis pour la promotion de la petite production*, par Raul GONZALES (PET, Chili)
- *Promotion de la production des micro - entreprises urbaines*, par Victor TOKMAN (PREALC/OIT)

... qui ont été suivies de groupes de travail pour réfléchir aux thématiques abordées en relation aux expériences de chacun.

Un temps spécifique a été consacré à la continuité de l'AP, puis qu'il s'agit d'une **construction progressive commune** : évaluation de la rencontre, la diffusion et le suivi des acquis, l'amorce des thèmes à approfondir lors du second atelier, d'autres formes d'échange et les modalités de fonctionnement.

Introduction

L'Atelier Permanent sur l'économie populaire en Amérique Latine et le développement (AP) est issu d'une réflexion systématique entre *Frères des Hommes* et l'ensemble de leurs partenaires travaillant dans ce domaine, à partir d'un double constat : d'un côté, la montée en puissance des initiatives économiques dans les milieux populaires urbains en Amérique Latine et d'un autre côté, le besoin incontournable de formation et d'orientation stratégique des organisations latino-américaines et européennes impliquées, justement, dans l'appui à ces initiatives.

Le phénomène de l'économie populaire en Amérique Latine ainsi que la réalité changeante et bouleversante de l'Europe à partir de ces dernières années nous interpellent nos partenaires et nos institutions. En Il est donc assez pertinent que ce thème soit au carrefour des défis actuels de *Frères des Hommes* et du CCFD.

Depuis la fin des années 70, les secteurs populaires urbains de l'Amérique Latine créent des initiatives pour répondre en priorité à la crise généralisée de l'emploi dans le secteur dit «formel» de l'économie. Malgré ses racines historiques beaucoup plus anciennes, de par leur ampleur actuelle, ces initiatives constituent un phénomène relativement nouveau et représentent une demande sociale qui interpelle les pouvoirs publics, les institutions en général, dont les organisations sociales locales et celles de coopération.

En effet, un bon nombre d'ONG latino-américaines est appelé à se reconverter, s'adapter, évoluer pour faire face à cette demande populaire. Et avec elles, les institutions de coopération. D'une situation où les appuis aux secteurs populaires cernaient en priorité, voire exclusivement, les questions des droits (consolidation de syndicats, formation de dirigeants, défense des droits du travail, organisation et éducation populaire, etc.), il s'agit maintenant d'accompagner et d'appuyer ces mêmes secteurs populaires dans leurs initiatives pour survivre, subsister et se développer dans le cadre des caractéristiques propres à leurs initiatives économiques.

De fait, depuis leur émergence, les ONG latino-américaines ont accompagné des initiatives économiques en général fondées sur des valeurs d'entraide et de solidarité et plus liées à la survie et à la subsistance des populations concernées, car la majorité de ces initiatives a un caractère plus social qu'économique, (cantines de quartier, distribution de verres de lait, installation de jardins potagers, etc.). Une autre partie s'organise décidément comme unités économiques structurées, productrices de biens et/ou de services. Leur viabilité et leurs perspectives de développement dépendent de leur capacité d'agir tant qu'acteurs sociaux, ce qui exige des ONG la capacité d'appuyer la structuration des initiatives et des acteurs, de faire face aux problèmes de l'emploi et de la micro-économie en milieu urbain, en prenant en compte les caractéristiques socioculturelles de la population et les conditions spécifiques de leur environnement socioéconomique, politique et institutionnel local, national et international.

1. Causes et importance de l'économie populaire en Amérique latine

Les causes

En Amérique Latine, plus de 60% de la population urbaine économiquement active réalisent des activités de subsistance et de petite production. Elles coexistent et s'articulent avec le système économique dominant. Dans les **campagnes**, l'économie paysanne continue à jouer un rôle important. Dans les **villes**, ces activités se multiplient, se diversifient et augmentent leur degré de complexité.

La population rurale immigrée, les habitants à faible revenus, les chômeurs... ont occupé l'espace urbain en construisant leur maison, en créant de petits commerces et ateliers, en s'organisant pour subsister. Malgré leur diversité, ils ont un dénominateur commun : la mobilisation de leur propre capacité de travail et les rares ressources à leur portée pour générer des sources de subsistance

(emploi et revenus). Ces initiatives sont en général teintées de préoccupations d'efficacité, d'équité, de solidarité et de démocratie participative.

Parmi les principales causes de l'apparition et de la montée en puissance de l'économie populaire en Amérique Latine on peut retenir les suivantes :

- *Des causes historiques*

L'industrialisation, la modernisation, l'urbanisation et la croissance économique sont bien des **phénomènes historiques inachevés** en Amérique Latine. Ce sont des processus contradictoires, qui ont exclu maints secteurs de la population malgré quelques résultats notables dans certains pays. Les flux migratoires des campagnes vers les villes n'ont pas été totalement insérés dans la dynamique urbaine et industrielle dominante. **En effet, ces processus historiques n'ont pas été capables de résoudre la pauvreté** où coexistent et s'alimentent réciproquement, l'économie paysanne et l'économie populaire urbaine à coté d'entreprises capitalistes modernes puissantes (privées et/ou étatiques).

- *La mondialisation de l'économie et ses rurale et d'absorber l'excédent de main d'œuvre dans le secteur dit moderne de l'économie.* La société latino-américaine se caractérise ainsi par une grande **hétérogénéité structurelle conséquences**

Les économies nationales sont **(mal)intégrées** à l'économie mondiale. En Amérique Latine cette intégration a constitué la « marque » de son histoire depuis l'époque coloniale. Actuellement la **globalisation** engendre des **politiques d'ouverture commerciale et financière** et de **délocalisation productive** (production et commercialisation). En général ces politiques sont obligatoires en particulier pour les pays du Sud, dont celles « d'ajustement structurel ».

Il est en effet de plus en plus difficile de parler d'entreprises ou d'économies de tel ou tel pays, car dans le cadre de la mobilité et de l'intégration croissante des capitaux, des technologies et des marchés, les frontières sont brisées et le concept même de nation commence à être questionné.

