

Version provisoire

La vulnérabilité comme source de l'innovation sociale au Nord et au Sud [\[1\]](#)

Odile Castel

Université de Rennes 1
Faculté des sciences économiques
odile.castel@univ-rennes1.fr

Jacques Prades

CERISES
Université de Toulouse 2-Le-Mirail
5 allée A.Machado 31058 Toulouse cedex
prades@univ-tlse2.fr

Résumé

La théorie économique a retenu de Schumpeter l'étude des déterminants économiques de l'innovation technologique. Elle n'a pas approfondi une autre orientation, celle des innovations d'organisation. En prolongeant cette voie délaissée, l'innovation sociale apparaît comme une réponse solidaire, coopérative et relevant d'initiatives locales là où l'innovation d'organisation ne faisait le plus souvent qu'accompagner l'innovation technologique. L'innovation sociale renvoie à une conception de la richesse qui repose davantage sur la densité du lien social que sur le strict accroissement des valeurs marchandes. Vu sous cet angle, les pays du sud apparaissent souvent comme les initiateurs de l'innovation, de la même manière que l'on a pu constater que beaucoup d'initiatives dans les pays "riches" proviennent des milieux les plus vulnérables. C'est alors qu'on se dirige vers la géographie économique.

Une des raisons de l'émigration d'André Leroi-Gourhan aux Etats-Unis fut de découvrir l'existence d'un groupe de chercheurs singuliers en Allemagne, dans les années trente (Stiegler, 1995). Ce groupe prétendait que les foyers de l'innovation se distribuaient selon une bande géographique qui s'étendait de la Grande-Bretagne jusqu'au Nord de l'Inde, démontrant ainsi la supériorité de la race aryenne et justifiant ainsi la colonisation.

On sait comment l'anthropologue a répondu à ce mouvement, en dissociant les « tendances techniques » en quelques sortes universelles et « l'humain », fortement contingenté et en faisant de la réalité technique le résultat de la négociation entre ces deux univers. Ainsi « se matérialise cette pellicule d'objets qui constitue le mobilier des hommes » (Leroi-Gourhan, 1945). Il réfutait ainsi une approche trop strictement géographique des différenciations sociales, débat qui va avoir une influence considérable sur le développement de la géographie humaine.

Nous souhaiterions ici proposer une autre hypothèse qui ne repose pas sur « un naturalisme technique » (Prades, 2001). En recherchant les foyers d'innovations sociales, on cherchera à montrer que les origines de l'innovation proviennent souvent des populations vulnérables, qu'ils proviennent des pays riches ou de populations du sud.

Nous partons de ce que la théorie économique a retenu des travaux de J. Schumpeter, à savoir des classifications qui insistent principalement sur l'importance des innovations technologiques (de produit et de procédé) et accessoirement sur les innovations d'organisation (ou 'institutionnelles'). Pourtant, l'observation de la géologie de certaines d'entre-elles invite à porter un regard sur un autre type d'innovation.

En reprenant l'héritage de Schumpeter, on va s'efforcer de pousser plus loin la question des innovations d'organisation pour déboucher sur "l'innovation sociale". Pour une raison que nous expliciterons, ce concept cherche à rapprocher la démocratie économique et politique et permet d'éclairer de manière décalée les relations Nord-Sud en faisant apparaître une autre conception de la richesse. Celle-ci, à son tour, débouche sur un programme de géographie économique.

I. L'innovation en question

On a l'habitude de faire de J. Schumpeter le père des théories de l'innovation pour au moins trois raisons : il a montré l'importance des innovations dans le processus de croissance, tenté d'expliquer des macro-changements par des comportements micro-économiques et proposé une première typologie des innovations (Joly P-B, Prades J, 1988). C'est sur ce dernier point que nous voudrions revenir.

1. Les legs de Schumpeter

La première classification de l'économiste autrichien est issue des cinq cas de la "discontinuité de l'évolution" qu'il évoque : bien nouveau, méthode de production nouvelle, débouché nouveau, source nouvelle de matière première, nouvelle organisation. Il ressort que l'on peut distinguer trois grands types d'innovation : les innovations de produits (qui relèvent de l'univers du marché), les innovations d'organisation et les innovations de procédé (qui relèvent de l'univers hiérarchique).

Ces différents types d'innovation sont au cœur des relations dynamiques entre productivité et croissance, comme l'a très bien montré Kaldor (Prades, 1991).

