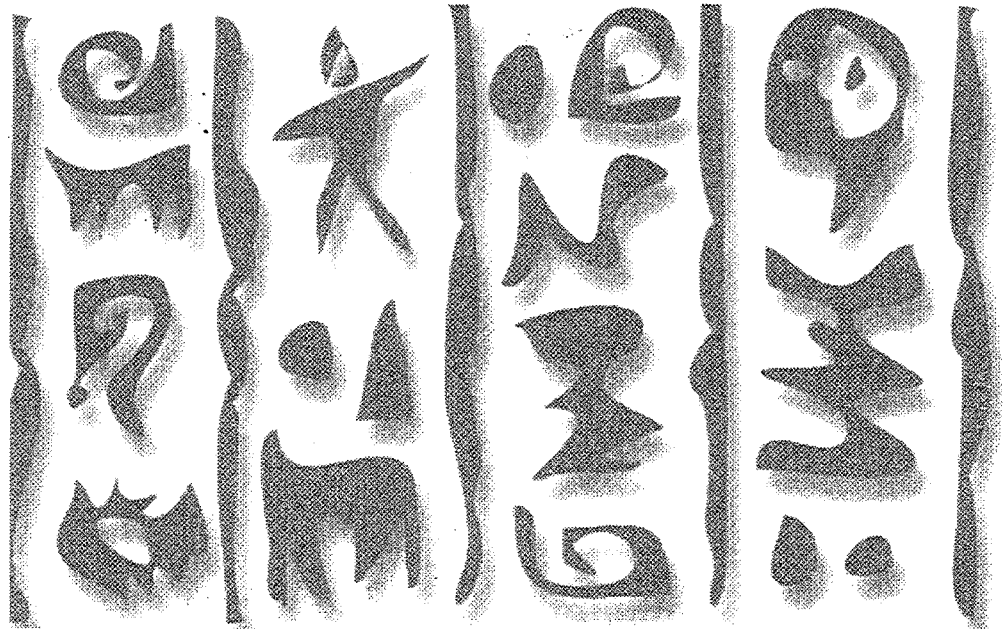


COLLECTION

TRAVAUX ET ÉTUDES en développement régional



GRIR
G r o u p e
de recherche
et d'intervention
régionales

**Les théories de développement
qui mettent l'accent
sur les facteurs intangibles**

**Augustin Ependa
Octobre 2002**



Université du Québec à Chicoutimi

**LES THÉORIES DE DÉVELOPPEMENT QUI METTENT
L'ACCENT SUR LES FACTEURS INTANGIBLES**

Par :
Augustin EPENDA, M.L.

**Programme conjoint de Doctorat (Ph.D.)
en développement régional de l'Université du Québec à Rimouski
et de l'Université du Québec à Chicoutimi**

Collection
Travaux et études en développement régional

**Groupe de recherche et d'intervention régionales
Université du Québec à Chicoutimi**

Octobre 2002

Coordination à l'édition : Suzanne Tremblay
Édition finale : Esther Cloutier

© Université du Québec à Chicoutimi

Dépôt légal - 4^e trimestre 2002
Bibliothèque nationale du Québec

ISBN : 2-920730-86-X

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	5
ORIGINE RÉCENTE DES THÉORIES QUI METTENT L'ACCENT SUR LES FACTEURS NON ÉCONOMIQUES DU DÉVELOPPEMENT	7
LA THÉORIE DE DISTRICT INDUSTRIEL ET DES MILIEUX INNOVATEURS	8
Le district industriel	8
Les milieux innovateurs	9
Appréciation de la théorie de district industriel et des milieux innovateurs.....	10
LES NOTIONS DE CAPITAL SOCIAL, DE <i>CAPACITY BUILDING</i> ET DE GOUVERNANCE.....	13
Le capital social.....	13
La notion de <i>capacity building</i> (développement des capacités).....	18
La théorie de gouvernance	18
La gouvernance selon les institutions financières internationales.....	19
La gouvernance au sens de la société civile.....	22
Appréciation de la notion de capital social, de <i>capacity building</i> et de la gouvernance	23
CONCLUSION.....	29
BIBLIOGRAPHIE	33

INTRODUCTION

Depuis que Lamarck et Darwin (XVIII^e et XIX^e siècles) ont essayé d'expliquer l'évolution des espèces à partir des effets de leur milieu de vie, c'est-à-dire par l'environnement immédiat dans lequel vivait chaque espèce étudiée, un grand nombre de chercheurs en sciences naturelles, sociales et économiques ont aussi voulu trouver les facteurs déterminant de la croissance économique qui fut, jusqu'à il y a quelques années, le synonyme presque parfait du développement. Par conséquent, ses déterminants n'étaient que des facteurs quantitatifs, matériels ou structurels. Dans plusieurs publications, par exemple, il a fréquemment été question de considérer les ressources naturelles, la taille de la population, la richesse nationale exprimée en termes de revenu moyen, de PIB ou de PNB *per capita*, etc. comme des éléments prépondérants. Tandis que les facteurs sociaux et culturels sont présentés comme des obstacles ou des entraves à la croissance économique¹. En fait, à une certaine époque on véhiculait l'idée d'un moteur économique toujours efficace par hypothèse, qui serait en quelque sorte freiné par un poids mort social récalcitrant.

Et pourtant, si l'on fait une observation rapide et des comparaisons entre les situations qui prévalent dans les différents continents, pays, régions et même entre des municipalités voisines au Québec ou ailleurs, on ne comprendra pas pour quelles raisons il y a autant des disparités entre des territoires approximativement dotés de mêmes ressources naturelles, structurelles ou économiques. Dans le même ordre d'idées, on peut se demander pourquoi des pays riches en ressources naturelles comme la Russie (Europe), l'Arabie Saoudite (Asie), la République démocratique du Congo ou le Nigeria (Afrique) ne sont pas aussi développés que le Luxembourg, la Belgique, la Suisse, le Japon ou l'Israël dépourvus des minerais du sous-sol ? Devant ce contraste, la question des capacités des gens à se développer surgit dans le monde politique et dans les milieux scientifiques. C'est ainsi que la plupart des spécialistes en développement et même les non-spécialistes s'accordent aujourd'hui à souligner l'insuffisance des seuls déterminants structurels et proposent qu'on intègre les éléments qualitatifs ou intangibles. Évidemment, on doute fort que les déterminants du progrès social soient seulement matériels ou économiques. On doute aussi qu'ils soient parfois infranchissables pour certaines régions. Ainsi, une relecture critique des théories de développement basé sur les facteurs matériels s'impose, mais cette relecture doit se faire sous un angle d'approche inédit : celui de l'impact d'autres facteurs immatériels sur le développement.

En ce qui concerne cet article, nous allons examiner ce que disent ces nouvelles thèses. Pour ce faire, trois points seront abordés : le premier portera sur les origines récentes du courant de pensée qui prétend que les déterminants du développement d'un milieu ne sont pas nécessairement des facteurs économiques. Le deuxième point sera consacré à une première vague de

1 Higgins, B. (1972), p. 26.

théorisation de la nouvelle pensée. Dans cette vague, on retrouve la théorie de district industriel et celle des milieux innovateurs. Quant au troisième point, il examinera un ensemble de notions qui font encore leur chemin dans le domaine des sciences sociales en général et en études régionales en particulier. Il s'agit de la notion du capital social, de la gouvernance et du développement des capacités, qu'on appelle aussi *capacity building*.

Gardant ces prémisses à l'esprit et avant d'entrer dans le vif du sujet, soulignons que, pour les deux derniers points, nous évaluerons la capacité de chacune des approches à expliquer le processus de développement. Pour ne pas trop allonger la présentation, nos réflexions et propos seront succincts et modérés, car il faut se garder de généraliser démesurément les apports de nouvelles théories parce qu'auparavant, d'autres théories ont été à la mode et elles avaient suscité des espoirs, mais elles ont pourtant déçu. En tenant compte de cet avertissement, les lecteurs doivent comprendre que notre objectif n'est pas de faire des théories des facteurs intangibles du développement une panacée ou une recette miracle. Au contraire, nous en parlons puisque nous pensons qu'une bonne façon de faire serait de combiner les facteurs économiques et non économiques.

ORIGINE RÉCENTE DES THÉORIES QUI METTENT L'ACCENT SUR LES FACTEURS NON ÉCONOMIQUES DU DÉVELOPPEMENT

Lorsqu'on parcourt la documentation relative aux déterminants du développement, on a l'impression que les approches théoriques qui soulignent l'importance des facteurs intangibles dans le processus de développement régional ou local sont toutes des représentations de fraîches dates. Cela est vraisemblable, mais il se peut que dans les années 1950-1960, alors que le fordisme atteignait son apogée en occident, il y a eu un courant théorique, souvent ignoré du grand public, qui a insisté sur l'importance de la culture ou de l'instruction des personnes comme facteur clé (tremplin parfois frein) de développement². Ces études ont pu démontrer que le processus de développement territorial nécessite des préalables culturels de la part d'habitants, notamment l'éducation des personnes. En fait, l'idée est que, dans la culture d'une société, il y aurait des prérequis pour l'entrepreneuriat, une sorte de désir de réussir, qui manquerait par exemple en Afrique (cf. Jean-Claude Chesnais et Hozelitz).

En reprenant l'expression de l'anthropologue Malinowski (1968), on peut dire que, selon ce courant de pensée, le niveau de vie dépend du niveau culturel de la communauté, du milieu et du rendement utile du groupe³. Remarquons que cette approche a eu une grande influence dans la conduite de certaines institutions d'aide au développement, à telle enseigne qu'il a incité les dirigeants de la puissante Agence américaine d'aide au développement (USAID) à donner priorité au secteur de la formation et de l'éducation dans ses projets, programmes et fonds d'aide au profit du Tiers monde. Au même titre, l'organisation des Nations unies et plusieurs organisations non gouvernementales (ONG) comme MISSIO, OXFAM, etc. continuent jusqu'à aujourd'hui d'orienter leur aide au développement et leur politique de coopération sur la formation et l'alphabétisation fonctionnelle des personnes pour que ces dernières acquièrent des aptitudes et mettent en place des organisations institutionnelles qui conduisent les gens à comprendre leurs droits et leurs obligations puis à se comporter de manière non antagonique au processus de développement.