- *La croissance sans emploi*

L'exclusion sociale s'est accrue depuis les années soixante-dix avec l'adoption de nouvelles technologies et de formes d'organisation productive s'appuyant sur des modes de communication **bouleversant les relations « espace - temps - distance »**. Celles-ci permettent une meilleure compétitivité internationale, mais impliquent que les Etats renoncent à l'idée du plein emploi, à son rôle de producteur de services publics et qu'ils apparaissent de moins en moins comme des acteurs de régulation, correcteurs des dysfonctionnements économiques introduits par le marché financier. Ces changements ont conduit à la **flexibilité**, à la **précarité des relations du travail** et à **l'augmentation du décalage entre l'investissement et l'emploi**.

En effet, les nouvelles technologies augmentent la productivité sans nécessairement augmenter l'emploi de façon significative, même si la croissance économique (production et productivité) est perçue comme une condition nécessaire mais pas suffisante pour affronter le problème de l'emploi et de la génération de revenus (absorption des travailleurs et conditions dignes du travail).

- *La révolution technologique*

L'actuelle révolution technologique conduit à une **situation radicalement nouvelle** en ce qui concerne **l'emploi** : le type d'emploi massif de la société industrielle (salarial) qui était de cours jusqu'au années 70 dans les pays développés, ne paraît plus comme une référence ou un objectif pour le futur. Comme conséquence de l'automatisation, des télécommunications, de l'informatisation, etc., la **réduction des postes de travail** est draconienne tant dans l'industrie que dans le secteur tertiaire, alors que les **nouvelles activités ne suffisent pas à absorber la PEA** (population économiquement active), toujours croissante.

Dans les pays de l'Amérique Latine, les processus inachevés et subordonnés de modernisation n'ont jamais permis la généralisation du salariat comme dans les pays du Nord. Aujourd'hui la situation ne fait que s'aggraver du fait de la présence de la même tendance dominante de ces pays en termes technologiques.

- *La décentralisation de la production ou la segmentation du monde du travail*

Dans ce cas, la **sous-traitance** génère «l'informel» ou l'économie populaire : les entreprises modernes qui, pour s'adapter aux nouvelles données économiques (concurrence, instabilité des marchés, etc.), gardent un personnel limité et qualifié et préfèrent confier certaines tâches routinières, services périphériques ou productions simples à des petites unités de sous-traitances qui emploient des travailleurs précaires et sous-payés. C'est **l'externalisation du travail**. Il en est de même pour le **travail à domicile** (production ou commercialisation).

- *Les politiques d'ajustement structurel*

Les mesures d'accompagnement et les plans d'ajustement structurel visent à améliorer les niveaux de concurrence et d'efficacité économiques et à rétablir et/ou à soutenir les grands équilibres macro-économiques et monétaires. Ils provoquent, par conséquent, une **réduction draconienne de la fonction publique et des salariés** (chômage) dans les entreprises étatiques et privées. Ces politiques imposées par la communauté financière internationale (FMI, BM, BID, Club de Paris, G7, etc.) **frappent de plein fouet les secteurs sociaux les plus vulnérables**.

Une autre conséquence des plans d'ajustement structurel réside dans le **renforcement du couple flexibilité/précarité** du travail et des relations de travail. Les acquis des travailleurs, obtenus grâce aux luttes syndicales, sont bafoués afin de rendre plus effectives les mesures d'ajustement : licenciements massifs, adéquation des entreprises aiguillonnées par la recherche de rentabilité du capital aux nouvelles techniques de gestion et d'organisation, conduisant à des restructurations génératrices de chômage.

- *L'exclusion*

Un pourcentage de plus en plus important de la population reste donc en marge du processus de modernisation, en particulier dans le cadre de la mondialisation de l'économie.

Dans les pays latino-américains, du fait aussi de la pression démographique et du manque de protection sociale, l'un des résultats historiques de la modernisation est la **massification l'économie populaire**, dont les unités de production répondent en priorité à une logique de subsistance. Le problème n'est donc pas seulement de personnes marginalisées, mais aussi d'unités économiques dont la majorité n'ont pas de réelles possibilités de structuration et de consolidation à long terme. D'où, leur taux élevés de natalité et de mortalité au niveau individuel, alors que globalement, ce «secteur» augmente sans cesse.

Au début des années 90, la proportion de la population qui n'est plus en mesure de couvrir ses besoins minimum atteint 40% au Brésil et au Chili et 50% au Pérou. Dans ce pays, 5 millions de personnes (sur 23 millions) se trouvent en état d'extrême pauvreté. Bien que la pauvreté sévisse encore le monde rural, les pauvres urbains sont de plus en plus nombreux (urbanisation sauvage), auxquels s'ajoute une partie importante des couches moyennes et des ex - travailleurs salariés.

En général, cette population est laissée pour compte par le marché et par l'Etat, ne recevant aucun revenu social (allocation chômage, protection sociale, etc.) ou n'en bénéficient que de façon très insuffisante, souvent inadéquate.

Elle ne peut «s'en sortir» qu'en développant une stratégie de survie ou de subsistance.

L'importance

Le déploiement de **l'extension de l'économie populaire dans les villes** constitue certainement le fait le plus remarquable de l'évolution des économies latino-américaines pendant les dernières décennies.

Ces initiatives économiques populaires se justifient d'elles même car, elles répondent avant tout à des situations de survie dans un contexte d'incertitude quant aux possibilités réelles de développement (modèles actuels d'économie et de société et leurs tendances dominantes).

*Leur dynamisme et leur flexibilité semblent les doter de capacités de développement, notamment par leur **aptitude potentielle à structurer un tissu socio-économique spécifique** et à **intégrer les populations concernées**.*

Les limites de ce champ d'activité et la connaissance de ses complexités et de ses logiques internes n'étant encore pas clairement établies, il est difficile d'en mesurer exactement son importance, sa place et ses perspectives.

Cependant certains *indicateurs* sont révélateurs de l'**ampleur** de ce phénomène, comme le **nombre de personnes concernées** (absorption de la main d'œuvre) et la **contribution estimée de ce secteur dans le PIB** (produit intérieur brut).

