

# SYSTÈMES PRODUCTIFS LOCAUX ET RÉDUCTION DE LA PAUVRETÉ

*Vers une méthodologie d'évaluation de l'impact des initiatives de développement de systèmes productifs locaux sur la pauvreté et la situation sociale*



ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR LE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL  
**économie environnement emploi**



# SYSTÈMES PRODUCTIFS LOCAUX ET RÉDUCTION DE LA PAUVRETÉ

*Vers une méthodologie d'évaluation  
de l'impact des initiatives  
de développement de systèmes productifs locaux  
sur la pauvreté et la situation sociale*

Étude réalisée par

Khalid Nadvi et Stephanie Barrientos  
Institut d'études du développement  
Université de Sussex, Royaume-Uni

avec le concours de collaborateurs du Service des petites et  
moyennes entreprises de l'ONUDI

financée par



la Direction du développement  
et de la coopération



Dr. Khalid Nadvi et Dr. Stephanie Barrientos sont chargés de cours à l'Institut d'études du développement de l'Université de Sussex, Brighton BN1 9RE (Royaume-Uni). Les auteurs remercient pour leur aide et leurs commentaires Alexandra Sagarra, Sally Smith, Niamh Garvey et Alessandro Muscio. Ils remercient également pour leurs précieux commentaires les participants à la réunion d'experts organisée par l'ONUDI à New Delhi, du 10 au 12 décembre 2002, et à un séminaire tenu à l'ONUDI à Vienne, le 20 mai 2003. Leurs remerciements vont en particulier à Michele Clara, Fabio Russo, Jean Christophe Favre et Hubert Schmitz pour leurs commentaires détaillés sur la première version du document. Pour toute question relative à la présente étude, veuillez vous adresser à Khalid Nadvi: k.m.nadvi@ids.ac.uk; téléphone: (+44-1273) 877-355; télécopieur: (+44-1273) 621-202.

Les appellations employées dans la présente publication et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du secrétariat de l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites. Les opinions, chiffres et estimations figurant dans cette publication sont de la responsabilité des auteurs et ne doivent pas nécessairement être considérés comme étant ceux de l'ONUDI ou comme impliquant son approbation. Les appellations "pays développés" ou "pays en développement" sont employées à des fins statistiques et n'expriment pas nécessairement une opinion quant au stade de développement de tel pays ou de telle zone. La mention d'une firme ou d'une marque commerciale ne signifie pas qu'elle a l'aval de l'ONUDI.

Cette publication n'a pas fait l'objet d'une mise au point rédactionnelle.

# TABLE DES MATIÈRES

Résumé	v
<b>1.</b> Introduction	1
<b>2.</b> Pauvreté et chaînes de valeur mondiales: Définition d'un cadre conceptuel	5
<b>3.</b> Systèmes productifs locaux et pauvreté: Les liens fondamentaux	9
<b>4.</b> Systèmes productifs locaux et pauvreté: L'expérience empirique	15
<b>5.</b> Méthodologies d'analyse d'impact: Application aux systèmes productifs locaux (SPL)	33
<b>6.</b> Systèmes productifs locaux et pauvreté: Enseignements à tirer du point de vue de l'action	49
Annexe I: Données comparatives sur les districts industriels italiens	55
Annexe II: Lignes directrices pour l'analyse d'impact	57
Bibliographie	67



## RÉSUMÉ

La présente étude examine la relation entre les systèmes productifs locaux (SPL) et la pauvreté. C'est un thème qui a été relativement peu développé dans la recherche sur les SPL. L'attention accordée à la pauvreté répond au souci actuel de cibler la pauvreté dans le cadre de l'aide au développement. L'étude cherche également à mettre au point une méthodologie permettant d'analyser l'impact des initiatives de développement de systèmes productifs locaux sur la pauvreté et la situation sociale.

Les systèmes productifs locaux, concentrations géographiques d'entreprises et d'unités auxiliaires menant des activités dans le même secteur, peuvent procurer divers avantages aux petites entreprises, qui vont des économies d'agglomération aux bénéfices d'actions communes. Le système productif local type met l'accent sur les liens internes, qui permettent de renforcer les avantages qu'il procure par la coopération entre les entreprises locales, les institutions locales et le capital social local. Les exemples toujours plus nombreux de SPL ou regroupements de petites entreprises dans les pays en développement, concurrentielles sur les marchés locaux et mondiaux, ont déterminé pour beaucoup l'enthousiasme politique en faveur de la promotion de ces regroupements.

Les liens externes comptent aussi. En effet, les acheteurs mondiaux peuvent aider les regroupements locaux à accéder aux marchés lointains, à acquérir de nouvelles formes de connaissances et de mise à niveau. La nature de la gouvernance du lien entre les entreprises regroupées au niveau local et les acheteurs dans les chaînes de valeur mondiales est fondamentale à cet égard et pour déterminer l'autonomie et le pouvoir des acteurs locaux. La méthodologie de la chaîne de valeur aide à décrire la manière dont les regroupements locaux s'insèrent dans les chaînes de valeur mondiales. Elle fournit également une base pour définir le lien avec la pauvreté grâce à une cartographie des "niches de pauvreté".

Les SPL ou regroupements d'entreprises se prêtent à la solution des problèmes de pauvreté directement — grâce aux emplois, aux revenus et au bien-être qu'ils génèrent pour les travailleurs pauvres — et indirectement, grâce à leur impact plus large sur l'économie locale. Sur le plan conceptuel, SPL et pauvreté sont liés de trois manières différentes: par les caractéristiques, les processus de constitution et la dynamique des regroupements. Certains types de regroupements peuvent avoir un impact plus direct sur la pauvreté, notamment ceux des zones rurales et de l'économie urbaine informelle, ceux qui sont principalement composés de petites et moyennes entreprises (PME), de microentreprises et de travailleurs à domicile, les regroupements dans les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre et ceux qui emploient femmes, migrants et travailleurs non qualifiés. Les économies d'agglomération réduisent les coûts et améliorent les capacités des travailleurs et des producteurs. Les actions communes des regroupements vont encore plus loin, elles renforcent les capacités des entreprises locales et réduisent leur vulnérabilité aux chocs extérieurs. Toutefois, le développement des regroupements produit des gagnants et des perdants parmi les entreprises et les travailleurs. Pour une action de lutte contre la pauvreté, il est essentiel de noter quels types d'entreprises et de travailleurs sont à terme les gagnants et les perdants.

Rares sont les études relatives aux regroupements qui se sont penchées d'une manière explicite sur les préoccupations liées à la pauvreté. Une analyse des éléments disponibles met en évidence la relation entre les regroupements et la pauvreté. De nombreuses données

montrent que les regroupements génèrent des emplois et des revenus pour les pauvres des pays en développement et ont un effet sur la dynamique de croissance de ces facteurs. C'est dans les regroupements les plus avancés, qui ont évolué à partir de regroupements naissants plus pauvres, que la croissance de l'emploi est la plus marquée. Le nombre limité d'éléments contraires tend à confirmer qu'il existe une relation entre les regroupements et les gains en termes d'emplois et de revenus.

Dans les regroupements naissants, les petits producteurs avancent par petites étapes risquées, en collaboration avec d'autres membres, ce qui leur permet, ainsi qu'aux travailleurs, de survivre et de se développer, en améliorant leurs revenus et leur bien-être. Nous observons que ce phénomène peut être accéléré par les avantages que procure la constitution de regroupements. Les économies d'agglomération locales sont essentielles à la croissance, ainsi qu'aux revenus et au bien-être de ceux qui participent aux regroupements naissants ou matures de l'Indonésie rurale au secteur informel urbain de Lima ou aux regroupements d'exportation du Mexique, du Brésil et de l'Inde. Les actions communes sont également importantes, surtout pour aider les producteurs et les travailleurs locaux à faire face aux chocs externes, comme on l'a vu à Sialkot au Pakistan et dans la vallée de la Palar en Inde. On sait que le capital social peut contribuer à renforcer les capacités des regroupements et le bien-être des travailleurs et des producteurs locaux.

Il est évident que la croissance se solde par des résultats différenciés. Les liens locaux peuvent céder la place à des liens externes. Les conflits entre les intérêts concurrentiels des petites et des grandes entreprises deviennent plus apparents. Il y a des signes clairs qui montrent que certaines catégories de travailleurs, surtout les femmes et les travailleurs non qualifiés, subissent souvent les effets néfastes de la mise à niveau des regroupements.

Afin de mieux comprendre les effets des programmes de développement de systèmes productifs locaux ou regroupements d'entreprises sur la pauvreté, il est nécessaire d'élaborer une méthodologie d'évaluation de leur impact sur la pauvreté et la situation sociale. Pour ce faire, le présent document conjugue une approche de la cartographie de la chaîne de valeur et une approche des capacités (approche des capacités) et soutient que la perspective d'analyse d'impact adoptée devrait être conçue comme un moyen d'*améliorer* l'impact.

Une cartographie de la chaîne de valeur des regroupements aide à repérer les liens entre les principaux acteurs, entrepreneurs ou travailleurs, et les institutions du regroupement. Le profilage de la pauvreté permet de recenser les principales "niches de pauvreté" où se trouvent les groupes pauvres du regroupement. Une analyse plus détaillée des agrégats facilite l'analyse de l'impact sur la pauvreté de différentes catégories d'entreprises et de travailleurs et permet de mettre en évidence les différences d'impact sur la pauvreté fondées sur le sexe, l'appartenance ethnique et la religion.

Le présent document développe une méthodologie d'analyse d'impact sur les groupes pauvres au sein des regroupements, fondée sur une approche des capacités, afin d'évaluer comment le bien-être des groupes pauvres identifiés dans la cartographie est affecté. Cette méthodologie s'appuie sur un ensemble de méthodes quantitatives, qualitatives et participatives. Le document étudie les moyens d'établir un point de comparaison et les questions liées à la création d'un "groupe de comparaison" qui permettra d'évaluer les différences d'impact des programmes de regroupement d'entreprises sur la pauvreté. Enfin, il examine comment intégrer ces éléments aux programmes de regroupement d'entreprises dans le cadre d'un processus d'apprentissage permanent.



Ces résultats mettent en évidence la nécessité de mesures de politique générale destinées à soutenir les producteurs et les travailleurs marginalisés. De telles politiques doivent déterminer la privation des capacités dont souffrent les entrepreneurs et les travailleurs pauvres et voir comment leur bien-être pourrait être amélioré. Une action relative aux regroupements et à la pauvreté doit avoir, comme point de départ, une méthode d'identification exacte des regroupements dans laquelle les préoccupations liées à la pauvreté sont peut-être particulièrement justifiées. L'examen de la relation entre la réduction de la pauvreté et les caractéristiques spécifiques, les processus de contribution et la dynamique des regroupements nous fournit une base pour établir la cartographie des regroupements et de la pauvreté.

Les initiatives de développement de SPL ou regroupement d'entreprises doivent faire la distinction entre les regroupements naissants, dans lesquels la pauvreté est élevée, et les regroupements qui sont des moteurs de la croissance, qui peuvent générer directement et indirectement des revenus pour les pauvres et qui ont des institutions locales solides qui renforcent la capacité des acteurs du regroupement à engager des actions communes en faveur des pauvres. C'est pourquoi une action en faveur des pauvres doit être initiée à deux niveaux. En premier lieu, elle doit passer par l'ajustement des initiatives existantes en matière de politiques de regroupement — telles que le ciblage de la pauvreté, la formation et l'octroi de microcrédits — pour les rendre plus efficaces à la lutte contre la pauvreté. En second lieu, elle doit se concentrer sur les domaines particuliers que les programmes de SPL ou regroupement d'entreprises ont souvent eu tendance à ignorer, notamment les normes éthiques et professionnelles, les conditions de travail et les problèmes de santé et de sécurité.

L'étude souligne qu'il est nécessaire de poursuivre les recherches, afin de comparer l'impact sur la pauvreté dans les différents types de regroupements, des regroupements matures aux regroupements naissants du secteur informel urbain et aux regroupements ruraux. Elle préconise également que l'analyse d'impact sur la pauvreté et la situation sociale soit mieux intégrée aux programmes de développement de systèmes productifs locaux ou regroupement d'entreprises, dans le cadre de l'amélioration continue des politiques.



## INTRODUCTION

La présente étude examine la relation entre les systèmes productifs locaux (SPL) ou regroupements d'entreprises et la pauvreté. Elle vise précisément à savoir si les initiatives de développement de regroupement d'entreprises, qui améliorent l'accès des entreprises locales aux marchés locaux et mondiaux et promeuvent la gouvernance locale, peuvent avoir des impacts positifs sur la pauvreté et améliorer les revenus, la situation de l'emploi et le bien-être des travailleurs et des entrepreneurs au sein d'un regroupement. Il s'agit là d'un aspect important, quoique négligé, de la recherche et de l'action relatives aux regroupements d'entreprises. Notre intérêt pour la réduction de la pauvreté est en partie motivé par la priorité donnée à ce domaine par les objectifs du Millénaire pour le développement et par l'engagement pris par les grands pays industriels et en développement de réduire de moitié, d'ici à 2015, la proportion de ménages dont le revenu par personne est inférieur à un dollar par jour. Par ailleurs, la pauvreté est de plus en plus considérée comme un problème multidimensionnel qui va au-delà de la seule privation de revenus et qui concerne l'absence de liberté, une vulnérabilité, des risques et une dépendance accrue. Selon la Banque mondiale (2000-1:1), "le manque d'actifs, des marchés inaccessibles et des possibilités d'emploi rares condamnent les gens à la pauvreté matérielle". La réduction de la pauvreté passe donc par l'amélioration des actifs, des capacités et de l'accessibilité aux marchés.

Les regroupements d'entreprises, que Porter (2000:254) définit comme "un groupe d'entreprises et d'institutions partageant un même domaine de compétences, proches géographiquement, reliées entre elles et complémentaires", attirent depuis longtemps l'attention des chercheurs et des décideurs en raison des perspectives de croissance qu'ils offrent aux petites et moyennes entreprises (PME). La présente étude soutient que les regroupements peuvent également jouer un rôle important en matière de lutte contre la pauvreté, en créant des emplois et en améliorant les revenus des pauvres, surtout des segments marginalisés de la population active — notamment les femmes, les migrants et les personnes ayant un faible niveau d'éducation et de formation formelle — en aidant les entrepreneurs pauvres à mobiliser des ressources limitées, en offrant des moyens d'actions communes qui améliorent le bien-être des communautés pauvres et en poursuivant des objectifs sociaux et de développement plus larges. Ces résultats ne sont toutefois pas automatiques. Ils nécessitent l'intégration explicite des préoccupations liées à la pauvreté dans les stratégies de développement de regroupements d'entreprises.

Les regroupements jouent un rôle important car ils peuvent, en raison de leur agglomération géographique, aider les petites entreprises à surmonter les contraintes liées à leur taille, à promouvoir le développement technologique et à améliorer leur capacité à faire face à la concurrence sur les marchés locaux et mondiaux. Au nombre des avantages que procurent les regroupements d'entreprises, on mentionnera les économies externes localisées, notamment les économies d'échelle et d'envergure que réalisent les petites entreprises à mesure qu'elles se spécialisent et s'inscrivent dans une division du travail. Par ailleurs, la proximité géographique crée des possibilités de coopération au niveau local entre les entreprises et par l'intermédiaire des institutions locales. Schmitz (1995) appréhende ces avantages dans le concept de l'efficacité collective, en faisant la distinction entre les avantages acquis passivement qui proviennent de l'agglomération spécialisée — de compétences, d'intrants et de connaissances — et les avantages générés activement, qui résultent des actions communes menées par les acteurs des regroupements. Les producteurs et les travailleurs appartenant à

des regroupements peuvent être mieux lotis qu'ils ne le seraient s'ils travaillaient isolément. Les regroupements seraient aussi empreints d'un sens profond d'identité sociale commune fondée souvent sur des normes partagées ou des notions communes de ce qu'est la communauté, qui s'appuient sur des identités ethniques, religieuses, régionales ou culturelles. Il peut en résulter un capital social local qui renforce les liens au sein du regroupement, favorise la confiance entre les acteurs locaux et encourage la coopération et le soutien au niveau local.

En raison des avantages que peut leur apporter la constitution de réseaux, on considère que les regroupements d'entreprises offrent une voie spécifique de développement économique et industriel régional, ainsi que des possibilités d'innovation technique et de croissance. Cette idée a suscité une littérature scientifique de plus en plus abondante sur les regroupements d'entreprises (Markusen, 1996; Malmberg, 1996, 1997; Scott 1996; Malmberg et Maskell, 2002). Les regroupements sont également considérés comme étant particulièrement indiqués pour les pays en développement (Nadvi et Schmitz 1999), justifiant des initiatives importantes dans le cadre de stratégies de développement industriel (voir ONUDI, 1999, 2001, 2002).

Malgré les progrès effectués dans la recherche fondamentale et sur les politiques concernant les regroupements d'entreprises, les préoccupations liées à la pauvreté sont généralement ignorées dans une grande partie des ouvrages scientifiques consacrés aux regroupements. L'accent est mis, en revanche, sur les avantages économiques que peuvent procurer les regroupements, et notamment sur la manière dont ils accroissent la compétitivité et promeuvent la croissance. On suppose implicitement qu'une telle croissance se traduit par une augmentation des niveaux d'emploi et de revenus et par une amélioration des conditions et des normes de travail des employés des PME faisant partie des regroupements, mais une bonne partie de ces questions ne sont guère examinées. En particulier, les relations entre les entreprises faisant partie des regroupements et les travailleurs ne sont pas suffisamment analysées.

Les regroupements industriels peuvent apporter une contribution potentiellement importante dans ce domaine. En effet, ils n'améliorent pas seulement l'aptitude des petites entreprises à faire face à la concurrence sur les marchés mondiaux; ils favorisent également des emplois et des revenus durables et améliorent ainsi la situation des travailleurs pauvres. Cette hypothèse repose sur l'idée que les PME représentent une large proportion de l'emploi manufacturier dans les pays en développement, qu'elles sont prédominantes dans les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre et ont tendance à employer des travailleurs pauvres. Les regroupements d'entreprises, forme distincte d'organisation industrielle, permettent aux PME de surmonter les contraintes liées à leur taille et leur offrent des possibilités d'actions communes pour résoudre les problèmes communs. Ces avantages sont mieux relativisés par la mondialisation, qui, si elle offre de nouvelles possibilités aux entreprises et aux travailleurs des pays en développement, n'augmente pas moins, entre autres, la vulnérabilité des petites entreprises et de leurs employés aux chocs externes. Les regroupements sont également pertinents en ce qu'ils offrent l'avantage, potentiellement important, de développer le capital social et la protection sociale grâce à des relations locales basées sur la confiance. Ces atouts sociaux peuvent être très précieux pour les entreprises et les travailleurs. Toutefois, il est important de reconnaître qu'au sein des regroupements les entreprises sont hétérogènes, de même que leurs employés, et que les avantages que procurent les regroupements d'entreprises sont parfois répartis de manière inégale.

C'est pourquoi, en étudiant la relation entre les regroupements d'entreprises et la pauvreté, nous posons les questions suivantes:

- Par quels moyens les regroupements industriels peuvent-ils intervenir dans la réduction de la pauvreté?
- Dans quels types de regroupements les impacts sur la réduction de la pauvreté sont ils le plus profondément ressentis?
- Comment différencie-t-on les impacts sur la pauvreté au sein des regroupements? Quels sont les types d'entreprises et de travailleurs les plus touchés?
- Qu'indiquent les données actuelles relatives aux regroupements d'entreprises sur l'aptitude de ces derniers à atteindre les objectifs de réduction de la pauvreté?
- Quelles seraient les méthodologies adéquates pour évaluer l'impact sur la pauvreté et la situation sociale des initiatives de développement de SPL ou regroupement d'entreprises?

Le présent document est structuré de la manière suivante. La section qui suit définit notre cadre conceptuel d'analyse de la relation entre les regroupements d'entreprises et la pauvreté. Elle évoque les débats actuels sur la pauvreté afin de montrer comment notre perception du problème évolue. En effet, les débats sont passés de notions relativement plus étroites de la pauvreté à une perception plus large de la pauvreté qui tient compte de questions comme les actifs, la vulnérabilité, la diversité et la participation. En combinant l'approche des capacités (approche des capacités développée par Sen) à un cadre de la chaîne de valeur, nous obtenons un cadre pour évaluer l'impact que les regroupements industriels peuvent avoir sur la pauvreté<sup>1</sup>.

La section 3 examine les liens conceptuels entre la constitution de regroupements et la pauvreté. Pour ce faire, nous étudions les caractéristiques des regroupements qui se prêtent à la solution des problèmes de pauvreté et examinons les processus de constitution de regroupements qui permettent d'atténuer la pauvreté: gain d'agglomération, actions communes, existence de capital social et de protection sociale. Enfin, nous analysons la nature différenciée des avantages, pour les entreprises et les travailleurs, et les implications pour la pauvreté, au fur et à mesure que les regroupements se développent.

En raison de la pénurie de textes directement consacrés aux implications des regroupements industriels pour la pauvreté, la section 4 revoit la littérature actuelle sur les regroupements du point de vue de la pauvreté, à partir des caractéristiques, des processus de constitution et de la dynamique des regroupements. Sur la base de cet examen et pour conclure, une typologie des regroupements fondée sur la cartographie de la pauvreté est élaborée.

La section 5 traite de la mesure des impacts des regroupements d'entreprises sur la pauvreté et la situation sociale. À ce jour, il y a eu peu de tentatives de mise au point d'outils d'analyse d'impact des regroupements d'entreprises, et aucune explicitement axée sur leur impact sur la pauvreté et la situation sociale. C'est pourquoi nous examinons les réflexions actuelles sur l'élaboration de méthodologies d'analyse d'impact qui tiennent compte des questions plus larges de la pauvreté et de la situation sociale. Nous pouvons ainsi voir comment mettre au point des méthodologies d'analyse d'impact pour les initiatives de SPL ou regroupements d'entreprises. Sur la base de l'analyse faite dans cette section et la précédente, nous

<sup>1</sup>L'usage du terme "capacités" est différent dans les ouvrages sur la pauvreté et dans ceux qui traitent de l'utilisation technologique et industrielle, où il renvoie aux capacités technologiques et de production des entreprises et des économies régionales. Voir par exemple Bell et Pavitt, 1993, Freeman et Soete, 1997. Pour limiter la confusion, nous utilisons "capacités" lorsque nous parlons des capacités au niveau de l'entreprise.

proposons un cadre de diagnostic pour identifier dans quels types de regroupements les mesures de politique générale seraient les plus susceptibles d'avoir un impact direct sur la réduction de la pauvreté. Nous examinons comment il est possible de mettre au point une méthodologie d'analyse d'impact pour les regroupements d'entreprises en nous fondant sur l'approche de la chaîne de valeur et l'approche des capacités (approche des capacités). Cette section met ainsi en exergue les questions à examiner lors de la mise au point d'outils d'analyse d'impact susceptibles de présenter un intérêt pour les regroupements d'entreprises.

Pour conclure, la présente étude examine les enseignements à tirer du point de vue de l'action de l'adoption d'un programme de développement de regroupement d'entreprises visant à lutter contre la pauvreté. La recherche sur les liens entre les regroupements d'entreprises et la pauvreté étant peu développée, il est nécessaire de se poser des questions essentielles sur le compromis entre, d'une part, le soutien apporté aux regroupements axés sur la croissance et, d'autre part, la priorité traditionnellement accordée aux programmes de développement de regroupement d'entreprises et aux regroupements visant à amener la survie de leurs producteurs et de leurs travailleurs pauvres. Cette démarche a des conséquences importantes pour les institutions locales des regroupements, qui fournissent des services clefs aux producteurs appartenant aux regroupements et pour les agences externes d'appui qui cherchent à promouvoir le développement de regroupements d'entreprises. En conséquence, l'action politique devrait peut-être être plus prospective et cibler les groupes pauvres des regroupements, chercher à promouvoir la croissance, tenir compte de la nécessité de compenser les impacts différenciés des trajectoires de croissance des regroupements, accorder une attention particulière à la question de l'emploi et des conditions de travail, l'un des aspects clefs de la pauvreté, et utiliser des approches d'analyse d'impact qui constituent un outil d'apprentissage pour améliorer les mesures de politique générale.

## PAUVRETÉ ET CHÂÎNES DE VALEUR MONDIALES: Définition d'un cadre conceptuel

Les définitions économiques de la pauvreté dans les ouvrages sur le développement ont essentiellement été basées sur la capacité d'acquérir des biens et services, c'est-à-dire sur les revenus et la consommation ainsi que sur les biens matériels ou les actifs. Le seuil de pauvreté est établi à partir de ces paramètres et est utilisé pour évaluer la proportion de personnes vivant au-dessous de ce seuil et l'ampleur de l'écart de pauvreté. En revanche, le seuil de pauvreté d'un dollar par jour adopté par la Banque mondiale dans le Rapport sur le développement dans le monde, 1990, se réfère aux dépenses des ménages par personne. Même s'il est critiqué, il continue à être largement utilisé car il permet de comparer facilement les niveaux de pauvreté de différents pays et dans le temps. Les définitions économiques de la pauvreté sont donc axées sur les biens et services mesurés aux prix du marché (ou du marché fictif), et l'orientation générale qui en découle en matière de réduction de la pauvreté est d'accroître les revenus et la consommation.

Ces vingt-cinq dernières années, on a assisté à une évolution importante des réflexions sur le développement et la pauvreté, et les acteurs du développement international ont adopté de plus en plus un concept multidimensionnel plus large de la pauvreté (Kanji et Barrientos, 2002). Si les mesures de lutte contre la pauvreté basées sur le revenu et la consommation restent importantes, il existe un consensus plus large sur le fait que, pour bien comprendre la pauvreté, une analyse socioéconomique plus approfondie s'impose. Si l'on veut que les politiques de réduction de la pauvreté portent leurs fruits, il faut aussi prendre en compte les points de vue des pauvres. Les dimensions sociales du bien-être, notamment la mortalité infantile, la santé et l'éducation, sont plus souvent intégrées aux concepts de pauvreté, d'égalité des sexes et d'autonomisation des femmes. Ces caractéristiques de la pauvreté sont toutes prises en compte dans les objectifs du Millénaire pour le développement.

*Capabilités* — L'approche des capabilités (approche des capacités), élaborée par Sen (1999), a joué un rôle important dans l'abandon d'une conception étroite du revenu comme unique facteur de pauvreté. Selon cette approche, le développement présuppose l'accroissement des capacités humaines et du bien-être. Les individus sont attachés à différentes façons d'être et d'agir ou *fonctionnements*. Il peut s'agir de fonctionnements relativement élémentaires comme être bien nourri, ou plus complexes comme la participation et l'autonomisation. Les *capacités et les droits* à l'échange d'un individu représentent son aptitude à réaliser les combinaisons de fonctionnements qu'il souhaite, ce qui reflète sa liberté de choisir tel ou tel mode de vie auquel il tient. La pauvreté se définit donc davantage comme l'absence de capacités vitales que comme une simple faiblesse de revenus (Sen, 1999). Il ne s'agit pas de nier que l'absence de revenus est une cause importante de pauvreté puisqu'elle peut entraîner a priori une absence de capacités, mais de souligner qu'il existe d'autres facteurs intrinsèques de pauvreté, notamment les caractéristiques personnelles d'un individu telles que son âge, son sexe, son origine ethnique et le fait qu'il souffre d'un handicap ou d'une maladie. Pour évaluer la pauvreté, on peut également prendre en compte des caractéristiques socioéconomiques plus larges comme l'environnement physique, la discrimination sociale ou l'étendue de la fourniture de services publics.