Reprenant une autre classification, on peut opposer les innovations majeures ou radicales qui modifient conjointement les trois types d'innovations précédentes et les innovations mineures ou incrémentales qui ne sont que des arrangements ou des aménagements de l'existant.

Mais ces classifications sont apparues à beaucoup d'économistes comme trop vaste pour des raisons statistiques et économétriques et ils ont restreint la signification du terme "innovation" à la seule dimension "technologique" qui regroupe les innovations de produits et de procédés.

Les économistes se sont alors attachés à étudier les conditions économiques d'émergence et de développement de l'innovation technologique à partir du constat que l'innovation était davantage un processus d'apprentissage qu'une boîte à outils où l'entrepreneur n'aurait qu'à puiser des technologies complètement constituées. Dans cette perspective, l'entrepreneur de Schumpeter devient un "collectif" qui met

en oeuvre des apprentissages localisés reposant sur des informations tacites et des informations non transmissibles.

Soit dit en passant, le terme de "collectif" signifie que l'entreprise coordonne différentes individualités engagées sur des segments de l'innovation. Ce n'est pas l'entrepreneuriat collectif que l'on rencontre par exemple dans les coopératives.

Dans le cadre spécifique de l'économie du développement reposant sur le primat des relations économiques, l'analyse des processus d'innovation est réduite à ses composantes scientifiques et techniques. La saisie et l'enregistrement des seules variables économiques fait que les analyses porteront principalement sur les processus de modernisation entendus comme l'introduction de nouvelles technologies dans les processus de production traditionnels.

Cette focalisation de l'attention de la théorie économique sur les innovations technologiques n'est pas innocente mais mérite dépassement.

2. Pourquoi la suprématie de l'innovation technologique ?

L'accent mis par les économistes sur l'étude de l'innovation technologique reflète la tendance des entrepreneurs à développer ce type d'innovation. Mais dans l'histoire longue, il y a peut-être une explication plus fondamentale.

A. Leroi-Gourhan explique que ce qui caractérise les techniques (c'est-à-dire les outils) est leur irréversibilité : « On peut emprunter une langue moins souple, une religion moins développée : on n'échange pas la charrue contre la houe » (p322). La technique a donc toujours été un instrument des pouvoirs en place.

La question de la suprématie de la machine est très ancienne chez les technologues et chez les historiens de l'histoire économique. Sans entrer dans un débat complexe sur les technosciences (Prades, 1992, 1995, 2001), il est possible de dégager deux arguments simples qui expliquent à un premier degré la suprématie de la machine depuis le XVIIIème siècle :

-le premier argument est qu'il s'agit d'un capital mort, c'est-à-dire sans réaction aux ordres patronaux ; lorsqu'on s'efforce de faire des comparaisons sectorielles du progrès technique au regard des grands conflits ouvriers, on note que les secteurs où il existe une pression ouvrière sont ceux où le progrès technique est le plus rapide (automobile, textile ou à l'inverse bâtiment) ; le progrès "machinique" accroît la productivité et la vitesse du processus de production ;

-la deuxième raison est que la machine est la forme principale que revêt le "progrès" dans les sociétés industrielles. Le progrès "machinique" jouit d'un prestige étonnant dans les représentations. Par exemple, on vante les mérites d'une voiture électrique d'handicapés mais rarement le dressage de labradors pour les mal-voyants alors que les deux résultats reposent sur des "techniques" (c'est-à-dire des savoir-faires méthodiques, systématiques et reproductibles) mais dont seule la première est "machinique".

Il en est de même dans les approches de l'économie du développement où pendant longtemps, le rattrapage économique n'a été envisagé que comme un rattrapage technologique.

Le fond de la question est le suivant : la montée des « technosciences », c'est-à-dire la pression exercée par le marché sur la construction de sciences opératoires dont la puissance technique est inégalée (Prades, 1992, 1995), croisée à l'extension des relations marchandes vers des activités qui font de l'homme, de la nature et de la monnaie (« les marchandises fictives » de K. Polanyi) un objet d'application (K. Polanyi, 1985), sont historiquement inédites (Prades, 2001). Les effets factuels qui résultent de cette combinaison, comme l'encéphalopathie spongiforme bovine, les changements climatiques, l'amiante ou les antibiotiques comme promoteur de croissance, commencent à faire l'objet d'études approfondies (C. et M. Henry, 2003).