Au courant de la même période, on pouvait trouver dans la littérature économique un commentaire très intéressant de Sauvy démontrant que la problématique des facteurs immatériels de développement avait droit de cité il y a cela près d'un demi-siècle. En effet, Sauvy disait que chaque fois qu'un pays est détruit par la guerre ou par une catastrophe sous quelque régime que ce soit, on est toujours étonné de la rapidité de la reconstruction. Malgré la perte non de capitaux financiers, mais de capitaux matériels, de machines à produire, etc., la production remonte à des allures record... C'est que cette production correspond à la capacité technique des hommes et à ce qu'ils savent faire⁴. Pour l'époque moderne, ces premières prémisses, pourtant libérales, ont été le précurseur d'une vision non économique et immatérielle des

2 Nous faisons référence aux travaux de McClelland, Adiseshiah, Inkeles, Dreeben et à plusieurs publications de l'Unesco.

3 Malinowski, B. (1968), p. 36.

4 Sauvy, A. (1958), p. 71.

facteurs qui peuvent engendrer le développement. Plus loin, nous présenterons quelques thèses qui ont été explorées et avancées. Sans prétendre faire un exposé exhaustif des courants, le recours à des exemples servira à appuyer l'argumentation.

LA THÉORIE DE DISTRICT INDUSTRIEL ET DES MILIEUX INNOVATEURS

Il s'agit ici de deux théories très apparentées du fait qu'elles focalisent leurs réflexions sur la problématique de la présence dans un milieu des conditions positives, attractives et gagnantes de développement. Toutefois, il existe des petites nuances entre les deux théories.

Le district industriel

C'est Marshall (1899), dans son livre intitulé *Elements of Economics of Industry*, qui décrit, pour la première fois la notion de district industriel (dans la région de Manchester, UK) et celle de l'économie externe au début du XX^e siècle. Pour lui, ce mot traduisait la coordination, par le marché et par une réciprocité fondée sur la proximité géographique, d'une division sociale du travail (désintégration verticale) entre des petites firmes se spécialisant dans un segment de production. Mais plus tard, les approches territoriales de développement et le paradigme de milieu productif ont permis de réintroduire ce vieux concept dans le débat scientifique des études régionales. Actuellement, c'est grâce aux travaux portant sur l'industrie de la chaussure et du vêtement, la « Troisième Italie : Florence, Bologne et Venise » et sur le district marshalien, menés respectivement par Beccatini, Bagnasco, Trigilia et Brusco, que la théorie de district industriel a été largement vulgarisée.

Pour Beccatini (1992), à part le fait que le district industriel soit un espace au sein duquel l'histoire joue un rôle sur le comportement naturel de ses habitants, il est essentiellement une entité socio-territoriale caractérisée par la présence active d'une communauté de personnes et d'une population d'entreprises dans un espace géographique et historique donné⁵. Cette définition insiste essentiellement sur le caractère socialement endogène des facteurs de développement, le centre de gravité de cette notion est l'appartenance à la communauté industrielle dans laquelle il y a des liens ou des réseaux forts mais souvent informels, basés sur des liens familiaux ou sociaux entre les organisations de petite taille, mais qui sont hautement spécialisées. Ce sont ces liens qui sont perçus comme fondement de l'épanouissement individuel et familial. Dans les faits, un district industriel se présente comme un mélange de concurrence, d'émulation et de coopération au sein d'un système de petites et moyennes entreprises (PME) très spécialisées.

Parallèlement et en interaction avec les analyses sur les districts industriels italiens, d'autres recherches, menées en France, au Japon, en Allemagne et ailleurs sur des « systèmes indus-

5 Beccatini, G. (1992), p. 36.

triels localisés », ont parlé d'une forme spécifique de district industriel qui fut étudiée par les économistes, géographes et sociologues⁶, sous le nom spécial de « technopoles ou de mégapole » — le cas de Toronto, Tokyo, Los Angeles et Montréal —, espaces créés par une politique industrielle volontariste ou comme un premier lieu de passage vers une accumulation flexible (on peut lire à ce sujet *Orange County, Silicon Valley* et d'autres publications intéressantes de Benko (1991), Scott (1993) ainsi que Castells et Hall (1994).

Les milieux innovateurs

Quant à la théorie des milieux innovateurs, c'est un raffinement de l'idée de district industriel. Cette théorie accrédite la thèse qu'une région, une localité ou même une petite municipalité, en tant que territoire, peut contenir et/ou produire des conditions susceptibles d'encourager l'entrepreneuriat local et, par cette voie, son propre développement endogène. De ce fait, le territoire lui-même peut être une pépinière ou une source d'une culture technique et entrepreneuriale susceptible de favoriser le développement des compétences manageriales et des innovations technologiques. Le tout formant un contexte cohérent dans lequel les institutions locales viennent supporter les entreprises et ces dernières coexistent et prospèrent en interaction. C'est le cas, par exemple, dans une région du sud du Québec (Beauce). Cet aspect, c'est-à-dire l'intégration entre le milieu et l'entreprise, a été particulièrement étudié par les équipes européennes de recherche comme le LEADER et le Groupe de recherche européen sur les milieux innovateurs (GREMI) qui ont montré que l'entreprise ne préexiste pas aux territoires, mais qu'elle est en quelque sorte sécrétée par eux (Aydalot, 1986). C'est ainsi que toutes les recherches faites dans le but d'explicitier la notion de milieux innovateurs essaient de théoriser les différentes formes d'interdépendance qui se tissent dans le territoire et interviennent dans le développement technologique, par exemple, tout en incorporant des éléments très variés.

Faisant référence à Maillat (1998), Bruno Jean⁷ affirme que les entreprises et les institutions qui se trouvent dans les milieux pareils peuvent même être intégrées pour fonctionner comme un tout organique efficace. En conséquence, les territoires où elles sont implantées bénéficieront d'une croissance associée, avec des niveaux élevés d'innovation et d'entrepreneurship. Ce genre de scénario se produit fréquemment, surtout au niveau des territoires qu'on appelle les régions apprenantes, *learning regions*. Il s'agit ici d'une récente théorie issue de celle des milieux innovateurs. Elle met l'accent sur le rôle de l'information dans une économie et elle suggère que la compétitivité régionale est reliée à la capacité des réseaux locaux à s'adapter, à diffuser et à utiliser efficacement les nouvelles connaissances techniques et commerciales. Les régions apprenantes se caractérisent par :

6 Nous faisons référence aux travaux de recherche grenobloise sous l'impulsion de Courlet et Pecqueur (1991, 1992), tandis que J.P. Gilly et ses collaborateurs travaillent sur l'aspect territorial de l'industrialisation et de l'innovation (Gilly et Grossetti, 1993, Dupuy et Gilly 1993).

7 Nous faisons référence aux notes de cours de Bruno Jean (2002), *Problèmes actuels de développement régional*, DDR9002, UQAR, inédit.

- un lien très fort avec les institutions de recherche et développement (R&D) pour garantir le transfert technologique ;
- la capacité des réseaux d'interagir avec les différentes sources d'information provenant des marchés internationaux ;
- le développement de la recherche dans les firmes locales ;
- une dissémination effective des nouvelles informations stratégiques entre les entreprises locales par des réseaux formels et informels puis une culture collective, centrée sur la valorisation de l'innovation.

Appréciation de la théorie de district industriel et des milieux innovateurs

La contribution la plus avantageuse de l'approche de district industriel dans l'explication du processus de développement des territoires est le fait d'avoir mis en évidence l'importance des réseaux des PME, liées entre elles par des relations de sous-traitance ou de partenariat. En effet, souvent, les petites organisations promeuvent des liens non économiques dans leurs communautés d'implantation. Dans ce sens et en comparaison avec la grande firme, les districts industriels sont porteurs du développement, car ils sont réceptifs au changement technologique ; il s'agit en quelque sorte de ce que Benko et Lipietz (1992) ont appelé la sociologie d'une population de firmes, qui met l'emphase sur les ressources humaines, le rôle exact du marché et de la coopération⁸. De plus, dans le district industriel, il y a un ensemble territorial intégré de ressources matérielles et immatérielles, dominé par une culture historiquement constituée et par un vecteur de savoir et de savoir-faire reposant sur un système relationnel de type coopération-concurrence entre les acteurs localisés⁹.

À part cela, tout laisse croire que l'approche de district industriel contribue au processus de développement en milieu rural ou urbain, en ce sens que l'apparition d'une ou de plusieurs industries sur un territoire change tout d'abord son atmosphère socio-économique. Cela peut créer ce que Perroux (1964) appelle un climat favorable à la croissance et au progrès¹⁰, car ce type de climat facilite l'accumulation d'un surplus d'expertise au niveau local. Ce surplus permet graduellement d'innover et de se procurer des équipements pour produire des biens de moyenne et de haute gamme, pour finalement envahir le marché extérieur. Ce qui permet aussi le passage d'une production quasi archaïque à une production de plus en plus technologique, capable de soutenir le développement des districts parallèles de production des machines-outils pour répondre aux besoins de tout le monde.

8 Benko, G. et A. Lipietz (sous la dir. de) (1992), p. 26.

9 Lecoq, B. cité par Hugon P. (1996), p. 34.

10 Perroux, F. (1964), p. 148.

À cet instant, on peut dire que le district industriel est en soi un milieu d'innovation diffuse. L'approche contredit une longue tradition des modèles économiques de type fonctionnel en montrant que le développement se déploie à partir d'un système relationnel, de circulation d'informations, de production et de reproduction des valeurs. Le fait que les valeurs historiques et culturelles conditionnent l'activité et le succès économique empêche parfois les acteurs d'un district industriel de considérer leurs spécificités comme des limites. Il s'ensuit que la prise en compte des valeurs du territoire — une dimension importante en développement — permet d'engager une réflexion sur les expériences locales de développement parce qu'au centre de ce renouveau apparaît une synthèse qui appréhende les liaisons entre la dynamique économique et la dynamique territoriale.