Il peut toutefois être difficile d'opérationnaliser l'approche des capacités pour mesurer la pauvreté (Stewart, 2003). En premier lieu, il s'agit de savoir comment traduire les capacités d'une personne, qui constituent les accomplissements possibles, en quelque chose d'observable. Les évaluations de la pauvreté ont tendance à mesurer les résultats réels plutôt que les capacités. En second lieu, Sen ne dresse pas de liste de capacités vitales, bien qu'il suggère que les préoccupations élémentaires, comme être bien nourri et lutter contre la morbidité, devraient y figurer.

*Participation* — On observe dans les travaux de Robert Chambers (1983, 1989 et 1995) un autre changement important dans l'approche de la pauvreté. En se fondant sur des méthodes de recherche participative, il a mis l'accent sur la vulnérabilité et les moyens d'existence et mis ainsi en évidence la nature multidimensionnelle de la pauvreté, notamment l'isolement social et physique, le sentiment d'impuissance et l'absence de voix au chapitre, le statut social faible et la faiblesse physique. De plus, il a introduit le concept de vulnérabilité à différents types de chocs. Qui dit vulnérabilité dit risques: les gens sont vulnérables à la pauvreté lorsqu'ils courent plus de risques que d'autres, en raison de facteurs à différents niveaux: ménage (par exemple en cas de maladie), communauté/région (en cas de sécheresse par exemple), pays (en raison de politiques particulières). Pendant les années 90, la nécessité d'une approche conceptuelle et méthodologique plus dynamique de la manière de concevoir, de mesurer et d'analyser la pauvreté, qui tienne compte des risques, de la vulnérabilité, de l'isolement, du sentiment d'impuissance et de l'avis des pauvres eux-mêmes, a été de plus en plus accueillie favorablement. En témoigne parfaitement l'augmentation importante des évaluations participatives de la pauvreté menées dans les pays en développement, afin d'améliorer l'efficacité des politiques gouvernementales visant à réduire la pauvreté (Norton *et al.*, 2001). Ces évaluations cherchent à inclure l'avis des pauvres eux-mêmes dans l'analyse de la pauvreté et l'élaboration de politiques. Cette approche a été adoptée non seulement par des organisations non gouvernementales, mais aussi par certains gouvernements et organisations multilatérales, à l'instar de la Banque mondiale qui a adopté les documents de stratégie pour la réduction de la pauvreté (DSRP) participatifs dans les années 90.

Les textes publiés sur les regroupements d'entreprises mettent fortement l'accent sur le rôle des liens internes dans l'augmentation de la compétitivité, par le capital social, les services aux entreprises locales et la coopération entre entreprises au niveau local. Dans le contexte de la mondialisation, l'aptitude des producteurs d'un regroupement à faire face à la concurrence sur les marchés locaux et mondiaux ne saurait toutefois s'expliquer uniquement par des facteurs locaux. Aujourd'hui, un aspect important que les chercheurs s'attachent à étudier est la relation entre les regroupements locaux et les acheteurs mondiaux (Schmitz et Knorringa, 1999). L'approche de la chaîne de valeur mondiale permet de progresser dans l'analyse des liens *internes* et *externes*. Gereffi définit ces chaînes comme une série de réseaux interorganisationnels regroupés autour d'une matière première ou d'un produit, qui relie entre eux ménages, entreprises et États dans le cadre de l'économie mondiale (Gereffi et Korzeniewicz, 1994:2). Une chaîne de valeur décrit donc l'ensemble des activités nécessaires pour mener un produit de sa conception, à travers sa transformation physique, les matières premières et les apports intermédiaires qui ont servi à cette transformation, sa commercialisation et sa distribution, jusqu'à sa promotion auprès du consommateur final (Kaplinsky, 1998:13).

L'intérêt de l'approche de la chaîne de valeur est qu'elle montre comment les fonctions distinctes de la transformation d'une matière première en un produit de détail peuvent être décomposées en interrelations complexes existant entre les fournisseurs locaux et les acheteurs



mondiaux, ce qui fournit un cadre pour déterminer de quelle manière les regroupements locaux accèdent aux marchés nationaux et mondiaux en étant reliés à des chaînes de valeur. L'approche souligne le rôle de la gouvernance, ou de la coordination consciente d'activités distinctes à l'intérieur de la chaîne, et met en exergue l'importance du pouvoir dans la chaîne. L'influence des acteurs de la chaîne peut varier et avoir une incidence sur leur aptitude à déterminer les paramètres de production, notamment ce qui est produit, comment, quand et à quel prix (Humphrey et Schmitz, 2000).

L'analyse de la chaîne de valeur se concentre généralement sur les liens entre entreprises, mais elle peut également être élargie et constituer un outil utile pour analyser les liens entre les exportations mondiales, la production locale, l'emploi et la pauvreté. C'est ce qui a été fait dans une série d'études récentes qui examinent la relation entre la mondialisation et la pauvreté [voir [www.gapresearch.org](http://www.gapresearch.org) et Nadvi (2004) pour plus de détails]. Elle a également été utilisée pour évaluer comment les PME locales et les regroupements de petites entreprises sont intégrés dans les marchés mondiaux (Kaplinsky et Readman, 2001; Humphrey et Schmitz, 2000; Humphrey, 2003). Elle aide à repérer certaines "niches de pauvreté" ou des groupes d'entreprises dans lesquels on trouve des producteurs et/ou des travailleurs pauvres et à analyser comment améliorer leur situation par la formation ou le perfectionnement. Cette approche est donc particulièrement utile pour examiner comment les initiatives de regroupement visant à améliorer les réseaux, l'accès aux marchés mondiaux et à augmenter les revenus peuvent contribuer à réduire la pauvreté parmi les entrepreneurs et les travailleurs des regroupements.

Le présent document se fonde sur une combinaison des approches décrites ci-dessus. Il s'attache particulièrement à relier l'approche de la chaîne de valeur et l'approche des capacités, afin d'élaborer une cartographie de la chaîne de valeur pour évaluer l'impact de la pauvreté dans les SPL ou regroupements d'entreprises. La combinaison de la cartographie de la chaîne de valeur et de l'approche des capacités ne se veut pas une évaluation statique de l'impact des regroupements d'entreprises sur la pauvreté, mais une démarche dynamique qui permet d'améliorer les politiques relatives aux regroupements en vue de réduire la pauvreté et d'accroître le bien-être. Dans la section suivante, nous examinons la relation entre les SPL ou regroupements d'entreprises et la pauvreté.



## SYSTÈMES PRODUCTIFS LOCAUX ET PAUVRETÉ: Les liens fondamentaux

Malgré l'opinion largement partagée selon laquelle les regroupements d'entreprises peuvent jouer un rôle important dans la promotion d'un début de développement industriel, surtout dans les régions pauvres (Schmitz et Nadvi, 1999), on sait peu de choses de leur impact sur la réduction de la pauvreté. La présente section comble cette lacune en examinant les moyens par lesquels les regroupements peuvent contribuer à la réduction de la pauvreté. La seule présence d'un regroupement d'entreprises modifie le contexte dans lequel les pauvres vivent, en augmentant l'aptitude des acteurs du regroupement, travailleurs ou producteurs, à améliorer leur bien-être. Les regroupements permettent aux petits producteurs locaux de faire un usage plus efficace des ressources sous-utilisées, telles que la petite épargne ou la main-d'œuvre familiale, et de générer des revenus dont ils ne pourraient se doter en opérant isolément. En effet, le processus de constitution de regroupements procure divers avantages, notamment des gains d'agglomération pour les entreprises faisant partie des regroupements, résultant d'externalités sur les marchés du travail, des intrants, du savoir-faire et des informations, et des économies d'échelle et d'envergure à mesure que les entreprises assument des tâches spécialisées du fait de la division du travail. Dans les régions dotées de ressources limitées, ou aux premières étapes du développement industriel, ce processus peut être particulièrement important, car il favorise une spécialisation "à petits pas" (Schmitz et Nadvi, 1999). Enfin, la constitution de regroupements est un processus dynamique qui produit des gagnants et des perdants parmi les entreprises et les travailleurs. Ainsi, en évaluant les liens entre les regroupements d'entreprises et la pauvreté, nous nous concentrons sur trois aspects des regroupements. Premièrement, leurs *caractéristiques* — localisation, type d'entreprises qui en font partie et types d'emplois créés — et leur relation avec la pauvreté. Deuxièmement, les *processus de constitution de regroupements* — gains d'agglomération, actions communes, institutions et capital social — et la pauvreté. Troisièmement, la *dynamique des regroupements* — croissance, mise à niveau et différenciation — et la pauvreté.

### Caractéristiques des SPL ou regroupements d'entreprises et pauvreté

Les SPL ou regroupements d'entreprises sont loin d'être homogènes. On distingue quatre types dans les ouvrages publiés sur ce sujet.

- Gulati (1997), dans le contexte de l'Inde, fait la distinction entre les regroupements urbains "modernes" et les regroupements ruraux "artisanaux". Les premiers approvisionnent les grands marchés métropolitains et les marchés d'exportation, tandis que les seconds satisfont une demande plus locale.
- Sandee (2002), s'appuyant sur l'expérience indonésienne, évoque une gamme allant de regroupements "dormants", qui fabriquent des articles simples pour les consommateurs ruraux pauvres et fournissent des emplois de secours à ceux qui ont des sources de revenus limitées, à des regroupements dynamiques, dans lesquels les entreprises sont étroitement liées en réseaux et peuvent accéder à des marchés plus larges, voire mondiaux.
- Schmitz et Nadvi (1999) font la distinction entre les regroupements "naissants" — ceux qui sont aux premiers stades du développement industriel, qui sont généralement situés

dans des régions pauvres et produisent pour les marchés locaux en utilisant des technologies simples et les compétences de la main-d'œuvre — et les regroupements “matures”, relativement plus avancés en termes de technologie et de compétences, qui produisent souvent pour les marchés mondiaux et sont donc plus vulnérables aux pressions de la concurrence mondiale.

- Altenburg et Meyer-Stamer (1999) font la distinction entre les regroupements “de survie”, les regroupements de “production de masse moderne” et les “regroupements de sociétés transnationales”. Leur notion de regroupements “de survie” recoupe celle des regroupements naissants de Schmitz et Nadvi. Ces regroupements se trouvent dans des régions pauvres, où le chômage, déclaré ou déguisé, est élevé, dans de petites villes de régions rurales ou dans les banlieues de grandes villes (Altenburg et Meyer-Stamer, 1999:1695). Les regroupements de production de masse sont plus avancés. Les entreprises qui en font partie produisent pour les marchés locaux mais sont de plus en plus confrontées à la concurrence mondiale. Enfin, les regroupements de sociétés transnationales sont formés d'entreprises étrangères techniquement avancées, qui s'établissent dans certaines régions pour tirer parti des économies d'agglomération régionales, mais ont peu de liens avec les entreprises et institutions locales.

Nous devons d'abord examiner quels types de regroupements d'entreprises sont les plus susceptibles de générer des emplois et des revenus et, partant, d'avoir un impact important sur les travailleurs pauvres. À l'évidence, il y a peut-être un potentiel de compromis en termes de politique. Si les regroupements de survie, ou les regroupements naissants, s'imposent à première vue en termes d'impact direct sur la pauvreté, les regroupements plus matures peuvent également avoir un impact sur les préoccupations liées à la pauvreté, en générant des emplois et des revenus pour des travailleurs relativement mal payés et leur famille et en exerçant des effets indirects sur l'économie plus large. De plus, les regroupements naissants n'arriveront peut-être pas à survivre face à l'accroissement de la concurrence sur les marchés, alors qu'en appuyant les regroupements matures on parviendra à un développement plus durable pour les communautés locales. En gardant ces distinctions à l'esprit, le point critique pour ce qui est des caractéristiques des regroupements et de leur relation avec la pauvreté est leur localisation, le type de secteur concerné dans lequel ils exercent leurs activités, la nature des entreprises qui les composent et les types d'emplois qu'ils créent. Tous ces éléments influent sur le bien-être des travailleurs et des producteurs des regroupements et ont un impact direct sur la pauvreté. Nous examinons ces éléments séparément.

*Localisation* — L'incidence de la pauvreté peut varier fortement dans les pays en développement. La pauvreté rurale a toujours représenté une part importante de la pauvreté totale. Si cette réalité souligne l'importance des revenus agricoles, en revanche l'emploi non agricole peut jouer un rôle fondamental dans la survie des ménages ruraux pauvres. Les regroupements ruraux, surtout dans les activités de transformation et de services agricoles qui reposent largement sur une main-d'œuvre occasionnelle, familiale et sans terre, peuvent être des sources potentielles de revenus importantes pour les ruraux pauvres (Das, 2003; Saith, 2001). L'exode rural est une autre stratégie utilisée par les ruraux pauvres de manière à améliorer leurs moyens d'existence et leurs capacités. Toutefois, l'exode agricole réduit souvent la présence de compétences clés dans l'économie rurale locale et rend certaines catégories de la population rurale (femmes, enfants et personnes âgées) plus vulnérables. L'exode rural alimente également le secteur informel urbain en pleine expansion. Dans de nombreux pays, il apparaît donc clairement que la pauvreté urbaine gagne en importance, si ce n'est qu'elle est plus importante que la pauvreté rurale. Ceux qui sont dans l'économie informelle urbaine

ont souvent des niveaux de revenus et de consommation qui les placent au-dessous du seuil de pauvreté. On trouve de nombreux regroupements de survie dans les milieux informels, qui s'appuient sur une main-d'œuvre bon marché et occasionnelle et sur des ressources locales limitées. Toutefois, le secteur informel offre également des conditions propices à des regroupements plus dynamiques. D'ailleurs, de nombreux regroupements d'exportation matures des pays en développement ont fait leurs débuts dans le secteur informel. Ainsi, les regroupements basés en zone qui génèrent des emplois non agricoles pour les pauvres et ceux qui sont implantés en zone périurbaine et dans l'économie urbaine informelle peuvent donc avoir un impact important sur la pauvreté en créant des emplois pour les plus démunis.

*Secteurs et entreprises* — Le secteur dans lequel il opère et le type d'entreprises qui le composent peuvent également influencer l'impact du regroupement sur la pauvreté. On croit implicitement, et par expérience, que les regroupements sont principalement composés de petites et moyennes entreprises (PME) qui, en outre, ont généralement une production à haute intensité de main-d'œuvre. C'est pourquoi on retrouve la plupart des regroupements de PME des pays en développement dans des activités à forte intensité de main-d'œuvre, de la fabrication de chaussures, de vêtements, d'ouvrages en métal à celle de meubles en bois ou à l'industrie alimentaire.

*Emplois* — Enfin, de nombreux secteurs à forte intensité de main-d'œuvre, où la présence de regroupements est attestée, attirent souvent de nombreux travailleurs non qualifiés, notamment des travailleurs relativement marginaux — femmes, migrants, enfants astreints au travail et personnes issues de communautés économiquement pauvres. La nature des compétences peut permettre d'identifier les plus pauvres. La création d'emplois non qualifiés devrait avoir un impact plus important sur la pauvreté que celle d'emplois qualifiés. Toutefois, il faut prudemment noter que l'augmentation de la main-d'œuvre qualifiée (et des revenus correspondants) peut avoir un effet multiplicateur plus important et un impact plus large sur la pauvreté, par exemple grâce à la croissance de l'emploi pour la main-d'œuvre non qualifiée. Pour saisir l'impact des regroupements sur la pauvreté, il faudrait faire la distinction entre les regroupements qui emploient essentiellement une main-d'œuvre non qualifiée et ceux qui emploient majoritairement des travailleurs qualifiés.

### **Processus de constitution de SPL ou regroupements d'entreprises et pauvreté**

Les regroupements offrent une série d'avantages potentiels susceptibles d'avoir un impact direct sur les pauvres, qu'il s'agisse de travailleurs salariés ou à domicile, de personnes travaillant à leur propre compte ou de petits entrepreneurs. Ces avantages peuvent résulter d'externalités positives, d'actions communes et du capital social local.

*Économies externes* — Les gains d'agglomération peuvent se traduire non seulement par une augmentation de l'efficacité, mais aussi par la facilitation de l'accès aux marchés des petites entreprises grâce à une division du travail. Les économies d'échelle et d'envergure peuvent permettre aux petites entreprises de survivre en se spécialisant dans certaines tâches du processus de production et en ayant accès aux compétences spécialisées, aux services et aux intrants disponibles au sein du regroupement. De même, les économies externes provenant de l'agglomération peuvent se traduire par une réduction importante des coûts d'accès aux intrants, à la main-d'œuvre et à l'information. Ainsi, les petites entreprises seraient en mesure

de survivre et de se développer comme elles ne pourraient le faire si elles opéraient isolément. Grâce aux retombées des connaissances au sein des regroupements, elles pourraient aussi acquérir de nouveaux savoir-faire, de nouveaux produits et de nouvelles techniques de production, qu'elles ne pourraient pas obtenir par le biais des marchés. Les regroupements peuvent donc renforcer les capacités individuelles des petites entreprises à accéder aux marchés et à acquérir des compétences, des connaissances, des crédits et de l'information.

*Actions communes* — Les regroupements d'entreprises peuvent aussi favoriser la capacité collective. Outre les avantages économiques directs qu'elles retirent passivement en vertu de leur localisation dans les regroupements, les petites entreprises peuvent également retirer des bénéfices importants d'une collaboration locale active mise en œuvre par les regroupements. Une coopération locale, entre les différentes entreprises et avec les institutions des regroupements, peut renforcer la capacité des acteurs des regroupements à faire face à la concurrence sur les marchés, grâce au partage des coûts et à la mise en œuvre de tâches communes comme le marketing et la distribution. Ces formes d'actions communes peuvent également aider les entreprises faisant partie de regroupements à faire face aux menaces et aux défis extérieurs et à leur vulnérabilité. Les défis externes sont d'autant plus accentués que les regroupements locaux se lancent sur les marchés mondiaux. La mondialisation, c'est-à-dire l'accroissement de plus en plus rapide des flux de capitaux, de biens, de personnes et d'idées par-delà les frontières, peut permettre de faire accéder les acteurs locaux aux marchés mondiaux et d'améliorer les possibilités qui s'offrent à eux d'acquérir des revenus. Elle peut également accroître potentiellement la vulnérabilité des acteurs locaux aux changements soudains de la demande mondiale, des règles du commerce et de la stabilité financière. Ainsi, la mondialisation induit une instabilité et une vulnérabilité plus grandes. Les SPL ou regroupements d'entreprises peuvent aider les PME à réduire leur vulnérabilité aux chocs et aux risques exogènes. Grâce aux institutions locales telles que les associations professionnelles et les centres de services collectifs, les entreprises faisant partie de regroupements peuvent acquérir des compétences et des aptitudes techniques pour réduire leur vulnérabilité aux exigences de la mondialisation et augmenter ainsi le bien-être des travailleurs et des producteurs.

*Capital social* — Les initiatives locales et la collaboration locale sont souvent elles-mêmes renforcées par le capital social local. Il existe généralement dans les regroupements une forte présence de capital social, qui peut prendre la forme de normes partagées et/ou d'identités communes. Le capital social peut potentiellement contribuer à réduire la vulnérabilité, favoriser les flux de connaissances au sein des regroupements, fournir des éléments de base pour renforcer les institutions locales et aider les entreprises à se moderniser. Il nous faut examiner comment le capital social y parvient et, en particulier, comment il peut réduire la pauvreté. Toutefois, il y a lieu d'être prudent. Autant le capital social peut favoriser la concurrence locale, autant il peut promouvoir la coopération locale. Les divisions au sein des communautés risquent de réduire la coopération locale et d'aggraver les impacts sur la pauvreté. Il nous faut également noter les effets différenciés du capital social sur différents types d'entreprise (grandes ou petites) et de travailleurs (hommes ou femmes, castes supérieures ou inférieures). Enfin, il est important de rappeler que le capital social n'est pas statique. Ses formes et son fonctionnement peuvent évoluer avec le temps, notamment en fonction des changements économiques (et de la croissance) des regroupements.

Les regroupements peuvent mettre en œuvre des processus qui renforcent les capacités des petites entreprises à améliorer leur accès aux marchés grâce aux effets d'externalité et aux actions communes. Ce faisant, ils peuvent augmenter les revenus des travailleurs, leurs avoirs

et leurs compétences et avoir un impact important sur la réduction de la pauvreté et le dénuement social. Les actions communes, souvent cimentées par le capital social, permettent d'améliorer les réseaux locaux et les mécanismes d'appui qui contribuent à réduire dans l'avenir les risques et la vulnérabilité aux chocs.

### **Dynamique des processus de constitution de SPL et pauvreté**

Les SPL ou regroupements d'entreprises sont dynamiques. Ils évoluent en fonction des liens internes et externes. La mise à niveau locale constitue un processus de changement majeur dans les regroupements. En effet, elle se traduit par le renforcement du capital humain et des capacités techniques des entreprises et par l'amélioration des capacités des travailleurs et des petits producteurs. En quoi améliore-t-elle la capacité des acteurs des regroupements à s'attaquer aux problèmes de la pauvreté? La réponse à cette question offre un cadre plus dynamique pour comprendre les trajectoires de croissance des regroupements d'entreprises et la réduction de la pauvreté. Ces dernières années, on a largement débattu de la mise à niveau des regroupements (voir ONUDI, 2002, Humphrey et Schmitz, 2003), qui améliore la compétitivité des entreprises, renforce leurs capacités à s'approprier une part plus importante de valeur ajoutée et améliore leur position dans la chaîne de valeur mondiale grâce à différentes formes de mise à niveau (produits, processus et fonctions).

Pourquoi la mise à niveau des regroupements présente-t-elle un intérêt pour la pauvreté? En augmentant le capital humain, on améliore la productivité, ce qui entraîne une hausse des revenus et des salaires, ainsi qu'une croissance soutenue de l'emploi. De plus, ce n'est que grâce à une mise à niveau systématique s'appuyant généralement sur des systèmes nationaux d'innovation et d'apprentissage que les regroupements d'entreprises sont à même de faire face à la concurrence sur les marchés mondiaux et d'emprunter la voie la plus sûre de la croissance. Il conviendrait d'expliquer davantage pourquoi la voie la plus sûre de la croissance (par opposition au renforcement de la concurrence sur les coûts salariaux) pourrait avoir un impact plus positif sur la réduction de la pauvreté à moyen et à long terme.

Toutefois, la mise à niveau n'est pas uniquement tributaire des liens internes et externes, elle a aussi des conséquences sur ces liens. En d'autres termes, le processus de mise à niveau est souvent déterminé par la nature de la gouvernance des liens au sein des regroupements, ainsi que des liens entre les acteurs des regroupements et ceux des chaînes de valeur dans lesquelles les regroupements sont intégrés. Les grosses entreprises mondiales peuvent influencer considérablement sur les actions des entreprises locales et, partant, sur l'autonomie dont elles jouissent pour se lancer dans des tâches qui améliorent leurs capacités techniques et leurs ressources. De plus, les liens externes peuvent, à terme, éroder les liens locaux et affaiblir la gouvernance des regroupements d'entreprises.

Les regroupements doivent donc être étudiés dans le contexte de trajectoires dynamiques, où certains types de producteurs et de travailleurs gagnent alors que d'autres perdent. Ainsi, lorsqu'une entreprise se met à niveau, la demande de nouvelles compétences affecte-t-elle tous les travailleurs de manière uniforme, ou certaines catégories de travailleurs (les femmes par exemple) se retrouvent-elles marginalisées parce qu'on ne leur offre pas la formation et les compétences requises? C'est pourquoi la question de la différence est cruciale dans l'analyse des regroupements et de la pauvreté: réduction de la pauvreté pour quel type d'entreprises et quel type de travailleurs? De plus, dans un processus dynamique de changement, comment

minimiser les effets négatifs et maximiser les effets positifs par des mesures de politique générale plus efficaces?

La présente section a défini les principaux liens conceptuels entre les SPL ou regroupements d'entreprises et la pauvreté, en faisant la distinction entre les caractéristiques, les processus de constitution et la dynamique des regroupements. La prochaine section reprend ces trois niveaux pour examiner l'expérience empirique des regroupements d'entreprises et de la réduction de la pauvreté.



## SYSTÈMES PRODUCTIFS LOCAUX ET PAUVRETÉ: L'expérience empirique

La présente section réexamine les conclusions de diverses études menées sur les systèmes productifs locaux (SPL) ou regroupements d'entreprises sous l'angle de la pauvreté. Dans un premier temps, nous analysons les caractéristiques des SPL ou regroupements d'entreprises et la pauvreté, en évaluant les différentes localisations, les secteurs, les entreprises et les structures de l'emploi dans les regroupements, ainsi que leurs implications pour les objectifs de réduction de la pauvreté. Dans un deuxième temps, nous étudions comment les processus de constitution de regroupements d'entreprises, à partir des gains que procurent les agglomérations et les actions communes, améliorent le sort des producteurs et des travailleurs pauvres. Dans un troisième temps, nous nous penchons sur la dynamique des regroupements, en analysant les conséquences sur la pauvreté, aux niveaux des entreprises et des travailleurs, des stratégies de mise à niveau et des gains différenciés qui résultent de trajectoires particulières de croissance. Nous concluons par une analyse typologique de la pauvreté qui fournit un outil de diagnostic pour identifier, *ex ante*, les regroupements d'entreprises dont les mesures de politique générale ont un impact plus important sur la réduction de la pauvreté, ce qui permet d'établir un lien avec la section 5 dans laquelle nous nous étendons sur la méthodologie des analyses d'impact sur la pauvreté et la situation sociale des initiatives de développement de systèmes productifs locaux ou regroupements d'entreprises.

### Caractéristiques des SPL et pauvreté

On trouve à la phase initiale de l'industrialisation, notamment en Amérique latine, en Afrique et en Asie<sup>2</sup>, de nombreux exemples de regroupements d'entreprises opérant dans des secteurs à forte intensité de main-d'œuvre, dans ou aux confins de l'économie informelle urbaine. Ces regroupements créent des emplois et des revenus pour les travailleurs pauvres, et bien souvent pour les plus démunis. Il est par exemple signalé dans l'étude de Dawson (1992) sur les regroupements d'entreprises de pièces de rechange et de réparation de véhicules de Kumasi au Ghana que plus de 5 000 ateliers emploient environ 40 000 personnes dans la métallurgie, la fabrication de pièces de rechange et la réparation de véhicules. Le regroupement d'entreprises s'est développé mais est resté à la limite de l'économie informelle avec l'utilisation massive à moindre coût d'une main-d'œuvre familiale et d'apprentis (Dawson, 1992:37)<sup>3</sup>. McCormick (1999) fait également état de la création d'emplois par des regroupements d'entreprises de métallurgie et de réparation de véhicules dans différentes localités au Kenya, où des microentreprises qui emploient en moyenne deux personnes, dont de nombreuses sont

<sup>2</sup>Altenburg et Meyer-Stamer (1999) citent les cas des regroupements d'entreprises de la chaussure, du vêtement, du meuble et de la métallurgie au Honduras, au Mexique, au Costa Rica et au Pérou. McCormick (1999) décrit les regroupements naissants d'entreprises de production de vêtements, de meubles, de réparation de véhicules et de produits agricoles au Kenya et au Ghana. Gulati (1997) mentionne la présence de 2 000 regroupements d'entreprises artisanales rurales en Inde. Weijland (1999) signale environ 10 000 regroupements d'entreprises familiales rurales en Indonésie, et Nadvi et Schmitz (1994) décrivent une série de regroupements "informels" d'entreprises urbaines dans certaines régions du Pakistan et de l'Inde.