Ces innovations radicales nécessitent des transformations des modes d'organisation interne et externe du travail

3. Et l'innovation d'organisation ?

Les entrepreneurs sont aussi des porteurs d'innovations d'organisation parce que les innovations technologiques nécessitent pour accroître la productivité dans les transformations dans l'organisation du travail.

Vers 1730, des marchands vont avoir l'idée saugrenue de relier transformation du coton qu'ils ramènent d'outre-mer et main-d'oeuvre paysanne et vont créer le domestic system. Il s'agit d'une innovation d'organisation puisque la main-d'oeuvre paysanne va utiliser les rouets et les métiers à tisser qu'ils utilisaient déjà depuis des millénaires. Ce n'est que vers 1750 que seront introduits dans le domestic system l'innovation technique par amélioration d'abord des métiers à tisser puis des rouets. Vers 1770, les marchands - entrepreneurs du domestic system vont concentrer machine et homme dans un même lieu de production : c'est l'invention de l'usine. Ce qui est nouveau ici ce n'est pas la machine mais le machinisme c'est-à-dire la concentration de machine en un même lieu sans progrès technique. Il faudra attendre 1815 pour que l'innovation technique se répande dans les usines notamment avec l'adoption de la machine à vapeur (Castel, 1998).

Si l'usine et le domestic system ne sont pas des innovations sociales, elles ne sont pas non plus des innovations technologiques : ce sont des innovations d'organisation.

Si ces deux grandes innovations du 18^{ème} siècle n'ont pas été portées par des innovations techniques, elles incorporeront à la suite de leur mise en place des innovations techniques. Dans le cas du domestic system, cette innovation d'organisation a eu un impact sur la hausse des revenus de la paysannerie, laquelle n'était plus uniquement liée aux ressources aléatoires de l'agriculture.

Il n'y a donc pas opposition entre innovation technique et innovation d'organisation. Jusqu'à une période récente, l'innovation (technique et organisationnelle) était créatrice d'emploi. Depuis une vingtaine d'années, les créations technologiques s'accompagnent de destruction d'emplois et de lien social, que nous avons nommé

le processus de « création-destructrice » (Prades, 1995). Face à cette exclusion, on a vu apparaître des initiatives ou expériences originales fondées sur l'innovation sociale.

4. Qu'est-ce que l'innovation sociale ?

Celle-ci, émanant d'initiatives locales issues de la société civile (c'est le cas des Community Development Corporations au Québec) ou bien de collectifs de travailleurs (création de SCOP en France), ouvre de nouvelles perspectives analytiques. Ces initiatives s'inscrivent dans un processus de prise en charge immédiate par la population des affaires de la Cité qui rompt avec la représentation dominante de l'homo oeconomicus.

En effet, depuis la révolution industrielle, on considère l'individu comme un agent rationnel atomisé de l'entreprise, un consommateur réfléchi et un épargnant averti, négligeant les problèmes de la Cité qui relèvent de l'intérêt général dont est gardien l'État. La démocratie représentative est le régime politique le mieux adapté à cette situation. Depuis plus de deux décennies, certains citoyens refusent d'être uniquement des agents économiques aux comportements rationnels et veulent être des acteurs à part entière de l'économie. Ils souhaitent participer activement à la vie de leur entreprise, être maître de leur choix de consommation (des consom-acteurs), d'épargne et de placement, au travers de leurs actes économiques et se préoccuper des problèmes de la Cité. Les initiatives locales où les citoyens s'engagent portent donc en elles un nouveau défi démocratique.

Le concept d' "innovation sociale" éclaire donc des pratiques visant à permettre à un groupe d'individus de prendre en charge un besoin social n'ayant pas trouvé de réponses satisfaisantes (Chambon et al, 1982).

Ces pratiques suggèrent un glissement des pratiques existantes : l'innovation sociale ne court après la nouveauté elle fait les choses autrement. L'innovation sociale recouvre des pratiques qui ne sont pas forcément nouvelles, du moins si on l'entend comme synonyme d'initiatives ou d'inventives.

"L'innovation sociale " remet en cause les catégories même de l'économie, c'est-à-dire les règles du jeu.

- A. la division entre la sphère marchande et la sphère non marchande.