Il faudra ajouter à ce qui précède un autre apport irrécusable de district industriel, notamment dans le secteur de l'emploi. En fait, ces derniers temps, les emplois au sein des grandes firmes sont devenus précaires ; on procède à des fusions, à des fermetures et à des mises à pied successives, accroissant ainsi le taux de chômage et la pauvreté. Par conséquent, il y a une baisse du pouvoir d'achat moyen et du niveau de consommation et l'économie en pâtit finalement. Tout cela contribue de diverses manières à la dévitalisation des collectivités, surtout lorsqu'il s'agit d'une collectivité dont la survie dépend de l'existence d'une mono-industrie (bois, mines, etc.). Devant une telle situation de précarité des emplois, foncièrement dévastatrice pour les petites communautés rurales, le recours à la capacité des PME particulièrement dynamiques se présente comme une alternative solide du fait que la multiplication et l'implantation définitive d'une série de petites et moyennes entreprises ou d'industries interdépendantes, complémentaires constituent un cadre idéal qui puisse favoriser la création des emplois. Et même si ces emplois seront moins nombreux par rapport à ce qu'une ou deux grosses firmes peuvent offrir, on sait au moins qu'ils seront territorialisés, durables, sûrs et stables, tenant compte du fait que les micro-organisations ont un fort sentiment d'appartenance et qu'elles font souvent appel à l'expertise et à la main-d'œuvre locale.

Plus encore, grâce à la coopération entre les acteurs dans divers domaines, les petites organisations peuvent s'échanger facilement de l'information sur les paramètres des marchés locaux et environnants ou sur les innovations technologiques susceptibles de les rendre plus compétitives. Billette et Carrier (1993) abondent dans ce sens quand ils disent que le développement des régions résulterait du dynamisme entrepreneurial non pas des grandes entreprises et de leurs méga-projets — elles sont plutôt en train de faire des mises à pied massives et de rompre les traditionnels liens d'emploi —, mais des PME et des milieux locaux. De fait, les petites et moyennes entreprises ont créé proportionnellement plus d'emplois et elles sont plus à même de faire face aux mutations dans le cadre des régulations socio-industrielles¹¹. Ce mode de fonctionnement aidant, on peut toujours s'attendre à ce que la présence d'un réseau fort de PME et de PMI attire des petites activités connexes, productrices des services de proximité qui, une fois mises en ensemble, contribueront substantiellement au développement social de leurs milieux d'implantation. On peut ainsi dire que la théorie de district industriel rend possible le

11 Billette, A. et M. Carrier (1993), p. 405.

processus de développement local étant donné qu'elle met l'emphase sur tout ce qui peut créer des synergies socio-économiques dont les territoires ruraux ont souvent besoin pour leur renaissance.

Quant à la notion de milieux innovateurs, elle fournit une explication à l'évolution technologique, économique et spatiale contemporaine tout simplement parce qu'à l'instar de la culture, des rapports sociaux et familiaux, l'innovation est devenue un élément de première importance dans tout processus de développement, que ce soit au sein des entreprises ou au niveau des communautés humaines. La concurrence étant devenue féroce, l'innovation permet à des régions entières, parfois dépourvues des richesses naturelles renouvelables — cas de la Beauce au Québec —, d'offrir à des entrepreneurs-acteurs de développement un cadre d'affaires attrayant susceptible de retenir ces derniers dans ses limites territoriales. De ce fait, le cas des milieux innovateurs s'interprète comme un cas particulier dans une tendance beaucoup plus générale qui est l'analyse de district industriel. Le processus de développement régional trouve là un terrain fertile, car cette notion se penche sur le type d'articulation entre le local et le global, particulièrement en rapport avec la créativité du milieu, un aspect souvent absent des analyses traditionnelles. De plus, l'analyse par les milieux innovateurs s'articule autour des thèmes qui permettent d'enrichir le processus d'apprentissage collectif, les conventions et les relations territoriales. En ce sens, ce paradigme permet de comprendre le processus d'auto-organisation, un des principes fondateurs de tout développement local en milieu rural ou métropolitain, surtout du fait qu'il examine aussi les rapports entre le milieu et son niveau de développement où le territoire est le lieu de processus économiques collectifs situés.

En mettant fortement l'accent sur le rôle de l'espace et des ententes hors marchés entre les acteurs, l'approche des milieux innovateurs rappelle que les théories économiques traditionnelles qui se limitent aux seuls aspects monétaires ne peuvent comprendre le rôle considérable des liaisons informelles dans la constitution des réseaux et dans le partage de l'innovation. Cette approche montre donc que, pour être efficace, l'innovation doit être prise en charge par un grand nombre d'entreprises avec la collaboration d'autres acteurs, comme les centres de R&D.

Contrairement à tous les avantages susmentionnés, les critiques disent que le district industriel et les milieux innovateurs sont des formes révisées ou des cas particuliers de réussite des pôles de croissance et du développement sectoriel (déséquilibré), car on privilégie les entreprises et leurs externalités spatiales au détriment d'autres facteurs sociaux de développement. Mais nous estimons que ces approches sont très éloignées de celle du pôle de développement qui met davantage d'accent sur la diffusion de la dynamique structurelle entraînant la croissance. Tandis qu'ici, on se demande au départ quelles conditions intérieures et/ou extérieures sont nécessaires à la naissance des entreprises intégrées et à l'adoption de l'innovation au plan endogène d'un territoire, avec ou sans ressource naturelle. Le milieu est donc le territoire propice à l'innovation.

LES NOTIONS DE CAPITAL SOCIAL, DE *CAPACITY BUILDING* ET DE GOUVERNANCE

Le capital social

C'est dans le domaine des sciences comptables que le concept de capital social est familier. Le terme capital social signifie la part non financière du patrimoine d'une entreprise¹². Au plan des autres disciplines, spécialement en sciences sociales, le concept de capital social est souvent employé par analogie aux concepts de capital physique et de capital financier. On distingue cependant deux formes de capital social : l'une qui est individuelle et l'autre qui est collective.

La conception du capital social individuel est à la mode dans le domaine de l'intervention sociale. Selon Glaeser (2001), le capital social individuel est comme un investissement personnel fondé sur de nombreux éléments, notamment la socialisation primaire et secondaire de l'individu, son éducation, ses expériences accumulées, divers échecs et réussites, l'influence de son environnement immédiat et lointain, la formation reçue par l'individu, etc. On trouve dans le livre écrit en 1904 par Henry James, intitulé *The Golden Bowl*, une définition du capital social d'un personnage féminin faisant allusion à ses ressources sociales, donc à l'ensemble des caractéristiques sociales que possède une personne, ce qui comprend son charisme, ses contacts et ses aptitudes linguistiques qui augmentent les avantages qu'elle peut retirer de ses rapports avec les autres.

Le capital social collectif concerne les atouts d'une communauté. Il est défini comme étant essentiellement la capacité et la volonté de travailler ensemble, de nouer des relations. C'est aussi un ensemble de normes formelles et informelles au sein d'une collectivité. Soulignons que cette dernière forme du capital social est de plus en plus employée en études de développement et sciences socio-économiques pour expliquer les disparités qu'on observe en matière de développement territorial. On trouve l'une des premières acceptions de la notion du capital social collectif dans les travaux de Putnam sur l'efficacité ou la performance institutionnelle en Italie. Depuis, l'expression capital social est devenue courante ; le propos de Portes (1998) en témoigne amplement lorsqu'il dit que « la notion de capital social est de plus en plus utilisée non seulement dans les milieux académiques, mais autant dans l'univers de l'intervention et du social »¹³.

En développement régional et en science politique, le capital social collectif est un concept proche de celui de capital humain et il est, comme l'indique Schuller, cité par Helliwell (2001), à la fois une conséquence et un facteur de cohésion sociale. C'est dans ce sens qu'on le définit généralement comme l'ensemble des relations, des réseaux et des normes qui facilitent l'action collective. Le capital social met donc en évidence les notions d'investissement et d'éléments

12 Gelinier, O. et A. Gaultier (1975), p. 125.

13 Porte, A. (1998), p. 24.

d'actif porteurs d'avantages que les individus effectuant les investissements ne s'approprient pas entièrement¹⁴.

Bourdieu (1986) pense de façon similaire et définit le capital social en disant qu'il comprend les ressources actuelles ou potentielles liées à la possession d'un réseau stable de relations plus ou moins institutionnalisées de connaissance et de reconnaissance mutuelle, autrement dit liées à l'appartenance à un groupe¹⁵. Il veut dire par là que le capital social est lié à la façon dont les gens sont capables de construire les mailles de la concertation dans leur collectivité. Lorsqu'on poursuit l'argumentation récente de Bourdieu, on s'aperçoit qu'exceptée l'appartenance à un réseau de relations, le capital social inclut aussi bien l'aspect économique et l'aspect culturel. D'ailleurs, il les associe aux éléments tels que l'estime de soi, le sentiment d'appartenance, la conscience d'exercer un certain contrôle sur son environnement immédiat et sur les événements qui l'affectent. En ce sens, le capital social est assez proche du concept d'identité sociale, telle qu'elle s'est d'abord développée dans le champ de la sociologie rurale et telle qu'elle a été utilisée dans le domaine du développement communautaire.

En continuité avec les définitions précédentes, White et Lévesque (1999) disent que la notion du capital social ne se limite pas à une appartenance à un certain groupe, mais elle est souvent évoquée comme un moyen d'expliquer la réussite de tel ou tel autre projet de développement économique ou social. Ils ajoutent qu'on y a aussi recours en termes stratégiques... comme « outil privilégié » pour promouvoir le développement ou produire le développement¹⁶.

À partir de ces différents points de vue, on peut tout simplement penser que le capital social réfère à la qualité du tissu social, à la densité des réseaux sociaux, à la coopération puis à l'ouverture d'esprit dans une société. Autrement dit, il s'agit de l'ouverture des mentalités et de la culture du développement. Une telle ouverture peut exister dans certaines communautés et pas nécessairement dans bien d'autres. Dès cet instant, on trouve une explication sur les disparités régionales en matière de développement entre deux territoires dotés pareillement des ressources matérielles. Une telle différence tiendrait au fait que les déterminants principaux du capital social, tels que la confiance que les personnes d'une communauté ont les unes envers les autres, la motivation, la recherche continuelle du consensus pour dénouer les discordes internes, etc., ne se distribuent pas uniformément dans toutes les sociétés, même les plus proches.