<sup>3</sup>Brautigam (1997) décrit un regroupement similaire d'entreprises de pièces de rechange à Nnewi au Nigéria, passées du commerce à la fabrication.

des unités informelles (*jua kali*), utilisent des technologies simples pour fabriquer une gamme de produits pour les marchés locaux. Knorringa (1999:1590) a constaté que le regroupement d'entreprises de la chaussure d'Agra en Inde employait 60 000 ouvriers dans environ "5 000 petites unités, informelles pour la plupart". Dans le regroupement d'entreprises de Gamarra à Lima au Pérou, on comptait plus de 6 000 petites entreprises et de nombreux commerçants ambulants et microentreprises informelles, la croissance étant alimentée par l'entrée de migrants ruraux dans le regroupement (Visser, 1999).

Outre les regroupements d'entreprises urbaines à forte intensité de main-d'œuvre dominées par les petites entreprises, souvent informelles, on observe des regroupements d'entreprises rurales qui ouvrent des emplois aux ruraux pauvres. Les regroupements d'entreprises familiales rurales indonésiennes offrent une gamme de produits allant du bambou tissé et des produits alimentaires aux meubles et aux vêtements. Certaines de ces entreprises rurales exportent également (par exemple des meubles en rotin — voir Smyth, 1992, et Sandee, 2002) et elles sont pour la plupart implantées dans des régions pauvres à forte densité de population pour satisfaire la demande locale (Weijland, 1999:1518). Ces regroupements d'entreprises rurales, qui emploient une forte proportion de travailleuses à domicile, constituent le seul moyen pour les jeunes mères, les veuves, les personnes âgées ou handicapées de gagner leur vie (Weijland, 1999:1517). Sandee (1995, 2002) cite d'autres exemples de regroupements d'entreprises rurales fabriquant des tuiles de toiture à Java et Mitullah (1999), des regroupements d'entreprises rurales de pêche et de transformation de produits halieutiques du lac Victoria au Kenya destinés aux marchés locaux et d'exportation. Les regroupements d'entreprises du lac Victoria créent des emplois pour les communautés de pêcheurs qui utilisent des outils rudimentaires et ne disposent que de peu d'équipements collectifs (McCormick, 1998).

Ces exemples montrent l'importance que peuvent avoir les SPL ou regroupements d'entreprises dans les zones urbaines et rurales pauvres. Les SPL ou regroupements d'entreprises mènent des activités dans des secteurs à forte intensité de main-d'œuvre, souvent là où les barrières à l'entrée de nouvelles entreprises et de nouveaux travailleurs sont faibles. Étant donné la présence de regroupements d'entreprises (souvent informelles) en milieu rural et en milieu urbain pauvre, la constitution de tels regroupements permet-elle réellement de créer beaucoup d'emplois et de générer des revenus substantiels susceptibles d'avoir un impact positif sur la réduction de la pauvreté? Question difficile à trancher quand on sait que peu d'études sur les regroupements d'entreprises fournissent des données sur l'emploi et les revenus et que peu traitent encore de situations contrefactuelles. Encore une fois, nous dégageons quelques conclusions.

Prenons la croissance de l'emploi. Sandee (2002) retrace l'expérience d'un regroupement d'entreprises indonésiennes de meubles dans la zone rurale de Java, qui alimente les marchés intérieur et d'exportation et dont les niveaux d'emploi sont passés d'environ 8 000 en 1989 à quasiment 44 000 en 1998. Les résultats concernant la croissance de l'emploi sont toutefois beaucoup plus notables dans les regroupements relativement matures. Ainsi, décrivant le regroupement d'entreprises d'exportation de la chaussure de la vallée de Sinos au Brésil, Schmitz (1998) indique que l'emploi a crû de 153 000 en 1991 à un peu plus de 170 000 en 1996. Bair et Gereffi (2001) font état de résultats encore plus spectaculaires dans le regroupement d'entreprises de confection de blue-jeans de Torreón au Mexique où les niveaux de l'emploi ont enregistré un accroissement de 300 % dans les années 90. Ce regroupement "mature" s'est rapidement mué en véritable exportateur de vêtements vers les États-Unis d'Amérique. Les niveaux d'emploi à Torreón sont passés de 12 000 en 1993 à 75 000 en

2000. Selon l'étude menée par Cawthorne sur le regroupement d'entreprises de bonneterie de coton de Tiruppur dans le sud de l'Inde, autre regroupement mature, l'emploi aurait doublé au cours des années 80, passant de 20 000 à 40 000 (Cawthorne 1995). Des données plus récentes indiquent que l'emploi dans le regroupement d'entreprises du vêtement de Tiruppur se situe bien au-delà de 200 000 (Singh, 2003) du fait de la migration, initialement à partir de villages avoisinants et plus récemment à partir de districts ruraux pauvres plus éloignés (de Neve, 2003).

Les données relatives à la croissance des revenus des travailleurs et des petits entrepreneurs sont extrêmement rares. Il ressort de l'étude de Bair et de Gereffi relative au regroupement d'entreprises de jeans de Torreón que les salaires minimaux sont passés de 182 pesos mexicains la semaine en 1998 à environ 650 pesos la semaine en 2000. Cette progression est en grande partie due à la dévaluation du peso. Les salaires réels n'ont fait que retourner aux niveaux d'avant la dévaluation de 1994. De plus, si les femmes représentent quasiment 50 % de la main-d'œuvre à Torreón, ce sont les hommes qui assument généralement les emplois plus qualifiés et plus grassement rémunérés. De même, à Tiruppur, Singh (2003) fait état de salaires journaliers de 85 roupies indiennes pour les hommes et de montants beaucoup moins importants pour les femmes, entre 40 et 50 roupies par jour, soit des salaires inférieurs au minimum légal dans le Tamil Nadu.

Néanmoins, il ne s'agit pas uniquement de niveaux ni de croissance des salaires. Même si les niveaux de salaire n'augmentent pas clairement dans les regroupements d'entreprises, ce qui est plus important, c'est de savoir s'ils restent inférieurs à ceux des emplois alternatifs que pourraient assumer les travailleurs hors des regroupements. Aussi la question essentielle est-elle celle des salaires relatifs. Schmitz (1995, 1999) et Nadvi (1999a) font valoir que si les niveaux de salaire étaient faibles dans les regroupements d'entreprises respectifs qu'ils ont étudiés (regroupement d'entreprises de la chaussure de la vallée de Sinos et regroupement d'entreprises de fabrication d'instruments chirurgicaux de Sialkot), ils étaient plus intéressants que les niveaux régionaux moyens. À Jepara en Indonésie, les niveaux de salaire des ébénistes étaient, selon Sandee (2002:197), nettement plus élevés que la moyenne provinciale. De même, Visser (1999), dans son analyse contrefactuelle du regroupement des entreprises du vêtement au Pérou, montre aussi que les niveaux de salaire dans le regroupement sont plus élevés que dans les entreprises similaires n'en faisant pas partie. Le salaire mensuel moyen des travailleurs y était de 30 % plus élevé qu'ailleurs dans la ville, bien que, par ailleurs, les travailleurs du regroupement exerçaient généralement leur métier pendant de longues heures (Visser, 1999:1559). Ces différences en faveur des entreprises faisant partie d'un regroupement revêtaient en outre une importance considérable pour le sous-groupe des très petites entreprises. En d'autres termes, pour ces dernières, les avantages que procuraient les regroupements d'entreprises étaient particulièrement importants.

Les conclusions de Visser sur le Pérou sont également étayées par une analyse plus récente que nous avons effectuée sur des données relatives à l'emploi et à la croissance des revenus à l'intérieur et à l'extérieur de districts industriels en Italie, ce qui nous permet de tester plus efficacement l'argument contrefactuel. Plus précisément, la constitution de SPL ou regroupements d'entreprises permet-elle plus rapidement d'améliorer la situation de l'emploi et d'obtenir des salaires plus intéressants et qui progressent plus vite? Pour répondre à la question, nous prenons l'exemple de l'Italie pour deux raisons simples. La première, c'est que l'expérience italienne a inspiré de nombreuses recherches dans les pays en développement et servi de point de référence classique pour les regroupements d'entreprises dans les pays en

développement (Rabelloti, 1997). La seconde, c'est que l'Italie est l'un des quelques pays où des données relatives aux salaires et à l'emploi sont disponibles aux niveaux des regroupements d'entreprises. Ainsi, si des éléments tangibles conduisent à penser que la constitution de regroupements d'entreprises permet réellement d'améliorer la situation de l'emploi et d'accroître les revenus, il y a fort à parier qu'ils proviennent des districts industriels classiques italiens.

L'expérience italienne est indéniable (voir le tableau détaillé à l'annexe I). Elle montre que, malgré un recul de 2,2 %, dans les années 90, dans l'ensemble des districts industriels italiens, l'emploi manufacturier a connu une chute plus nette (d'environ 10 %) dans les milieux ne faisant pas partie des districts. Ces tendances ont été observées dans tous les principaux secteurs, le taux de l'emploi baissant moins rapidement (ou augmentant dans certains cas) dans les districts industriels. Par ailleurs, les salaires des travailleurs manuels et non manuels étaient plus élevés à l'intérieur des districts qu'à l'extérieur. Les avantages salariaux de ces mêmes travailleurs qui exercent des activités analogues étaient plus importants dans la seconde moitié des années 90 dans les districts industriels. Les données italiennes tendent à confirmer que les districts industriels peuvent améliorer les revenus et la situation de l'emploi et présager une trajectoire de croissance "sûre" (Pyke et Sengenberger, 1996).

Ces résultats ont des conséquences importantes pour les considérations relatives à la pauvreté. On sait qu'en milieu rural et en milieu urbain des regroupements de micro et de petites entreprises à forte intensité de main-d'œuvre qui créent des emplois pour les pauvres sont très fortement présents. On peut constater également que dans de nombreux regroupements, notamment les regroupements plus matures, il y a une nette amélioration de la situation de l'emploi. Enfin, la disponibilité limitée d'éléments d'analyse contrefactuelle semble indiquer que les regroupements d'entreprises procurent des gains réels en termes d'emplois et de revenus.

## Processus de constitution de SPL et pauvreté

Comment les regroupements d'entreprises aident-ils les petits producteurs et les travailleurs pauvres à améliorer leur situation économique, à réduire leur vulnérabilité aux chocs exogènes et à renforcer leurs capacités? Nous examinons les processus associés au regroupement d'entreprises, notamment les gains de l'économie externe d'agglomération, les actions communes menées au niveau local, en particulier à travers les institutions locales, et le rôle du capital social dans la promotion de la coopération locale et la protection sociale.

*Économies externes* — Les externalités constituent un des éléments clefs des avantages que procurent les regroupements d'entreprises. Comme l'indique Weijland, les regroupements d'entreprises permettent de réaliser des économies substantielles dans la recherche et l'acquisition d'intrants ou de services, d'attirer des opérateurs et d'offrir des coûts plus faibles. En Indonésie, dans de nombreux regroupements d'entreprises rurales familiales, Weijland (1999:1519) a constaté que les regroupements réduisaient les coûts de transaction de l'achat d'intrants et de la commercialisation d'extraits et qu'ils facilitaient la circulation de l'information, le groupage des commandes, la mise en commun des ressources humaines et la sous-traitance. Mais, comme l'a par ailleurs noté Weijland, si les entreprises rurales regroupées dans les SPL obtiennent des résultats plus satisfaisants (productivité plus grande par exemple) que celles qui sont isolées, on note des variations importantes selon les secteurs. Dans certains secteurs (textiles, vêtements, tuiles de toiture et produits du bois), les tendances de

regroupement et de gains d'agglomération plus substantiels pour les producteurs des regroupements sont plus fortes. Ces différences entre secteurs sont largement déterminées par les marchés et par des facteurs technologiques — au point que le processus de production puisse être subdivisé pour promouvoir la spécialisation et la soustraction. S'appuyant sur l'expérience indonésienne, Weijland conclut que c'est dans les regroupements d'entreprises rurales du vêtement, dans lesquels le processus de spécialisation est plus important, que les effets d'externalité positifs des regroupements sont les plus appréciables.

De même, McCormick (1999) a observé que la réduction des coûts de recherche et d'acquisition d'intrants ou de services était un avantage important que généraient les regroupements pour les petites entreprises, souvent informelles, des regroupements africains. Comme Weijland l'a relevé en Indonésie, McCormick a également fait valoir que pour doter les petites entreprises de la capacité d'atteindre les marchés il était indispensable d'accéder aux petits opérateurs. Localisées dans le même territoire que les regroupements, les entreprises peuvent accéder à ces opérateurs et, par leur intermédiaire, aux clients (McCormick, 1999:1539). Les économies d'échelle sont également essentielles, en particulier dans le regroupement d'entreprises (informelles) de confection de vêtements à Nairobi où il existe une certaine division du travail, avec la présence de fournisseurs de tissus, de boutons et autres objets. Dans d'autres cas, comme le regroupement des entreprises de pièces de rechange de Koumassi, outre un meilleur accès aux marchés, la mise en commun du marché du travail et une soustraction importante, les producteurs appartenant à des regroupements bénéficient au niveau local de retombées technologiques et de flux de connaissances. De même, Visser (1999) a conclu que les externalités passives occupaient une place importante dans le regroupement des entreprises du vêtement de Gamarra. Elles permettaient aux petites entreprises de baisser leurs coûts de transaction et d'accéder ainsi facilement aux intrants, grâce à la soustraction de tâches de finition très spécifiques et spécialisées qui engendrent des économies d'échelle et de gamme et aux retombées des connaissances au sein du regroupement. Le fait que les informations soient facilement accessibles à moindre coût a contribué à promouvoir les innovations et le développement de produits, et les économies de coûts que réalisaient les entreprises du regroupement ont été, selon Visser (1999:1562), en grande partie à l'origine de l'écart de performance entre les producteurs appartenant à un regroupement et ceux qui étaient isolés. Par ailleurs, l'écart de performance était plus prononcé pour les petites entreprises pour lesquelles les externalités que suscitaient les regroupements revêtaient une importance particulière.

Dans les regroupements plus matures, la présence d'une main-d'œuvre et d'intrants spécialisés réduit les coûts des recherches pour les producteurs, la soustraction, qui peut être importante, permet de réaliser des économies d'échelle substantielles, et la circulation rapide de l'information réduit les coûts de transaction, minimise les incertitudes et aide à promouvoir le développement technologique. Nadvi (1999a) présente en détail ces avantages dans le regroupement des entreprises de fabrication d'instruments chirurgicaux de Sialkot, dans lequel, bien que qualifiée, la main-d'œuvre est largement illettrée et pauvre. Schmitz (1995), Knorringa (1996) et Rabellotti (1997) font état d'avantages similaires dans les regroupements des entreprises de la chaussure de la vallée de Sinos, d'Agra et de Guadalajara respectivement. Dans chacun de ces cas, on observe une prédominance de petites entreprises dont un grand nombre sont souvent informelles (à Agra par exemple), qui emploient une main-d'œuvre relativement pauvre. Dans chaque regroupement, les avantages de l'économie externe sont indispensables pour que les entreprises puissent être concurrentielles sur le marché local et sur le marché mondial, se développer et créer de nouveaux emplois.

*Actions communes* — Les économies d'agglomération ne représentent qu'un aspect des avantages que peuvent procurer les regroupements, qui créent un potentiel d'actions communes au niveau local, entre les entreprises et au niveau des regroupements par l'intermédiaire des institutions locales. Les regroupements ne débouchent pas forcément sur la collaboration locale qui exige la volonté active des acteurs locaux. Lorsqu'elle se développe véritablement, la collaboration locale peut se traduire par des avantages non négligeables, renforçant ainsi les capacités collectives des entrepreneurs locaux et des travailleurs. Dans quelle mesure les actions communes tentent-elles d'apporter une réponse à la pauvreté? La question comporte deux aspects. En premier lieu, y a-t-il des éléments qui concourent à indiquer que, par l'intermédiaire des institutions locales, les actions communes peuvent renforcer la capacité des petites entreprises, même dans les regroupements naissants, à intervenir sur les marchés et à surmonter des obstacles? En second lieu, dispose-t-on de données qui montrent que, face à des menaces externes, les actions communes limitent la vulnérabilité d'entreprises faisant partie d'un regroupement et des travailleurs?

Dans la plupart des regroupements naissants, les signes d'action commune sont limités. Dans son analyse des regroupements africains naissants, McCormick (1999) a relevé quelques signes de coopération locale entre les entreprises ou au niveau des regroupements. Les associations collectives comme les associations *jua kali* (secteur informel) au Kenya servaient d'intermédiaires entre les entreprises locales et l'État, sans être des leviers d'aide au développement des regroupements locaux. De même, en dépit de l'existence d'une société de coopératives locales regroupant de nombreux membres, le regroupement d'entreprises de pêche du lac Victoria n'a pu résoudre les problèmes de surexploitation des ressources halieutiques ou d'amélioration des normes (McCormick, 1999). Dans bien d'autres exemples de regroupements naissants, du regroupement des entreprises de confection de vêtements de Lima à celui des entreprises de réparation de véhicules de Koumassi, il n'y a, au mieux, que peu de signes de coopération locale active.

Il y a toutefois quelques exceptions. Sandee (1995, 2002) cite le cas d'un secteur de tuiles de toiture en zone rurale en Indonésie où les producteurs se sont regroupés pour faire ensemble l'acquisition de nouvelles technologies et accéder ainsi à des économies d'échelle par l'investissement collectif, augmenter la productivité et améliorer la qualité. En outre, dans des conclusions récentes, il avance que nombre de regroupements indonésiens, ruraux et périurbains (d'entreprises de fabrication de tuiles, de dinanderie et de meuble) ont pu faire face à la crise financière est-asiatique et à la régression économique qui en a résulté dans la région. Il en fut particulièrement ainsi du regroupement d'entreprises de meubles de Jepara dans lequel, grâce à une coopération solide entre les entreprises, à des liens avantageux avec les opérateurs et à la dévaluation de la roupie indonésienne, on a enregistré une croissance des exportations et de l'emploi après la crise. La promotion d'actions communes peut donc s'avérer critique dans les regroupements d'entreprises rurales. Comme Weijland (1999) le fait remarquer en ce qui concerne l'Indonésie rurale, les tentatives menées par l'État pour promouvoir des entreprises dans le cadre de regroupements qui feraient office de coopératives, effectueraient des tâches communes comme la formation et le marketing et relayeraient des mesures de politique générale des pouvoirs publics ont permis d'engranger des gains importants. Dans certains regroupements d'entreprises rurales, du textile par exemple, les initiatives collectives se sont soldées par le relèvement des taux d'emploi et l'accroissement de la production (Weijland, 1999:1526).

À l'exception de certaines des conclusions concernant l'Indonésie, il ressort des observations générales faites dans les études des regroupements naissants que, au-delà d'une division du travail au sein du regroupement (plus prononcée dans les secteurs comme le vêtement où une telle division est possible) et de certaines liaisons verticales en amont et en aval, la collaboration horizontale entre les entreprises et au niveau du regroupement est quasi inexistante (Schmitz et Nadvi, 1999; Altenburg et Meyer-Stamer, 1999). De faibles barrières à l'entrée, des réserves de compétences limitées, une concurrence locale large, une confiance faible au sein des regroupements malgré la présence souvent forte d'identités sociales communes peuvent conduire à ce que Altenburg et Meyer-Stamer (1999) appellent une "mauvaise exécution des contrats", qui limite les avantages que le regroupement d'entreprises pourrait procurer en termes de croissance et d'impact favorable sur les pauvres.

L'expérience des actions communes dans les regroupements matures est beaucoup plus vigoureuse. Fait plus important encore, dans de nombreux regroupements relativement matures, dont beaucoup ont commencé à se développer il n'y a pas si longtemps, ces formes d'action commune sont souvent prononcées face à des menaces externes. Les regroupements qui font face à la concurrence sur les marchés mondiaux sont particulièrement vulnérables aux exigences de la concurrence mondiale. Libéralisation, nouvelle concurrence, exigences des acheteurs mondiaux pour satisfaire aux normes mondiales (relatives à l'environnement, à la main-d'œuvre et aux questions de qualité par exemple) et nouvelles technologies peuvent forcer à coopérer dans la mesure où les regroupements d'entreprises cherchent ensemble des moyens de renforcer leurs capacités collectives.

Aussi, au Mexique, Rabellotti (1999) a-t-il conclu que la libéralisation des échanges avait un effet non négligeable sur le regroupement d'entreprises de la chaussure de Guadalajara, qui emploie plus de 25 000 personnes dans plus de 1 000 entreprises, qui sont essentiellement des petites entreprises. La réduction des tarifs douaniers sur les importations s'est traduite par une augmentation sensible des importations d'articles chaussants, surtout en provenance de Chine, ce qui menace sérieusement les petits producteurs locaux. Ainsi, rien qu'à Guadalajara — qui représente environ 27 % de la production mexicaine de chaussures — le nombre des membres de l'association professionnelle locale de la chaussure a diminué de 500 à 315, de nombreuses entreprises ayant fermé leurs portes (Rabellotti, 1999:1574). Face à ces pressions, la coopération locale au sein des regroupements s'est développée. Les entreprises ont commencé à établir des réseaux avec d'autres producteurs locaux pour partager l'information. Certaines se sont regroupées pour mettre au point ensemble des produits et des composants d'origine. Les initiatives institutionnelles menées à l'échelle des regroupements, en particulier par l'intermédiaire des associations professionnelles, ont été particulièrement importantes, notamment la promotion du développement technologique et de l'assistance technique, la formation, la collecte d'informations sur les acheteurs externes et le développement de foires commerciales promotionnelles. Rabellotti a conclu que ce type de coopération avait un impact positif et non négligeable du point de vue statistique sur la performance des entreprises.

Dans son étude des regroupements d'entreprises de la chaussure d'Agra, Knorringa (1999) a fait observer que face aux nouveaux défis de la concurrence les actions communes se sont multipliées, car les producteurs des marchés d'exportation et des marchés inversés locaux étaient confrontés aux exigences croissantes de meilleure qualité et de prix bas. Les actions communes par l'intermédiaire des associations professionnelles locales se sont intensifiées, avec des conséquences positives pour la performance, bien que Knorringa note que ce type de coopération était faussé en faveur des grands producteurs. Dans son étude sur le regroupement

d'entreprises brésiliennes de la chaussure de la vallée de Sinos, Schmitz a également montré que la coopération locale se développait à mesure que les petites entreprises faisaient face à des défis mondiaux, notamment des concurrents chinois bon marché. Les actions communes étaient particulièrement vigoureuses dans les liens en amont avec les fournisseurs locaux, de cuir et autres composants importants, ainsi qu'avec les sous-traitants. Il n'y a pas eu d'initiatives communes internationales, mais, comme l'a souligné Schmitz, l'expansion des regroupements entraîne une différenciation croissante des intérêts concurrents des fabricants de chaussure (entre les grandes entreprises qui ont des liens solides avec les acheteurs externes et des entreprises plus petites), et entre le secteur de la chaussure et les secteurs des composants à l'intérieur du regroupement.

Nadvi (1999) a observé des faits plus probants sur les actions communes institutionnelles à l'échelle des regroupements dans le contexte du regroupement d'entreprises de fabrication d'instruments chirurgicaux de Sialkot au Pakistan, de même que Kennedy (1999) pour le regroupement des entreprises de tannage de la vallée de la Palar, Tamil Nadu (Inde). Le respect des normes mondiales d'assurance de la qualité, exigence nécessaire pour les exportations du regroupement de Sialkot vers les grands marchés mondiaux, a été favorisé par le rôle catalyseur qu'a joué l'association professionnelle locale dans la transmission au regroupement d'un nouveau savoir-faire sur les pratiques de gestion de la qualité. À travers ce processus, Nadvi a observé que la vaste majorité des PME du regroupement pouvait satisfaire aux normes internationales dans un délai relativement bref. Si l'association n'avait pas assumé cette fonction, la plupart des petites entreprises auraient été fermées étant donné que les États-Unis et l'Union européenne représentaient plus de 90 % des ventes des regroupements. De même, dans la vallée de la Palar, des pressions visant à faire respecter les normes en matière d'environnement dans la transformation du cuir exigeaient la mise en place d'usines collectives de traitement des effluents. Comme le note Kennedy (1999), les tanneries locales devaient coopérer pour survivre, en créant des usines collectives grâce à des arrangements de collaboration, en suivant les problèmes d'abus dans la gestion des usines de traitement. Suite à cette action conjointe locale, un certain nombre de tanneries se sont développées et les usines collectives de traitement sont devenues des institutions locales clefs d'organisation collective. Un autre exemple de la manière dont les regroupements peuvent promouvoir des réponses collectives aux menaces externes vient de la réponse apportée par le regroupement d'entreprises tourné vers l'exportation d'articles de sport de Sialkot au travail des enfants dans les unités de fabrication du regroupement (Navdi, 2003). Confrontées à la perte des principaux marchés d'exportation, les entreprises locales, par l'intermédiaire d'institutions collectives (comme la chambre de commerce locale), ont conclu un accord avec les organismes internationaux, dont l'Organisation internationale du Travail (OIT) et le Fonds des Nations Unies pour l'enfance (UNICEF), et les principaux acheteurs mondiaux. Cet accord a été à l'origine d'un programme de l'OIT de surveillance du regroupement et d'une stratégie de développement social fondée sur l'éducation et la génération de revenus pour les enfants au travail et leurs familles. Ainsi, les actions communes locales se sont soldées par des avantages directs pour le regroupement, notamment la croissance de l'emploi et l'accroissement des exportations, tandis que les préoccupations immédiates relatives à la pauvreté des travailleurs les plus vulnérables du regroupement commençaient à être prises en compte (Nadvi, 2003).

Les actions communes ne sont ni une conséquence automatique des regroupements ni une tâche facile à réaliser. Les données qui se dégagent des études sur les regroupements indiquent que les actions communes sont moins courantes dans les regroupements naissants qu'elles ne le sont dans les regroupements plus matures. Même dans les regroupements



matures, les actions communes sont loin d'être uniformes. Le regroupement d'entreprises de confection de jeans en pleine expansion de Torreón, où les exportations vers les États-Unis ont crû grâce à l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), a vu les entreprises locales tisser des liens plus étroits avec leurs acheteurs externes qu'avec d'autres producteurs locaux (Bair et Gereffi, 2001). Les institutions des regroupements sont faibles. Dans bien d'autres cas, nous observons des tendances similaires selon lesquelles, face aux pressions mondiales, les liens avec les acteurs externes commencent à prendre le pas sur les liens locaux (la vallée de Sinos au Brésil est un autre exemple; voir Schmitz, 1999). Néanmoins, dans un certain nombre de cas, la coopération locale peut permettre aux petites entreprises locales d'accéder aux marchés, de surmonter les contraintes et de faire face aux vulnérabilités auxquelles elles sont confrontées sur les marchés locaux et mondiaux. Souvent, lorsque la coopération intervient, elle est renforcée par le capital social local, liens communs de la communauté et identité susceptibles de favoriser la coopération et de faire naître la confiance.