Selon le PNUD, en Amérique Latine, l'**emploi non-agricole** correspondant au «secteur informel» représente 25% en 1980 et 31% en 1993. De son côté, l'OIT estime les chiffres suivants :

	1990	1993
Travailleur indépendant	24,6	26,1
Petites entreprises	21,0	22,3
Service domestique	6,9	6,8
Total «secteur informel»	52,5	55,2
Secteur public	15,4	13,9
Grandes entreprises privées	32,1	30,9
Total «secteur formel»	47,5	44,8

- En 1993, à Lima, les entreprises de moins de 10 travailleurs employaient 44% de la PEA salariée du secteur privé, contre 25 % dans les entreprises de plus de 100 salariés. Dans le pays, entre 1980 et 1993, de 10 emplois nouveaux créés, 8 le sont dans ce secteur.
- Au Brésil, 36 millions de travailleurs, soit 60% de la force de travail, sont occupée dans des activités dites non formelles.

On observe également une très importante présence des **femmes** dans ce contingent de travailleurs (d'après le PNUD, le tiers), en particulier dans les activités de survie, voire dans celles de subsistance.

Quant à la participation au PIB, au Pérou par exemple, on estime qu'au cours des dernières années, l'économie populaire contribue à hauteur de 40 à 45% du total du PIB. Cependant, les statistiques officielles mentionnent seulement entre 10 et 15% pour l'ensemble de l'Amérique Latine. Cet écart est compréhensible du fait que les activités non marchandes et les semi-marchandes de cette économie ne sont pas prises en compte dans la comptabilité national.

2. Interprétations du phénomène (approches conceptuelles)

Différentes interprétations des initiatives économiques populaires et urbaines en Amérique Latine sous-tendent le travail d'appui des ONG. Parmi les principales approches utilisées actuellement dans le continent on trouve : la conception néo-libérale, introduite par Hernando de SOTO (Pérou) et pratiquée par son Institut Démocratie et Liberté (IDL), la conception sectorielle (PREALC/BIT), la notion d'économie populaire de solidarité, systématisée par Luis RAZETO (P.E.T., Chili), les conceptions liées aux propositions d'un «développement alternatif» ou d'un «autre développement».

La conception néo-libérale

Hernando de SOTO (1986) adopte la notion «*d'informalité*» développée par le BIT, en mettant l'accent sur deux présupposés qui constituent la base de son approche : d'un côté, l'idée que même les «pauvres» sont des entrepreneurs «par nature». D'un autre, l'idée que l'intervention de l'Etat (avec ses trop nombreuses réglementations, sa bureaucratie, etc.) constitue la cause principale de la condition «*d'informalité*» de ces initiatives économiques.

Cette conception a été très répandue et sous-tend les politiques gouvernementales et celles des organismes internationaux concernant ce secteur d'activité (programmes de promotion et d'appui) et est très proche des mesures d'ajustement structurel.

L'une des critiques principales à cette conception se réfère à *l'absence d'une prise en compte tant de la rationalité économique spécifique* des activités dites «informelles» et de *leurs relations avec le «secteur formel»* de l'économie, dont les grandes entreprises privées et étatiques.

Elle est également remise en cause, en particulier parce qu'elle *réduit les solutions à apporter uniquement aux aspects légaux et administratifs* : Si l'Etat par ses lois, ses normes, ses réglementations, sa bureaucratie, etc., provoque «l'informalité», il suffirait donc de lui limiter au maximum ce rôle et, automatiquement, ces entrepreneurs populaires devraient se «formaliser» et donc se développer, comme toute autre entreprise capable de concourir dans le marché.

Pour mieux comprendre le rôle et le potentiel des MPE il apparaît comme indispensable de dépasser cette approche qui, désormais, considère le petit entrepreneur seulement comme unité d'analyse, qui considère que leurs décisions et que les relations entre eux ne sont régies que par les lois du marché et de la concurrence.

La conception sectorielle

Face à la grande hétérogénéité et complexité de la structure économique, sociale et culturelle des pays d'Amérique Latine, certains auteurs reprennent les schémas dualistes d'interprétation de cette réalité, qui opposent un secteur moderne et un secteur traditionnel. En mettant l'accent sur l'accès à la technologie et sur les niveaux de productivité, le dualisme distingue deux grands secteurs, celui des «entreprises modernes» (haute et moyenne productivité) et celui des activités de subsistance (basse productivité). Ce dernier comprend l'économie paysanne et le secteur «informel» urbain.

Cette conception a le mérite d'attirer l'attention sur **l'existence de différentes logiques de production et de reproduction du monde économique** latino-américain.

Cependant, l'hétérogénéité n'est pas synonyme de séparation, d'opposition, d'exclusion et moins encore de dualité, comme cette conception l'appréhende. En acceptant l'existence de ces deux secteurs, non seulement ils sont présents, mais **ils sont liés par de multiples interrelations** en amont et en aval du processus productif (matières premières, machines et outils de travail, technologies, marché de services et de produits, etc.). Il serait plutôt risqué de considérer le «secteur informel», le «secteur des MPE» ou le «secteur de l'économie populaire» comme un secteur à part, isolé, sans relation avec le reste de l'économie (désormais ces relations sont déterminées par la domination du secteur dit moderne).

L'économie solidaire

Cette conception a été introduite par Luis RAZETO, à partir de la systématisation des expériences des OEP ou les «organisations économiques populaires» (ateliers de fabrication, des cantines populaires, des associations pour résoudre les problèmes d'habitat, etc.). Elles sont très diverses, véhiculent des **valeurs de solidarité et d'entraide** ; représentent une **combinaison de fonctions** économiques, sociales, culturelles et éducatives, et ont **peu ou pas de division interne de travail**.

De par les valeurs solidaires, ces initiatives seraient porteuses d'un projet de transformation sociale, fondé sur l'ouverture d'espaces d'action autonome et de solidarités.

Cette approche reconnaît quelques **caractéristiques propres à l'économie populaire, dont la primauté du travail sur le capital**, mais lui attribue une logique interne qui serait sociale plutôt qu'économique.