Nous sommes rendus ici à une hypothèse qui soulève implicitement la question de savoir comment on peut mesurer le capital social d'un milieu donné, car c'est un facteur intangible. En d'autres mots, comment peut-on savoir que le capital social existe dans tel milieu et qu'il manque dans tel autre ?

14 Helliwell, J. (2001), p. 6.

15 Bourdieu, P. (1986), p. 248.

16 White, D. et M. Lévesque (1999), p. 23.

À cette préoccupation, Putnam (1995, 1999) propose comme indicateur le niveau de participation des citoyens à des associations civiques. L'auteur est arrivé à proposer une telle réponse partant des observations faites au nord de l'Italie (cf. la troisième Italie) sur le climat de confiance mutuelle qui règne entre les gens d'affaires, les élus et la population de cette région. D'après lui, on expliquerait ce fait observable par un plus grand nombre de regroupements et d'associations. Sur la base de la participation des citoyens aux associations civiques, Putnam conclura que c'est grâce à cette atmosphère positive que le nord de l'Italie regorge de districts industriels. À l'opposé, certaines régions rurales des États-Unis, du Canada et d'ailleurs sont en difficulté en raison de l'affaiblissement de la participation des habitants à des associations civiques. Putnam (1995) parle même d'une érosion du civisme dans la société américaine. Car, dit-il, la participation des citoyens à des associations civiques s'est considérablement érodée au cours de la dernière génération¹⁷.

Le problème que pose l'échelle de mesure de Putnam réside dans la difficulté de transférer la réalité italienne dans d'autres cultures. Raison pour laquelle on lui reproche souvent de vouloir universaliser *in extenso* les conclusions de son analyse sur les *success stories* de l'Italie du Nord. En outre, ce qu'il propose comme instrument de mesure du capital social porte à croire qu'il suffit, par exemple, d'augmenter le nombre d'associations civiques pour créer du capital social et développer un milieu. Cela est encore discutable. À titre d'illustration, au Canada, une récente recherche sur la nouvelle économie rurale (NRE, module cohésion sociale, 2001) vient de démontrer que le nombre ou le ratio *per capita* d'associations est plus élevé dans les municipalités rurales qui ont plus de problèmes de développement local (*lagging*) que dans les municipalités dynamiques (*leading*). Cela peut tout simplement dire que le nombre d'associations civiques dans une communauté peut ne pas être une condition nécessaire et suffisante qui entraînerait un regain du capital social et, par voie de conséquence, le développement de la collectivité.

Bourdieu (1980), quant à lui, présente l'appartenance à des groupes prestigieux comme une forme de concentration du capital social¹⁸. Par rapport à l'échelle de mesure de Putnam, Bourdieu estime que la valeur du capital social est fonction de la présence de ressources réticulaires potentiellement utiles, mais aussi des ressources ou du capital détenu par les acteurs du réseau et que sa dimension dynamique réside dans le fait que les agents doivent fournir un certain effort — s'investir — afin d'actualiser le potentiel présent dans leurs relations sociales.

À part la façon de mesurer le capital social que proposent les deux auteurs précités, les études de Lemieux¹⁹ montrent que la participation des personnes aux différentes formes de vie sociale

17 On trouve de larges extraits de R. Putnam dans son article intitulé « Jouer seul au bowling : le déclin du capital social de l'Amérique » publié en janvier 1995 dans *Journal of Democracy*, Johns Hopkins University Press.

18 Bourdieu, P. (1980), p. 2-3.

19 On peut lire à ce sujet de larges extraits sur la typologie et les bienfaits de la décentralisation dans V. Lemieux (1997) et dans sa recherche sur l'appropriation par les communautés locales de leur développement (janvier 1999).

et pas seulement la participation politique accroît le capital social d'une communauté. En même temps, l'accroissement du capital social d'une communauté a des effets positifs sur son développement économique. Selon ce chercheur, la décentralisation et la démocratie fonctionnent mieux dans les communautés où le niveau de capital social est plus élevé. À l'inverse, la décentralisation et la démocratisation peuvent entraîner un accroissement du niveau de capital social dans une communauté. Ce qui veut dire qu'il est aussi possible de développer le capital social dans une communauté en lui donnant les moyens d'accroître la participation de ses membres lors des activités touchant le développement communautaire. Cela vaut pour toutes les communautés, y compris celles où les différentes stratégies de développement communautaire peuvent avoir une influence déterminante. Donc, décentralisation, décloisonnement, participation et capital social vont de pair au plan des communautés restreintes. En ce sens, les services publics décentralisés ou déconcentrés peuvent jouer un rôle important dans cette dynamique à condition d'avoir la marge de manœuvre et la liberté nécessaires pour s'adapter aux conditions et aux projets locaux.

Une façon plus novatrice d'évaluer le capital social d'un territoire a récemment été proposée par deux chercheurs Américains : B.C. Flora et J.L. Flora (2000), qui, d'emblée, reconnaissent implicitement qu'il est difficile de mesurer le capital social étant donné que cette notion a comme défaut principal de ne pas être un concept assez opérationnel. Pour ce faire, ils sont en train de l'opérationnaliser à travers les trois dimensions de ce qu'ils appellent dans leur terminologie « *the entrepreneurial social infrastructure* »²⁰. Il s'agit, entre autres, de la diversité symbolique, de l'investissement-réinvestissement puis de la qualité des liens ou des réseaux.

La diversité symbolique fait référence à la variété des valeurs et des opinions dans une communauté et à la capacité qu'a celle-ci de permettre la discussion pour aboutir à des solutions aussi diversifiées que possible. C'est aussi semblable à ce que les spécialistes en management appellent le brainstorming. Elle concerne donc ce que Carrier qualifie de tendance à inclure plutôt qu'à exclure les gens des processus. Butler C. et Jan L. Flora considèrent que, dans la ruralité contemporaine, il existe deux types d'obstacles pouvant handicaper la diversité symbolique : la forte densité d'interconnaissance et l'homogénéité dans les rôles. En fait, ces deux obstacles mèneraient éventuellement à la suppression de la controverse et permettraient aux problèmes de s'envenimer et de croître à l'intérieur même de la communauté.

En ce qui concerne l'investissement-réinvestissement, il a trait à la mobilisation des ressources en temps, en information, en connaissances, en argent, etc. Elle s'avère déterminante du fait qu'une communauté doit être capable de mobiliser toutes les ressources disponibles pour les investir en son sein. Le principe sous-jacent est que plus il y aura de personnes dans une communauté qui seront capables d'investir leur temps, leurs connaissances, leurs ressources financières et qui auront une reconnaissance publique de cet investissement, plus le fonds de capital social de la communauté sera important.

20 Flora, B. C. et J.L. Flora (1993), p. 49.

Quant à la qualité des liens, les deux auteurs la considèrent comme un aspect indispensable à la formation du capital social ou de l'infrastructure sociale. Cette qualité des liens passe par la formation de réseaux formels ou informels de haute qualité, et la multiplicité des réseaux permettrait non seulement aux membres de la communauté de mieux affronter les problèmes locaux, mais encouragerait aussi des solutions novatrices. Les réseaux contribuent également à assurer une diversité du leadership dans la communauté. Toutefois, les liens sociaux devront être développés horizontalement et verticalement de façon à ce qu'à travers les réseaux horizontaux, les communautés voisines se découvrent et se rendent compte des améliorations en termes d'idées nouvelles qui se font dans d'autres communautés ou groupes qui ont les mêmes défis à relever. Les réseaux verticaux, quant à eux, relieront les membres de la communauté avec les ressources publiques et privées externes et pourront ainsi fournir de l'information, apporter de l'assistance technique et des ressources financières. Finalement, ces liens peuvent être établis aussi bien à travers des organisations et des relations tant formelles qu'informelles²¹. En conséquence, là où cet entrepreneuriat et cette infrastructure sociale manquent, on s'apercevra que les personnes se connaissent alors moins bien, qu'elles ont moins spontanément confiance les unes dans les autres, deviennent un peu plus méfiantes et, éventuellement, collaborent moins.

À ce sujet, nous pensons que ces deux chercheurs ont raison. D'ailleurs leur réflexion vient enrichir les échelles de mesure développées par leurs compères, car le caractère complexe du capital social peut être reflété le plus souvent par les éléments tels que : la qualité de la confiance mutuelle au sein d'une population, la densité du réseau de relations sociales entre les élus locaux, les leaders des groupes communautaires et les entrepreneurs. Il y a aussi matière à penser que l'estime de soi, le sentiment de confiance en autrui et la capacité de résilience des personnes et des groupes constituent possiblement des déterminants du capital social, surtout qu'il s'agit souvent de choses déjà connues intuitivement ou plus formellement, mais que le recours au concept de capital social permet de situer dans un cadre conceptuel cohérent et structuré.

On peut conclure cette section en disant que la notion du capital social peut s'avérer la clé pour comprendre comment l'organisation des groupes sociaux influe sur leur capacité d'avoir accès à des opportunités afin d'atteindre des buts socio-économiques et d'améliorer le destin d'un territoire. Sur la base de ces arguments, on peut dire aussi que le capital social est comme une matrice ou une moule du développement, à l'instar de ce que David Ricardo (1970) avait jadis nommé avantages comparatifs. À notre avis, c'est cela qui pousse chaque citoyen d'un territoire donné à s'impliquer dans le processus de développement et, par conséquent, à devenir un acteur engagé dans son univers. C'est cela qu'on appelle la citoyenneté responsable.