*Capital social* — Le capital social est souvent cité comme une caractéristique fondamentale des regroupements de petites entreprises. Il est considéré comme un élément essentiel du succès des districts industriels italiens (Putnam, 1993). Il peut aider à tisser des relations de confiance au niveau local et contribuer à la fourniture d'une protection sociale au niveau local, en offrant une base informelle pour couvrir risque et assurance, ainsi qu'un appui aux membres les plus faibles de la communauté locale. Il y a toutefois le risque que le capital social soit idéalisé ou perçu comme agissant d'une manière uniforme. Promouvoir la confiance, même par des liens communautaires solides, peut s'avérer difficile, en particulier lorsque les entreprises sont en concurrence directe les unes avec les autres, lorsque les barrières à l'entrée sont faibles et les conditions de pauvreté extrêmes. En outre, la différenciation à l'intérieur des communautés peut être le signe que les liens sociaux au niveau local marginalisent effectivement certains groupes, sur la base de considérations de caste, d'appartenance ethnique, de religion, de migration et de sexe. Quels sont les éléments qui permettent d'expliquer les liens entre le capital social — une des conséquences du processus de regroupement d'entreprises — et la pauvreté?

La présence de réseaux sociaux solides est une caractéristique de nombreux regroupements d'entreprises naissants. Weijland (1999:1518) fait valoir que les regroupements d'entreprises rurales indonésiennes ont des réseaux sociaux solides qui génèrent un stock substantiel de capital social. Ils contribuent à baisser le coût des transactions grâce à des traditions qui semblent préserver le contrôle social et la stabilité et promouvoir la confiance au sein des communautés. Sandee (2002) mentionne l'importance des réseaux familiaux dans les regroupements d'entreprises rurales indonésiennes. La réalité de ce capital social est toutefois limitée dans la pratique. Par ailleurs, comme le note Weijland, les réseaux sociaux maintiennent le plus souvent les normes locales dominantes. Ainsi, dans une bonne partie de l'Indonésie rurale, les réseaux sociaux s'insèrent au niveau local dans la relation patron-client fondée sur "une hiérarchie sociopolitique, la propriété terrienne et les liens familiaux traditionnels", qui permet aux acteurs clés des regroupements d'entreprises rurales, par exemple les riches propriétaires terriens et les anciens du village (toujours des hommes), d'exercer un certain pouvoir sur les autres membres de la communauté et leurs familles. On voit moins clairement des symboles visibles de la constitution de réseaux sociaux dans les regroupements naissants d'Afrique que McCormick étudie ou au demeurant dans de nombreux regroupements naissants d'Amérique latine. Bien que le recours à la main-d'œuvre familiale soit important, comme à Gamarra, ce qui laisse supposer des liens familiaux potentiellement solides, et que l'on note une migration vers les regroupements, qui indique aussi des liens communautaires

potentiels, quelques signes montrent que des réseaux sociaux se constituent pour promouvoir des liens entre les petites entreprises. De fait, Altenburg et Meyer-Stamer (1999:1697) soutiennent que, pour nombre de regroupements visant à assurer la survie des entreprises, ce qui compromet la possibilité de tirer parti des avantages qu'offre le regroupement d'entreprises, ce sont une confiance faible et des mécanismes inadéquats d'exécution des contrats.

Les données concernant les réseaux sociaux dans certaines régions de l'Asie du Sud sont plus concluantes. Kennedy (1999:1676-7) avance qu'un élément clef de la promotion de la coopération locale entre les tanneries de la vallée de la Palar est la forte identité communautaire musulmane dans cette région. Elle mentionne une éthique musulmane très marquée et la présence d'importantes institutions religieuses et caritatives. Ce sens profond d'identité communautaire, renforcé par le fait que les musulmans constituent une minorité dans la région, est, au niveau local, le fondement de l'autorégulation et du contrôle social qui garantissent le respect des règles et des normes. Cette identité religieuse a été déterminante, selon Kennedy, pour promouvoir la coopération locale entre les tanneries dans la mise en place et la gestion d'usines collectives de traitement. De solides hiérarchies et normes religieuses constituent le fondement d'un cadre réglementaire efficace, qui ne concerne toutefois que les propriétaires de tanneries. La plupart des travailleurs des tanneries appartiennent à des castes inférieures des hindous, et dans ce contexte les identités religieuses contribuent à renforcer la distinction entre main-d'œuvre et capital.

Dans le regroupement d'entreprises de la chaussure d'Agra, Knorringa a également observé des liens communautaires solides, fondés sur des identités de caste. Comme on l'a vu dans la vallée de la Palar, une forte différenciation par groupe selon la caste (et la religion) est à l'œuvre au sein du regroupement. Les travailleurs des entreprises de chaussure sont généralement des *jatav* hors caste (hindous), plus pauvres, alors que les commerçants sont le plus souvent issus de castes supérieures, hindous, sikhs et musulmans. Cette différenciation, cimentée par des différences sociales et religieuses, alimente davantage des tensions évidentes entre propriétaires d'entreprises et travailleurs. Dans le regroupement d'entreprises de bonneterie de coton de Tiruppur, Chari (2000) affirme que la caste des agriculteurs Goundars en est venue à occuper une position dominante dans l'industrie, en grande partie grâce à des réseaux familiaux et de caste, à mesure que les travailleurs ruraux, y compris les paysans sans terres, migraient vers le Tiruppur à la recherche d'emplois. Singh (2003) indique toutefois qu'au fur et à mesure que le regroupement se développait la communauté des Goundars avait une place moins dominante. L'arrivée de nouveaux migrants de localités plus éloignées, de fabricants et de commerçants penjabis qui se sont déplacés vers le Tiruppur au moment de troubles politiques dans le Penjab a entraîné d'autres formes, concurrentielles, d'identités sociales au niveau local. Une expérience analogue portant sur l'évolution des identités sociales est relatée par Nadvi (1999b) dans le contexte du regroupement d'entreprises de fabrication d'instruments chirurgicaux de Sialkot, où les relations *baradari* (quasiment des relations de caste) ont changé avec le temps. Il existe encore cependant un sens profond d'identité sociale locale, fondée sur la localisation et les liens familiaux.

Après avoir examiné les processus de constitution de SPL ou regroupements d'entreprises, nous nous penchons maintenant sur les éléments d'analyse de leur dynamique et de la pauvreté. Il s'agit, en d'autres termes, d'analyser leur développement et ses conséquences pour les préoccupations liées à la pauvreté. En particulier, les SPL étant eux-mêmes hétérogènes, qui perd et qui gagne au niveau des producteurs et des travailleurs, à mesure que les regroupements se développent?

## Dynamique des SPL et pauvreté

Un certain nombre d'études sur les SPL ou regroupements d'entreprises sont axées sur la croissance et la mise à niveau et, en particulier, sur le rôle des liens internes et externes dans ces processus, ce qui a conduit à mettre l'accent sur les moyens par lesquels les regroupements locaux s'insèrent dans les chaînes de valeur mondiales. Les relations à l'intérieur des chaînes mondiales peuvent généralement déterminer l'autonomie des acteurs locaux du point de vue de leur pouvoir et de leur capacité d'adopter des trajectoires de croissance particulières. Il ne s'agit pas d'affirmer que réseaux locaux et liens locaux n'ont pas d'importance. Les institutions locales, la capacité technologique locale et les politiques des administrations locales peuvent jouer un rôle considérable. Toutefois, les études sur les regroupements ont commencé à accorder une plus grande attention à l'interface entre ce que l'on appelle "gouvernance locale" et "gouvernance mondiale" (Humphrey et Schmitz, 2003; Nadvi et Hadler, 2002; Bathelt *et al.*, 2002). Par ailleurs, la différenciation des trajectoires de croissance met en évidence des avantages différenciés au sein des regroupements. À mesure qu'ils se développent, des catégories particulières d'entrepreneurs locaux et de travailleurs locaux obtiennent des avantages, tandis que d'autres se retrouvent dans une situation moins favorable. Nous évaluons ici l'expérience de mise à niveau exposée dans diverses études sur les regroupements, les conclusions différenciées qui en découlent pour les producteurs et les travailleurs et ses implications pour la pauvreté.

Comme on l'a vu pour les actions communes, il y a une distinction nette de types de mise à niveau entre les regroupements naissants et les regroupements matures. C'est dans les regroupements plus matures que l'on observe un développement substantiel, à mesure que les entreprises mettent à niveau leurs produits, leurs méthodes et leur fonction et, dans certains cas, améliorent leur capacité à faire face à la concurrence sur les marchés mondiaux. Toutefois, il en résulte le plus souvent que les entreprises mettent de plus en plus l'accent sur les liens avec les acheteurs externes. Le regroupement d'entreprises de confection de jeans de Torreón au Mexique en est un exemple. Alors qu'il était en pleine expansion, un certain nombre de fabricants de jeans étaient passés de simples fonctions d'assemblage uniquement à une production complète, ce qui a donné lieu à de nouvelles tâches comme l'approvisionnement en tissus, accessoires et étiquettes, la coupe de tissus, la finition et la distribution. Tout au long du processus, les producteurs des regroupements se sont considérablement mis à niveau, en améliorant leurs compétences et leurs capacités, en obtenant une augmentation par trois des prix unitaires pour l'assemblage de vêtements entre 1993 et 2000 et en améliorant rapidement la situation de l'emploi dans les regroupements (Bair et Gereffi, 2001). Les liens verticaux entre les producteurs locaux et les entreprises dirigées par les États-Unis se sont renforcés davantage. Mais la mise à niveau des regroupements ne signifiait pas nécessairement celle de toutes les entreprises. Les grandes entreprises étaient à l'avant-garde du processus. D'une part, elles avaient des capitaux pour entreprendre une production complète et des relations avec les acheteurs américains pour accéder au savoir-faire, et, d'autre part, elles subissaient les pressions des acheteurs pour se mettre à niveau, ce qui s'est traduit par une concentration de plus en plus forte à l'intérieur des regroupements. Parmi les 360 producteurs de vêtements de Torreón, les 10 plus grandes entreprises représentent plus de 40 % de la production totale du regroupement. La plupart de ces entreprises sont, comme le notent Bair et Gereffi (2001), étroitement liées par des liens familiaux. Plus particulièrement, les grandes entreprises s'appuient de plus en plus sur un très grand nombre de petites entreprises sous-traitantes, bien que les liens avec ces dernières soient organisés à travers des réseaux de production hiérarchiques verticaux. Les pressions auxquelles les grandes entreprises font

face de la part des acheteurs américains pour baisser les prix, améliorer la qualité et la vitesse de livraison sont reportées sur les entreprises sous-traitantes locales, réduisant ainsi considérablement leurs profits et les salaires de leurs employés. D'après Bair et Gereffi (2001:1896), le développement de réseaux de production complète à Torreón profite essentiellement à une élite locale nantie dont la mainmise sur l'industrie locale est renforcée davantage par son accès exclusif aux clients américains.

Ce mode de différenciation entre grandes et petites entreprises lorsque les regroupements sont en pleine expansion est observé dans un certain nombre d'autres cas: regroupements d'entreprises de la chaussure de la vallée de Sinos, d'entreprises de fabrication d'instruments chirurgicaux de Sialkot, d'entreprises de la chaussure de Guadalajara, voire d'entreprises du vêtement de Gamarra. La taille d'une entreprise est une dimension critique du succès, qui peut avoir des conséquences sur la pauvreté. L'étude de Visser montre que des entreprises faisant partie d'un regroupement obtiennent de meilleurs résultats que celles qui produisent des vêtements à Lima, mais qui sont dispersées. Toutefois, les premières sont généralement plus grandes que les dernières. Ainsi, la plupart des entreprises dispersées étaient de petites ou microentreprises pauvres, tributaires d'une main-d'œuvre familiale non rémunérée, constituée souvent des tout derniers migrants dans la ville qui souhaitaient s'établir dans le regroupement de Gamarra pour accéder aux avantages qu'il procure. De ce fait, les producteurs du regroupement de Gamarra constituaient une "élite" parmi les pauvres, le niveau élevé des loyers à Gamarra servant de barrière à l'entrée des entrepreneurs pauvres et des nouveaux migrants dans le regroupement.

Dans de nombreux cas, l'expansion relative des grandes entreprises à l'intérieur des regroupements se produit en général parallèlement au resserrement des liens hiérarchiques qu'elles ont avec les entreprises sous-traitantes locales ou avec les fournisseurs de deuxième et de troisième rang. Les entreprises sous-traitantes sont plus vulnérables aux fluctuations de la demande et moins en mesure d'accéder directement aux marchés. On le voit par exemple dans le regroupement d'entreprises de Tiruppur où les entreprises sous-traitantes n'ont pas directement accès aux marchés, travaillent dans des conditions déplorables et ne disposent guère ni de compétences ni de capitaux. Dans ce cas, en raison de la nature saisonnière de la demande de travail à la tâche, les travailleurs à la tâche, qui sont en fait des microentreprises ou des personnes qui travaillent à leur propre compte et se spécialisent dans des tâches particulières, constituent le groupe le plus vulnérable au sein du regroupement, qui subit d'importantes fluctuations de revenus (Singh, 2003:11).

Ainsi, la croissance des regroupements peut générer des avantages nettement différenciés au niveau de l'entreprise, les petits producteurs étant souvent placés dans une position intenable ou ayant moins d'autonomie dans leurs relations avec les grands producteurs au sein des regroupements. Par ailleurs, les trajectoires de croissance au sein des regroupements, en particulier ceux qui produisent pour les marchés mondiaux, nécessitent souvent un changement dans l'importance accordée aux liens locaux et externes. On l'a vu à Torreón et cela a également été observé à Sialkot. Dans la vallée de Sinos, Schmitz (1999) fait état d'une tendance similaire qui veut que les liens avec les acheteurs externes deviennent de plus en plus importants à mesure que les regroupements se développent et se mettent à niveau et que ces liens externes ne soient pas répartis de façon uniforme à l'intérieur des regroupements. Par ailleurs, des liens de plus en plus étroits entre les acheteurs externes et, en particulier, les principaux grands producteurs des regroupements compromettaient effectivement les efforts d'action commune à l'échelle des regroupements. La dépendance croissante à l'égard des

acheteurs externes à travers les liens dans la chaîne de valeur mondiale implique également, comme le note Schmitz, qu'à mesure que les entreprises cherchent à se mettre davantage à niveau elles pourraient se heurter à des conflits avec les acheteurs au sujet de compétences de base concurrentes. Dans un contexte similaire, Tewari (1999) a noté dans le regroupement d'entreprises d'articles de bonneterie de Ludhiana que, pour certains producteurs, le fait de pouvoir rejeter des commandes de grand volume bon marché passées par de grands acheteurs mondiaux au profit de commandes de volume moins important de plus haute qualité passées par de petits acheteurs internationaux était une meilleure stratégie pour apprendre et se mettre systématiquement à niveau. Knorringa et Tewari, dans les études qu'ils ont menées respectivement sur les regroupements d'entreprises de chaussures d'Agra et d'entreprises d'articles de bonneterie de Ludhiana, font valoir que produire pour des acheteurs locaux exigeants peut s'avérer extrêmement utile pour les trajectoires de croissance et d'apprentissage des entreprises faisant partie des regroupements.

Les données concernant la mise à niveau au sein des regroupements naissants apparaissent moins clairement, en partie parce que ces regroupements semblent évoluer plus lentement et que, dans bien des cas, des limites leur sont imposées pour les bonds discontinus qu'ils font dans leurs trajectoires de croissance. Toutefois, dans les deux types de regroupement, on observe que la croissance apporte des avantages inégaux. Des groupes particuliers d'entreprises et de travailleurs peuvent en pâtir, avec des conséquences importantes en matière de pauvreté.

Certes, les documents publiés sur les regroupements analysent la question des avantages différenciés au niveau de l'entreprise, mais ils apportent beaucoup moins d'informations sur les effets que la dynamique des regroupements d'entreprise peut avoir sur le travail. La nature de l'emploi et du contrat de travail peut être d'une importance critique pour les préoccupations liées à la pauvreté. Nombre de regroupements créent des emplois pour les pauvres dans les secteurs à haute intensité de main-d'œuvre où les exigences de qualification sont faibles. Il en est particulièrement ainsi dans les regroupements du secteur informel urbain ou dans ceux qui sont localisés dans l'économie rurale. En général, dans les entreprises faisant partie d'un regroupement, le travail familial, les travailleuses, les migrants et les enfants au travail occupent une place prépondérante. Comme l'a relevé Weijland (1999:1517), les regroupements d'entreprises rurales indonésiennes offrent une main-d'œuvre bon marché, flexible et non réglementée ...et les femmes constituent les travailleurs les plus flexibles dans les régions où règne la pauvreté. Le regroupement d'entreprises d'articles de sport de Sialkot, où un bon nombre d'entreprises sous-traitantes et de fournisseurs de second rang opéraient dans des conditions informelles dans les villages, a fourni à de très nombreux enfants et femmes pauvres emplois, revenus et compétences techniques (Nadvi, 2003). On observe également dans les milieux industriels urbains formels que les regroupements peuvent être d'importants générateurs de revenus pour les groupes marginaux de la population active. C'est ainsi que le regroupement d'entreprises d'exportation de jeans de Torreón s'est développé en faisant largement appel aux jeunes, relativement non qualifiés, peu rémunérés et à des travailleuses très flexibles (Bair et Gereffi, 2001).

Dans quelle mesure la dynamique des SPL a des impacts différenciés sur différentes catégories de travail? Prenons le cas de Torreón, regroupement où il y a eu une très importante mise à niveau, qui a créé une demande de nouveaux emplois et de nouvelles compétences. Bair et Gereffi (2001) indiquent que les femmes représentaient une composante très importante de la main-d'œuvre, en particulier dans les tâches à haute intensité de main-d'œuvre,

mais relativement peu rémunérées, d'assemblage et de couture. Toutefois, à mesure que les entreprises acquéraient de nouvelles fonctions comme la coupe de tissus et le blanchissage de vêtements finis, les nouveaux emplois, plus qualifiés et mieux rémunérés étaient attribués essentiellement, voire régulièrement, aux hommes. Les entreprises, affirment-ils, étaient réticentes à investir pour améliorer les compétences des employées parce que les femmes étaient considérées comme des travailleuses de passage, prédisposées à quitter leurs emplois pour se marier et élever des familles.

À Tiruppur, on constate encore que non seulement la dynamique du regroupement conduit à forcer les femmes, qui représentent environ 65 % de la main-d'œuvre du regroupement, à assumer des tâches peu rémunérées de couture et d'emballage, mais aussi que la nature des contrats de travail change. Tiruppur a connu des troubles sociaux et des actions syndicales. Ces dernières années, son développement est pourtant marqué par une croissance du travail sous contrat, un accent de plus en plus marqué sur les salaires à la pièce, un recul du syndicalisme [Singh (2003) affirme que les syndicats ne représentent que 10 % de la main-d'œuvre] et l'érosion des droits de négociation collective.

Dans le regroupement d'entreprises de la chaussure d'Agra, Knorringa (1999) a également constaté qu'en dépit de l'expansion du regroupement l'emploi dans son ensemble s'est réduit et des segments particuliers de travailleurs ont notamment été victimes d'une compression du personnel. Ainsi, si l'emploi dans les segments du marché local captif et d'exportation du regroupement a crû, dans les secteurs plus traditionnels de l'industrie locale il s'est effondré. Des milliers de femmes au foyer ont perdu leur travail à la pièce dans la fabrication de tiges (Knorringa, 1999:1594), tandis que les artisans *jatav* pauvres, qui pratiquent la vente directe, étaient également gravement touchés. L'arrivée de nouveaux migrants ruraux, la fermeture de nombreuses entreprises, puis l'expansion de la main-d'œuvre artisanale et les options limitées en matière d'emploi pour les *jatav* issus de castes inférieures (dont le travail du cuir était considéré comme "polluant" par les Hindous de castes supérieures) ont rendu de plus en plus manifeste la pauvreté dans la communauté *jatav* de fabricants de chaussures d'Agra.

Toutes les données relatives au travail n'indiquent pas une différenciation croissante. Tewari (1999) indique qu'une des stratégies de mise à niveau adoptées par le regroupement d'entreprises d'articles de bonneterie de Ludhiana était de former les travailleurs à des tâches polyvalentes. Cette stratégie s'est révélée comme une réponse aux troubles sociaux dans les années 80 au Penjab pendant lesquels l'absentéisme au travail avait crû en raison de la violence politique. Confrontées à la nécessité de maintenir la productivité et de respecter les délais de livraisons, un certain nombre d'entreprises ont investi dans la formation de leurs travailleurs afin que ceux-ci puissent assumer des fonctions plus qualifiées et plus diverses. Dans ce cas, selon Tewari, la constitution d'un regroupement a généré des avantages importants aux entreprises locales par la mise à niveau des compétences des travailleurs locaux, même si l'on voit moins clairement les gains engrangés du point de vue du travail.

### **Vers une typologie des SPL fondée sur la cartographie de la pauvreté**

Nous avons fait valoir que les SPL ou regroupements d'entreprises pouvaient jouer un rôle très important dans l'amélioration du bien-être des travailleurs et des petits producteurs pauvres. En augmentant les perspectives de renforcement des capacités individuelles et

collectives, l'existence même des regroupements change le contexte dans lequel ces travailleurs et ces producteurs opèrent. Notre analyse de la pauvreté en donne quelques indications. Il est clair qu'il existe des types particuliers de regroupements spécialement adaptés à l'action de réduction de la pauvreté, notamment les regroupements d'entreprises rurales et urbaines informelles qui créent le plus directement des emplois pour les pauvres. De nombreux éléments indiquent que ces types de regroupements, avec leur dynamique de développement, sont largement présents dans les pays en développement. Un grand nombre des plus développés ou des plus matures ont évolué à partir de regroupements naissants dans lesquels, en investissant dans de petites étapes risquées en coordination avec d'autres dans le regroupement, les petits producteurs et les travailleurs non seulement pouvaient survivre mais également se développer en renforçant leurs capacités et en menant des activités. Nous observons que ce processus est souvent accéléré par les avantages que génère la constitution de regroupements. Les économies d'agglomération locales sont indispensables pour le développement, les capacités et le fonctionnement des entreprises engagées dans les regroupements naissants et matures de l'Indonésie rurale et du secteur urbain informel de Lima, les regroupements d'exportations du Mexique, du Brésil et de l'Inde. Les actions communes sont également importantes, en particulier dans le contexte de l'assistance apportée aux producteurs et aux travailleurs locaux face aux chocs externes. La coopération locale à travers les institutions locales a réduit les vulnérabilités des producteurs dans les regroupements de Sialkot, au Pakistan, et de la vallée de la Palar en Inde. Sans compter qu'il y a des indices qui permettent de penser que ce capital social peut renforcer les capacités des regroupements et le bien-être des travailleurs et des producteurs locaux.

En dépit de ces conclusions, il est également évident que les trajectoires de croissance des regroupements se soldent par des résultats différenciés. Les liens locaux cèdent souvent la place à des liens externes, les connaissances et le savoir-faire externes devenant critiques pour survivre dans les marchés mondiaux. Les conflits entre les intérêts concurrentiels des grandes et des petites entreprises peuvent devenir plus apparents, les petits producteurs étant souvent placés dans une position intenable. Enfin, il y a des signes clairs qui montrent que certaines catégories de travailleurs, notamment les femmes et les travailleurs non qualifiés, peuvent subir les effets néfastes de la mise à niveau des regroupements.

Ces conclusions indiquent qu'il est nécessaire de prendre des mesures de politique générale visant à apporter un appui à ceux, producteurs et travailleurs, qui sont marginalisés par les trajectoires de croissance des regroupements. On doit, par ailleurs, se préoccuper d'identifier les lacunes des actions communes. En d'autres termes, on constate, dans bien des cas, qu'en dépit de l'existence de regroupements les possibilités d'action commune sont loin d'être développées. Par quels moyens peut-on y arriver grâce aux mesures externes de politique générale et aux initiatives de développement de SPL ou regroupements d'entreprises? En somme, quelles initiatives de ce type peuvent promouvoir une action de réduction de la pauvreté susceptible d'améliorer les revenus et le bien-être de travailleurs et de producteurs pauvres? Nous abordons cette question dans les conclusions devant inspirer l'action des pouvoirs publics.

Une action relative aux SPL ou regroupements et à la pauvreté doit avoir, comme point de départ, une méthode d'identification *ex ante* des regroupements dans lesquels les préoccupations liées à la pauvreté sont particulièrement justifiées. Notre examen de la relation entre la réduction de la pauvreté et les caractéristiques spécifiques, les processus de constitution et la dynamique des regroupements nous fournit une base pour établir la cartographie des regroupements d'entreprises et de la pauvreté. Le tableau 1 montre comment les interventions

menées par l'ONUDI pour appuyer le développement de systèmes productifs locaux, par la promotion du développement des entreprises, des relations interentreprises et de la gouvernance locale, peuvent avoir un impact sur les préoccupations liées à la pauvreté. Sur cette base, le tableau 2 présente un outil de diagnostic simple pour aider à identifier, *ex ante*, les SPL ou regroupements pouvant favoriser des interventions de développement de systèmes productifs locaux en faveur des pauvres. L'argument est que, par exemple, lorsque les regroupements sont engagés dans des secteurs à haute intensité de main-d'œuvre, les impacts sur la pauvreté des interventions devraient être plus importants que dans des regroupements engagés dans des activités à forte intensité de capital (ou de connaissances). De même, lorsque les institutions des regroupements (les associations professionnelles par exemple) sont faibles ou les prestations sociales inadéquates, les mesures de politique générale pourraient induire des gains supérieurs en termes d'impact en faveur des pauvres. À l'évidence, le tableau doit être utilisé avec prudence. Il constitue, au mieux, un moyen d'identifier les types de préoccupations dont il faut tenir compte lorsqu'on examine un programme de développement de systèmes productifs locaux axé sur la pauvreté. Une question qu'il faut également examiner consiste à savoir si travailler dans des regroupements déjà solides (par exemple dans le cadre d'institutions locales efficaces et représentatives ou de concurrence sur les marchés d'exportation) a un effet plus important sur le plan de la réduction de la pauvreté (par des effets directs et indirects) que travailler dans des regroupements dans lesquels de telles institutions sont faibles et où la concurrence entre les entreprises est insuffisante. Il s'agit là d'un point important pour ce qui est des compromis en matière de politiques. C'est également un domaine dans lequel une analyse d'impact des initiatives de développement des systèmes productifs locaux sur la pauvreté peut fournir des indications très importantes. Ainsi, le tableau 2 sert de tremplin à l'examen des questions méthodologiques relatives à la réalisation d'une analyse d'impact sur la pauvreté et la situation sociale des programmes de développement de systèmes productifs locaux.