La division entre l'acteur public et l'entrepreneur de marché est plus souvent formelle qu'effective car le premier gère en fonction d'objectifs de marché et le second abonde de ressources publiques. Les objets informatiques tendent à distendre la séparation entre le travail et le non-travail : par l'usage d'internet, des mobiles, par la diminution des coûts de déplacement, par l'abaissement de la durée du travail, le rapport salarial peut construire une capacité d'intervention nouvelle. Par exemple, les gardes d'enfants ou de personnes âgées alternées dans des habitats collectifs modifient le rapport au salariat et se trouvent facilités par le télétravail.

Pour le dire autrement, l'innovation sociale résulte de la porosité des différentes sphères du social et de l'économique.

- B. la division entre producteur et consommateur ;

les expériences que nous évoquons mêlent souvent les deux catégories qui donnent à l'action de consommation une dimension militante (le consommateur) et l'acte de production une dimension plus réfléchie ; les mêmes acteurs peuvent être producteurs et usagers. C'est le cas évoqué dans les logiciels libres dont on peut tirer une foule de conclusions mais c'est aussi le cas des coopératives dont l'histoire révèle des situations très contrastées. Les organisations porteuses de l'innovation sociale remplissent deux fonctions (Sue, 1997) : la première consiste à socialiser des besoins et à produire de la demande sociale (rôle naturel des associations qui agrègent des demandes individuelles pour leur donner une expression collective et publique) ; la deuxième est la production par l'organisation elle-même d'une offre susceptible de répondre à cette demande. L'auto-production simultanée de la demande et de l'offre est bien une des principales caractéristiques de l'innovation sociale.

- C. l'innovation sociale est le moteur du changement.

Elle est à la fois le résultat d'une histoire locale et le projet que se donne une organisation pour vivre sur un territoire. L'innovation sociale peut ne pas se transformer en innovation institutionnelle. Il ne s'agit pas des changements par lesquels une société adapte l'un ou l'autre de ses systèmes sociaux à des modifications de leur environnement. "L'innovation sociale est à la fois le terme d'une dynamique qui l'a provoqué et le début d'une autre dynamique qui, par des mouvements sociaux, aboutira peut-être à une transformation globale de la société" (Lapierre, 1977). L'innovation sociale répond à une situation de crise interne ou de défi externe (ou les deux). Mais, il n'y a pas d'inéductibilité de la relation entre "innovation sociale" et "innovation institutionnelle" comme l'a démontré la volonté de certains "selistes" de résister à la tentative de les intégrer dans une loi-cadre en France en 2001. Si l'innovation sociale existe, elle résulte de mouvements sociaux à l'opposé de l'innovation technologique qui est principalement le fait de la direction des entreprises. L'innovation sociale consiste à réintégrer ces mouvements sociaux à l'intérieur des firmes au risque d'y perdre son authenticité. C'est certainement cette résistance sociale "qui fait société" dans le développement communautaire au Québec ou à Mondragon en Espagne.

- D. L'innovation sociale regroupe les stratégies de développement local qui s'opposent aux politiques industrielles classiques.

Ces dernières placent l'Etat en position d'extériorité surplombant l'économie selon la représentation qu'offre le modèle keynésien. En matière d'innovation sociale, l'Etat est un soutien à des initiatives locales luttant contre les inégalités sociales et la déqualification des salariés. Dans les pays du sud, les initiatives locales relèvent des ONG tant locales qu'internationales. Elles mobilisent les ressources financières, matérielles et humaines pour soutenir les initiatives locales luttant contre les inégalités sociales et la pauvreté. Dans le domaine de l'économie sociale où la taille des unités est faible, l'agrandissement de la communauté se fait par multiplication des structures et non par grossissement fondé sur les économies d'échelle. C'est ce qu'il est convenu d'appeler la stratégie des "champs de fraises" en référence aux plants qui ne grossissent pas mais se multiplient par pousse horizontalement. Le

capitalisme a connu une stratégie de champs de fraise au XIXème siècle par multiplication progressive des structures (il faut attendre la fin du XIXème siècle pour que le processus de concentration l'emporte sur le processus de généralisation) mais ce n'est pas ce type de stratégie que connaissent aujourd'hui les économies en marge. Il s'agit plus d'une stratégie d'amplification, car la diffusion se fait au travers de réseaux et non pas par copies. Il y a un véritable processus d'appropriation des innovations sociales qui sont effectivement reproduites ailleurs mais dans le cadre d'un processus démocratique qui fait que la nouvelle structure peut être complètement différente des précédentes en terme de produits, de procédés et d'organisation du travail.