21 Carrier, M. (1999), p. 4.

La notion de *capacity building* (développement des capacités)

Dans le domaine du développement régional le terme *capacity building* se retrouve parmi les nouveaux concepts du vocabulaire récent. Selon Brassard et Gagnon (2000), le concept de *capacity building* est le facteur de succès du développement local, il est l'aptitude des acteurs à intégrer différents facteurs (apprentissage, imagination, environnement, etc.) autres qu'économiques²². Dans cette optique, on l'envisage comme un ensemble d'atouts intangibles du même genre que le capital social. À la manière de ce dernier, ces atouts rendent les milieux qui les possèdent plus compétitifs, plus habiles de compréhension et de renouvellement de pensée. Cela leur donne une propension marginale élevée à construire l'avenir. En ce sens, il s'agit donc d'un terme qui traduit les facultés dont disposent certaines communautés de mettre à l'épreuve leur capital humain dans le but de bâtir sur leur territoire un développement harmonieux et participatif. C'est pourquoi le concept de *capacity building* est choisi pour parler de la façon dont le système social fonctionne et à laquelle les sciences sociales accordent actuellement une importance de premier rang parce que les dynamiques sociales permettent des analyses interdisciplinaires dans une approche globale et holistique du développement. Il ne fait alors aucun doute que c'est ce type de facteurs qu'énumère Greffe (1989) pour qui les éléments immatériels comme la notion de *capacity building* font référence au penchant d'un milieu à produire son développement par rapport au paradigme du développement impulsé de l'extérieur²³.

Manifestement, il se dégage que le concept de *capacity building* est cette habileté d'apprentissage que posséderaient certaines sociétés humaines ou certains individus de pouvoir anticiper les situations, de reconnaître un processus éclairant de formation visant des améliorations à court, moyen et long termes tout en prenant compte des phénomènes économiques et non économiques puis de leurs effets multidimensionnels dans l'environnement. Cela étant, ce terme n'a rien à avoir avec l'économisme traditionnel ; on y inclue plutôt des facteurs tels que la créativité, l'apprentissage social, les idées innovatrices, la prise des risques, l'esprit entrepreneurial, etc. devenus aujourd'hui des éléments quasi indispensables pour n'importe quel processus de développement régional ou local approprié. C'est comme un pouvoir d'action et de décision que plusieurs chercheurs appellent l'*empowerment*.

La théorie de la gouvernance

On rencontre dans la documentation des termes proches de la gouvernance telles que la gouverne (Lemieux), la bonne gouvernance (institutions internationales), la gouvernance démocratique, la gouvernance locale (Carrier et Côté), etc. Sur le plan étymologique le mot gouvernance proviendrait du grec *kyberman* et *kybernetes* qui signifient respectivement naviguer et piloter. Certains suggèrent que la métaphore nautique du navire de l'État remonte à

22 Brassard, M-J. et C. Gagnon (2000), p. 182.

23 Greffe, X. (1989), p. 29.

Platon qui a utilisé le mot latin *gubernare* pour signifier diriger un navire²⁴. Rey (1992) note que, déjà au XIII^e siècle, le mot gouvernance était l'équivalent de gouvernement²⁵ et ce n'est que plus tard, en 1975, qu'une étude empirique et comparative entre les États-Unis, l'Europe et le Japon faisait largement écho du concept de *governance* pour exprimer soit une politique de l'État minimal, soit une gestion dépolitisée²⁶. À partir de cette étude, le concept de gouvernance est devenu un maître-mot au sein des institutions financières internationales, dans les milieux académiques et au sein des organismes d'aide au développement. Au Canada, son apparition s'est faite aussi graduellement. Par exemple, en 1988, Guy Peters fonde une nouvelle revue savante qui s'appelle *Governance* et, en 1990, l'Institut de recherches politiques lançait des recherches sur le thème de la gouvernabilité²⁷. Toutes ces tentatives et recherches ont amplement contribué à la compréhension de cette notion.

Son émergence dans le débat actuel sur le développement local et son emploi par des groupes aux convictions très diverses peuvent s'expliquer par le fait que, dès le départ, la notion de gouvernance a profondément été marquée du sceau des thèses néolibérales de notre temps qui sont encore diffusées à l'échelle internationale comme modèle de réussite par excellence. C'est pourquoi, d'ailleurs, dans la terminologie la plus courante, on emploie surtout le mot composé « bonne gouvernance » comme pour dire qu'il existe une certaine façon ou une meilleure méthodologie « efficace » de gouverner. Gerry Stocker, par exemple, n'entend pas par gouvernance une innovation dans les outils de gestion, mais plutôt une efficacité plus grande dans la prestation des services publics. À vrai dire, cette notion est apparue dans un contexte purement idéologique, en l'occurrence les thèses néolibérales sur l'efficacité économique. Quoi qu'il en soit, on constate que, par la suite, des réflexions ont été développées puis appliquées à d'autres champs de recherche, plus spécifiquement au champ de la coopération internationale, du développement local. Conséquemment, on rencontre plusieurs acceptions de ce concept, autant dans les institutions internationales, dans les administrations de vieilles démocraties que dans la société civile proprement dite. Ces différentes acceptions révèlent l'existence des logiques diverses dans un contexte versatile des politiques de développement et de la mondialisation. Cela dit, nous allons examiner les différents contenus qu'on donne généralement au concept de gouvernance.

La gouvernance selon les institutions financières internationales

On reconnaît généralement aux institutions internationales de financement et d'aide au développement le mérite d'avoir introduit dans le vocabulaire courant le concept de gouvernance. Évidemment, c'est par le fait d'avoir donné au concept de gouvernance une place de premier plan dans leur analyse des problèmes d'endettement et du sous-développement économique du

24 Demers, M. (1999), p. 369.

25 Rey, A. (1992), p. 906.

26 Référence à la publication de Crozier, M., J. Watanuki et S.P. Huntington (1975).

27 Demers, M. (1999). *Op. cit.*, p. 368.

Tiers monde que ces institutions ont facilité le renouvellement de l'intérêt pour ce concept. Mais la question est de savoir comment, pourquoi et dans quel contexte ce vocable est apparu au niveau des institutions susmentionnées. Une réponse éclairante à cette interrogation se trouve relatée dans la plupart des documents des institutions du Bretton Woods (BIRD et FMI) et dans le courrier de l'Unesco qui traitent, depuis les années quatre-vingt, des questions relatives aux causes d'échecs des programmes d'ajustement structurel (PAS). Effectivement, malgré qu'à cette époque il prévalait au sein des organismes internationaux d'aide au développement une conviction absolue de la primauté de l'économie néolibérale sur tout autre type d'économie, les institutions précitées ont remarqué qu'à mesure que les expériences d'ajustement structurel, teintées du libéralisme tous azimuts, suivaient leur cours, les cas d'échec se multipliaient à un rythme inquiétant. On a alors commencé à questionner l'efficacité des politiques de prêt envers les gouvernements des pays pauvres. Ce qui va décidément pousser les experts du Fonds monétaire international (FMI) et de la Banque mondiale à analyser en profondeur les causes de ces insuccès.

Finalement, ils trouveront que le cadre institutionnel défailant des pays hôtes et les distorsions d'ordre politique sont à l'origine de la plupart des goulots d'étranglement des économies tiers-mondistes. Il devenait de plus en plus évident qu'aucun projet économique ne pouvait produire les résultats escomptés si certaines conditions minimales politiques, sociales et institutionnelles n'étaient pas respectées. Pour y remédier, l'hypothèse de la gestion plus transparente du secteur public était retenue puisqu'il est un point crucial pour assurer l'efficacité à la fois des marchés et des interventions gouvernementales et, partant, du développement économique. Ainsi, ils recommanderont d'agir en amont, c'est-à-dire, sur le mode de gouvernement, sur les manières de gérer les affaires publiques dans les pays qui ont des difficultés économiques. Afin d'exprimer le désir de réformer l'appareil de l'État, sans outrepasser le cadre juridique de leur fonctionnement, les experts des institutions financières ont alors inventé deux concepts : la fameuse notion d'ingérence politique et la notion de la « bonne gouvernance » dont l'usage a fait le tour du monde en quelques années seulement, surtout au jour où l'ancien chef d'État français, Mitterrand, l'avait repris avec force lors du 16^e sommet des chefs d'État de France et d'Afrique, en juin 1990 qui s'est tenu à la Baule en France. À cette occasion — sommet de la francophonie —, Mitterrand avait prononcé cette paraphrase d'apparence anodine, mais aux conséquences politiques et économiques importantes : la France liera toutes ses aides et contributions aux efforts qui seront accomplis pour aller vers plus de liberté ou de « bonne gouvernance ». Pour lui, la bonne gouvernance signifiait un progrès palpable dans le processus de démocratisation. Cela signifiait aussi la transparence dans le domaine des droits et libertés de l'homme.

Du même coup, la bonne gouvernance devenait la condition *sine qua non* pour pouvoir recevoir de l'aide financière de la part du gouvernement français, de tous ses alliés et des organisations non gouvernementales occidentales. Après le sommet en question, on parlait déjà de la *conditionnalité* de la Baule, en référence au discours de Mitterrand. Avec un peu de recul, plusieurs analystes, au premier rang desquels les analystes de la politique internationale, partagent l'idée qu'à ce moment précis de l'histoire (le début des années quatre-vingt-dix), la notion de gouvernance a pris de l'importance non pas pour une quelconque efficacité économi-

que, mais parce que les institutions financières internationales et les pays donateurs ont pris conscience que le cadre politique, s'il n'est pas démocratique, peut s'avérer un obstacle majeur au bon fonctionnement des marchés et, d'une manière générale, à la diffusion du libre échange, et peut compromettre les chances de remboursement de la dette. En plus de cela, il y a eu une coïncidence des événements sur le plan international : d'une part, la vague de la *Perestroïka* qui a obligé les institutions publiques à se réadapter ; d'autre part, le constat criant de l'inefficacité des aides au développement qui se sont soldées par des maigres résultats dans le Tiers monde.

C'est alors que presque toutes les institutions donatrices ont carrément fait appel à la notion de gouvernance parce que cette notion présentait l'avantage de libeller en termes technocratiques des problèmes politiques, donc d'éviter le dilemme dans lequel leurs propres statuts les mettaient, et de parler indirectement des réformes politiques de l'État ainsi que de changements socio-politiques tout court, mais sous couvert de la bonne gouvernance.