**Tableau 1. Relation systèmes productifs locaux-pauvreté: effets attendus des interventions de l'ONUDI relatives au développement de systèmes productifs locaux**

	Domaines d'intervention	Effets attendus (exemples)	Pertinence pour la réduction de la pauvreté
Programme de développement de systèmes productifs locaux	<b>Développement de l'entreprise</b>	<p><i>Activités mises en œuvre par/avec les fournisseurs de services d'aide aux entreprises</i></p> <p>Renforcement du secteur privé au sein du SPL en vue de la création de nouvelles entreprises (formelles et informelles), création d'emplois, perfectionnement des travailleurs, amélioration des conditions de travail, mise à niveau technologique, réduction de l'impact environnemental de la production, introduction de mécanismes de contrôle de la qualité (y compris la certification ISO), amélioration des produits/de la qualité de la fabrication, élargissement de la gamme de produits.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Génération de revenus</li> <li>• Création d'emplois</li> <li>• Insertion dans des groupes sociaux "productifs"</li> <li>• Perfectionnement des compétences des travailleurs</li> <li>• Amélioration des conditions de travail</li> <li>• Réduction de la pénibilité</li> <li>• Formalisation des sources d'offre de personnel qualifié</li> </ul>
	<b>Liens entre entreprises</b>	<p>Promotion des entreprises existantes/nouvellement créées par l'accès à l'information sur les marchés, entrée dans les nouveaux marchés (nationaux/internationaux), insertion dans les chaînes de valeur nationales, régionales/mondiales, plus grande disponibilité du crédit, développement des conditions du marché intérieur, développement des marchés locaux de services d'aide aux entreprises, promotion des exportations, participation aux foires (nationales, internationales), réduction des coûts par des achats massifs, mise à niveau des fournisseurs.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Renforcement de la sécurité par la diversification des marchés</li> <li>• Création de revenus/d'une demande disponibles dans le système productif local</li> <li>• Pressions en faveur du développement de l'entreprise</li> </ul>
	<b>Gouvernance locale</b>	<p>Promotion de l'idée de coopération entre entreprises, diffusion de la mentalité selon laquelle tout le monde est gagnant, création de réseaux verticaux/horizontaux, promotion de consortiums d'exportation, création de collectifs d'organisations, réalisation de consensus sur les activités/les priorités à l'échelle du SPL, promotion de réseaux de coopération institutionnels, renforcement de la pertinence politique aux niveaux local/national, utilisation accrue des ressources d'appui encore inexploitées.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Augmentation du capital social au niveau local</li> <li>• Articulation du processus démocratique local</li> <li>• Réceptivité accrue des institutions locales d'appui</li> <li>• Amélioration des conditions environnementales</li> </ul>

Il convient de noter que les effets "négatifs" sur la pauvreté ne sont pas examinés (par exemple, le fait que la mise à niveau de la technologie puisse entraîner le déplacement de la main-d'œuvre, que l'insertion dans les chaînes de valeur mondiales puisse accroître la vulnérabilité, etc.).

Source: Établi d'après Clara, M., Note to Authors, ONUDI, Vienne, mai 2003.

**Tableau 2. Matrice de la cartographie de la relation systèmes productifs locaux-pauvreté**

		Impact sur la pauvreté — Les initiatives de développement de systèmes productifs locaux auront-elles un impact fort ou faible sur la réduction de la pauvreté (mesuré sur une échelle de 1 à 5, 1 représentant l'impact le plus faible et 5 le plus fort)				
Caractéristiques du SPL		1	2	3	4	5
<b>Caractéristiques générales du SPL</b>	Localisation	Secteur urbain formel	Périurbain	Urbain formel	Périagricole rural	Échelle nationale
	Étendue géographique	Village/ville	Petite taille	Échelle régionale		A son propre compte
	Type d'entreprise	À forte intensité de capital				À forte intensité de main-d'œuvre
	Type de secteur	Horizontale		Verticale		Horizontale et verticale
	Organisation du SPL/modèle de sous-traitance					Artisanat traditionnel
	Type de biens	Modernes, haute technologie	Biens de consommation traditionnels			
	Nature du marché	Formel	Mondial	Intérieur	Local et informel	
	Emploi	Hautement qualifiés				Informel
	Compétences des travailleurs	Très interdépendants				Peu qualifiés
	Liens avec les autres secteurs	Adulte éduqué (homme)				Inexistants
<b>Paramètres sociaux</b>	Considérations sexuelles et différence	Accès aux besoins fondamentaux; capital social; équité sociale		Accès partiel aux besoins fondamentaux; capital social; équité sociale	Adulte illettrée (femme)	Manque d'accès aux besoins fondamentaux et au capital social
	Ménage et communauté	Extrêmement fort				Extrêmement faible
	Capital social <sup>a</sup>	Extrêmement fortes				Extrêmement faibles
	Prestations sociales	Extrêmement fort				Extrêmement faible
	Appui au secteur public/aux institutions des SPL <sup>b</sup>	Extrêmement faibles				Extrêmement fortes
	Économies d'agglomération	Extrêmement faibles				Extrêmement fortes
	Actions communes	Très forte				Faible
	Mise à niveau <sup>c</sup>	Dynamique				Stable
	Trajectoire de croissance					

<sup>a</sup>Tel que défini par l'ONUDI, à savoir "les normes, réseaux et valeurs partagés qui facilitent la coopération et renforcent les actions communes".

<sup>b</sup>Intervention des autorités locales et centrales; dirigeants locaux, appui institutionnel et infrastructurel.

<sup>c</sup>Matériel d'usine et/ou compétences des travailleurs. Prière de préciser l'objet concerné.

## MÉTHODOLOGIES D'ANALYSE D'IMPACT: Application aux systèmes productifs locaux (SPL)

Dans la section précédente, nous avons analysé la relation entre les systèmes productifs locaux (SPL) et la pauvreté, à partir des données limitées disponibles, pour évaluer comment les regroupements d'entreprises pourraient avoir un impact sur la pauvreté. Le fait que peu d'études sur les regroupements d'entreprises traitent directement de la pauvreté constitue un défi de taille pour l'ONUDI dans les efforts qu'elle déploie pour faire de la réduction de la pauvreté un élément plus central de son programme de développement de SPL. Nous soutenons que les SPL peuvent générer des avantages importants qui améliorent les revenus et le bien-être des gens qui y travaillent. En effet, bon nombre de regroupements fournissent un emploi et des revenus aux plus démunis, souvent grâce au travail informel. Par ailleurs, les processus associés à la constitution de SPL (économies d'agglomération et actions communes) peuvent également générer pour les entrepreneurs et les travailleurs des gains substantiels en faveur des pauvres. La mise au point d'une méthodologie d'analyse de l'impact des programmes de développement de SPL sur la pauvreté et la situation sociale (AIPS) devient par conséquent plus cruciale. Il convient également de mieux mesurer les implications pour la pauvreté des interventions à tous les niveaux des regroupements d'entreprise, afin d'améliorer leur impact en faveur des pauvres, comme partie intégrante des programmes de développement de SPL. L'analyse d'impact sur la pauvreté et la situation sociale (AIPS) est de plus en plus utilisée dans un grand nombre d'arènes politiques mais n'a pas encore été appliquée aux SPL. La présente section est spécifiquement consacrée aux questions relatives à la mise au point d'une méthodologie d'analyse d'impact des regroupements sur la pauvreté et la situation sociale<sup>4</sup>.

### Approches méthodologiques de l'analyse d'impact

L'analyse d'impact vise à examiner les conséquences, positives et négatives, d'une intervention des pouvoirs publics ou d'une action privée sur les gens. Elle compare une situation qui fait suite à une action ou à l'application d'une politique à une situation qui n'a pas nécessité de telles mesures. L'analyse d'impact a été résumée comme étant une analyse systématique des changements durables ou significatifs, positifs ou négatifs, intentionnels ou non, dans la vie des gens résultant d'une action ou d'une série d'actions données (Roche, 1999). L'importance particulière accordée aux politiques d'éradication de la pauvreté dans les objectifs du Millénaire pour le développement a récemment conduit à s'intéresser davantage aux impacts des politiques multilatérales et gouvernementales et des programmes de la société civile sur la pauvreté.

Il n'y a pas de modèle unique d'analyse d'impact. Au contraire, il existe toute une série d'approches allant des approches économiques, quantitatives aux approches sociologiques et anthropologiques. L'approche économique s'apparente généralement à une approche de la pauvreté par les revenus et les dépenses. Elle recourt à des enquêtes par questionnaires fondées sur des échantillons représentatifs ou des séries de données larges disponibles issues d'enquêtes

<sup>4</sup>Le Service d'information pour l'évaluation de l'impact sur les activités économiques (EDIAIS, Enterprise Development Impact Assessment Information Service) a compilé une vaste base de données comprenant des documents et des informations sur l'analyse d'impact sur les entreprises. Voir: [www.enterprise-impact.org.uk](http://www.enterprise-impact.org.uk)

nationales (enquêtes sur les ménages) pour mener des analyses d'impact statistiques quantifiables (Kirkpatrick et Lee, 2000; Banque mondiale, 2002). Elle vise à fournir une évaluation "impartiale" qui permet de cerner et d'analyser les effets spécifiques d'une politique donnée indépendamment d'autres variables qui pourraient aussi coexister. Elle adopte une démarche comparative statique en constituant en général un groupe de contrôle sélectionné scientifiquement pour mesurer un impact quantifiable à différentes périodes. Elle est souvent coûteuse en temps et en ressources.

Les approches sociologiques et anthropologiques donnent un tableau plus général et procèdent d'une analyse plus qualitative. Elles tendent davantage à évaluer l'impact de la pauvreté en termes d'indicateurs tels que l'accès aux actifs, aux services publics (éducation et santé) et l'autonomisation des femmes. L'analyse d'impact sur la pauvreté a progressivement tiré parti de la méthodologie participative sur la participation des pauvres au niveau local, qui vise à leur donner voix au chapitre dans la conception des politiques. Elle a bénéficié d'une forte impulsion auprès des organisations non gouvernementales et de certains organismes donateurs, pour qui elle est un moyen d'évaluer l'efficacité des projets ou des politiques du point de vue des communautés défavorisées et des groupes bénéficiaires.

Un facteur important de tout type d'analyse d'impact est l'objectif qu'elle vise:

- *Démontrer l'impact* — par exemple, obligation de rendre compte aux donateurs d'un projet (ou plus récemment, obligation de rendre compte aux bénéficiaires). L'accent est mis davantage sur la mesure objective et précise des impacts des initiatives de politique générale, ce qui implique généralement la mise en œuvre d'une démarche descendante, sur une période plus longue, qui utilise des méthodes de recherche "scientifiques".
- *Améliorer l'impact* — utiliser l'analyse d'impact comme un processus d'apprentissage pour améliorer les politiques, ce qui implique la compréhension du processus d'une intervention en vue de son amélioration (même au cours de l'analyse d'impact). Dans ce cas, l'analyse privilégie une démarche ascendante, avec un certain degré de subjectivité, et elle est réalisée sur une période plus courte (Bird, 2002).

### Mise au point d'un cadre conceptuel pour l'AIPS

À ce jour, les programmes de développement de SPL ont visé essentiellement à renforcer les réseaux institutionnels, à donner aux acteurs locaux des moyens d'action et à favoriser la création d'un cadre de gouvernance locale durable, qui tienne davantage compte des besoins et des aspirations du secteur privé. L'intégration de la réduction de la pauvreté comme élément central des programmes de développement de SPL est relativement récente et l'adoption d'une démarche visant à *améliorer* l'analyse d'impact sur la pauvreté devrait renforcer davantage cet élément.

Pour des raisons d'efficacité, une synergie entre les objectifs des programmes de développement de SPL et les objectifs des analyses d'impact s'impose. Nous tentons, à cet effet, de concilier ces objectifs en utilisant concomitamment l'approche de la chaîne de valeur et l'approche des capacités examinées à la section 2. L'approche de la chaîne de valeur nous permet d'établir la cartographie des impacts des programmes de développement de SPL sur la pauvreté à différents niveaux au sein des SPL et de déterminer les effets directs, les effets indirects et les effets de retombée sur la pauvreté. L'approche des capacités peut être adaptée

pour analyser les revenus et le bien-être des entrepreneurs et des travailleurs des petites et microentreprises, ainsi que de leurs ménages. Cette approche combinée nous permet d'évaluer les domaines dans lesquels les programmes de développement de SPL ont un impact sur la pauvreté des entrepreneurs et des travailleurs des petites et microentreprises et comment renforcer cet impact en faveur des pauvres. Elle devrait en outre contribuer à l'élaboration d'un cadre de gouvernance locale durable mieux adapté aux besoins du secteur privé et à l'impératif de réduction de la pauvreté. Pour évaluer l'impact des entreprises, on a de plus en plus recours à une approche de la chaîne de valeur, que Mayoux (2003) a par ailleurs combinée à une méthodologie participative.

**Encadré 1. États de bien-être possibles, actifs et droits dans les SPL**

Domaine d'intervention	Les entrepreneurs devraient être capables de réaliser ou d'accéder à:	Les travailleurs devraient être capables de réaliser ou d'accéder à:
<p><b>Développement de l'entreprise</b></p> <p><i>Pertinence pour la pauvreté:</i>                      Génération de revenus                      Création d'emplois                      Intégration dans des groupes locaux "productifs"                      Perfectionnement des compétences des travailleurs                      Amélioration des conditions de travail                      Réduction de la pénibilité</p>	<p><i>Bien-être:</i>                      Niveau de vie minimal                      Compétences et formation                      Santé et travail sans risque                      Entreprise durable                      Absence de discrimination                      Participation aux activités du SPL                      Autonomisation</p>	<p><i>Bien-être:</i>                      Niveau de vie minimal                      Compétences et formation                      Santé et sécurité                      Emploi décent et garanti                      Absence de discrimination                      Participation du travailleur                      Autonomisation</p>
<p><b>Liens entre entreprises</b></p> <p><i>Pertinence pour la pauvreté:</i>                      Renforcement de la sécurité par la diversification des marchés                      Création de revenus/d'une demande disponibles dans le système productif local                      Pression en faveur du développement de l'entreprise</p>	<p><i>Actifs et droits:</i>                      Revenus                      Droits contractuels                      Réseaux d'information et d'entreprises                      Accès aux marchés et au crédit                      Capital social                      Fourniture de prestations sociales                      Environnement propre</p>	<p><i>Actifs et droits:</i>                      Revenus                      Droits en matière d'emploi                      Accès au travail                      Promotion professionnelle                      Capital social                      Fourniture de prestations sociales                      Environnement propre</p>
<p><b>Gouvernance locale</b></p> <p><i>Pertinence pour la pauvreté:</i>                      Augmentation du capital social local                      Articulation du processus démocratique local                      Réceptivité accrue des institutions locales d'appui                      Amélioration des conditions environnementales</p>		

Une des difficultés à passer des objectifs des programmes de développement de SPL aux objectifs des analyses d'impact sur la pauvreté et la situation sociale réside dans le fait que les programmes de développement de SPL concernent les entreprises, alors que les analyses d'impact sur la pauvreté et la situation sociale portent sur des personnes. Il existe un lien entre l'impact d'un programme sur une entreprise et les effets qui en découlent pour les entrepreneurs et les travailleurs de cette entreprise, mais il existe des différences conceptuelles quant à la façon d'analyser ces deux types d'impact. L'encadré 1 décrit les liens entre les objectifs principaux de l'ONUDI en matière de programme de développement de SPL, d'une part, et les revenus, le bien-être, les actifs et les droits des entrepreneurs et des travailleurs, d'autre part. Il n'y a pas de correspondance directe rigide entre les trois colonnes. L'impact des programmes de développement de SPL sur les entreprises fournit le contexte dans lequel les personnes au sein de l'entreprise peuvent améliorer ou non leur bien-être, ce qui ne veut pas nécessairement dire qu'ils sont touchés de la même manière.

La liste des états de bien-être possibles présentée dans l'encadré 1 n'est pas définitive: elle ne fournit qu'un ensemble possible qui pourrait être intégré dans une analyse d'impact sur la pauvreté et la situation sociale. En pratique, les états sélectionnés varient d'un regroupement à l'autre et l'approche adoptée doit être assez souple pour prendre en compte diverses priorités et refléter les besoins et la voix des groupes les plus démunis au sein des regroupements. Une fois clairement définis les aspects du bien-être devant être sélectionnés aux fins de l'analyse d'impact, nous pouvons repérer les niches de pauvreté au sein des regroupements, dans lesquels se concentrent les victimes de ces dimensions de la pauvreté, et en établir la cartographie.

### **Impact de la méthodologie d'analyse d'impact: principaux problèmes**

Nous abordons ici quelques-uns des principaux problèmes qui se posent lors de la conception de la méthodologie d'analyse d'impact: l'établissement de la cartographie du SPL et de l'environnement institutionnel dans lequel les programmes de développement de SPL sont mis en œuvre, les principaux acteurs devant être évalués, la portée de l'analyse et les indicateurs devant être utilisés. De toute évidence, la nature de ces problèmes dépend en partie des types de regroupements et des objectifs des programmes de développement de SPL. Un examen plus détaillé des méthodes de recherche est repris à l'annexe II.

### ***Cartographie des regroupements d'entreprises et des institutions***

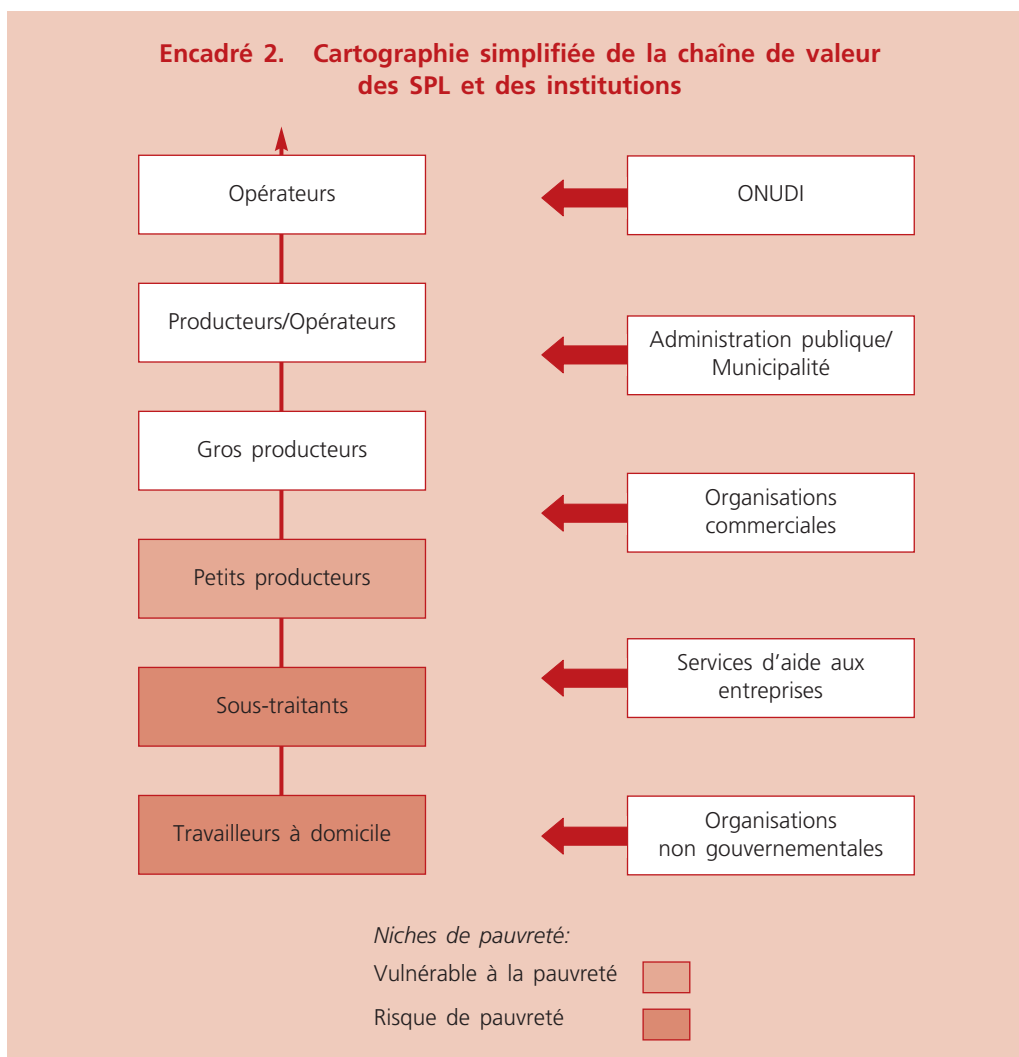
Il est essentiel de bien comprendre l'environnement économique et social dans lequel est réalisé un regroupement pour appréhender l'impact des programmes de développement de SPL sur la pauvreté, notamment en examinant les éléments suivants:

- Informations générales sur le développement de l'industrie ou du secteur;
- Statistiques sur la production globale, l'emploi et le commerce;
- Contexte réglementaire aux niveaux local, régional et national;
- Niveau de services publics et d'infrastructures disponibles;
- Statistiques locales sur la population, la santé, l'éducation, la morbidité;

- Profils sociaux et démographiques de la parité des sexes, de l'appartenance ethnique et de la religion;
- Tous autres facteurs socioéconomiques pertinents, notamment les tendances migratoires, les chocs économiques récents.

Ces facteurs plus généraux ont une influence sur le fonctionnement des regroupements et sur la façon dont l'impact d'un programme de développement de SPL est articulé et doit être pris en compte dans une analyse d'impact sur la pauvreté et la situation sociale.

Une cartographie plus détaillée des acteurs des regroupements permet ensuite de cerner les types spécifiques d'entreprises, d'acteurs et d'institutions opérant au sein des regroupements, ainsi que les relations qu'ils entretiennent entre eux. Une chaîne de valeur simplifiée des regroupements est décrite dans l'encadré 2. Dans la colonne de gauche est présenté un aperçu des principaux types d'opérateurs, de producteurs, de sous-traitants et de travailleurs que l'on trouve dans un regroupement fictif, ainsi que les liens entre eux en rapport avec le processus de production et de distribution. En réalité, il devrait être beaucoup plus complexe d'établir la cartographie d'une chaîne de valeur des regroupements.



La cartographie des liens entre les partenaires institutionnels joue également un rôle important dans l'analyse des liens entre les différents acteurs du regroupement. Ces partenaires institutionnels sont présentés dans la colonne de droite de l'encadré 2. Il s'agit notamment des:

- Institutions faisant partie intégrante des regroupements (services d'aide aux entreprises, associations commerciales et professionnelles, syndicats et organisations de la société civile); et
- Institutions ayant davantage de liens externes avec les regroupements (administrations publiques, organisations de la société civile, associations d'exportateurs, ONUDI).

La combinaison de la cartographie des regroupements et de celle des institutions facilite l'identification des connexions entre les différents partenaires institutionnels et de leurs liens avec les entrepreneurs, les opérateurs et les travailleurs des regroupements. Une fois la cartographie établie, il faut procéder à l'analyse des partenaires pour évaluer les positions et tensions relatives entre les institutions en relation avec les groupes pauvres, ainsi que le rôle qu'elles pourraient jouer dans une analyse d'impact sur la pauvreté. Les partenaires institutionnels jouent également un rôle important pour ce qui est d'éclairer le processus d'apprentissage et de renforcer l'élaboration de politiques de développement des SPL en faveur des pauvres.

La cartographie des relations commerciales entre entreprises d'un SPL aide à identifier les niches de pauvreté<sup>5</sup>. Il s'agit de points sur la chaîne de valeur dans laquelle se trouvent des groupes spécifiques de producteurs et/ou de travailleurs vulnérables à la pauvreté ou susceptibles de devenir pauvres. Ces niches sont indiquées par les zones mises en relief dans la colonne de gauche de l'encadré 2. Elles pourraient résulter du type d'activités exercées (sous-traitants ou travailleurs à domicile dans notre exemple) ou du statut social, de la religion ou de l'origine ethnique des personnes. Les niches de pauvreté au sein des SPL peuvent être décomposées en divers sous-groupes (par exemple entrepreneurs de microentreprises et travailleurs salariés, ou hommes et femmes), présentant différents degrés de vulnérabilité à la pauvreté. Les sous-groupes ne sont pas homogènes; leur composition varie et certains sont mieux lotis que d'autres. Il est donc nécessaire de procéder à une décomposition pour identifier les groupes spécifiques de pauvres, ce qui doit être intégré dans notre cartographie plus détaillée.

Une cartographie initiale des regroupements pourrait faire apparaître que les opérateurs disposent d'autres sources de revenus à l'extérieur des SPL et que les producteurs qui commercialisent leurs produits par leurs propres moyens, ainsi que les opérateurs et les gros producteurs ne sont probablement pas classés parmi les pauvres. En revanche, une cartographie de la pauvreté pourrait permettre d'identifier trois niches de pauvreté en-dessous de ces acteurs dans la chaîne de valeur (zones mises en relief dans l'encadré 2) en fonction du dénuement et du bien-être relatifs des groupes qui y sont présents: *a*) petits producteurs, et travailleurs qu'ils emploient, qui ont des revenus modérés et peu d'actifs et qui sont susceptibles de sombrer dans la pauvreté suite à un choc, tous étant vulnérables à la pauvreté; *b*) sous-traitants, qui dépendent complètement des intermédiaires pour ce qui est de leurs "salaires", de l'accès au marché, de l'offre de matières premières et du crédit et qui ont des revenus faibles et précaires; et *c*) personnes travaillant à leur propre compte, travailleurs à domicile et travailleurs journaliers, dont les revenus sont généralement inférieurs au salaire minimal, voire à 1 dollar par jour.

<sup>5</sup>Dans la présente étude, nous employons "niche de pauvreté" pour désigner les points de pauvreté au sein du SPL, qui peuvent toutefois concerner plusieurs groupes différents. Par "groupes de pauvres", nous entendons des groupes spécifiques mais différenciés qui connaissent la pauvreté (microentreprises, petits producteurs et travailleurs, par exemple).



### ***Portée de l'analyse***

La cartographie initiale du SPL et l'identification des niches de pauvreté offrent une base solide pour prendre une décision éclairée sur la portée de l'analyse d'impact, à savoir si elle doit porter ou non sur l'ensemble du regroupement. Prenons pour hypothèse l'exemple décrit dans l'encadré 2. La portée de l'analyse d'impact est déterminée par plusieurs facteurs et doit faire l'objet d'un examen minutieux au cours de la phase conceptuelle de l'analyse d'impact. Elle dépend des éléments suivants:

- L'envergure du regroupement dont la cartographie a été établie nécessite-t-elle des liaisons plutôt courtes et directes ou longues et complexes en amont et en aval. Dans le dernier cas, en particulier, quelle devrait être la portée de l'analyse d'impact (doit-elle porter sur les opérateurs ou uniquement sur les petits ou microproducteurs, quelle devrait en être la portée en termes de liaisons en amont et en aval, doit-elle porter sur les sous-traitants, les fournisseurs de matières premières, les agents de recouvrement, etc.)?
- Où se situent les niches de pauvreté au sein du regroupement, sur quels groupes l'analyse d'impact doit-elle porter pour que l'impact sur la pauvreté soit suffisamment bien évalué? Quels devraient être les groupes de référence?
- Les exigences de l'utilisateur final, l'objectif de l'analyse d'impact et les ressources disponibles pour réaliser l'étude.