Les personnes qui organisent OEP de production ou de commercialisation ne se reconnaissent pas comme des «entrepreneurs» et associent leur unité économique plutôt à un atelier, à un espace de travail («mon travail») ou à un métier (plus que les associer à la notion d'entreprise). Ils se considèrent plutôt comme des artisans, non de entrepreneurs et encore moins des capitalistes.

Il s'agit d'une économie pauvre (très peu de ressources), mais génératrice d'emplois et de revenus aux secteurs populaires. Du fait de leur rationalité, il est probable que seulement une petite minorité des ces unités économiques puisse se structurer en micro et/ou petite entreprise et développer une dynamique d'accumulation.

Cette conception pose cependant quelques interrogations. Elle s'enferme aussi dans une compréhension duale de l'économie : d'un côté les entreprises avec leur logique d'accumulation, de concentration et d'exclusion et, de l'autre, les organisations économiques populaires avec leur logique solidaire de défense et de subsistance. Comme l'antérieure, elle ne prend pas suffisamment en compte les relations qui existent entre les différents types d'organisation économique. Désormais, elle considère la solidarité comme un attribut du monde des pauvres, minimisant les relations et les comportements conflictuels, de compétitivité, l'existence des pratiques non solidaires dans son sein. Quoi qu'on voie en elle les bases de la transformation sociale, cette approche se place plus comme une démarche «défensive» que comme une stratégie ou démarche proactive, notamment en ce qui concerne l'économie globale. Enfin qu'en est-il de la place de l'état dans ce mode de développement ?

« Développement alternatif » ou « autre développement »

L'idée d'un «autre développement» a vu le jour au début des années 70. Des économistes et des sociologues, déçus par les politiques de développement conventionnelles qui se révélaient incapables de résoudre la situation de pauvreté et d'inégalité dans les pays du Tiers Monde et par le fait que les chances de l'alternative socialiste s'estompaient.

Cette approche propose de dépasser «l'économisme» dominant pour tendre vers un développement orienté à la satisfaction des besoins humains (y compris les culturels), à partir de l'intensification de «l'effort interne». Chaque communauté ou groupe social doit ainsi être capable de définir ses besoins essentiels et la manière de les satisfaire, en recherchant à utiliser au maximum les ressources locales. Les débats ont fait apparaître des thèmes collatéraux comme technologies appropriées, revalorisation du savoir et des formes traditionnelles de production, préservation du milieu naturel, etc.

Le grand mérite de cette conception est de montrer que les conditions nécessaires pour atteindre un développement d'un type nouveau, vont au delà d'une simple prise du pouvoir politique ou d'une stratégie purement économique. Elle propose l'utopie comme un instrument pour agir et transformer la réalité.

Cependant, cette conception présente également des limites et de points critiques, comme le fait de ne pas considérer que les MPE œuvrent à l'intérieur d'un système dominant qui se globalise et non pas en dehors de lui. Cette insertion rend peu ou pas viable l'idée du «développement alternatif» proposée, pour le moins au travers du seul «effort interne». Par ailleurs, les sujets (ou acteurs) sociaux et les agents politiques capables de conduire cette stratégie ne sont pas identifiés.

3. Développements possibles pour l'économie populaire urbaine

A partir des débats et en particulier des observations et systématisations des diverses expériences, un certain nombre de préoccupations et de questions reste posé : Quel développement pour ce «secteur» de l'économie ? Quel lien entre lui et le développement national globalisé ? Sans vouloir répondre totalement à ces questions majeures, quelques idées-forces ont été dégagées, qui sont résumées ci-dessous.

L'existence d'une société à deux vitesses n'est ni viable ni souhaitable

A long terme est insoutenable la perspective d'assumer et d'assurer l'existence d'une société et une économie qui s'articule autour d'un secteur qui offre des emplois formels, flexibles et de plus en plus précaires pour la majorité des salariés, bien rémunéré que dans certains créneaux et dont le marché est en réduction constante ; et d'un autre «secteur» qui n'atteint qu'un niveau de survie, voire de subsistance. Elle entraînerait une désintégration sociale et des écueils économiques insupportables socialement, culturellement, politiquement. Le chômage et le sous-emploi se traduisent par une baisse du pouvoir d'achat de la

population, pouvant aussi affecter négativement la productivité et de la croissance, si chères au modèle actuel.

**L'avenir et le développement de l'économie populaire
ne peuvent pas être envisagés de façon isolée**

Toutes les études sur l'économie populaire montrent qu'elle est trop imbriquée et qu'elle n'évolue que grâce aux interrelations qu'elle établit avec son environnement économique, social et institutionnel. Son développement doit donc se situer par rapport à l'ensemble de l'économie, qui est dominée par une logique de marché et de grand capital. La question qui se pose est comment s'échapper à cette logique.

La conception d'un «développement alternatif» semble relever de l'utopie

Il est difficile d'admettre d'emblée que l'économie populaire comme **le** germe d'une logique économique différente et suffisamment forte pour imprégner et modifier les économie globalisée, déboucher sur de nouvelles formes de pouvoir et d'organisation de la société, voire de l'Etat. Il est également difficile de concevoir un développement séparé et autonome de l'emprise de la mondialisation de l'économie.

Les perspectives de développement touchent ainsi les relations entre l'économie populaire et son environnement.

Réfléchissant à une voie «d'intégration», Victor TOCKMAN, de l'OIT, affirme que «le problème qui découle de la nouvelle onde de modernisation (mondialisation de l'économie) est celui de la croissante de la marginalisation des personnes et des micro entreprises». La réponse à ce problème serait, selon lui, «de donner la priorité des appuis à **l'intégration** des micro entreprises avec les secteurs les plus avancés, au lieu de faire des appuis qu'à la seule subsistance. Dans le passé, cette intégration consistait à donner aux personnes un emploi stable et bien rémunéré; actuellement, elle doit se produire aussi entre entreprises (ou unités productives) de diverses tailles et caractéristiques. Le défi pour la micro entreprise serait ainsi de perfectionner son articulation pour accéder aux marchés de produits et de ressources et ainsi participer plus pleinement au dynamisme économique national et international ».