Alors, si l'on s'en tient aux argumentations ci-dessus, on peut affirmer que, dans son acception initiale, la gouvernance avait trait à la reconversion institutionnelle plus radicale en visant la transparence dans la gestion du secteur public, l'État des droits, etc. Elle visait aussi toute une réforme de la fonction publique (dégraissage du personnel), le perfectionnement des méthodes de comptabilité et de vérification des comptes, la décentralisation de certains services publics, la privatisation des entreprises publiques et même la mise en place d'infrastructures judiciaires compatibles avec l'entreprise privée, toujours dans la lignée de l'ajustement structurel. Dans ce contexte, la bonne gouvernance était évidemment considérée comme un fait acquis et elle avait alors pris l'orientation d'un genre de credo au sein des institutions internationales de financement.

Par conséquent, on était rendu par moments au niveau où la gouvernance tendait à traduire une certaine tendance lourde, une idéologie politico-économique qui guide les décisions au sein des institutions financières internationales, simplement parce que la gouvernance fut idéalisée et élevée au rang d'une exigence de profondes réformes institutionnelles pour garantir la croissance économique collective, au nom de l'orthodoxie néolibérale. En témoigne le propos de Smouts (1998) qui dit que le concept de gouvernance est lié à ce que les grands organismes de financement en ont fait : un outil idéologique pour une politique de l'État minimum²⁸. N'empêche que certains penseurs comme Hewit de Alcantara (1998) estiment qu'à présent, l'usage de cette notion a évolué, elle désigne non seulement une tendance idéologique mais aussi une capacité à gérer efficacement toute forme d'organisations et d'activités (notamment au sein de la société civile moderne)²⁹.

28 Smouts, M-C. (1998), p. 88.

29 Hewit de Alcantara, C. (1998), p. 112.

La gouvernance au sens de la société civile

On définit la société civile comme étant l'ensemble des institutions apolitiques. Au sens le plus large, la société civile serait donc composée du secteur privé et du tiers secteur. À tous les niveaux (local, régional ou national), les composantes de la société civile conçoivent d'ordinaire la notion de gouvernance non pas pour amoindrir l'État en tant qu'institution, qui du reste a son rôle à jouer par rapport à la société civile, mais pour privilégier les nouvelles formes des liens et des partenariats entre tous les acteurs de développement local, donc entre les groupes d'intérêts collectifs, les entrepreneurs et les représentants du peuple auprès des institutions étatiques. Il se peut que des partenariats pour encourager les initiatives individuelles se tissent en vue de susciter le partage du pouvoir décisionnel entre les représentants du pouvoir public, d'une part, et le reste de la société, d'autre part. C'est dans ce sens que Le Galès et Bagnasco (1997) disent que la gouvernance est un processus de coordination d'acteurs, de groupes sociaux, d'institutions pour atteindre des buts propres discutés et définis collectivement dans des environnements fragmentés et incertains³⁰. On peut dire qu'au niveau de la société civile des pays industrialisés, on croit que même si la notion de gouvernance peut s'accompagner d'un ensemble de réformes institutionnelles, ces réformes devront en priorité finir par être associées non seulement à la bonne gestion mais aussi, de façon plus ambitieuse, à la défense de la démocratie et au partage des responsabilités.

Cela laisse entendre que la gouvernance dont il est question au sein de la société civile désigne, en première instance, la quête d'un consensus parfois difficile à réaliser, mais qui a cours dans plusieurs collectivités des pays à modernité avancée, sur les manières de gérer ou de conduire la destinée collective afin de permettre, d'une part, de mieux prendre en compte les réalités culturelles, socio-politiques du milieu et l'identité locale et, d'autre part, d'éviter la simple reproduction de modèles de développement importés (développement par le haut), qui se sont avérés le plus souvent inappropriés. Ceci permet de conclure que lorsqu'on parle de la gouvernance dans la société civile, il s'agit grosso modo de l'instauration d'une nouvelle démocratie qui peut finalement encourager les initiatives privées et publiques, tout en renforçant l'autonomie des personnes dans le but de leur donner l'opportunité, en tant que membres de la société civile, d'introduire des transformations nécessaires dans la collectivité. C'est dans ce sens là que Jean (2000) pense que la gouvernance désigne plus que le gouvernement et la gouvernance politique, il s'agit d'un mode de régulation spécifique du pouvoir et de la prise de décision dans une communauté donnée³¹. Évidemment, cela sous-entend un appel à la rationalisation du secteur public et à la concertation. En d'autres termes, la gouvernance que prône la société civile concerne, par exemple, l'adaptation ou l'introduction de nouvelles méthodes de gestion là où c'est nécessaire et la décentralisation de pouvoirs et de services publics dans une vision moderne du rôle de l'État dans le but de rendre les pouvoirs décisionnels, dans n'importe quel pays industrialisé ou en développement, plus compatibles avec le besoin de développement socioculturel, économique, écologique et politique des communautés humaines.

30 Le Galès, P. et A. Bagnasco (sous la dir. de) (1997), p. 38.

31 Jean, B. (2000), p. 224.

Un tel discours met en évidence une autre acception de la gouvernance, celle qui est défendue par les petites organisations non gouvernementales (ONG, OSBL, etc.) au sein desquelles se projette l'idée qui se propose d'élargir le débat et d'enrichir la panoplie des dispositifs envisageables pour traiter des problèmes dont le règlement ne relève pas nécessairement des seuls pouvoirs publics. Ceci démontre la nécessaire complémentarité entre une population dynamique et un État efficace dans lequel il serait possible de recréer une société civile en recréant un nouvel État. Dans cet ordre des choses, d'aucuns pensent que la gouvernance telle que véhiculée par un certain discours au sein de la société civile, notamment par les organismes à but non lucratif des pays à modernité avancée, est synonyme de la gérance partagée. C'est dans cette même lancée que Godard (1998) écrit que la gouvernance n'est rien d'autre qu'un nouveau mode de pilotage politique capable de s'adapter à des environnements économiques en mutation³². D'ailleurs, si on lit ses idées en profondeur, on se rend compte que, pour lui, le terme gouvernance renvoie à un ordre socio-politique construit à partir d'une trame complexe d'interactions entre acteurs, plutôt qu'à un système entièrement organisé autour d'un gouvernement monocentré.

En terminant cette section, disons que la mise en place de la gouvernance dans les pays industrialisés donne lieu à des appréciations diverses. Certains soutiennent qu'après tout, ces pays sont entrés simplement dans une étape post-démocratique et que le danger de recul a augmenté. D'autres affirment, par contre, qu'une fois terminée la période actuelle de l'ajustement démocratique et de la transition, il faut accélérer la réforme institutionnelle pour faire progresser la gouvernance. Enfin, il y a ceux qui estiment que, sous couvert de la gouvernance, c'est un autoritarisme du marché qui se construit en réalité, accompagné des formes d'élections représentatives. Ce débat suscite donc des interrogations : sur quelles évidences empiriques se fondent ces diverses positions, à telle enseigne qu'on peut se demander si la gouvernance semble être porteuse d'un large consensus ? Est-ce que cela peut assurer la stabilité à court, à moyen et à long termes ? En outre, comment préconiser l'application de cette gouvernance aux autres parties du monde où la démocratie éprouve des sérieuses difficultés ? Comment, enfin, peut-on élaborer une méthodologie qui rend possible une vérification empirique et met en évidence la situation de chaque pays quant à la gouvernance démocratique favorable au développement local ? Il y a donc matière à réflexion.

Appréciation des notions de capital social, de *capacity building* et de gouvernance

Au sujet de l'apport de la notion du capital social et du concept de *capacity building* dans le processus de développement local ou régional, l'auteur japonais Takashi Omori (2001) estime que le capital social joue trois rôles : premièrement, il remplace les marchés et les institutions, particulièrement dans les économies en développement. Deuxièmement, il apporte un complément aux marchés et aux institutions, ce qui peut constituer l'assise directe du bien-être.

32 Godard, F. (1998), p. 39.

Troisièmement, même avec l'internationalisation des activités économiques, il peut subsister, dans le capital humain et le capital social, des différences qui auront une influence sur le développement économique et technologique futur, certains devenant même une source importante d'avantages comparatifs³³.

Pour Putnam (1999), le capital social, comme concept, désigne les aspects de la vie collective qui rendent la communauté plus productive : la participation, la confiance et la réciprocité³⁴. En d'autres termes, un individu a l'occasion d'être plus productif quand il a la chance de vivre ou de travailler dans une collectivité ou dans une organisation où ces caractéristiques sont développées plutôt que dans un environnement qui en est dépourvu. Cela nous permet de dire que ce terme rend intelligible le processus de développement local ou régional. Même Hammond Ketilson, en se référant aux chercheurs américains Flora et Flora, estime que le capital social serait l'élément clé du développement, avant les deux autres ingrédients que sont les infrastructures physiques et le leadership. Cela, bien sûr, parce que le capital social est une source de dynamisme territorial spécifique qui fonctionne de telle manière que le développement d'une collectivité n'est pas seulement subordonné à sa seule capacité économique ou à ses possibilités d'attirer des établissements ou des filiales de grandes entreprises, mais qu'il dépend aussi de son aptitude à susciter des initiatives endogènes, à générer un tissu de nouvelles entreprises et à mettre en œuvre une dynamique innovatrice.

À la manière du capital social, le concept de *capacity building* invoque simplement l'aptitude d'une communauté à se prendre en charge — le credo du développement local —, à produire de l'intérieur des richesses ou à les attirer de l'extérieur s'il y a lieu. À ce titre, on peut se permettre de placer dans le vocable *capacity building*, en première priorité, loin avant la capacité financière et économique, le penchant à résoudre collectivement des problèmes auxquels la société visée fait face, le degré de compréhension et d'anticipation des situations, l'imagination à répondre aux changements sollicités par des situations nouvelles, etc. C'est ce que Friedmann (1992) appelle « *empowerment* ou *social power to political power* »³⁵.

Partant de tous ces éclairages théoriques, on peut aussi dire que le processus de développement régional ou local nécessite un haut niveau de *capacity building* qui est dirigé vers l'élaboration et la mise en œuvre des stratégies concertées pour le développement intégré des territoires. Cela dit, la notion de *capacity building* est en principe un puissant outil de développement, car l'une de ses caractéristiques importantes est de permettre l'extension des facteurs explicatifs de la dynamique territoriale.