La particularité forte des innovations sociales est qu'elles témoignent de la réponse locale aux affronts de la société globale. C'est pour cela que les acteurs relient et articulent entre elles des objets et des informations qui, à première vue, ne se répondent pas : exclusion globale et activité économique locale (entreprises d'insertion, régie de quartier ...), pauvreté subie et échange local (SEL), insolvabilité globale et banque des insolvable (micro-finance), producteurs pauvres du Sud et grande distribution au Nord (commerce équitable), distribution des bénéfices des sociétés et liens sociaux (les bénéfices ne sont plus distribués en fonction de la participation au capital, mais en fonction des besoins de chacun, ou du groupe, ou encore de la communauté élargie). Les populations développent ainsi des stratégies très diversifiées pour survivre ou répondre à leurs besoins et invitent à une réappropriation des concepts utilisés en économie de manière trop exclusive.

Un tel développement repose sur la multiplication et la diffusion de choix collectifs (écoles, crèches, aménagement du territoire, production en commun, etc) et donc sur la reconnaissance que la richesse sociale n'est pas l'agrégation des richesses individuelles. La production en petite série avec des technologies informationnelles maîtrisées peut produire un niveau de productivité satisfaisant (qui n'a pas besoin d'être maximal) pour diminuer le temps de travail quotidien et baisser sensiblement les quantités produites. De même, la production en commun peut permettre l'amélioration des conditions de vie des populations démunies du Sud dans le cadre d'initiatives de créations de revenu en situation de précarité

II. Démocratie, changement social et densité sociale

1. Innovation sociale et démocratie

Une innovation est "radicale" quand elle modifie simultanément le produit, le procédé et l'organisation du travail, ce qui signifie qu'il y a changement de "paradigme" au sens de Freeman (Prades, 1995). Nous avons vu qu'elle est souvent le fait d'innovation technologique. Or, les innovations technologiques radicales nécessitent à la fois des investissements importants souvent non recouvrables mais également des coups de force. Lorsqu'il faut faire plier des majorités ou qu'il faille procéder à des licenciements massifs compte-tenu de l'introduction d'une nouvelle machine, il est peu probable qu'on puisse réaliser l'innovation avec l'assentiment général. Autrement dit, l'innovation radicale est peu compatible avec les formes démocratiques que cherchent à introduire les "économies des marges".

C'est donc plutôt vers les « innovations secondaires » au sens de Schumpeter qu'il faut se tourner. Les innovations secondaires ne sont pas celles qui ont le moins d'importance politique. Elles introduisent une dimension sociale souvent absente dans l'innovation radicale ; mais elles sont mineures au sens de la violence de la rupture qu'elles introduisent.

Chaque fois qu'un besoin apparaît et qu'il n'est pas satisfait par le marché ou par l'Etat, la principale condition d'émergence d'une innovation sociale est en place, car tout besoin reconnu est porteur du pouvoir potentiel de le satisfaire. L'innovation sociale a donc un double visage : la participation et l'autonomisation qui lui font radicalement tourner le dos à l'assistance. L'impératif prioritaire n'est pas d'inventer des pratiques concrètes, mais de leur conférer un sens qui pourrait être celui d'une nouvelle conception de la démocratie. Donner corps et consistance à cette nouvelle conception suppose trois conditions : la participation effective du plus grand nombre ; la mise en commun et la réalisation d'actions concrètes fondée sur un projet mobilisateur qui donne du sens à l'avenir ; la mise en oeuvre d'une "démocratie économique" qui n'existe pas encore.

Les associations sont-elles porteuses de la nouvelle conception de la démocratie ? Le fonctionnement démocratique de l'association (influence des membres sur les décisions) peut s'analyser comme étant pris dans une tension entre d'une part la pression de l'environnement qui en accroissant la bureaucratisation et la professionnalisation contribue au développement d'une direction oligarchique, et d'autre part le besoin de support interne et externe qui est susceptible de contrecarrer cette tendance oligarchique '. (Enjolras, 2002) Ainsi, l'innovation sociale est un espace où s'exprime une nouvelle conception de la démocratie, mais le fonctionnement des associations médiatrices de l'innovation sociale freine fortement le développement de cette nouvelle conception.

Mais de ce point de vue des différences notables sont à relever entre les pays du Nord et du Sud.