Cependant, cette «*solution*» n'explique pas **pourquoi et comment les intégrer, ni avec quelle viabilité et dans quelle perspective.**

De plus elle **se remet à la seule responsabilité des petites et micro entreprises du monde populaire.** C'est une «solution» d'essence néo-libérale et globalisée présente dans les réponses des gouvernements et d'autres organismes internationaux, comme celle de la «formalisation» . Cette vision est aussi très peu acceptable parce qu'elle consisterait finalement à remettre l'économie populaire dans le «droit et bon chemin», celui de l'économie moderne dominante, ce qui revient à dire s'intégrer (si cela était possible) pour, ensuite, se désintégrer.

Quelle issue, donc ? Ne faudrait-il pas, peut être, renforcer la spécificité, la rationalité économique qui lui est propre, les valeurs d'entraide et de solidarité, la construction d'acteurs sociaux, dans l'espoir de contrer une économie dominante qui met l'homme à son service ? Pour contribuer à cette perspective, José TAVARA (spécialiste et universitaire) propose une **approche socio - territoriale.**

« L'unité de développement n'est ni l'entreprise individuelle, ni le secteur dit «informel»
 mais *l'entité socio-territoriale*,
 caractérisée par la présence active
 d'une communauté de personnes et d'un ensemble de firmes (entreprises)
 dans un espace naturel, social et historiquement défini ».

Plusieurs auteurs et praticiens du développement estiment en effet que les espaces locaux vont avoir un rôle de plus en plus important dans la mesure où les économies nationales se tournent vers le marché mondial. Autrement dit, plus elles sont ouvertes la concurrence au niveau mondial, plus la base locale devient importante.

Cela étant, œuvrer au développement de l'économie populaire au niveau local ne permet pas, ni a priori ni forcément, d'augurer sur un nouveau type de relation avec l'économie globale. D'ailleurs, aucun secteur social ou économique seul et de *per se* peut se permettre d'envisager une telle possibilité, y compris l'économie solidaire tel qu'elle est pratiquée actuellement.

Mais il est possible d'espérer que l'économie populaire plus intégrée à la base, renforcée dans ses spécificité, ses qualités et ses valeurs, plus performante et mieux structurée, puisse mieux «négocier» ses liens, ses échanges avec d'autres secteurs sociaux et économiques et avec l'Etat.

Cette approche socio-territoriale du développement n'est pas tout à fait nouvelle pour bien des participants à cet Atelier, mais elle systématise un certain nombre d'éléments pratiqués auparavant de façon isolée et dispersée.

Les organisations péruviennes ont fait un parallèle entre l'économie populaire de Lima (en particulier les couloirs productifs) et les expériences italiennes d'entreprises «informelles» ou de petite échelle, les notions de district industriel, de groupes d'efficiencia ouvrant un chemin à l'approche local du développement.

Cependant, dans l'expérience générale des ONG, voire d'autres acteurs dont les Municipalités elles-mêmes, la composante économique a toujours été le parent pauvre des politiques de développement local. Les aspects politiques (démocratie, participation locales), culturelles (identité locale), sociale (urbanisation, déchets, équipements et travaux publics, voirie) ou administratifs (régionalisation, décentralisation) ont reçu beaucoup plus d'attentions. Faire face à ce défi n'est pas si évident qu'il ne paraît. Dans cette perspective, une relecture du cheminement fait par l'économie paysanne pourrait à avancer dans cette ***nécessaire conciliation de l'économique, du social et du politique dans une même démarche de travail.***

Malgré les difficultés d'une approche relativement récente - et pour cause - le rapprochement entre la micro - entreprise et le développement local a été retenu comme problématique de fond pour ce faire face aux défis posés par l'économie populaire.

4. Qu'est-ce que la micro entreprise

Aux expressions «initiatives», «activités» ou «organisations économiques populaires» l'Atelier a préféré d'adopter comme termes génériques «l'économie populaire» et la «micro entreprise», celui-ci faisant allusion à la logique marchande du premier. La population concernée est celle des quartier populaires des villes latino-américaines.

Micro - Entreprise

petite unité économique (moins de 10 travailleurs)
orientée, en majorité, vers la survie et la subsistance des personnes concernées,
grâce à la création d'une source d'emploi et de revenus.

Un ensemble hétérogène et complexe
basé sur la primauté du travail sur le capital.

L'économie populaire est un ensemble d'activités fondées d'abord sur une logique de primauté du travail sur le capital. Elle s'organise ainsi autour et à partir (principalement) de la force de travail qui est ainsi son grand atout. Il s'agit d'un ensemble très diversifié, qui peut être regroupé en trois grandes catégories selon les niveaux de structuration et de capitalisation :

- **Les micro - entreprises de survie ($D > R$)**

Celles qui, dans l'urgence d'obtenir des revenus, offrent des produits ou des services à un prix qui couvre à peine les coûts. Le «propriétaire» a l'habitude d'utiliser indistinctement l'argent, voire même la marchandise comme ressource pour la consommation domestique. Dans une formule courte, on peut illustrer comme la dépense (D) étant supérieure à la recette (R). D'où une constante mobilité et/ou reconversion de l'activité. Exemples : petits commerces de rue, tris de déchets, jardins potagers, élaboration de produits alimentaires, confection, etc.

- **Les micro - entreprises de subsistance: ($D = R$)**

Celles qui arrivent à rembourser l'investissement réalisé et à obtenir des revenus suffisants pour rémunérer le travail. La recette y est égal à la dépense. Exemples: ateliers de réparations, artisans, groupes d'achats, «vélo - taxi», transports, etc.

- **Les micro - entreprises de croissance: ($D < R$)**

Celles qui commencent à avoir la capacité de produire des excédents et de les réinvestir de manière progressive (capitalisation, en général dans un cadre de reproduction simple). Ici la recette est supérieure à la dépense. Exemples: ateliers de production, petits magasins, voire les mêmes exemples antérieurs mais en unités plus structurées.