### ***Unités et indicateurs de l'évaluation***

Les évaluations de la pauvreté concernent généralement les ménages ou les communautés, mais il est également possible de réaliser une analyse d'impact en utilisant comme unité de base de l'évaluation des particuliers ou des groupes. Pour ce qui est des systèmes productifs locaux, nous considérons comme groupes de base des regroupements les producteurs et les travailleurs dont les revenus et le bien-être subissent directement les effets des politiques de développement de systèmes productifs locaux, mais les membres de ces groupes vivent également dans des ménages. Nous devons donc examiner les avantages et les inconvénients qui découlent du choix du groupe, de l'individu ou du ménage comme unité d'évaluation. Ces avantages et ces inconvénients sont exposés et examinés par Bird (2002) dans l'encadré 3.

En ce qui concerne les systèmes productifs locaux, la cartographie des niches de pauvreté nous aidera à identifier les sous-groupes pauvres à l'intérieur des niches, qui pourraient servir d'unité d'évaluation. Il s'agit de groupes d'individus qui vivent dans les mêmes conditions de vulnérabilité à la pauvreté ou qui ont la même expérience de la pauvreté. L'encadré 4. définit les principaux groupes de pauvreté possibles à l'intérieur des niches de pauvreté. Il convient d'accorder une attention particulière aux différences de sexe, de religion et d'appartenance ethnique entre les groupes pauvres à l'intérieur des niches. Par exemple, les sous-traitants d'une origine ethnique particulière perçoivent des rémunérations plus élevées pour leur travail que ceux d'une autre origine ethnique ce qui les rend moins vulnérables à la pauvreté. Une phase pilote pourrait être indispensable pour déterminer et stabiliser les groupes de pauvreté cartographiés et aider à confirmer l'unité d'évaluation.

Si l'on choisit des groupes de travailleurs ou de producteurs comme unité d'évaluation, les niveaux de pauvreté dépendent en définitive des conditions de vie des ménages dans lesquels

ils vivent. Leur participation aux activités productives des regroupements aura une incidence sur le niveau de pauvreté des ménages, tout comme d'autres facteurs probablement extérieurs aux regroupements (revenus provenant d'activités externes, prestations sociales, etc.). En outre, la plupart des données sur la pauvreté sont collectées au niveau des ménages et c'est en définitive à ce niveau que les effets de retombée sur la pauvreté seront les plus importants. Dans le cadre d'une analyse d'impact, l'analyse systématique des ménages peut s'avérer coûteuse. En revanche, une analyse complète de l'impact tenterait d'examiner à la fois les groupes (pour évaluer les raisons de la pauvreté) et les ménages (pour évaluer l'impact global).

### Encadré 3. Avantages et inconvénients des différentes unités d'évaluation

Unité d'évaluation	Avantages	Inconvénients
Individu	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Facile à définir et à identifier</li> <li>• Permet d'étudier les relations sociales</li> <li>• Permet d'étudier les relations entre les ménages</li> <li>• Favorise l'émergence de questions plus personnelles et plus intimes</li> <li>• Permet d'étudier la manière dont différentes personnes vivent la pauvreté ou subissent l'effet de l'intervention, selon leur sexe, leur âge, leur statut social, etc.</li> <li>• Permet de comprendre le capital politique</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La plupart des interventions ont des impacts au-delà du niveau individuel</li> <li>• Difficulté d'attribution dans une chaîne d'impact longue</li> <li>• Difficulté de faire la synthèse des conclusions</li> </ul>
Ménage	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Relativement facile à identifier et à définir</li> <li>• Permet d'apprécier les stratégies d'adaptation et de survie du ménage (revenus, actifs, consommation, partage de travail)</li> <li>• Permet d'apprécier le lien entre ménages et groupes/communautés</li> <li>• Permet d'appréhender les liens entre le cycle de vie du ménage et le bien-être</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nombre exact de membres parfois difficile à évaluer</li> <li>• L'hypothèse selon laquelle ce qui est bon pour le ménage est bon pour toutes les personnes qui en font partie est souvent erronée</li> </ul>
Groupe	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Relativement facile à identifier et à définir</li> <li>• Permet de comprendre le capital politique</li> <li>• Permet de comprendre la pérennité potentielle des impacts</li> <li>• Permet d'appréhender les transformations possibles au niveau du groupe</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nombre exact de membres parfois difficile à évaluer</li> <li>• Dynamique de groupe souvent difficile à élucider et à comprendre</li> <li>• Difficile à comparer à l'aide de données quantitatives</li> </ul>

Source: Adapté de Bird (2002).

**Encadré 4. Groupes de pauvreté possibles à l'intérieur des SPL**

<b>Groupes d'entreprises/de producteurs</b>	<b>Groupes de travailleurs</b>
Petites entreprises	Main-d'œuvre salariée
Entrepreneurs de microentreprises	Travailleurs à domicile
Personnes travaillant à leur propre compte	Main-d'œuvre contractuelle
Petits sous-traitants	Main-d'œuvre familiale

Les indicateurs d'évaluation sélectionnés dans le cadre de l'analyse d'impact des SPL doivent être examinés avec soin en fonction des buts, des objectifs et de la portée de l'analyse. L'encadré 1 ci-dessus présente un ensemble d'états de bien-être possibles pertinents pour les acteurs des SPL, sur la base desquels nous pouvons mettre au point un ensemble d'indicateurs possibles, présentés dans l'encadré 5.

**Encadré 5. Exemples d'indicateurs ou de "critères d'impact"**

<b>Partenaires</b>	<b>Domaine de changements: impacts positifs sur la réduction de la pauvreté</b>	<b>Domaine de changement: impacts négatifs sur la réduction de la pauvreté</b>
Entrepreneurs	<ul style="list-style-type: none"> <li>Augmentation des revenus</li> <li>Amélioration du niveau de vie</li> <li>Diminution de la dépendance vis-à-vis d'un opérateur/marché unique</li> <li>Renforcement de la formation formelle et des compétences</li> <li>Amélioration de l'accès au crédit</li> <li>Meilleures informations et contacts</li> <li>Diminution de la discrimination</li> <li>Participation plus grande aux activités du SPL</li> <li>Meilleure gouvernance</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Diminution des revenus</li> <li>Diminution du niveau de vie</li> <li>Augmentation de la dépendance vis-à-vis d'un opérateur/marché unique</li> <li>Absence d'évolution dans la formation et les compétences</li> <li>Accès inadéquat au crédit</li> <li>Isolement par rapport aux informations et aux contacts</li> <li>Augmentation de la discrimination</li> <li>Participation insuffisante aux activités du SPL</li> <li>Gouvernance réduite</li> </ul>
Travailleurs	<ul style="list-style-type: none"> <li>Augmentation des salaires</li> <li>Amélioration du niveau de vie (logement, notamment)</li> <li>Emploi plus stable/périodes plus longues</li> <li>Meilleure formation/expérience</li> <li>Augmentation des avantages rattachés à l'emploi (pensions, sécurité sociale)</li> <li>Amélioration des conditions de travail (horaires, contrats, etc.)</li> <li>Amélioration de la santé et de la sécurité (produits chimiques, machines, etc.)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Diminution des salaires</li> <li>Diminution du niveau de vie (le logement, en particulier)</li> <li>Emploi moins stable/périodes plus courtes</li> <li>Formation/expérience insuffisantes</li> <li>Diminution des avantages rattachés à l'emploi (pensions, sécurité sociale)</li> <li>Détérioration des conditions de travail (horaires, contrats, etc.)</li> <li>Détérioration de la santé et de la sécurité (produits chimiques, machines, etc.)</li> </ul>

Partenaires	Domaine de changements: impacts positifs sur la réduction de la pauvreté	Domaine de changement: impacts négatifs sur la réduction de la pauvreté
Travailleurs (suite)	Diminution de la discrimination (salaires, emplois, formation) Autonomisation des femmes (plus d'emplois pour les femmes) Liberté d'association	Augmentation de la discrimination (salaires, emplois, formation) Autonomisation réduite des femmes (perte d'emplois pour les femmes) Absence de liberté d'association
Ménages	Revenus accrus et stables Logement décent Accès aux services de garde d'enfants Réseaux sociaux et appui  Distribution équitable au sein des ménages (tâches, revenus, pouvoir de décision)	Charges de la dette Migration Perte de capital social/réseaux d'appui; absence de services de garde d'enfants  Distribution inéquitable au sein des ménages (revenus/tâches/pouvoir de décision)
Communauté locale	Amélioration des services Amélioration du capital social Environnement propre et sûr	Réduction des services Réduction du capital social Dégradation de l'environnement

Il ne s'agit une fois encore que d'indicateurs *possibles*. Les indicateurs sélectionnés pour une analyse d'impact sur la pauvreté et la situation sociale sont susceptibles de varier, ne serait-ce que dans une certaine mesure, en fonction du statut du groupe de pauvreté (notamment fondé sur le sexe, l'origine ethnique, la caste et la religion) ou de l'objectif spécifique de l'analyse. Par exemple, les femmes ont généralement des contraintes de capacités spécifiques que les hommes n'ont pas. C'est pourquoi il est important que les indicateurs ne soient pas mécaniquement prescrits de façon prédéterminée par des personnes extérieures comme les chercheurs. La phase pilote peut jouer un rôle important en permettant de définir les indicateurs et de les classer par ordre d'importance, selon les différents groupes, en utilisant des outils participatifs qui donnent aux producteurs et aux travailleurs pauvres l'occasion d'exprimer leurs préoccupations, afin qu'un nombre raisonnable d'indicateurs pertinents soit retenu. Il est toujours préférable de sélectionner un nombre plus restreint d'indicateurs susceptibles d'être évalués minutieusement, plutôt qu'un grand nombre qui devient impossible à gérer.

Lors de la sélection des indicateurs, il convient en outre d'examiner minutieusement les différents types d'indicateurs et leur mise au point, ainsi que la manière de les utiliser (Mayoux, sans date). Les différents types d'indicateurs peuvent être les suivants:

- *Indicateurs quantitatifs*: indiqués sous forme numérique;
- *Indicateurs qualitatifs*: indiqués sous forme verbale;
- *Indicateurs directs*: qui résultent directement d'une intervention (par exemple, la fourniture de services d'aide aux entreprises);
- *Indicateurs approximatifs*: qui sont censés mesurer indirectement une intervention (par exemple, le nombre de femmes s'inscrivant à un stage de formation reflète une amélioration des compétences des femmes).

Une fois les indicateurs sélectionnés, il convient d'accorder une attention particulière à la façon dont ils seront évalués à des fins de comparaison. Les indicateurs quantitatifs ne posent pas problème (par exemple, une augmentation de revenus est mesurée par les rendements monétaires ou la stabilité d'emploi par le nombre de jours travaillés par an). Les indicateurs qualitatifs peuvent être plus subjectifs. Les outils participatifs peuvent aider à mettre au point des procédures de mesure comme le classement par matrice ou la cartographie (un service est-il classé comme plus performant actuellement que par le passé, ou la cartographie indique-elle un meilleur accès aux marchés ou aux fournisseurs de services que par le passé?).

L'encadré 6 présente quelques-uns des indicateurs définis plus haut et examine les mesures possibles qui peuvent être utilisées pour les quantifier ou les classer. Pour la plupart des indicateurs relatifs au bien-être, une combinaison de mesures (quantitatives, qualitatives et participatives) est probablement possible. Par exemple le revenu, élément du niveau de vie d'une personne, pourrait être mesuré quantitativement par le salaire ou le revenu monétaire et qualitativement par les moyens de subsistance non monétaires. Nous devons toutefois évaluer également l'importance relative des revenus par rapport au bien-être. Certains groupes de personnes ou certains individus préfèrent peut-être disposer de revenus peu élevés mais d'une plus grande sécurité. Une initiative de développement de SPL qui a amélioré leurs revenus mais réduit leur sécurité n'est peut-être donc pas considérée comme ayant amélioré leur bien-être et réduit leur pauvreté. Cette situation s'analyse le mieux dans le cadre de discussions thématiques de groupe et d'exercices participatifs.

#### Encadré 6. Exemples de mesures d'indicateurs et de sources d'information

Indicateur	Mesures possibles	Sources d'information potentielles
Niveau de vie minimal: revenus	Quantitatives (revenus, salaires) Qualitatives (revenus non monétaires, revenus de subsistance) Participatives (revenus suffisants pour couvrir besoins et aspirations, importance relative des revenus par rapport au bien-être, évolution des revenus, raisons qui motivent l'évolution, améliorations futures)	Comptes, bulletins de salaire, questionnaire Interviews semi-structurées Discussions thématiques de groupe et outils participatifs (classement, cartographie, calendriers)
Niveau de vie minimal: logement	Quantitatives (brique/boue, sanitaires, eau courante, électricité, fourneau, nombre de pièces) Qualitatives (normes des installations, entassement) Participatives (importance relative des normes en matière de logement par rapport au bien-être, évolution du logement, raisons qui motivent cette évolution, améliorations futures)	Questionnaire structuré Interviews semi-structurées Discussions thématiques de groupe Observations des participants

Indicateur	Mesures possibles	Sources d'information potentielles
Niveau de vie minimal: produits de consommation	Quantitatives (nombre de biens de consommation — nourriture, vêtements, radio — fréquence des achats) Qualitatives (qualité des biens, niveau d'alimentation) Participatives (importance relative des produits de consommation par rapport au bien-être, évolution des produits de consommation, raisons qui motivent cette évolution, améliorations futures)	Questionnaire structuré, reçus Interviews semi-structurées Discussions thématiques de groupe Observations des participants, classement, cartographie, calendriers
Santé et sécurité au travail	Quantitatives (liste des produits chimiques utilisés, type de protection de machine, nombre de sorties de secours en cas d'incendie/disponibilité d'équipement individuel de protection, nombre d'accidents) Qualitatives (les procédures en matière de santé et de sécurité, les directives en matière de santé et de sécurité sont-elles suivies? L'équipement individuel de protection est-il utilisé?) Participatives (perception de risques sanitaires pour le bien-être, évolution dans le temps, raisons de l'évolution, améliorations futures)	Informateurs clefs, archives en matière de santé et de sécurité, questionnaire structuré Interviews semi-structurées Discussions thématiques de groupe et outils participatifs (jeux de rôle, cartographie, calendriers)
Entreprise durable/ sécurité de l'emploi	Quantitatives (contrats commerciaux, contrats de travail, régularité/niveau commercial/niveau des attributions) Qualitatives (fiabilité des acheteurs/de l'employeur, nombre suffisant de contrats) Participatives (importance relative de la sécurité commerciale/de l'emploi pour l'évolution du bien-être dans le temps, raisons de l'évolution, améliorations futures)	Informateurs clefs, documentation, comptes, questionnaire structuré Interviews semi-structurées Discussions thématiques de groupe Classement, calendriers
Absence de discrimination	Quantitatives (nombre d'opérateurs/de producteurs/de travailleurs selon le sexe, l'origine ethnique, la religion) Qualitatives (difficultés d'accès aux marchés, emploi, en raison du sexe et de l'origine ethnique) Participatives (perceptions de la discrimination, des causes, de l'évolution dans le temps, raisons de l'évolution, améliorations futures)	Informateurs clefs, documentation, questionnaire structuré Interviews semi-structurées Discussions thématiques de groupe Jeux de rôle, classement, cartographie, calendriers
Autonomisation	Quantitatives (nombre d'associations professionnelles, de syndicats, d'organisations communautaires) Qualitatives (problèmes d'engagement, de participation aux réunions, degré d'implication) Participatives (perceptions de l'autonomisation, désir d'entreprendre des activités, difficultés et occasions d'entreprendre, capacité de faire changer le cours des choses, évolution dans le temps, raisons de l'évolution, améliorations futures)	Interviews d'informateurs clefs, documentation, questionnaires Interviews semi-structurées Discussions thématiques de groupe Jeux de rôle, cartographie, classement, calendriers

### Calendrier et collecte de données de référence

La période choisie pour mener l'analyse d'impact a des incidences importantes sur le type d'approche adoptée ou inversement. Les éléments se déterminent également selon que l'analyse d'impact vise à "démontrer" ou à "améliorer" l'impact<sup>6</sup>. L'analyse peut reposer sur une étude ponctuelle menée à un moment donné, sur une étude répétée réalisée avant et après l'exécution d'un programme de développement de SPL ou sur une étude longitudinale. L'encadré 7 examine les avantages et les inconvénients de ces différentes approches.

#### Encadré 7. Avantages et inconvénients des différentes approches

	Avantages	Inconvénients
<b>Étude ponctuelle: approche simple</b>	Utilise un minimum de ressources Ne requiert pas d'analyse contrefactuelle N'est pas confrontée au "dilemme" de l'analyse contrefactuelle Axée sur l'amélioration	Limite l'étude aux personnes qui ont l'expérience du programme Considérée comme "moins scientifique" par certains analystes Repose sur le rappel, qui peut ne pas être fiable
<b>Étude répétée: approche modérée</b>	Plus rigoureuse que l'approche simple Ne repose pas sur le rappel Établit un équilibre entre les avantages et les inconvénients des approches simples et complexes Axée à la fois sur la démonstration et sur l'amélioration	N'a pas la légitimité scientifique de l'approche complexe Plus onéreuse que les approches simples Confrontée à la problématique des groupes de contrôle de l'analyse contrefactuelle
<b>Étude longitudinale: approche complexe</b>	Considérée comme plus "scientifique" Peut inclure des répondants venant d'intégrer le programme Ne repose pas sur le rappel Axée sur la démonstration	Coûteuse en ressources Recours à la problématique du groupe de contrôle de l'analyse "contrefactuelle" Remise en question de l'objectivité des résultats

Les données de référence fournissent un point de comparaison important pour évaluer et mesurer l'impact d'un programme pendant une période donnée. En ce qui concerne les programmes de développement des SPL de l'ONUDI, il est peu probable que des données de référence soient disponibles. Dans les regroupements d'entreprises qui font déjà partie du programme, la réduction de la pauvreté n'était pas au départ un objectif et il est donc peu probable que des données sur la pauvreté aient été collectées (les nombreux travaux de recherche menés dans le cadre de la présente étude n'ont pas permis de trouver des données fiables sur la pauvreté dans le contexte des regroupements d'entreprises). Dans les nouveaux SPL sur lesquels l'ONUDI commence à faire porter ses travaux, il est également peu probable que

<sup>6</sup>Pour un examen plus détaillé des approches susmentionnées, voir le document intitulé "Basic Impact Assessment at Project Level", établi par C. Kirkpatrick et D. Hulme, qui est disponible à l'adresse suivante: [www.enterprise-impact.org.uk](http://www.enterprise-impact.org.uk).

des données de référence aient été disponibles. C'est pourquoi, pour toute analyse d'impact, il faudra, dans un premier temps, rassembler des données de référence, éléments clés des activités de recherche. La manière de procéder pour ce faire dépendra de la conception et de la méthodologie spécifiques retenues pour l'analyse d'impact.

Les *études ponctuelles*, réalisées selon un calendrier donné, utilisent généralement comme méthode essentielle d'analyse d'impact le "rappel" des bénéficiaires répondants. Il s'agit d'une approche au moindre coût des analyses d'impact, mais les données risquent de ne pas être fiables et demandent une validation.

Les *études répétées* (ou études faites) utilisent diverses méthodes de collecte de données de référence, notamment la réalisation d'une étude de référence complète au début d'un projet et le rappel.

Les *études longitudinales*, analyses d'impact effectuées sur la période la plus longue, concernant la réalisation d'une étude de référence et d'évaluations périodiques au cours d'une longue période (par exemple cinq ans) avec un groupe de contrôle pour mesurer l'impact réel. C'est la forme d'analyse d'impact la plus "scientifique", mais aussi la plus coûteuse.

### ***L'analyse contrefactuelle***

L'un des aspects les plus importants de l'analyse d'impact est le recours à l'analyse contrefactuelle pour attribuer les impacts. Cette méthode nous permet de comparer l'effet différentiel d'un programme de développement de SPL avec un scénario de "non-traitement". L'analyse contrefactuelle permet de vérifier les relations de cause à effet entre les résultats et les impacts et de mesurer l'impact attribuable à des initiatives spécifiques.

La mesure dans laquelle la nécessité de recourir à l'analyse contrefactuelle est soulignée dépend en partie de l'approche adoptée pour l'analyse d'impact. Une analyse contrefactuelle visant à "démontrer" l'impact s'impose davantage pour une approche fondée sur la "démonstration de l'impact". Il existe différents niveaux d'analyse contrefactuelle: le "rappel", qui examine avec les répondants le scénario "d'avant" et "d'après" l'exécution d'un programme particulier, mais les souvenirs peuvent s'estomper et être marqués par l'expérience du programme; à l'autre extrême, le recours à un "groupe de contrôle" soigneusement sélectionné, qui ne participe pas au programme mais présente de nombreuses similarités avec ceux qui y participent. Roche (1999) a soutenu que le recours aux groupes de contrôle était problématique:

- Il est difficile de trouver un groupe de contrôle sujet aux mêmes influences, *excepté* l'intervention concernée;
- Travailler avec un groupe de contrôle soulève des questions éthiques, et il faut s'abstenir de recevoir un appui du groupe;
- Des points de recoupement avec le programme peuvent influencer le groupe de contrôle.

Le choix de l'analyse contrefactuelle est par conséquent une question manifestement délicate. Compte tenu du contexte socioéconomique dans lequel les interventions se font, il est difficile de trouver des groupes de contrôle qui présentent exactement les mêmes caractéristiques que le groupe cible et qui ne sont pas influencés par l'intervention (du fait qu'ils se



trouvent ou opèrent dans la même région, par exemple). Le recours aux scénarios les mieux indiqués possibles en fonction du contexte spécifique et des connaissances de l'équipe et des chercheurs locaux est inévitable. En fin de compte, le choix de l'analyse contrefactuelle reposera probablement en partie sur un processus de raisonnement logique, ce qui, lorsque l'apprentissage est au cœur de l'analyse d'impact, est une tâche moins redoutable en termes de "validité".

S'agissant de l'analyse d'impact des programmes de développement de SPL, il y a de fortes chances que les groupes de contrôle soient constitués de producteurs du même type dans des régions qui ne participent pas au programme, ou faisant partie d'autres regroupements pour lesquels de tels programmes n'existent pas. Les problèmes mentionnés plus haut ne sont pas pour autant résolus, car il est possible que les groupes de contrôle ne soient pas dotés des mêmes capacités productives, qu'ils produisent des biens différents ou qu'ils soient influencés par un environnement régional ou social différent, ce qui ne permet pas d'isoler et de différencier facilement l'impact du programme de développement de SPL. Il ne faut pas pour autant exclure la nécessité de recourir à un groupe de contrôle, surtout s'il est possible d'en identifier un, mais un processus d'argumentation logique et étayé et une validation jouent en définitive également un rôle important dans l'évaluation de l'impact spécifique des programmes de développement de SPL.

### **L'impact comme processus d'apprentissage**

La présente section s'est penchée sur la manière de mettre au point une méthodologie d'analyse d'impact des regroupements d'entreprises, grâce à une combinaison de l'approche de la chaîne de valeur et l'approche des capacités. Les méthodes de recherche spécifiques sont examinées plus soigneusement à l'annexe II. Un aspect important de la manière de concevoir une analyse d'impact sur la pauvreté et la situation sociale dépend de ce que l'approche adoptée vise à démontrer ou à améliorer l'impact. Si l'un des objectifs essentiels est d'améliorer de manière continue l'impact d'un programme, on adoptera alors une démarche flexible privilégiant l'acquisition de données quantitatives et qualitatives et le raisonnement logique jouera un rôle clef dans l'analyse de l'impact. Si les revenus, la consommation, l'emploi et d'autres indicateurs peuvent être mesurés de manière quantitative à l'aide d'un questionnaire d'enquête, les autres aspects du bien-être sont qualitatifs et fondés sur la perception que l'individu a de sa liberté de vivre pleinement sa vie. L'analyse d'impact sur la pauvreté et la situation sociale est un processus d'apprentissage qui requiert une approche combinée (quantitative et qualitative) avec, le cas échéant, l'utilisation d'outils participatifs pour tenir compte de l'avis des pauvres.

Les analyses réalisées en vue d'améliorer l'impact doivent être considérées comme un processus d'apprentissage dans lequel l'évaluation elle-même contribue à l'amélioration. Dans cette optique, on s'emploiera à examiner avec soin la façon de perpétuer l'analyse grâce à un suivi et à une évaluation régulière. On y parviendra au sein même du regroupement d'entreprises, car l'apprentissage le plus durable repose sur l'expérience des personnes les plus impliquées capables d'initier des changements au niveau local. Un des moyens d'assurer une évaluation et un suivi continu est de créer au sein du regroupement un comité de suivi de la pauvreté constitué de représentants de tous les partenaires (y compris les groupes pauvres identifiés dans l'étude d'impact initiale). La diffusion des résultats de l'étude initiale dans le cadre d'ateliers locaux pourrait encourager la création d'un tel comité, qui serait ensuite chargé de coordonner d'autres activités afin d'assurer la continuité de l'apprentissage, sous forme de

recommandations d'initiatives et de mesures. Il pourrait également participer à des activités d'information au niveau local, une étude d'impact de suivi permettant d'assurer la vérification externe, afin de mesurer les impacts à plus long terme et de formuler des recommandations de politique générale plus larges.

La réalisation d'une analyse d'impact comme processus d'apprentissage suppose un changement de mentalité chez tous les acteurs et partenaires concernés, de haut en bas. La mise en place d'un tel processus peut prendre du temps, mais il faudrait réfléchir aux mesures positives à prendre dans ce sens. Un aspect important à cet égard consiste à promouvoir une culture dans laquelle la réduction de la pauvreté et le renforcement des capacités sont perçus comme étant dans l'intérêt de *tous* les partenaires au sein du regroupement et comme contribuant à un fonctionnement plus efficace de l'ensemble du regroupement. L'apprentissage doit s'appuyer sur des exemples positifs, étayés par les cas où des améliorations positives ont été apportées et où le bien-être a été renforcé, non seulement dans le cadre d'ateliers mais aussi par des activités connexes (vidéos, photos et publications). Une amélioration apportée au sein d'un regroupement pourra ensuite servir d'exemple pour stimuler une amélioration dans un autre et l'analyse d'impact comme processus d'apprentissage et d'amélioration pourra contribuer à orienter les politiques et les programmes de développement de SPL afin qu'ils soient résolument favorables aux pauvres dans l'avenir.

## SYSTÈMES PRODUCTIFS LOCAUX ET PAUVRETÉ: Enseignements à tirer du point de vue de l'action

La présente étude avait pour objet d'étudier la relation entre les SPL ou regroupements d'entreprises et la pauvreté. Comme nous l'avons évoqué, il s'agit là d'un thème relativement peu développé dans la recherche sur les politiques industrielles. Notre intérêt évident pour la pauvreté répond aux préoccupations actuelles de lutte contre ce fléau, d'autant plus qu'il y a de bonnes raisons de penser que les regroupements d'entreprises se prêtent à la réduction de la pauvreté. En effet, ils n'amélioreraient pas seulement la situation de l'emploi et les revenus des pauvres, mais auraient aussi des implications sur d'autres aspects plus larges de la pauvreté — les risques, la vulnérabilité, l'autonomisation et la participation des groupes pauvres et marginalisés. C'est en fonction de ces éléments qu'on a fait valoir que les regroupements pouvaient constituer une "voie royale" vers le développement, caractérisée par la hausse des revenus et de l'emploi. Toutefois, il faut se demander si les regroupements d'entreprises permettent nécessairement d'aboutir à des résultats favorables aux pauvres, ou s'il faut aussi des mesures d'accompagnement particulières de politique générale. Cette dernière section tente de répondre à ces préoccupations de politique générale plus larges.