2. La vulnérabilité économique comme source de l'innovation

Dans les représentations traditionnelles, le transfert technologique exprime que les sources de l'innovation au Nord sont transférées avec plus ou moins de succès au sud. Pourtant, la conjugaison originale de solidarités traditionnelles et de solidarités nouvelles tend à montrer que l'innovation sociale apparaît dans les couches vulnérables au Nord comme au Sud. On perd ainsi l'exclusivité géographique des sources de l'innovation défendue par les théoriciens de l'économie néo-classique.

De nombreux exemples illustrent ce phénomène au Sud comme au Nord.

- **Les tontines africaines** initiées par les populations les plus pauvres qui n'avaient pas accès aux crédits bancaires traditionnels ont pour rôle de permettre le financement d'événements familiaux (mariage, deuil, ...). Elles sont avant tout un symbole d'incitation à l'épargne, car elles s'inscrivent indissociablement dans des liens sociaux. Un examen minutieux de leur fonctionnement montre qu'elles obéissent en fait à une véritable logique sociale, centrée autour des devoirs, de l'amitié. Elles se sont progressivement transformées pour le financement de projets

de création de revenu et se sont étendues du Sud vers le Nord en formant l'ensemble du secteur du micro-crédit et de la micro-finance (A. Henry, 1991). Mais leur fondement est toujours le même "l'incitation à l'épargne" dans les milieux vulnérables.

- **Les cuisines collectives**, issues à la fois des traditions de solidarité du Pérou indien, du travail sociale de l'Église dans les milieux populaires et auprès des femmes, de l'organisation des femmes au sein de mouvement populaire et du contexte international de la distribution de l'aide alimentaire, sont apparues à la fin des années 1970 dans les grands bidonvilles de Lima. L'objectif premier des femmes qui se mobilisent dans les cuisines collectives est de nourrir leur famille par des réponses concrètes et collectives. Elles offrent un lieu de rassemblement où s'affirment les identités personnelles et l'identité collective. Elles offrent des possibilités de développement, d'apprentissage et de réflexions critiques qui en font des lieux de formation populaire. Nées dans les milieux vulnérables du Sud, ces initiatives ont été transposées au Nord. En effet, l'expérience du Québec tire en partie son inspiration de celle du Pérou, même si les cuisines québécoises ont développé leur dynamique propre (L. Fréchette, 2004).

- **Le renouveau des coopératives agricoles au Brésil** dans les années 1980 est lié à l'occupation illégale par des "paysans sans terre" de terre appartenant à des grands propriétaires terriens qui souvent ne les exploitent pas. Les plus pauvres des paysans brésiliens se sont organisés, afin de produire collectivement au sein de coopératives dont le fonctionnement est beaucoup plus démocratique que celui des anciennes coopératives qui étaient créées par le gouvernement fédéral. Ils ont été soutenus, accompagnés, aidés par le Mouvement des Sans Terre qu'ils ont eux-mêmes créé et par l'Église dans le cadre de la théologie de la libération.

- **Les CDC** dans les quartiers en difficulté des grands centres urbains américains ont vu le jour à partir des années 1960. Ce sont des initiatives locales de développement conciliant des objectifs économiques et des objectifs sociaux. Les résidents sont soutenus par des professionnels de l'organisation communautaire financés par les églises locales, ils mettent sur pied des organismes de coordination et de concertation servant de plaques tournantes à des activités structurantes au plan économique et social. Partis de quartiers noirs et pauvres, dont des populations les plus vulnérables de la société américaine, les CDC se sont peu à peu propagés dans les quartiers blancs ou multiethniques en s'implantant dans les principales villes du Nord-Est, puis dans le Middle West américain. On dénombre aujourd'hui plus de 3000 CDC (L. Favreau, 2003).

L'innovation sociale devient alors un processus de transformation des rapports sociaux par l'action collective de groupe qui mobilisent les ressources de certaines catégories, couches ou classes sociales, et qui peuvent finir par imposer à la fois de nouveaux rapports de production, de nouveaux besoins, un nouveau discours, de nouveaux codes, une nouvelle organisation de l'espace social.