Les frontières entre ces différentes catégories sont diffuses et variables. Souvent ils se chevauchent. De ce fait, la notion de «**petite entreprise**», considérée comme un horizon possible des micro entreprises serait liée à celle que le dictionnaire propose pour le mot «entreprise»:

Petite entreprise

unité de gestion autonome qui réunit un ensemble de facteurs
en particulier capital et travail,
et se consacre à produire et à vendre des biens ou services
qui répondent à la demande,
avec l'objectif de maximiser ses bénéfices

Egalement, les frontières entre micro entreprise (en particulier celle «de croissance») et petite entreprise ne sont pas très nettes. Une différence fondamentale entre les deux serait que la petite entreprise a une rationalité économique orientée vers l'accumulation, alors que la micro - entreprise

la rationalité serait plus liée à la notion de « dépenses ou de rémunération du travail. Donc, elle se régirait par une logique de fond plutôt sociale, même quand la micro entreprise cherche sa rentabilité.

L'hétérogénéité des micro entreprises (et de l'économie populaire dans son ensemble) est davantage évidente lors qu'on introduit d'autres paramètres, critères et indicateurs, tels que le type de relations de travail, le montant des actifs et des ventes annuelles, les relations avec les marchés, les lieux de travail, le caractère complémentaire ou pas des revenus ainsi générés, etc.

Egalement, et non moins important, elles se différencient aussi (et ont des complexités internes non négligeables) selon leur mode d'organisation et de propriété : elles sont individuelles, familiales ou associatives/collectives, les premiers types étant largement majoritaire. Mais la situation est très diverse selon le type d'entreprise dont nous parlions plus haut.

Les politiques d'appui à ces unités de production (gouvernementales ou émanant du monde associatif), ainsi que l'approche adoptée pour leur « traitement », ne sauraient faire l'économie de cette hétérogénéité et ces complexités.

L'environnement économique de la PME

Trois grands processus d'activités économiques évoluent et se combinent au sein des MPE en milieu urbain et populaire.

- Celui qui répond à une stratégie de subsistance (micro entreprises, travail indépendant, travail domestique). Certains analystes l'appellent « secteur social » ou « 3ème secteur » car il s'agit des activités qui ne correspondent ni à la logique du marché, ni à celle de l'administration publique, sinon à la réalisation *d'un travail de production de biens et des services*, ces derniers étant souvent personnels et d'aide à la communauté (aide aux enfants et aux personnes âgées, préparation des aliments, protection de l'environnement, développement culture).
- Celui qui répond aux exigences de la décentralisation de la production: entreprises de sous-traitance, de services, etc..
- Celui qui correspond à un développement relativement autonome des micro entreprises.

COMPOSANTES DE L'ECONOMIE POPULAIRE (dimension marchande)

Activités de subsistance

micro entreprises
travail indépendant
travail domestique

Limite de la légalité (ne pas confondre avec légitimité)

Décentralisation de la production et de la distribution

Différentes formes sous-traitance
(dont la production à domicile)
et d'affermage

Petites entreprises

Source: « Iniciativas economicas populares, pequena empresa y desarrollo en America Latina: aclaraciones conceptuales y notas para el debate », Denis SULMONT. Atelier Permanent /Lima, 1995

5. Principaux apports à partir des expériences

La majorité des expériences présentées privilégient l'appui et à l'accompagnement de micro entreprises de survie et de subsistance ; un nombre réduit concerne une démarche de développement local ou l'appui à de petites entreprises, ces dernières signifiant une évolution et une plus récentes. Dans l'ensemble, quelques éléments consensuels peuvent être dégagés.

**Le passage d'activités de survie et de subsistance
vers la petite entreprise est très difficile**

Plusieurs ONG cherchent à appuyer les micro entreprises dans un but de dépasser le stade de la seule survie et/ou subsistance, en développant des outils et des formes d'attention comme les conseils administratifs et juridiques, la formation à la gestion, l'octroi de crédits liés ou pas liés à l'épargne, la diffusion d'informations sur les marchés, le transfert de technologies, etc.

D'après l'expérience, il paraît extrêmement difficile, sauf rares exceptions, que les micro entreprises évoluent vers un stade de croissance assimilé à la petite entreprise. En effet, les caractéristiques socio-économiques et culturelles de la population concernée d'un côté et les conditions de leur environnement économique, institutionnel et politique créent des contraintes fortes à ce passage à une logique d'accumulation, de génération de bénéfices nets «accumulables».

Ce sont deux rationalités, deux logiques différentes.

Dans le cadre d'activités économiques à caractère plus social, on observe même une certaine résistance à ce passage, ce qui a trait à la conception et à la mission de l'initiative. C'est le cas d'un groupe de femmes pour transformer petit à petit leur «marmite commune» en restaurant : *«si nous nous sommes mises ensembles, ce n'est pas pour faire de l'argent».*

**Le gouvernement local doit jouer un rôle clef
dans un processus de développement socio-territorial**

L'expérience du P.E.T. (Chili) dans 5 communes de Santiago pendant plusieurs années est révélatrice à cet égard. Ce travail s'appuyait sur des administrations municipales solides et conscientes de leur rôle. Dans ce cadre, de nombreuses activités ont été réalisées au sein ou en liaison avec les municipalités, comme la recherche-diagnostic sur les micro entreprises, les plans d'urbanisme, « l'habitat-atelier », ainsi que la formation de futurs entrepreneurs et d'employés municipaux, d'appui à la commercialisation, etc..

Une autre expérience significative est celle d'Alternativa (Pérou), dont le cadre général des municipalités n'a pas permis de développer l'approche socio-territoriale, du fait qu'elles n'ont presque plus de pouvoirs ni de moyens (centralisme renforcé par Fujimori).

L'appui aux organisations populaires serait donc une condition indispensable mais pas suffisante pour développer une démarche commune de développement local, car celles-ci sont très diverses, répondent souvent à des besoins du quotidien et n'ont pas forcément des objectifs communs.