Les programmes de développement de SPL ont tendance à se concentrer sur la croissance et la compétitivité des entreprises. Or, toute stratégie axée sur la pauvreté nécessite qu'on accorde une attention plus soutenue aux personnes concernées à l'intérieur des regroupements, entrepreneurs et travailleurs, à leurs familles et à la communauté plus large. Une stratégie de développement de SPL favorable aux pauvres pourrait donc nécessiter le peaufinage des initiatives de développement existantes. Elle devrait aussi envisager de nouveaux domaines de mesures de politique générale et de nouvelles formes de réseaux de réflexion réunissant les différents acteurs publics et de la société civile, capables de promouvoir efficacement des objectifs plus larges de développement social et de lutte contre la pauvreté au sein des regroupements d'entreprises. Enfin, les regroupements d'entreprises font partie d'un processus dynamique de développement industriel. Au cours de leur évolution, ils produisent des gagnants et des perdants. Ainsi, certains types d'entreprises, de producteurs et de travailleurs peuvent tirer parti de cette dynamique, alors que d'autres risquent d'être placés dans une situation très difficile. L'action doit alors avoir pour objectif de limiter les pertes pour les travailleurs et les producteurs, surtout s'ils font partie de la catégorie des pauvres, et d'encourager la croissance du regroupement.

En matière de croissance et de compétitivité, les initiatives de développement de SPL encouragent les actions communes au sein des regroupements pour que les entreprises soient plus concurrentielles, soutiennent la fourniture de services d'aide aux producteurs des regroupements, aident les entreprises des regroupements à tisser des liens avec des opérateurs extérieurs et des marchés mondiaux plus larges et aident les regroupements à mettre à niveau leurs capacités techniques en améliorant leurs produits, leurs processus et l'organisation de la production et en élargissant la gamme des fonctions des entreprises qui en font partie. Les initiatives se concentrent donc essentiellement sur les activités de gestion, les activités institutionnelles ou basées sur les connaissances au sein des regroupements, sur les regroupements novateurs et sur les services d'aide aux entreprises (Humphrey et Schmitz, 1996; Altenburg et Meyer-Stamer, 1999; Russo *et al.*, 2000; ONUDI, 2001; Comité d'organismes donateurs

pour le développement de la petite entreprise, 2001). Elles font apparaître la nécessité d'une intervention d'acteurs externes, notamment l'État, afin de faire face aux échecs collectifs et de promouvoir les avantages positifs qui, souvent, ne sont pas exploités au sein des regroupements d'entreprises. La littérature concernée préconise la promotion d'initiatives de réseaux et recommande en particulier le recours aux acteurs et aux institutions d'aide aux entreprises pour fournir le soutien nécessaire aux PME et être les leviers leur permettant d'établir des liens avec les marchés. Elle souligne également l'importance de l'adoption d'une approche douce, qui aide les acteurs locaux à développer plutôt qu'à étouffer leurs capacités.

Malgré le grand nombre d'initiatives de développement de SPL, dont beaucoup sont lancées ou encouragées par des organisations multilatérales comme l'ONUDI, la Banque asiatique de développement (BAD) et l'OIT, ainsi que par des donateurs bilatéraux comme l'Agence allemande de coopération technique (GTZ), la Direction du développement et de la coopération (DDC) et l'Organisme japonais de coopération internationale, on ne relève guère de tentatives explicites de recours aux regroupements d'entreprises pour réduire la pauvreté, au-delà du désir d'améliorer la croissance de l'emploi. Cela étant, nombre de ces initiatives supposent clairement que l'on travaille directement avec les communautés pauvres. Prenons par exemple certains programmes de développement de SPL de l'ONUDI en Inde. Le soutien qu'apporte l'ONUDI à un regroupement d'entreprises d'impression de tissus à la planche à Jaipur a contribué à transformer une communauté de producteurs artisanaux urbains, en grande partie informels et dont beaucoup travaillent à domicile, en producteurs pour des marchés nationaux et d'exportation plus exigeants (ONUDI, 2002). Grâce à une intervention visant à promouvoir la collaboration entre les entreprises et la fourniture de services d'aide aux entreprises, plusieurs communautés pauvres, notamment les femmes, ont acquis des outils, amélioré leurs compétences et, partant, leurs capacités.

Néanmoins, le cadre de politique générale sur les regroupements d'entreprises dans lequel un programme de lutte contre la pauvreté pourrait être plus clairement formulé présente un certain nombre d'insuffisances critiques dont l'une a trait à la nécessité de faire une distinction entre les regroupements pour ce qui est des mesures de politique générale. L'une des conclusions clefs de notre étude est la nécessité d'examiner plus attentivement la distinction entre les regroupements naissants et les regroupements matures. En effet, en ce qui concerne les préoccupations liées à la pauvreté, il existe un arbitrage potentiel à réaliser entre une politique de développement qui encourage les regroupements matures et une autre qui se concentre sur les regroupements naissants, de survie. Les derniers types de regroupements ont un impact plus important sur les ménages pauvres; ils sont localisés en milieu rural ou urbain pauvre et produisent généralement des biens de consommation locale, souvent pour les communautés pauvres. Par contre, les regroupements matures peuvent être des moteurs de croissance, dynamiques et compétitifs, affichant des signes de mise à niveau à mesure qu'ils visent les marchés locaux et mondiaux. L'action menée jusqu'à présent en vue de promouvoir la compétitivité et l'esprit d'entreprise au sein des regroupements a généralement tendu à montrer une plus grande volonté d'opter pour les regroupements qui stimulent la croissance. Les regroupements moteurs de la croissance jouent un rôle important, directement et indirectement, pour ce qui est des préoccupations liées à la pauvreté. Cependant, il faut également mettre plus directement l'accent sur les regroupements plus jeunes, qui offrent une stratégie de survie aux ménages pauvres, sans présenter les caractéristiques des regroupements plus prospères de la même catégorie. Il est évident qu'il faut poursuivre les efforts pour évaluer l'impact, direct et indirect, sur la pauvreté dans les deux types de regroupements, qui exigent par ailleurs des mesures de politique générale assez distinctes. Les initiatives de regroupement

existantes, qui ont tendance à se concentrer sur les regroupements qui stimulent la croissance, devront peut-être être ajustées ou affinées pour s'attaquer plus directement au problème de la pauvreté. Quant aux programmes qui visent les regroupements naissants, ils ont peu de chances d'être durables s'il n'y a pas de réelles perspectives de croissance pour ces regroupements.

Toute stratégie de regroupement d'entreprises de lutte contre la pauvreté doit donc tenir compte des points repris ci-dessous. La liste est loin d'être exhaustive mais donne, à titre indicatif, une idée des thèmes centraux d'un programme de lutte contre la pauvreté.

- *Ciblage de la pauvreté* — Il s'agit de repérer les regroupements qui comptent un grand nombre de ménages pauvres. Pour ce faire, on peut se fonder sur la localisation (en se concentrant sur les regroupements de l'économie informelle, en milieu rural ou périurbain); la nature des emplois (prépondérance de travailleurs non qualifiés ou la présence de travailleurs à domicile, de femmes et d'une main-d'œuvre familiale); ou la nature du secteur (en se concentrant sur les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre, qui utilisent des compétences artisanales mais ont des barrières à l'entrée pour éviter l'accentuation de la concurrence par les prix). Il faudra également envisager des politiques explicitement favorables aux pauvres, en particulier celles qui visent à donner des moyens d'action aux groupes les plus pauvres des regroupements (femmes, minorités ethniques et religieuses).
- *Avantages des regroupements* — Il s'agit de promouvoir les activités qui augmentent les économies externes locales ayant un effet direct sur les questions de pauvreté; promouvoir les activités là où il n'existe pas d'action commune locale ou là où des efforts visant à encourager une telle coopération locale pourraient avoir un impact plus direct sur la pauvreté; recourir ainsi aux services d'aide aux entreprises pour aider à promouvoir l'emploi dans les communautés pauvres.
- *Soutien stratégique aux initiatives de lutte contre la pauvreté* — Il faut peut-être faire la distinction entre les types de soutien dont ont besoin les travailleurs et les entrepreneurs pauvres et ceux dont ont besoin ceux qui sont mieux lotis au sein des regroupements. Les entrepreneurs pauvres peuvent par exemple souffrir d'un déficit grave de ressources financières et avoir besoin pour cette raison d'une assistance sous forme de microcrédits, ou ils peuvent également être exclus en raison de la nature de leur communauté. Un ensemble d'interventions mieux inspirées qui aident les producteurs à accéder aux marchés et les lient efficacement aux réseaux commerciaux s'impose.
- *Formation* — La formation des travailleurs pauvres, surtout ceux qui n'ont pas de qualifications, peut être un aspect critique de l'augmentation de la productivité, de l'amélioration des compétences et du renforcement de la compétitivité des regroupements d'entreprises. La formation peut également être utile pour améliorer les capacités et le bien-être des travailleurs, augmenter leurs revenus et leur donner un sens d'autonomie plus développé par le travail.
- *Reconnaître les différences au sein des regroupements* — Entre les entreprises, entre les entreprises et les travailleurs et parmi les travailleurs. Les regroupements produisent des gagnants et des perdants. Ce processus peut être en partie naturel, mais, dans certains cas, les perdants sont les segments plus marginalisés de la population active (par exemple les femmes ou les travailleurs à domicile) ou certains types d'entreprises (les microentreprises, par exemple). Dans la mesure du possible, il est important de veiller à ce que les groupes marginalisés ne soient pas affaiblis par ce processus. Des mesures qui ciblent plus explicitement ces entreprises et ces travailleurs pourraient s'avérer nécessaires.

- *Analyse d'impact des regroupements* — Afin d'évaluer et d'améliorer l'impact des politiques de développement de SPL sur la lutte contre la pauvreté. L'analyse fait appel aux acteurs des regroupements pour donner leur propre définition de la pauvreté, en termes de capacités et de bien-être. Elle porte par ailleurs sur le suivi et l'évaluation continus de la pauvreté au niveau local dans les regroupements.
- *Partenariats au profit des pauvres* — Utiliser la cartographie des regroupements pour repérer les acteurs clés (particuliers et institutions), qui sont les plus aptes à soutenir les interventions dans le domaine de la lutte contre la pauvreté. Encourager les partenariats entre les acteurs (entreprises privées, société civile et gouvernement) et renforcer les interventions en faveur des pauvres au sein des regroupements.

Il est clair que nombre de ces aspects de mesures de politique générale sont des domaines dont s'occupent déjà activement les initiatives de développement de SPL, notamment la formation ou les services d'aide aux entreprises. D'autres ont trait à des domaines dans lesquels d'autres formes de programmes en faveur des pauvres, en marge du milieu de développement de SPL, ont fait des progrès considérables. On mentionnera notamment le travail important qui a été accompli dans le domaine des stratégies relatives aux microcrédits. Parfois, les interventions doivent cerner de très près les questions de politique sociale (comme la santé ou l'éducation) qui sortent nettement du cadre traditionnel des programmes de développement de SPL. À l'évidence, les stratégies de développement de SPL ou regroupements d'entreprises doivent être quelque peu circonscrites. Cependant, il faut également créer des synergies entre les initiatives existantes de développement de SPL et les autres types de programmes de lutte contre la pauvreté. Les programmes de développement de SPL doivent ainsi s'appuyer sur les travaux menés dans le cadre de programmes plus larges de développement social et de lutte contre la pauvreté. Il en est déjà ainsi dans une certaine mesure, comme en témoignent l'intérêt croissant des programmes de développement de SPL pour la promotion de l'emploi et le développement de l'entrepreneuriat féminin [voir de Groot (2001) et les travaux de l'ONUDI en 2003 sur l'entrepreneuriat féminin], ou l'accent mis aujourd'hui dans les initiatives de regroupements d'entreprises sur les leçons à tirer des programmes d'extension du microcrédit aux petits entrepreneurs et aux entrepreneurs marginaux [voir, par exemple, Van Oyen et Levitsky (1999)].

Cette évolution récente des programmes de développement de SPL montre qu'il est nécessaire d'accorder une plus grande attention aux questions concernant directement la pauvreté, notamment dans le domaine du travail et des pratiques professionnelles. Les nouveaux programmes de développement de SPL portent donc, entre autres, sur les normes de travail, les questions de santé et de sécurité et les conditions de travail. Ces préoccupations sont inscrites dans les débats actuels sur le commerce international, les normes mondiales et la responsabilité sociale des entreprises dans le cadre de la mondialisation. Si la mondialisation offre de nouvelles possibilités aux regroupements de PME dans les pays en développement, elle les place également face à de nouveaux défis au nombre desquels on mentionnera en particulier les pressions exercées sur les entreprises pour qu'elles respectent les normes mondiales notamment en matière d'impact environnemental, de gestion de la qualité et des préoccupations d'ordre social et professionnel<sup>7</sup>. Ces pressions sont exercées par des organismes nationaux et internationaux de réglementation et par des acheteurs mondiaux qui se préoccupent des conditions prévalant dans leurs chaînes d'approvisionnement, eux-mêmes sous la pression de consommateurs soucieux d'éthique et d'environnement et de campagnes de

<sup>7</sup>Pour une vue d'ensemble des principales normes mondiales, voir Nadvi et Waltring (2003).

grandes organisations non gouvernementales internationales (Zadek *et al.* 2003). En conséquence, dans nombre d'industries et de grands marchés mondiaux, les producteurs des regroupements d'entreprises du Sud doivent se conformer à ces normes mondiales, au risque de perdre leur accès aux marchés (Nadvi, 2003). Dans certains secteurs, ce sont peut-être les normes environnementales qui sont importantes — notamment dans le textile et l'horticulture — dans d'autres, les normes de travail sont essentielles — par exemple pour les vêtements, les jouets et les chaussures — et dans d'autres encore, une combinaison de normes sociales et environnementales, comme dans l'horticulture. Outre les exigences de normes nationales et internationales spécifiques, les producteurs des regroupements d'entreprises locales doivent souvent respecter les codes de conduite spécifiques de leurs différents acheteurs.

Les normes mondiales peuvent entraîner des coûts importants pour les PME, et menacer ainsi la viabilité de nombreuses petites entreprises (Nadvi, 2003). Parallèlement, eu égard à la pauvreté, la question des normes mondiales souligne l'importance des normes et des conditions de travail au sein des SPL. Dans nombre d'entre eux, surtout les regroupements naissants, et ceux qui sont localisés en zones rurale et urbaine informelle pauvres, les conditions de travail sont mauvaises. Les gens travaillent dans des locaux encombrés, mal aérés et peu spacieux, et de nombreux travailleurs n'ont souvent pas de vêtements de protection ni d'équipement de sécurité. Ils sont donc exposés aux accidents industriels, aux risques d'incendies et à des risques sanitaires à long terme. De plus, de nombreux travailleurs de ce genre de regroupements d'entreprises n'ont pas accès aux normes fondamentales du travail définies par les conventions de l'OIT sur le travail. Cette incapacité à respecter les normes du travail, de santé et de sécurité non seulement risque de coûter aux petites entreprises leur accès aux marchés mondiaux, mais elle menace également la vie et le bien-être des travailleurs et des producteurs.

Les SPL offrent aux PME une importante possibilité potentielle de se conformer aux normes. Comme mentionné plus haut, il y a eu des cas où les actions communes locales, surtout par le biais d'associations professionnelles, ont aidé les producteurs des regroupements à respecter des normes environnementales et de qualité (voir Kennedy, 1999; Nadvi, 1999c). Cependant, les institutions des SPL fournissent également aux entreprises locales des arènes pour aborder les questions liées à la responsabilité sociale et aux normes du travail, notamment par l'intermédiaire d'une gamme d'acteurs locaux souvent présents dans les regroupements, entreprises et associations professionnelles, syndicats et associations locales, qui, ensemble, peuvent aider les SPL à se conformer aux normes éthiques. Les institutions des SPL fournissent également les moyens par lesquels le capital social local peut contribuer à renforcer les initiatives collectives visant à améliorer les normes éthiques et du travail. Zadek *et al.* (2003) font valoir par des arguments solides ce qu'ils décrivent comme regroupements d'entreprises fondés sur le principe de la responsabilité sociale des entreprises, en particulier les "regroupements de partenariat", dans lesquels le respect des normes devient un élément essentiel de l'avantage compétitif d'un regroupement.

Pour l'élaboration de politiques, le respect des normes peut nécessiter des réseaux de réflexion complexes réunissant divers partenaires publics et privés, ce qui peut influencer l'organisation et le fonctionnement des programmes de développement de SPL. L'ONUDI a déjà une certaine expérience du multipartenariat, dans les regroupements d'entreprises et en dehors, lorsque différents partenaires mettent leurs compétences spécifiques en commun au service d'un programme d'action. L'ONUDI (2002) rappelle plusieurs partenariats qu'elle a conclus avec des organismes du secteur privé afin de promouvoir l'innovation et le développement

industriel dans des secteurs spécifiques. Ces programmes montrent aussi les défis et les possibilités liés à ces arrangements de partenariats.

Une politique de développement de SPL favorable aux pauvres exige à la fois qu'on mette davantage l'accent sur la pauvreté dans les initiatives existantes et qu'on s'attaque à une nouvelle série de préoccupations. Toutefois, si l'on veut résoudre efficacement le problème plus large de la pauvreté, les programmes de développement de SPL doivent réunir une gamme complexe d'acteurs publics et privés, aux niveaux local et mondial. C'est grâce à de telles initiatives de multipartenariat, qui rassemblent les communautés locales, les entreprises et les syndicats locaux, que les objectifs de réduction de la pauvreté pourront être plus efficacement liés à ceux de l'accroissement de la compétitivité des regroupements d'entreprises. Ainsi, on pourrait déboucher sur un cercle vertueux, par opposition à un cercle vicieux, de développement de SPL, dans lequel les entreprises et les travailleurs seraient en mesure de progresser sur la voie du développement.

La présente étude avait pour objet d'examiner des objectifs importants de recherche et d'action, qui constituent un vide substantiel dans la littérature relative aux regroupements d'entreprises, sur la relation entre les SPL et la réduction de la pauvreté. Nous avons contribué pour beaucoup à combler ce vide en montrant comment les débats sur la pauvreté évoluent et les conséquences de cette évolution pour les regroupements d'entreprises, en réexaminant l'expérience des SPL du point de vue de la pauvreté et en posant les premiers jalons de l'élaboration d'une méthodologie d'analyse de l'impact des SPL sur la pauvreté. Il est évident qu'il importe de poursuivre la recherche dans le domaine. Un aspect important de cette recherche consistera en une série d'études de cas comparatives pour montrer de manière précise comment les regroupements d'entreprises influent sur la pauvreté, en faisant la distinction entre les regroupements matures (comme les regroupements d'entreprises d'articles de bonneterie et de vêtements de Ludhiana et de Tiruppur, décrits dans les principales études de cas sur l'expérience indienne), les regroupements du secteur informel urbain (comme les regroupements d'entreprises de vêtements de Nairobi) et les regroupements d'entreprises rurales (comme les regroupements d'entreprises de meubles de la région rurale de Java). Dans quelle mesure les impacts directs et indirects sur la pauvreté diffèrent-ils selon les différents types de SPL? Comment les institutions des regroupements procèdent-elles pour atteindre les objectifs de lutte contre la pauvreté selon qu'il s'agisse de regroupements naissants ou de regroupements matures? Quelles sont les implications pour les acteurs politiques — au niveau de l'État, des organisations internationales comme l'ONUDI et des acteurs de la société civile — comme les organisations non gouvernementales et les syndicats? Il faudrait également, dans le cadre de la recherche, incorporer le cadre de l'analyse d'impact sur la pauvreté et la situation sociale dans les nouveaux programmes de développement de SPL et s'en servir pour améliorer les initiatives de développement de SPL dans les politiques en faveur des pauvres. La corrélation entre les regroupements d'entreprises et la pauvreté est un domaine dans lequel les mesures de politique générale peuvent jouer un rôle important, si elles encouragent la croissance des SPL et améliorent leurs capacités et les pratiques des entrepreneurs et des travailleurs qui en font partie.



## ANNEXE I.

### Données comparatives sur les districts industriels italiens

**Tableau A.1. Croissance de l'emploi à l'intérieur et à l'extérieur des districts industriels italiens, par secteur, 1991-1996**

Secteur manufacturier	À l'extérieur des DI			À l'intérieur des DI		
	1996	1991	Croissance (pourcent)	1996	1991	Croissance (pourcent)
Industrie alimentaire	295 631	318 778	-7,3	150 883	155 278	-2,8
Textile, habillement	257 170	311 919	-17,6	434 555	510 858	-14,9
Industrie du tannage et du cuir	77 928	82 540	-5,6	152 615	161 002	-5,2
Industrie du bois et produits de bois	99 538	110 857	-10,2	70 756	75 241	-6,0
Papier, impression, publication	176 038	196 588	-10,5	84 398	87 255	-3,3
Coke, pétrole, carburants	22 112	27 053	-18,3	2 035	2 004	1,5
Produits chimiques et fibres synthétiques	153 037	182 123	-16,0	56 205	55 255	1,7
Caoutchouc et plastiques	104 717	99 097	5,7	93 684	80 340	16,6
Traitement des minéraux non métalliques	136 975	160 100	-14,4	113 849	116 243	-2,1
Travail du métal et ouvrages en métal	402 805	444 363	-9,4	354 960	340 604	4,2
Appareils et machines mécaniques	284 782	282 473	0,8	269 323	256 467	5,0
Appareils et machines électriques et optiques	307 434	350 500	-12,3	149 581	138 809	7,8
Moyens de transport	230 956	289 154	-20,1	55 572	60 991	-8,9
Autres industries manufacturières	134 163	133 709	0,3	184 075	180 886	1,8
<b>TOTAL</b>	<b>2 683 286</b>	<b>2 989 254</b>	<b>-10,2</b>	<b>2 172 491</b>	<b>2 221 233</b>	<b>-2,2</b>

**Tableau A.2. Croissance des salaires à l'intérieur et à l'extérieur des districts industriels italiens, par secteur et par type de main-d'œuvre, 1994-1998**  
(en milliers d'euros et par nombre-indice)

	Machine — Produits métalliques		Cuir — Chaussure — Textile — Habillement		Caoutchouc et plastiques		Industrie du bois					
	1994	1996	1996	1998	1994	1996	1998	1994	1996	1998		
<b>Cols bleus</b>												
À l'intérieur des DI	15 736	16 972	18 287	12 765	13 781	14 640	15 123	16 170	17 444	13 389	14 450	15 411
À l'extérieur des DI	14 981	16 025	16 944	12 578	13 387	14 160	14 795	15 702	16 833	13 204	14 164	14 909
<b>Total</b>	15 140	16 225	17 227	12 641	13 520	14 322	14 812	15 727	16 865	13 235	14 212	14 993
<b>Cols blancs</b>												
À l'intérieur des DI	20 936	23 073	24 915	17 522	19 023	20 570	20 722	22 716	24 328	16 903	18 154	19 586
À l'extérieur des DI	18 864	20 205	21 452	16 112	16 792	17 394	19 244	20 550	22 080	15 693	16 901	18 077
<b>Total</b>	19 300	20 809	22 181	16 763	18 115	19 489	19 322	20 664	22 198	15 897	17 112	18 331
<b>Indexé, 1994 = 100</b>												
<b>Cols bleus</b>												
À l'intérieur des DI	100,0	107,9	116,2	100,0	108,0	114,6	100,0	106,9	115,4	100,0	107,9	115,1
À l'extérieur des DI	100,0	107,0	113,1	100,0	106,8	113,2	100,0	106,2	113,9	100,0	107,3	113,0
<b>Total</b>	100,0	107,1	113,8	100,0	107,2	113,7	100,0	106,2	114,0	100,0	107,4	113,3
<b>Cols blancs</b>												
À l'intérieur des DI	100,0	110,2	119,0	100,0	108,8	118,1	100,0	109,6	117,4	100,0	107,4	115,8
À l'extérieur des DI	100,0	107,1	113,8	100,0	105,0	109,9	100,0	107,0	115,3	100,0	107,7	115,3
<b>Total</b>	100,0	107,8	114,9	100,0	107,5	116,5	100,0	107,2	115,4	100,0	107,7	115,4

Source: INPS — Istituto Nazionale di Previdenza Sociale, Osservatorio sulle imprese: [http://www.inps.it/doc/sas\\_stat/imprese/imprese.html](http://www.inps.it/doc/sas_stat/imprese/imprese.html) and ISTAT — Istituto Nazionale di Statistica, Censimento Intermedio dell'Industria e dei Servizi: <http://cens.istat.it>

## ANNEXE II.

### Lignes directrices pour l'analyse d'impact

Les lignes directrices ci-après sont destinées à faciliter une analyse d'impact sur la pauvreté et la situation sociale dans un regroupement d'entreprises sélectionné à cet effet. Elles ne sauraient donner qu'une idée générale de l'approche et des méthodes qui peuvent être utilisées, ces dernières devant, en fin de compte, être adaptées au regroupement concerné et aux objectifs de l'analyse d'impact.

Ces lignes directrices ont été élaborées en partant du principe que l'objectif principal de l'analyse d'impact est d'améliorer et non de démontrer l'impact. Une analyse d'impact ne peut contribuer à une amélioration durable que si elle s'inscrit dans le cadre d'un processus d'apprentissage à l'intérieur du regroupement. Dès le début, l'approche doit donc viser à encourager la participation des groupes pauvres du regroupement d'entreprises. En même temps, la recherche doit être menée de manière suffisamment rigoureuse pour que les conclusions puissent être démontrables et qu'on puisse tirer des enseignements applicables à d'autres SPL. Il est probable qu'il existe une tension inhérente entre l'objectif de rigueur de la recherche et celui de la participation et de l'apprentissage au niveau local. Pour gérer cette tension, il faut du tact et de la patience, à mesure que les chercheurs expérimentés, qui viennent de l'extérieur, collaborent avec les groupes locaux et gagnent leur confiance, afin que ces derniers poursuivent le processus au sein du SPL.