Les innovations sociales au Nord comme au Sud naissent dans les milieux vulnérables, mais leur mise en oeuvre nécessite des réseaux communautaires où les valeurs priment, celles-ci sont structurées par des mouvements sociaux religieux ou laïques qui mobilisent une intelligentsia capable d'accompagner les communautés et

de s'associer à elles pour une réflexion porteuse d'innovation sociale, d'où la diversité des comportements selon l'état des sociétés concernées et le radicalisme des mobilisations populaires. Ils révèlent le rôle essentiel de la communauté face à l'exclusion sociale et à la pauvreté. La réinsertion alors opérée par ces mouvements a de multiples aspects. Elle a une très large extension en nombre ; elle a une efficacité identitaire et un rayonnement qui prouvent son extension et son renouvellement. Des sociologues (Scherer-Warren et Krische, 1987) ont vu là un trait caractéristique des nouveaux mouvements sociaux qui sont à la source des innovations sociales dans les pays du Sud. A partir de monographies de communautés connaissant de telles mutations, on a pu repérer les signes d'un nouveau culturel (Guichoua et Goussault, 1993, p139) capable de susciter une mobilisation pour un véritable changement. Il s'agit de "culture action", de "culture création" et de "culture de non-soumission", liées à l'affirmation de "sujets acteurs" résistants aux impositions extérieures et proposant des formes spécifiques d'organisations impulsées par ce nouveau culturel.

Les innovations sociales sont donc porteuses d'une représentation de la richesse sociale qui les distingue définitivement de l'innovation technologique.

3. Une hypothèse exploratoire : la représentation de la richesse sociale

Au fondement de cette différence, il y a en réalité une représentation de la richesse totalement opposée dont nous allons essayer de rendre compte. Pour montrer ce qu'est "être riche socialement", il est important d'opposer dans un premier temps "la misère", à ce que Rahnema appelle "la pauvreté conviviale" dont nous allons extraire trois postulats pour expliquer ce qu'est la densité sociale:

Le concept de "densité sociale" ne peut pas réduire l'épaisseur du social à la multiplication d'un liant du réseau, qu'ils soient relationnel ou familial.

La densité du lien social résulte de trois variables :

- **La diversité des ordres symboliques** qui concurrence, dans le champ social, l'utilité économique.

L'ordre symbolique qui est véhiculé à travers l'utilité est celui de l'échange. Or, la richesse des relations passe par la capacité préalable de se passer des autres ! Ce paradoxe révèle qu'on n'existe pas que dans le regard des autres. "La générosité consiste à donner ce qu'il convient de donner sans attendre une compensation quelconque" ou encore "le riche, c'est celui qui a en soi-même et en sa perfection de quoi se passer des autres" dit M. Rahnema (2003). Face aux théories qui font de la société un immense lieu d'échange, un supermarché de relations, quelque-soit la nature de ces échanges (l'échange marchand, le non-marchand ou le don), il importe de dire que "tout ne s'échange pas". Le paradoxe est que la richesse sociale ne devient collective que lorsque chacun n'a presque plus besoin de l'autre pour exister. Donner ne s'oppose pas à l'échange marchand, il s'oppose au calcul. Le lien social atteint une densité forte lorsque le fait d'être accompagné ne naît pas de la souffrance de la solitude mais du surplus qu'apporte l'autre à la satisfaction d'être seul. Cette proposition rejoint plusieurs commentaires de M. Godelier qui dit "qu'il y a donc toujours dans le social humain des choses qui

échappent au contrat, qui ne sont pas négociables, qui se situent au-delà de la réciprocité " (Godelier p 166).

-La durée des relations autant que la façon de produire ou de consommer importe davantage que le résultat.

Comme le marcheur en montagne goûte plus au plaisir de la durée que le résultat obtenu, qu'il n'évalue pas nécessairement le plaisir ressenti à l'aune des performances, qu'il évite les raccourcis : aller moins vite, c'est accroître le plaisir de la jouissance. Le lien social est fondé sur la construction d'un patrimoine écologique, culturel et politique et s'oppose à l'éphémère et au gaspillage. Pour le dire autrement, la difficulté n'est pas d'intensifier des relations éphémères que de maintenir dans le temps une relation intense. Or, comme l'avait déjà pressenti Simmel (1890), plus le groupe est restreint et plus les relations durent.

-L'autonomie est la capacité de faire sans se demander ce que la pression sociale va dire autrement dit, c'est la capacité de décider sans être asservi, c'est aussi ce qui s'oppose au calcul stratégique.

Si nous sommes tous dépendants de notre famille, de notre histoire personnelle mais aussi sociale, nous ne sommes pas nécessairement asservis à elle, disait à peu près C.Castoriadis. L'asservissement au marché n'est pas un gage d'autonomie parce qu'il divise l'acte de production de celui de la consommation.

Diversité symbolique des conduites sociales, transcendance historique et autonomie politique définissent ce qu'on pourrait qualifier de "richesse sociale".