**La création d'emplois et le développement économique local
reposent sur la solidarité et la concertation
des institutions privées et publiques**

Dans un contexte bien différent, le «Plan de reconversion industrielle du Bassin Lorrain» en France a mis en évidence l'importance de la mobilisation ordonnée et concertée des institutions; qu'il s'agissent des syndicats de travailleurs et d'autres associations de la société civile, de chambres de métiers ou de commerce, des pouvoirs publics, des gouvernements locaux et régionaux, etc..

Les expériences d'appui à la MPE dans cette dynamique apportent deux orientations fondamentales à ce sujet :

- a) Privilégier le renforcement à la création des MPE, i.e., travailler avec les entreprises **existantes**
- b) Vérifier la disponibilité d'une **épargne propre des entrepreneurs** au départ et compter sur sa compétence professionnelle (manifeste ou latente).

Attention au succès (trop facile) ou à l'éclat des programmes de crédits

Le besoin de crédits pour les porteurs de l'économie populaire n'est plus à discuter. Mais il faut encore que l'octroi des crédits soit adapté aux situations concrètes (dont les caractéristiques socioculturelles des entrepreneurs, le type, la filière et le stade de leurs entreprises).

En général, l'octroi de micro crédits est couronné de succès lorsqu'il n'est pas conditionné aux garanties habituellement exigées par les institutions bancaires et que les taux d'intérêts sont peu élevés. L'expérience du CIDRE (Bolivie) en illustre : 800 prêts octroyés en 2 ans, (alors que l'objectif initial prévoyait 470 crédits), avec un taux de recouvrement de 97,2% ; le prêt moyen est de l'ordre de U\$ 2,500. Mais, la majorité de ces crédits touche des activités économiques plutôt rurales qu'urbaines.

De toute façon, il faut encore avancer sur les liens et les complémentarités possibles entre les crédits des ONG et les autres services qu'elles apportent. En particulier il faut aussi appréhender sa place dans l'approche socio-territoriale de développement.

6. Les stratégies d'appui

L'intérêt majeur sur les initiatives économiques populaires pour les ONG porte sur son rôle dans les efforts pour surmonter la pauvreté généralisée, la crise de l'emploi, la création/consolidation du lien social et ceci dans une perspective d'un développement d'intégration sociale et de démocratie.

La stratégie de l'OIT

La stratégie d'appui de cet organisme fait le pari de l'intégration de l'économie populaire dans l'économie générale, et se traduit par trois « paquets » de programmes ou de politiques :

- Un programme d'appui à la production en mettant en relation les MPE avec des marchés plus dynamiques et rentables (sous-traitance, etc.). Ceci implique développer des services pour

améliorer les conditions de concurrence des micro entreprises, en leur facilitant l'accès aux ressources productives: crédit, formation, technologie.

- Une politique de bien-être social destinée aux MPE et à leurs travailleurs, en particulier de celles en voie de modernisation. Par ce biais, on cherche à améliorer les conditions de travail, la santé, l'habitat, etc., ce qui devrait avoir une influence favorable sur les capacités de production de ces entreprises.
- Des politiques de régulations administratives et légales qui visent à créer les conditions pour la légalisation des MPE, sans trop charger leurs coûts.

Cette stratégie n'est possible que pour des groupes restreints de bénéficiaires (certaines MPE «de croissance»), le problème de sa « massification » reste donc posé.

Quelques principes pour une stratégie des ONG dans ce domaine

- «Etre plus proactifs» pour appuyer l'économie populaire à partir de ses spécificités, ses fondements économiques et ses fondements de «valeur» : les relations sociales internes et externes, la démocratie, l'équité, la solidarité, etc. Cette perspective doit considérer que l'économie populaire – comme toute autre expression sociale - est insérée dans une économie «globalisée», une mondialisation à effets négatifs importants.
- Mettre au centre des projets d'appui aux MPE l'environnement local de développement dans lequel elles évoluent. Ceci signifie que les actions doivent envisager les relations entre les différents acteurs qui interviennent dans cet environnement.
- Faire attention aux différents types de MPE et à leurs logiques propres, leurs stades particuliers (survie, subsistance, croissance) et selon leurs types d'appropriation (unipersonnelle, familiale, associative, coopérative, etc.) pour mieux adapter les appuis. Egalement il faut faire attention aux interactions et interrelations positives qui existent entre ces types de MPE.
- Apprécier ce que peut faire une ONG en fonction de ses compétences et chercher auprès d'autres institutions d'autres compétences nécessaires (souci de subsidiarité, de ne pas se substituer, etc.).
- Essayer, par le biais de l'associativité et d'autres mécanismes, de toucher un plus grand nombre de personnes concernées (souci de non exclusion).

Le développement socio-territorial comme axe stratégique de travail

Quelques fondements : La mondialisation de l'économie ; le rejet d'une «formalisation» pure et simple des MPE qui ne permet pas de résoudre leurs problèmes et leur viabilité ; le souci d'éviter ou réduire les aspects négatifs liés aux pratiques de clientélisme, d'injustice sociale, etc. ; la capitalisation du travail historique des ONG «à la base» ; le besoin de renforcer le tissu de relations sociales et économiques dans une zone déterminée.

<p>Le territoire et les institutions : deux dimensions à prendre en compte</p>

Traditionnellement ces dimensions ont été négligées ou traitées séparément dans l'appui aux MPE.

Le territoire

Un territoire comporte, dans sa délimitation, des éléments d'ordre politique, institutionnel, culturel et social. Ces éléments se traduisent en particulier par les liens sociaux et culturels établis entre les personnes concernées pour «rendre viable» un espace naturel et pouvoir y vivre ensemble le mieux possible. La notion de territoire doit mettre en valeur et tenir compte de ***l'identité*** générée par le sentiment d'appartenance à un espace géographique déterminé.

Les institutions

La construction d'institutions démocratiques et décentralisées n'est pas une tâche complémentaire, décorative ou optionnelle. Elle constitue une condition indispensable pour le développement des MPE et un aspect central de cet approche, car elle dépend de la formation et la force des acteurs sociaux.