En résumé, ces deux notions (capital social et *capacity building*) sont en quelque sorte des prédispositions internes, tissées dépendamment de chaque communauté, à partir des relations en réseau au sein d'un territoire. D'un bout à l'autre, on peut retenir qu'il s'agit pratiquement

33 Omori, T. (2001), p. 87.

34 Putnam, R. (1999), p. 14.

35 Friedmann, J. (1992), p. 136.

de ce que Giddens (1987) appelle « un système symbolique particulier » qui donne à un groupe une identité culturelle propre³⁶ et des forces intangibles pour répondre à des situations de conflit. Toutefois, il peut aussi s'agir de la capacité de résilience des personnes, c'est-à-dire leur aptitude à retomber sur leurs pieds en cas de coups durs. Quelque part, cette notion rejoint l'idée d'individus socialement robustes qui résistent à l'effet des conditions négatives sans que l'on sache trop pourquoi.

En ce qui concerne la problématique de la gouvernance, nous pensons qu'il s'agit d'un des aspects les plus importants du développement régional ou local de ce début du XXI^e siècle, en ce sens qu'elle contribue à une nouvelle praxis de concertation, de cogestion, de coopération et de collaboration. Mais surtout parce qu'elle encourage une mise en réseaux entre les trois principaux acteurs de développement local : l'État, les entreprises et les élus (les 3E) pour qui, d'ailleurs, le territoire tend à devenir un véritable laboratoire de négociations et d'intégrations verticales, horizontales et multisectorielles afin de créer un nouveau consensus, un savoir-faire et pour stimuler le processus de développement. Sûrement parce qu'en situation de gouvernance, les frontières et les responsabilités sont moins nettes dans le domaine de l'action sociale et économique³⁷. C'est vers un tel modèle de gestion du pouvoir que tendent plusieurs organisations et collectivités dans les pays industrialisés.

Au demeurant, quelques communautés ont pris de l'avance en la matière parce qu'elles ont déjà mis en place, en leur sein, le mécanisme de concertation pour répondre aux aspirations de la population. Ce besoin se traduit par un discours qui se cristallise autour de l'accroissement de la représentativité des acteurs au sein des institutions politiques, économiques, sociales et culturelles. L'ambition est d'arriver à instaurer une nouvelle forme de gouvernance en accordant beaucoup d'importance à la réforme des organes de l'État qui doivent écouter et se rapprocher de la population à la base. L'objectif, dans ce cas, est de pouvoir créer un cadre dans lequel les synergies peuvent faciliter le rapprochement, les associations et l'établissement des rapports de travail moins conflictuels, autrefois quasi impossibles, entre les principaux leaders politiques, économiques et socioculturels, c'est-à-dire entre les acteurs du développement devant un problème qui concernerait leur milieu ou leur environnement immédiat.

Cela suggère que la pratique de la gouvernance soit un processus d'amélioration du cadre démocratique existant, qui donne priorité à la redistribution des rôles, des pouvoirs et à l'intégration des groupes, même les plus marginaux et les exclus. En d'autres mots, la notion de gouvernance dans les démocraties des pays à modernité avancée peut se résumer en un changement du cadre institutionnel de représentation. À notre avis, c'est tout un virage significatif qui est en train de s'opérer parce qu'on essaie d'adopter une nouvelle approche de la gestion du territoire dans une nouvelle façon de construire le développement sur des espaces régionaux.

36 Giddens, A. (1987), p. 327.

37 Carrier, M et B. Jean (2000), p. 49.

Pour bien des pays, spécialement ceux qui font partie de l'Union européenne, cette nouvelle façon de gouverner grâce au partenariat souligne la poursuite d'un nouvel apprentissage de la démocratie autour duquel le point central est la démocratie participative et flexible, qui prend en compte les aspirations de la population à la base, les conditions locales et la nécessité d'organiser le rapport entre le marché et la démocratie vivante. C'est pourquoi cette nouvelle approche de la démocratie partagée considère qu'il est indispensable d'encourager la collaboration entre les représentants du gouvernement traditionnellement élus au suffrage direct ou indirect et ceux de la société civile afin d'aboutir à des résultats durables en termes de développement intégral et d'équité sociale. C'est dans ce sens qu'au Québec, par exemple, on se rend de plus en plus compte que la nouvelle gouvernance prend place dans les petites municipalités où les maires, les élus locaux et les entreprises font appel aux institutions de recherche et s'entendent entre eux pour des collaborations qui dépassent de loin les anciennes priorités et fonctions de chacun et chacune.

Au vu de tout ce qui vient d'être décrit sur la gouvernance locale, nous partagerons donc l'avis courant que c'est la population elle-même qui demande aux gens d'affaires et à ses représentants de faire un peu plus que ce que leurs mandats conventionnels les obligent à faire. Les gens estiment que les mairies de municipalités doivent maintenant outrepasser la fourniture de services de voirie et de sécurité publique et participer un tant soit peu au processus de développement, aux activités socioculturelles et au progrès de l'économie locale. En fait, on attend aujourd'hui des municipalités qu'elles soient le moteur du changement. Or, les instances de décision se multiplient et leur échappent en partie. Tel est le dilemme actuel des gouvernements de collectivités locales.

Du côté des entrepreneurs aussi on se rend de plus en plus compte que l'ancien mode de recherche exclusive des profits est révolu, qu'il ne suffit plus de puiser les bénéfices des investissements dans un milieu et s'en aller. On peut en faire autant s'il y a des arrimages entre les besoins des entreprises en matière de profit, la vision politique du lieu, la situation socio-économique de la population et la qualité de l'environnement du lieu. C'est ce qu'on appelle aujourd'hui faire des affaires d'une manière durable et en complicité avec son milieu d'implantation, c'est-à-dire faire du profit tout en participant au mécanisme de gouvernance locale, donc au processus de développement économique, social, culturel et politique local. Ce qui est nouveau avec le mode de régulation qui se met en place (la gouvernance), c'est l'imbrication plus étroite entre trois secteurs (public, privé et communautaire) dans la prise de décision ou dans la mise en œuvre des décisions prises dans l'intérêt collectif³⁸.

Ainsi, la gouvernance démocratique est devenue une réalité difficile à nier dans la plupart des pays industrialisés, mais en quelques endroits, c'est encore un processus en cours qui se bonifie et qui demande de définir les priorités, les résultats attendus et les délais dans un cadre concerté. Autrement dit, elle se présente comme une nécessité, car le contexte mondial l'exige, et c'est peut être l'unique façon qui permet aux trois acteurs principaux de développement (les

38 Jean, B. (2000). *Op. cit.*, p. 225.

3E) de se faire une opinion objective de la situation locale pour ne pas amoindrir les chances de réussite du fait des pressions croisées provenant d'un modèle unique de relation entre le marché et la démocratie puis du domaine institutionnel.

CONCLUSION

Le but de cet essai était d'exposer succinctement les nouvelles approches de développement qui mettent l'accent sur les facteurs immatériels. Pour ce faire, nous sommes partis du constat que, depuis longtemps, des chercheurs et des décideurs politiques ont habitué les gens à croire que les facteurs les plus déterminants du développement d'un milieu sont de types économique, structurel ou matériel et que ces facteurs seraient la cause principale des disparités en matière de développement. Mais on remarque que plusieurs régions du monde qui regorgent beaucoup de ressources biophysiques, minières, fauniques, etc. sont le plus en difficulté. D'où notre hypothèse que ce ne sont pas seulement les dotations initiales en ressources matérielles qui garantissent le progrès socio-économique d'une collectivité, ce ne sont pas elles non plus qui peuvent fournir la plus plausible des explications sur les différences qu'on peut observer entre les collectivités, les régions ou les pays en matière de développement. Au contraire, il existe d'autres facteurs qui entrent en jeu et qui fournissent des éléments explicatifs convaincants : ce sont les facteurs immatériels. Incontestablement, en ce début du XXI^e siècle, nous avons suffisamment de matériaux et de cas illustratifs pour dire qu'une telle hypothèse est passablement vraie.

Dans la suite de cette hypothèse, nous avons dit que les sciences sociales disposaient davantage d'un vocabulaire riche qui traduit ou qui symbolise ce qu'on appelle communément les facteurs immatériels du progrès. Qu'il s'agisse de la notion des milieux innovateurs, du capital social, du concept de *capacity building* ou de la gouvernance, nous nous trouvons devant une multitude d'approches qui font désormais partie du lexique des études régionales. Néanmoins, les réalités que ces notions sont censées recouvrir sont à peine les mêmes : la participation de la population à des réseaux formels et informels, une démocratie de proximité et une volonté de se prendre en charge et de bâtir le développement sur des valeurs territoriales et socioculturelles. Ce qui nous fait penser que nous sommes rendus dans un immense champ de recherche qui n'est pas encore totalement exploré.

De tout ce qui précède, il convient toutefois de retenir ce qui suit : contrairement à d'autres formes de capital (physique, financier, etc.), le capital social fait référence à une forte solidarité, à une forte confiance mutuelle, à l'ouverture de la communauté par rapport à tout ce qui est nouveau et aux différences. C'est comme un pendant au capital économique dans le cadre du développement local et social. Le problème que pose le concept de capital social est celui de savoir comment le mesurer en tant que facteur immatériel. Devant cette problématique, nous nous sommes beaucoup attardés sur les discussions relatives à l'échelle de mesure du capital social. À ce sujet précis, il se dégage trois propositions : celle de Putnam et Bourdieu (niveau de participation des individus à des associations), celle de Lemieux (implication et participation des gens aux affaires qui les concernent, ce qui sous-entend la décentralisation) et celle de Flora et Flora (trois dimensions de l'entrepreneuriat et de l'infrastructure sociale). Au terme de

ces discussions sur la mesure du capital social, nous avons retenu que le degré d'ouverture d'esprit dans la société ou l'absence des guerres de clocher dans une localité, les liens de travail, les réseaux formels ou informels, internes et externes, la circulation de l'information, l'attractivité et les efforts de visibilité du milieu par rapport à ses voisins, le nombre d'entreprises issues de l'initiative communautaire, le carrefour de concertation et l'implication des citoyens dans les projets de société, les rêves des citoyens par rapport à des ouvertures politiques et économiques, etc. sont tous des signes visibles du capital social dans un milieu.