Cette approche débouche sur des résultats proches de la nouvelle géographie économique parce qu'elle définit ce qu'on pourrait appeler « le territoire » :

- la structuration des espaces sociaux et économiques ne résulte pas uniquement des structures industrielles et des externalités (Krugman et Venables, 1990) mais aussi est fonction des transactions non marchandes, c'est-à-dire par ce que nous avons appelé « la porosité ». Réfutant l'opposition néo-classique entre transactions marchandes et hiérarchie, les relations coopératives (Cooke, Morgan, 1993) rendent plus floue les contours de l'activité économique (qui n'a qu'une forme pour les néo-classiques, celle de l'entreprise) et du coup les critères qui permettent de rendre compte de son efficacité

- Ces contours sont d'autant plus flous que les innovations technologiques peuvent avoir un effet destructurant par rapport à une définition géographique mais structurant par rapport à une communauté donc rend plus fluide la notion de territoire physique.

- L'innovation sociale est produite par une histoire locale qui est aussi le vecteur des projets à venir.

- L'innovation sociale répond localement à la globalisation des économies et des sociétés.

Le territoire est ainsi défini par la combinaison de ces quatre articulations que traverse l'innovation sociale.

Bibliographie

Benko G, Lipietz A, (2000), La richesse des régions, Economie et liberté PUF

Castel O. (1998), les trois âges de l'économie mondiale, Éditions Sirey, Paris, 257p.

Chambon J-L, A. David et J-M Devereux (1982), Les innovations sociales , PUF, Paris, 128p.

Collectif : Engagements citoyens dans l'économie (2003), Les citoyens peuvent-ils changer l'économie ?, Éditions Charles Léopold Mayer, Paris, 123p.

Enjolras B. (2002), L'économie solidaire et le marché : modernité société civile et démocratie , L'Harmattan, Paris, 201p.

Favreau L. (2003), Les enjeux américains, Hermès : économie solidaire et démocratie, n° 36, Édition CNRS, p. 37-44.

Fréchette L. (2004), Cuisines collectives, service de proximité et économie sociale, in S. Charlier, M. Nyssen, JP Peemans et I. Yépez del Sastillo, une solidarité en actes : gouvernance locale, économie sociale, pratiques populaire face à la globalisation, Presse universitaire de Louvain, Belgique, p. 323-332.

Guéin I. (2003), Espace de médiation et autonomie féminine, Hermès : économie solidaire et démocratie, n° 36, Édition CNRS, p.57-64.

Guichoua A. et Y. Goussault (1993), Sciences sociales et développement , Cursus, Paris, 190p.

Guillermou Y. (2003), Organisations paysannes et mutations rurales sur les hautes terres de l'ouest Cameroun : professionnalisation ou auto-promotion assistée ? , in Bart F. et A. Lenoble-Bart Afrique des réseaux et mondialisation , Karthala, Paris, p. 60-83.

Godelier M (1998), L'esprit du don, Fayard

Henry A. (1991), Les tontines au Cameroun, Perspectives africaines, n° 3, sept-oct 1991, p. 4-6

Joly P-B, Prades (1988), La techné des temps modernes, Cahiers de l'université de Toulouse 1, n° 147

Lapierre J-W (1977), Vivre sans État ? Essai sur le pouvoir politique et l'innovation sociale , Collection Esprit, Seuil, Paris, 580p.

Leroi-Gourhan A (1945), Milieu et techniques, Albin Michel

Prades, J (1991), le modèle de Kaldor, working paper, Cahier de socio-économie,

Prades J, (1992), La technoscience, les fractures des discours, l'Harmattan

Prades J, (1995), La création-destructrice, L'Harmattan

Prades J. (2001), L'homo oeconomicus et la déraison scientifique, L'Harmattan

Roussillon A. (1990) Egypte 1990 : enjeux de société , Maghreb-Machrek, n° 127, p17-51.

Rahnema R, 2001, De la pauvreté à la misère, Acte Sud

Scherer-Warren I. et P-J Krische (1987), Uma revolução no cotidiano : os novos movimentos sociais na America du Sud, São Paulo, Brésil, 352p.

Sue R. (1997), La richesse des hommes vers l'économie quaternaire , Éditions Odile Jacob, Paris, 204p.

[\[1\]](#) Article remanié d'une conférence faite aux 4ème Rencontres du Réseau universitaire

d'économie sociale et solidaire CNAM Paris, le 14 et 15 avril 2004