Lignes d'actions envisagées

Connaître et comprendre la réalité locale (recherche)

- les processus historiques qui caractérisent la culture locale et forgent la perception des acteurs sur le milieu dans lequel ils opèrent
- les ressources et les potentialités locales
- les multiples relations qui s'établissent entre les MPE, et entre ces dernières et les autres acteurs publics et privés.
- les organisations plus dynamiques et les secteurs, groupes ou activités qui constituent le « moteur » de l'économie locale.

Contribuer à la construction d'une institutionnalisation démocratique et à la concertation inter - institutionnelle.

- Le renforcement du dialogue, de la négociation et de la concertation entre les institutions (universités, collèges professionnels, municipalités, chambres de métier...) et les organisations sociales (syndicats, associations de producteurs et de quartiers, etc.) est une condition pour accroître la capacité d'innovation et de développement d'une région et des MPE.
- La concertation favorise la coopération et diminue l'incertitude, permettant aux collectivités territoriales et d'autres organismes de mieux promouvoir les MPE dans leurs régions.
- Parmi ces organismes se placent les associations d'entrepreneurs (MPE) qui n'aient pas seulement un caractère de représentation, mais aussi un rôle d'échanges et d'entraide entre les intéressés

Développer une offre de services adéquats et diversifiés

- L'un des défis principaux du développement des micro entreprises réside dans l'offre adéquate de services que peuvent octroyer l'Etat et la diversité des institutions locales, régionales et nationales (municipalités, chambres de métiers et de commerce, institutions bancaires, universités, centres de formations techniques, ONG, etc.).
- Les services couvrent différents champs : nouvelles lignes de financement, technologies appropriées, formation, recherche de marchés...
- La formation est en général un service subventionné, alors que les autres services peuvent évoluer vers un autofinancement.
- Les ONG ne cherchent pas à se substituer aux autres institutions, en particulier lorsque celles-ci ont le savoir-faire, les moyens et les disponibilités pour travailler dans une zone donnée. Une démarche d'articulation et de complémentarité fait partie du champ du travail des institutions concernées.

Contribution aux plans d'urbanisme

- La croissance de l'activité économique à l'intérieur des quartiers est actuellement limitée par les dispositifs légaux concernant la création de zones spéciales dans le cadre de l'occupation urbaine. Les villes, suite à des flux migratoires importants, ont subi des processus de régularisation légaux de l'habitat. Il est nécessaire de régulariser la situation légale de l'activité économique qui se développe dans cet habitat.
- Il faut générer des normes et des processus de formalisation qui prennent en compte les conditions réelles qui unissent résidence et activité économique, ainsi que les logiques internes de l'économie populaire.

Promotion de la défense des travailleurs

- Il est nécessaire de veiller à la qualité du travail dans les MPE et promouvoir le droit du travail et droits économiques des travailleurs concernés, sans les fragiliser davantage. Le propriétaire est en général un travailleur de plus, ayant les mêmes conditions de travail que ses éventuels travailleurs .

En guise de conclusion

Les possibilités d'appui aux MPE dans une perspective de développement socio-territorial ont été soulevés. Les lignes d'action mentionnées sont encore à approfondir y compris l'accent à donner à chacune d'entre elles.

Sans doute, parce qu'elles sont dans le feu de l'action et qu'elles sont proches des demandes et interpellations des populations concernées, la majorité des ONG a accordé une priorité certaine aux services d'appui à la production des MPE. Mais l'expérience accumulée indique les limites de cette voie et indique que le **développement local** peut être un chemin à suivre, à condition qu'il inclut et articule la dimension économique (MPE).

A cet égard, il est intéressant de rappeler l'expérience de *Villa El Salvador* (une zone populaire de Lima/Pérou de plus de 350 000 habitants). Les premiers occupants ont construit une dynamique de développement local en mettant en priorité la gestion et la mise en valeur d'un bout de désert (l'espace géographique). Ils se sont mobilisés au départ autour du tracé des rues, la plantation d'eucalyptus, l'organisation sociale de chaque pâté de maison, la pression sur les pouvoirs publics pour obtenir les services minimum indispensables (électricité, égouts, transports en commun, etc.). L'installation du parc industriel proche à la ville pour accueillir des ateliers et des petites entreprises ne viendra que 15 ans plus tard. Ce processus a généré une identité territoriale, une certaine dignité et fierté d'être partie de cette communauté. Les pionniers de Villa El Salvador étaient des paysans andins qui ont reproduit leur culture communautaire fondée sur la gestion collective d'un terroir (aménagement de terrasses, réseau de canaux d'irrigation, utilisation des sols...). Cette expérience montre que l'un des piliers d'une dynamique de développement local est **« l'identité », le sentiment d'appartenance**.

Un autre aspect fondamental de l'approche socio-territorial est sans doute le **renforcement des associations des entrepreneurs populaires et les relations entre-elles**. C'est à dire, le renforcement de leur capacité d'agir en vrai **acteur social**. Cet aspect est déjà développé par certaines ONG qui ont aussi un travail accumulé dans d'autres domaines prenant en compte **les manifestations culturelles et sociales des habitants** des quartiers populaires. En général ces ressources culturelles sont chargées de valeurs de solidarité, de communauté, d'équité, de participation, de respect de la nature, du sens du sacré, etc..

Au Chili une dynamique de développement local à partir des instances gouvernementales ou d'élus locaux, où l'un des rôles à jouer par les ONG est celui de favoriser la participation des secteurs populaires. D'autres expériences sont en cours en Amérique Latine. Cependant, ces expériences font encore mine d'exception car dans le continent peu de gouvernements locaux sont préparés pour être le « moteur » de telles expériences.

Par ailleurs, même si ces dernières augmentent, le fait d'être proposées ou promues par les gouvernements locaux, de « l'extérieur » aux couches sociales concernées, elles difficilement pourront engendrer un développement local réel et viable. Il y a donc ici tout un chantier lié à la participation et l'appropriation des initiatives de développement...

Les interrogations soulevées laissent entrevoir la complexité du thème. Le travail est donc de longue haleine.

Rosa Miriam Ribeiro – Frères des Hommes
Avec la contribution de François Greslou - CCFD