En ce qui concerne les concepts *decapacity building*, de district industriel et de milieux innovateurs, ces termes nous semblent être essentiellement des manifestations de l'existence du capital social dans une communauté. Dans ce sens-là, on peut dire qu'on ne les retrouve pas à pondération égale partout. Toutefois, on peut les provoquer là où ils sont latents ; on peut aussi se rendre compte de leur présence dans une collectivité grâce à des indices comme la capacité d'une société à générer des scénarios durables de partenariats locaux entre les organes de l'État, les entrepreneurs, la population et les élus.

Quant à la notion de gouvernance, nous avons dit qu'elle a été employée, dans un premier temps, au sein des organisations financières internationales pour évoquer les réformes politiques que ces institutions jugeaient nécessaires pour le bon fonctionnement des programmes de prêts aux pays en développement. Par la suite, son usage s'est étendu et est devenu courant dans la société civile, dans les organisations non gouvernementales, etc. En évoquant ce terme, la première idée qui vient en tête est le changement institutionnel vers un État qui s'efface progressivement. Mais la gouvernance telle qu'on en parle en sciences régionales et telle que nous l'entendons n'est pas que cela, elle traduit une réalité qui va au-delà de la gouvernance politique, au-delà du credo de la transparence et de l'État minimal. Pour nous, elle est une nouvelle stratégie de partage des responsabilités, de collaboration et de concertation entre les élus, les entreprises et l'État. Cette stratégie devient impérative, car avec le ralentissement de la croissance générale, les différents niveaux de territoire doivent assumer leur propre développement, ils ne peuvent plus attendre leur développement du développement général³⁹. Le véritable développement devient donc un processus de prise en main par chaque population concernée, donc un développement local ou territorial. C'est dans ce sens que les populations rurales et urbaines, de partout dans le monde, en appellent de tous leurs vœux les changements pour que l'économie prenne un visage plus humain, plus social au lieu d'être ce qu'il est présentement.

Comme on peut le voir, toutes ces approches qui insistent sur les éléments immatériels du développement local ou régional sont en train de mettre en évidence certains biais que comportaient jusqu'ici les anciennes hypothèses relatives aux déterminants structurels du progrès. Aujourd'hui, on utilise largement ces nouvelles thèses non seulement pour mettre en évidence les éléments impalpables de revitalisation sociale, mais aussi pour souligner entre autres les sources des synergies, des pouvoirs, des relations, des réseaux et des influences qui ne sont

39 Julien, P-A. (1997), p. 12.

pas d'ordre monétaire et qui peuvent rivaliser avec les facteurs de développement qu'étudient le plus souvent les économistes. Autrement dit, les phénomènes sociaux inédits viennent réduire l'écart entre les perceptions sociologiques et économiques du développement, car il n'en implique pas moins l'existence d'un processus nouveau. Mais malgré le fait que les concepts susmentionnés deviennent sûrement des champs d'investigation intéressants, il ne faut pas que l'effervescence autour de ces nouveaux mots fasse oublier que l'utilité de nouveaux concepts, à tout le moins au plan scientifique, réside dans leur valeur explicative, c'est-à-dire dans la capacité de chaque notion à fournir une compréhension beaucoup plus précise et profonde d'une réalité ou d'un phénomène comme celui du développement territorial. Ce qui laisse encore ouverte la question de savoir quelle serait la dose idéale pour que ces facteurs immatériels puissent produire du développement dans une collectivité. À cette interrogation, il est difficile de fournir une réponse hâtive ; néanmoins, cette nouvelle façon de voir les relations entre les acteurs du milieu est en elle-même un défi scientifique important auquel nous nous attellerons dans les travaux à venir.

BIBLIOGRAPHIE

- BECATTINI, Giacomo (1992). « Le district marshallien : une notion socio-économique », in G. Benko et A. Lieptz (sous la dir. de), *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, PUF, p. 35-55.
- BENKO, Georges et Alain LIPIETZ (sous la direction de) (1992). « Le nouveau débat régional : positions », in G. Benko et A. Lipietz (sous la dir. de), *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, PUF, p. 13-32.
- BILLETTE, André et Mario CARRIER (1993). « Régulation socio-identitaire des activités économiques beauceronnes », *Recherches sociographiques*, vol. XXXIV, n° 2, p. 261-278.
- BOURDIEU, Pierre (1986). « The forms of Capital », in J.G. Richardson, *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York et London, Westport et Greenwood Press, 377 p.
- BOURDIEU, Pierre (1980). « Le capital social : notes provisoires », in *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 31, p. 2-3.
- BRASSARD, Marie-Joëlle et Christine GAGNON (2000). « Quelle gouvernance pour les communautés locales », in M. Carrier et S. Côté (sous la dir. de), *Gouvernance et territoires ruraux. Éléments d'un débat sur la responsabilité du développement*, Québec, PUQ, p. 171-187.
- CARRIER, Mario et Bruno JEAN (2000). « La reconstruction de la légitimité des collectivités rurales. Entre gouvernement et gouvernance », dans M. Carrier et S. Côté (sous la dir. de), *Gouvernance et territoires ruraux. Éléments d'un débat sur la responsabilité du développement*, Québec, PUQ, p. 41-63.
- CARRIER, Mario (1999). *Entreprises en milieu rural et gouvernance*, Trois-Pistoles, Université rurale québécoise au Bas-Saint-Laurent (URQ), 6 p.
- CROZIER, Michel, Joji WATANUKI et Samuel P. HUNTINGTON (1975). *Trilateral Commission's Task Force on Governability of Democracies*, New York, New York University Press, 211 p.
- DEMERS, Maurice (1999). « La gouvernance de la gouvernance : faut-il freiner l'engouement ? », in J. Corkery (sous la dir. de), *Gouvernance : concept et applications*, Bruxelles, Institut international des sciences administratives, 386 p.
- FLORA, Butler C. et Jan L. FLORA (1993). « Entrepreneurial Social Infrastructure : A Necessary Ingredient in Rural Blueprint for Tomorrow », *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 529, Washington, D.C., p. 48-58.

- FRIEDMANN, John (1992). *Empowerment : the Politics of Alternative Development*, Oxford-Cambridge, 196 p.
- GELINIER, Octave et André GAULTIER (1975). *L'avenir des entreprises personnelles et familiales : développement, capital, succession, structures, progrès social*, Suresnes, Hommes et Techniques, 254 p.
- GIDDENS, Anthony (1987). *La constitution de la société*, Paris, PUF, 474 p.
- GODAR, Francis (1998). « Gouverner la ville », *Sciences humaines*, n° 79, p. 38-41.
- GREFFE, Xavier (1989). *Décentraliser pour l'emploi : les initiatives locales de développement*, 2^e éd., Paris, Economica, 296 p.
- HELLIWELL, John (2001). « Le capital social », *Revue canadienne de recherche sur les politiques*, ISUMA, vol.2 n° 1, p. 6-10.
- HEWIT DE ALCANTARA, Cynthia (1998). « Du bon usage de la gouvernance en relations internationales », *Revue internationale des sciences sociales*, n° 155, p. 109-118.
- HIGGINS, Benjamin (1972). « Facteurs économiques et sociaux du développement », in P. Lengyel, *Approches de la science du développement socio-économique*, Paris, Unesco, 422 p.
- HUGON, Philippe (1996). « La dialectique du local et du global dans le développement », in L. Abdelmalki et C. Courlet (sous la dir. de), *Les nouvelles logiques du développement*, Paris, L'Harmattan, p. 29-40.
- JEAN, Bruno (2000). « Une nouvelle gouvernance territoriale pour accompagner la restructuration rurale », in M. Carrier et S. Côté (sous la dir. de), *Gouvernance et territoires ruraux. Éléments d'un débat sur la responsabilité du développement*, Québec, PUQ, p. 223-243.
- JULIEN, P-A. (1997). *Le développement régional. Comment multiplier les Beauces au Québec*, Québec, IQRC, 142 p.
- LE GALÈS, Patrick et Arnaldo BAGNASCO (sous la dir. de) (1997). *Les villes en Europe*, Paris, La Découverte, 280 p.
- LEMIEUX, Vincent (1999). *Rapport de l'équipe de recherche sur l'appropriation par les communautés locales de leur développement*, inédit, 124 p.
- LEMIEUX, Vincent (1997). *La décentralisation*, Québec, IQRC, collection « Diagnostic », 129 p.
- MALINOWSKI, Bronislaw (1968). *Une théorie scientifique de la culture*, Paris, Maspero, 183 p.
- MARAZZI, Christian (1997). *La place des chaussettes : le tournant linguistique de l'économie et ses conséquences politiques*, Paris, Éd. de l'Éclat, 190 p.

- OMORI, Takashi (2001). « Balancing Economic Growth with Well-being. Implications of the Japanese Experience », *Revue canadienne de recherche sur les politiques, ISUMA*, vol. 1, n° 2, p. 87-93.
- PERROUX, François (1964). *L'économie du XX^e siècle*, 2^e édition, Paris, PUF, 692 p.
- PORTE, Alejandro (1998). « Social Capital : Its origins and Applications in Modern Italy », *Annual Review of Sociology*, n° 4, p. 1-24.
- PUTNAM, Robert (1999). « Le déclin du capital social aux États-Unis », *Lien social et politiques, RIAC*, n° 41, p. 13-21.
- REY, Alain (1992). *Dictionnaire historique de la langue française*, Paris, Dictionnaire Le Robert, 2383 p.
- SAUVY, Alfred (1958). *De Malthus à Mao Tsé-Tung*, Paris, Denoël, 303 p.
- SMOUTS, Marie-Claude (1998). « Du bon usage de la gouvernance en relations internationales », *Revue internationale des sciences sociales*, n° 155, p. 85-94.
- WHITE, Deena et Maurice LÉVESQUE (1999). « Le concept de capital social et ses usages », *Lien social et politiques- RIAC*, n° 4, p. 23-33.