Les lignes directrices devraient être utilisées conjointement avec les publications suivantes:

- B. Mikkelsen (1995), *Methods for Development Work and Research, A Guide for Practitioners* (Sage), qui donne des explications détaillées sur des méthodes de recherche spécifiques.
- A. Thomas, J. Chataway, M. Wuyts, éd. (1998), *Finding Out Fast, Investigative Skills for Policy and Development*, Sage.
- Autres sources sur les outils d'analyse d'impact localisées sur le site Internet de Enterprise Development Impact Assessment Information Service (<http://www.enterprise-impact.org.uk>)

#### Méthodologie de recherche

Il est important de décider d'établir un équilibre entre les différentes méthodes de recherche. Lorsqu'on met l'accent sur la collecte de données quantitatives, les interviews structurées menées sur la base d'un questionnaire d'enquête constituent les éléments de base des méthodes de recherche. Si l'accent est mis sur une combinaison de données quantitatives et qualitatives, on pourra alors avoir recours à des interviews semi-structurées (ISS), qui contiennent à la fois des questions ouvertes et fermées. Une évaluation plus qualitative du bien-être impliquerait qu'on ait davantage recours aux discussions de groupe avec certains groupes de pauvres, afin de collecter et d'évaluer des données plus qualitatives. Afin de donner plus de voix aux groupes pauvres et de tenir compte de leurs opinions sur leur bien-être, des exercices participatifs devraient également être utilisés dans les discussions de groupe. La combinaison des méthodes de recherche doit être équilibrée en termes de temps, de ressources, de collecte de

données et d'informations appropriées pour l'analyse, et de compétences de l'équipe chargée de l'analyse d'impact. L'encadré A.1 examine les rôles possibles des différentes méthodologies au cours des différentes étapes d'une analyse d'impact. L'élaboration finale des méthodes de recherche utilisées doit être effectuée en étroite coopération avec l'équipe de recherche.

### Encadré A.1. Méthodologies intégrées

Les méthodes quantitatives sont fondamentales pour assurer la crédibilité, mais elles devraient se limiter aux données importantes (utiles). Les méthodes qualitatives devraient être utilisées dans la planification des parties participatives et quantitatives, comme l'analyse des partenaires et les interviews d'informateurs clefs. Elles sont également importantes pour la vérification et l'étude plus poussée des questions soulevées par d'autres méthodes.

Étape de l'analyse d'impact	Participatives	Quantitatives	Qualitatives
Début	Par exemple identification des critères et des indicateurs; analyse/ étude des hypothèses	Par exemple suivi des questionnaires d'enquête	Par exemple planification de processus participatifs
Pendant	Par exemple vérification/ étude plus poussée de questions soulevées par d'autres méthodes	Évaluation de la fiabilité et de la représentativité des informations obtenues par d'autres méthodes	Vérification/étude plus poussée de questions soulevées par d'autres méthodes
Vers la fin	Par exemple identification et test des recommandations possibles	Indicateurs quantitatifs pris en compte dans le suivi et l'évaluation en cours	Procédures qualitatives prises en compte dans le suivi et l'évaluation

Source: Mayoux, L. (2001/2) Impact Assessment of Fair Trade.

## Étapes de la recherche

L'analyse d'impact se déroule en étapes reliées entre elles. Ci-dessous, nous présentons les principales étapes et les méthodes de recherche qui peuvent être utilisées pour chacune d'entre elles:

### Phase une

Dès le début, on devrait disposer d'un plan général qui définit les paramètres conceptuels, les buts et les objectifs de l'analyse d'impact. Ce plan devrait spécifier le calendrier, les ressources disponibles, la portée de l'étude et les résultats attendus. Il devrait être établi en accord avec l'organisation qui a commandé l'analyse d'impact — l'ONUDI. Pour ce faire, il faudrait commencer par se rendre auprès du regroupement d'entreprises, afin de déterminer ce qui peut être fait dans son contexte particulier.

**Conception de la recherche et méthodes:**

1. Examen de la littérature de référence et de la littérature connexe
2. Interviews des informateurs clefs
3. Réunions/atelier de consultation

### **Encadré A.2. Cartographie des regroupements d'entreprises et de la pauvreté au moyen du cadre de la chaîne de valeur**

Pour établir la cartographie d'un SPL ou regroupement d'entreprises, il est nécessaire de disposer de la plus grande quantité possible de données et d'informations secondaires sur le regroupement. En visitant le regroupement d'entreprises, on devra poser des questions à différents informateurs clefs [par exemple le secrétaire ou le président de l'association professionnelle, s'il en existe une au sein du regroupement, ou quelques propriétaires d'entreprises et/ou des habitants de la région qui sont bien informés (journaliste, fonctionnaire de l'administration locale, etc.)]. Par ailleurs, les perceptions et observations du chercheur ou de l'enquêteur sur le SPL vu de l'intérieur sont très importantes et devraient être intégrées aux exercices de cartographie.

La cartographie du SPL devrait tenter de fournir les types de renseignements suivants, à partir desquels une cartographie simplifiée du SPL pourra être dressée (semblable à la colonne de gauche de l'encadré 2):

#### *Cartographie du SPL*

- Combien le SPL compte-t-il d'entreprises?
- Comment ces entreprises se différencient-elles (par exemple par la taille, les types de marchés, la gamme de produits)?
- Combien y a-t-il de sous-traitants dans le SPL qui effectuent des tâches spécifiques dans le SPL?
- Combien y a-t-il de fournisseurs d'intrants (par types d'intrants) dans le SPL pour satisfaire la demande d'intrants, de matières premières et de machines du SPL?
- Y a-t-il des commerçants au sein du SPL qui vendent les produits du SPL? Si oui, combien?
- Quels sont les liens entre les entreprises aux différents niveaux de la chaîne de valeur du SPL?
- Quels renseignements a-t-on sur l'emploi dans chaque catégorie d'entreprises, de fournisseurs, de sous-traitants, etc. (nombre, type et répartition des travailleurs)?

#### *Cartographie des institutions*

Ces informations permettent d'établir une cartographie des institutions, comme dans la colonne de droite de l'encadré 2, qui montre les liens avec les producteurs et les travailleurs.

- Quelles sont les principales institutions du secteur public qui fournissent des services de soutien (y compris des services aux entreprises) au SPL? De quels types de services s'agit-il et quelle est leur importance pour les entreprises du SPL?
- Quelles sont les principales institutions du secteur privé qui fournissent des services de soutien (y compris des services aux entreprises) au SPL? De quels types de services s'agit-il et quelle est leur importance pour les entreprises du SPL?
- Existe-t-il des associations professionnelles au sein du SPL qui représentent les intérêts des entreprises du SPL? Quels types de tâches effectuent-elles? Quelle est l'opinion des entreprises du SPL quant à leur importance et à leur efficacité?

*Cartographie de la pauvreté*

En effectuant la cartographie du SPL, on devrait chercher à évaluer les niveaux de pauvreté relatifs des différents groupes de producteurs, d'entrepreneurs et de travailleurs. Cette information permettra de mettre en évidence les points de la chaîne de valeur où la pauvreté a de fortes chances d'exister, comme dans l'encadré 5.2. Pour ce faire, on obtiendra autant d'informations préliminaires que possible sur les éléments suivants:

- Niveau des profits et des revenus des différentes entreprises
- Niveau des revenus conservés par les producteurs et les entrepreneurs
- Niveau des revenus et des salaires des personnes travaillant à leur propre compte et des salariés
- Points de la chaîne de valeur dans laquelle travaillent des femmes, des minorités religieuses ou ethniques
- Sécurité de la production et/ou du travail
- Bien-être personnel des entrepreneurs et des travailleurs (santé, éducation, alphabétisation)
- Besoins et biens essentiels (conditions de logement, accès aux biens de consommation)
- Accès aux réseaux sociaux et d'information
- Accès à la protection sociale

**Phase deux**

La deuxième phase consiste à établir une cartographie préliminaire de l'impact potentiel, sur la base des données et des informations existantes qui permettent d'établir la cartographie des différents types de SPL. Cette cartographie devrait permettre de déterminer les principales niches de pauvreté, leur localisation probable au sein du regroupement, les principaux acteurs institutionnels, le groupe de contrôle probable et de collecter les données et les informations qui faciliteront la poursuite de l'élaboration des méthodes de recherche de l'analyse d'impact. L'encadré A.2 décrit les informations recherchées pour cette cartographie. Cela complète la cartographie simplifiée de la chaîne de valeur illustrée dans l'encadré 2 et aide à la remplir.

**Conception de la recherche et méthodes**

1. *La littérature et les données secondaires* (universitaires, officielles, officieuses, littérature grise, coupures de presse) sont particulièrement importantes pour déterminer le contexte institutionnel, social et économique d'un SPL et établir la cartographie initiale. Elles sont également un moyen important d'obtenir des données sur certains indicateurs pour vérifier l'impact et pour valider les résultats.
2. *L'observation et "la marche de la nef"*, c'est-à-dire une visite du SPL, en rencontrant et en discutant avec différents acteurs, sont importantes pour évaluer le contexte et la cartographie du SPL. Faites le tour du SPL et évaluez visuellement l'environnement physique et social.
3. *Interview des informateurs clés* — acteurs clés du regroupement (commerçants, producteurs, travailleurs), institutions clés (associations de marketing, société civile et organisations non gouvernementales intervenant dans les regroupements d'entreprises, services

d'aide aux entreprises), institutions connexes (pouvoirs publics, organisations non gouvernementales, ONUDI, institutions multilatérales, universitaires/chercheurs). Ces interviews peuvent être relativement poussées et libres mais devraient reposer sur un modèle semi-structuré, afin de veiller à ce que certaines questions clés soient posées à toutes les personnes interrogées concernées et que certaines données quantitatives soient obtenues.

4. *Un "arbre" des informateurs* peut être établi en demandant à tous les informateurs clés d'indiquer d'autres contacts (et si vous pouvez utiliser leur nom). Cet "arbre" devrait reproduire la cartographie de la chaîne de valeur, la cartographie des acteurs et des institutions et, particulièrement, celle des niches de pauvreté au sein du SPL, et aider à les établir.
5. *Des interviews et des réunions informelles* avec des producteurs et des travailleurs pauvres aideront à repérer et à décomposer les groupes les plus pauvres dans chaque niche de pauvreté et à entendre la voix des pauvres. Le problème, c'est qu'il sera plus facile d'identifier et d'interviewer les informateurs clés les mieux lotis au sein des regroupements d'entreprises et des niches de pauvreté que les plus pauvres. Demandez à parler à certains acteurs pauvres, comme les petites ou microentreprises, la main-d'œuvre familiale ou les travailleurs occasionnels. Les interviews devraient être plutôt libres et leur permettre d'exprimer leurs préoccupations. Faites appel aux chercheurs locaux (attentifs aux différences entre les sexes, aux considérations de caste et d'appartenance ethnique) pour les approcher et les interviewer, car ils risquent de se montrer timides et réticents à parler à un "étranger". Suivez les conseils des collaborateurs locaux: certaines questions peuvent être sensibles dans un contexte et pas dans un autre.

### **Phase trois**

La troisième phase porte sur la conception initiale de l'analyse d'impact pour un SPL donné. Elle comprend l'échantillonnage, le choix des indicateurs, la détermination de la base de référence, la conception des questionnaires et des discussions de groupe, le choix d'outils participatifs. La constitution et la formation de l'équipe principale d'enquête sur le terrain sont également importantes. Un élément essentiel de l'activité consistera à choisir et à tester la méthodologie et les outils, à réfléchir sur leur adéquation et leur applicabilité et à parachever la conception des méthodes et des outils qui seront utilisés. S'il s'agit d'une étude ponctuelle, il faut soigneusement examiner comment la base de référence et le "rappel" sont utilisés pour évaluer l'impact. S'il s'agit d'une étude en deux phases, on peut utiliser une base de référence évolutive, ou alors la première étape peut fournir les données de référence. Il faut réfléchir sérieusement à la manière dont les données collectées au cours de la deuxième phase pourront être comparées aux données de référence.

### **Conception de la recherche et méthodes**

1. *Recrutement et formation des enquêteurs* — c'est la clef d'une bonne application des méthodes de recherche, mais elle est complexe parce qu'elle signifie qu'il faut jongler avec différents critères: connaissance de la localité, du secteur, de la culture et de la langue; impartialité (réelle et supposée); sensibilité; capacité de recherche; expérience de l'utilisation d'outils qualitatifs, quantitatifs et participatifs. L'équipe doit refléter ces différentes aptitudes.

2. *Échantillonnage* — un échantillonnage représentatif est considéré comme étant plus rigoureux, mais moins facile à obtenir dans le cas des regroupements d'entreprises, sauf s'il existe: *a)* un cadre d'échantillonnage solide; et *b)* des ressources suffisantes. L'échantillonnage intentionnel peut être utilisé sur la base de la cartographie de la pauvreté et couvrir toutes les niches de pauvreté identifiées, avec une désagrégation suffisante par sexe, caste, religion, etc. La taille de l'échantillon dépendra également des ressources, de la nature de l'échantillonnage — représentatif ou intentionnel — et du type d'analyse statistique à effectuer par la suite.
  
3. *Sélection du groupe de contrôle* — devrait être effectuée au sein du regroupement d'entreprises, ou d'un regroupement comparable dans la même région, en s'appuyant sur la cartographie décrite ci-dessus, mais en dehors du cadre du programme de développement de SPL. Les méthodes de recherche utilisées avec le groupe cible doivent être les mêmes que celles utilisées avec le groupe de contrôle. La taille du groupe de contrôle, par rapport à celle du groupe cible, doit être arrêtée, en tenant compte du fait qu'il y aura probablement un taux de rejet plus élevé parmi les participants du groupe de contrôle.
  
4. *Discussions de groupe* (représentant chaque groupe de pauvreté, de cinq à huit personnes par groupe). L'objectif initial de ces discussions est de choisir des indicateurs et de décider quels sont les outils participatifs et les approches qui fonctionnent le mieux. Pour choisir des indicateurs, les discussions doivent être relativement libres et utiliser des outils participatifs pour déterminer, par la discussion, la cartographie et les jeux de rôle, les indicateurs de bien-être importants. Une fois sélectionnés, les indicateurs doivent être classés et notés à l'aide d'outils participatifs comportant des exercices de classement et de notation (par exemple classement par matrice et diagramme circulaire de suivi-évaluation ou toile d'araignée). Cet exercice permet à différents groupes d'évaluer l'importance relative des différents indicateurs pour eux et d'évaluer leur impact. Pour être gérable, le nombre d'indicateurs évalués doit rester limité. On pourra ainsi obtenir des informations et des données plus approfondies et une analyse plus efficace. Il est probable que différents groupes (par sexe, religion ou appartenance ethnique) sélectionnent et hiérarchisent les différents indicateurs. L'étude doit donc être assez souple pour tenir compte de cette diversité et montrer l'impact relatif des indicateurs sur les différents groupes. Les discussions de groupe jouent également un rôle important dans la collecte de données qualitatives pour la partie principale de l'analyse d'impact.
  
5. *Exercices participatifs* (de classement par matrice, diagrammes circulaires de suivi-évaluation ou toile d'araignée, diagrammes de Venn, jeux de rôle). Ces exercices peuvent jouer un rôle important dans les discussions de groupe, en particulier parce qu'ils permettent de tenir compte de la voix des groupes pauvres dans l'analyse d'impact. Il peut s'agir de gens peu sûrs d'eux-mêmes, ayant un faible niveau d'instruction et n'osant pas s'exprimer dans le cadre d'une interview officielle en raison de leur timidité, mais qui pourraient se sentir plus en confiance en présence de leurs pairs. Les outils participatifs sont aussi un moyen de classement et de notation qui peut se révéler important pour la mesure qualitative de l'impact. L'encadré A.3 examine les rôles des différents outils participatifs qui peuvent être utilisés. Pour plus d'informations sur les approches et les exercices participatifs, vous pouvez consulter le site: [www.ids.ac.uk/ids/particip/](http://www.ids.ac.uk/ids/particip/)



### Encadré A.3. Différents types d'outils participatifs utiles pour l'analyse d'impact

Outil	Utilisation
<b>Cartes</b>	Pour montrer les différents types de changements qui se sont produits dans le regroupement d'entreprises et les localiser
<b>Diagrammes de Venn</b>	Pour montrer l'évolution des relations entre les groupes, les institutions et les acteurs du SPL
<b>Diagrammes des flux</b>	Pour montrer les impacts directs et indirects des changements et les lier aux causes
<b>Journaux</b>	Pour décrire les changements dans la vie des personnes ou des groupes
<b>Classement par matrice</b>	Pour comparer les préférences des gens pour un ensemble d'options ou de résultats
<b>Diagrammes de réseau</b>	Pour montrer l'évolution du type et du degré de contact entre les acteurs, les services et les marchés, etc.
<b>Photographies</b>	Pour mettre en évidence les changements physiques, comme une nouvelle infrastructure ou un nouvel équipement

Source: Gulijt and Gaventa, 1998.

6. *Les interviews semi-structurées*, qui reposent sur un plan d'interview comportant des questions structurées et non structurées, sont un moyen essentiel de collecte de données quantitatives auprès des personnes interrogées et contribuent à la collecte d'informations qualitatives (particulièrement importantes dans les questions de suivi, qui permettent aux personnes interrogées d'expliquer leurs réponses aux questions structurées). Ces interviews doivent être aussi courtes et ciblées que possible. Il faut examiner soigneusement la relation entre les plans d'interviews et les plans de discussions de groupe (quelles données collecter et à partir de quelle source?). Il faut relier la conception des deux outils au cadre final qui sera utilisé pour l'analyse (par exemple par indicateur clef sélectionné).
7. *Les entretiens approfondis* avec certaines personnes interrogées (et avec les informateurs clefs) sont un moyen supplémentaire d'obtenir des informations détaillées. Ils peuvent être utiles lorsqu'on a besoin d'informations complémentaires, mais ils exigent un temps considérable. Si vous choisissez des groupes de pauvreté comme unité clef d'évaluation, vous devrez quand même déterminer l'origine et les retombées de la pauvreté dans les ménages des membres de ces groupes. Pour ce faire, outre les interviews de producteurs/travailleurs dans le cadre de discussions de groupe et d'interviews semi-structurées, vous pouvez mener des interviews plus poussées dans les ménages d'un sous-échantillon donné de personnes (les interviews de ménage devraient au moins inclure une personne et un autre membre de sa famille). Si nécessaire, des entretiens approfondis supplémentaires peuvent être effectués au sein des communautés locales.

La phase pilote est déterminante pour évaluer si les bons groupes ont été choisis pour l'analyse d'impact sur la pauvreté, pour savoir comment gérer les unités d'évaluation, mettre au point et tester les indicateurs d'évaluation et former les enquêteurs aux méthodes de recherche spécifiques qui seront utilisées. L'utilisation de ces méthodes ou leur combinaison, qu'elles soient qualitatives, quantitatives ou qu'il s'agisse d'outils participatifs, peuvent varier. La phase pilote permet d'évaluer les méthodes les plus efficaces, compte tenu des objectifs et des indicateurs à évaluer dans la recherche et de l'expérience des chercheurs concernés. Tous les enquêteurs sur le terrain ont besoin d'être formés aux méthodes de recherche utilisées, et la phase pilote peut jouer un rôle crucial en la matière. Les plans d'interviews semi-structurés et de discussions de groupe devraient également être expérimentés et révisés si nécessaire. Les efforts consentis dans la formation des enquêteurs sur le terrain et l'expérimentation porteront leurs fruits par la suite.

### **Phase quatre**

C'est la phase centrale, celle pendant laquelle l'analyse d'impact est pleinement menée. Elle comprend deux parties: *a)* le travail d'enquête; et *b)* l'analyse des données. Le travail d'enquête consiste à procéder à l'échantillonnage final, à faire participer les personnes interrogées et à mener des interviews et des discussions de groupe en utilisant des outils participatifs. Une première évaluation et un premier traitement des données et des informations devraient être effectués pendant le travail d'enquête, afin que l'on puisse étudier et perfectionner les méthodes (surtout les discussions de groupe, les sondages et les outils participatifs utilisés). De plus, les notes et les rapports d'enquête joueront également un rôle important dans l'analyse ultérieure.

### **Méthodes de recherche**

Tous les outils et méthodes de recherche testés pendant la phase pilote et jugés efficaces seront utilisés pour le travail d'enquête principal. Ils auront été conçus et adaptés à l'analyse d'impact du regroupement concerné. Évoqués plus haut, ils ne seront pas réexaminés ici.

*Validation* — L'accent étant mis sur la collecte et l'analyse de données qualitatives, la validation des informations est essentielle. Cependant, il importe de se rappeler que différents groupes et acteurs auront une perception différente de leur bien-être et de celui des autres. Le fait qu'il y ait des divergences d'opinions entre, par exemple, des femmes cultivatrices et des hommes menant des activités de transformation ne signifie pas que les uns ou les autres aient tort. La validation est donc importante parce qu'elle permet de vérifier que les opinions exprimées reflètent celles d'un groupe donné (et pas seulement d'une ou deux personnes dominantes dans le groupe), tout en faisant ressortir les différences entre les groupes et en aidant à les comprendre.

### **Phase cinq**

La pleine analyse des données et des informations peut être entreprise une fois le travail d'enquête achevé. C'est probablement l'équipe de recherche principale qui sera chargée de cette tâche, qui comprend la traduction et la transcription des interviews ou des discussions de

groupe, l'entrée de données au moyen de tableurs et de logiciels appropriés, une première analyse des données, ainsi que des rapports de synthèse et des rapports finaux. Selon une estimation approximative, on considère qu'une journée de travail d'enquête sur le terrain nécessite deux journées de traitement et d'analyse de données.

### *Méthodes de recherche et analyse*

Il pourrait être utile de structurer tant les plans d'interviews semi-structurés et de discussions de groupe que l'analyse et la production finales de rapports autour des indicateurs sélectionnés et hiérarchisés pendant la phase pilote. Cette démarche faciliterait la collecte systématique, l'analyse et la diffusion des données et, lorsque les données seraient collectées pour une étude de référence, fournirait un schéma de comparaison au cours des étapes ultérieures de l'analyse d'impact.

Pour *l'analyse des données*, on pourra utiliser différents logiciels dont les suivants:

- Microsoft Word ou QSR N5 pour les données qualitatives
- Excel ou SPSS pour les données quantitatives

Quel que soit le logiciel utilisé, les données tant qualitatives que quantitatives devraient être collectées et structurées à l'avance de manière à faciliter l'analyse combinée de données qualitatives et quantitatives, l'analyse d'impact et la présentation des résultats. Les plans de discussions de groupe et d'interviews semi-structurés doivent être conçus de manière que les données de base collectées puissent être vérifiées (par exemple en prévoyant des sections qui obtiendront des informations complémentaires susceptibles d'être vérifiées). Par ailleurs, ils ne doivent pas être trop rigides et doivent favoriser la collecte souple de données et refléter les différences entre les groupes de pauvreté qui participent à l'analyse d'impact.

*Les notes et les rapports d'enquête*, ainsi que les tableaux de conférence des discussions de groupe et d'autres outils visuels (photographies par exemple) sont essentiels pour l'analyse des données qualitatives, surtout celles qui ont été collectées à l'aide d'outils participatifs. Les exercices de notation et de classement sont particulièrement importants, car ils aident à comparer les perceptions du bien-être parmi les différents groupes.

*Les rapports de synthèse* qui sont basés sur le traitement et l'analyse initiale devraient être établis selon le groupe de pauvreté concerné. L'analyse finale devrait comparer les rapports de synthèse des groupes pour évaluer quels groupes ont enregistré quels impacts positifs et négatifs.

### **Phase six**

La sixième phase joue également un rôle crucial dans l'analyse d'impact en tant que processus d'apprentissage et d'amélioration. Elle consiste à restituer les résultats préliminaires aux participants à la recherche, et à d'autres partenaires clés, dans le cadre d'ateliers et de sessions de restitution d'informations. Elle permet non seulement de valider les résultats, mais aussi d'amener les participants à aider à analyser et à interpréter les résultats en fonction de leur propre expérience, tout en contribuant à leur propre apprentissage. Cette phase comprend également la mise sur pied de mécanismes de contrôle et d'évaluation continus, notamment

la création d'un comité local multipartite de suivi de la pauvreté, pour toute amélioration future.

### **Méthodes de recherche**

1. *Ateliers de restitution d'informations* — avec les participants à l'analyse d'impact (par exemple une personne par groupe de discussion). Ces ateliers réunissent des participants de tous les groupes et niches de pauvreté évalués afin de les faire participer à l'évaluation finale de l'impact de référence ou de l'impact général.
2. *Ateliers des partenaires* — avec les partenaires des regroupements d'entreprises. Ils permettent de valider les résultats et d'évaluer les propositions de mesures de politique générale visant à améliorer l'impact.
3. *Comités de suivi de la pauvreté* — Ils pourraient être établis à partir des ateliers mentionnés ci-dessus pour suivre en permanence les améliorations de l'impact sur la pauvreté. Ils pourraient contribuer grandement à éclairer des études de suivi, qui font partie de l'analyse d'impact.

Enfin, cette phase comprend la diffusion des résultats à un public plus large, ce qui permet un apprentissage à tous les niveaux du programme de développement de SPL. À cette fin, on peut envisager la publication de rapports finaux et de rapports de synthèse, l'organisation de séminaires, la conception de vidéos et d'expositions visuelles. Si l'analyse d'impact consiste en une étude ponctuelle simple, le projet formel s'arrêtera là, même si l'on espère que des mécanismes auront été mis en place pour permettre un suivi interne continu de la pauvreté à l'intérieur du regroupement d'entreprises.

### **Phase sept**

Si l'analyse d'impact consiste en une étude ponctuelle et en une étude de suivi, la deuxième phase devra être planifiée sur la base des directives de recherche décrites ci-dessus. Si les ressources sont limitées, elle pourra consister en une évaluation externe des procédures de suivi de la pauvreté mises en place pendant la première phase (sur la base d'un nombre limité d'informateurs clés, de discussions de groupe et d'ateliers). Ici, le rappel jouera un rôle important, et il est probable que seule une quantité limitée de données des deux phases puissent être comparées. Si les ressources sont suffisantes, un nouvel exercice sera effectué avec le groupe de contrôle et le groupe cible, avec la même méthodologie de recherche et la même analyse que dans la première phase, ce qui permettra une mesure et une comparaison plus rigoureuses des données. Quelle que soit l'approche utilisée, on se souviendra que l'objectif est de renforcer, dans un souci d'amélioration, le processus d'apprentissage pour tous les partenaires concernés, afin de maximiser les impacts positifs et de minimiser les impacts négatifs du programme de développement de SPL sur la pauvreté.

## BIBLIOGRAPHIE

- Altenburg, T., et Meyer-Stamer, J., 1999, "How to Promote Clusters: Policy Experiences from Latin America", *World Development*, vol. 27 n° 9, p. 1693 à 1714.
- Bair, J., et Gereffi, G., 2001, "Local clusters in Global Value Chains: The Causes and Consequences of Export Dynamism in Torreon's Blue Jeans Industry", *World Development* vol. 29, n° 11, p. 1885 à 1903.
- Bair, J., et Gereffi, G., 2003, "Upgrading uneven development and jobs in the North American apparel industry", *Global Networks*, vol. 3, n° 2, p. 143 à 169.
- Banque mondiale, 2000, *Rapport sur le développement dans le monde 2000/2001: combattre la pauvreté*, Banque mondiale et Oxford University Press, Oxford.
- Banque mondiale, 2002, "Guide pour l'analyse des impacts sur la pauvreté et le social", Groupe de lutte contre la pauvreté (PRMPR, Poverty Reduction Group) et Département du développement social (SDV, Social Development Department), version provisoire du 19 avril pour observations.
- Bathelt, H., Malmberg, A., et Maskell, P., 2002, "Clusters and Knowledge: Local Buzz, Global Pipelines and the Process of Knowledge Creation", *DRUID Working Paper No. 02-12*, DRUID, Université d'Aalborg, Aalborg, Danemark.
- Bird, K., 2002, "Impact Assessment: An Overview", ronéo, Overseas Development Institute, Londres.
- Brautigam, D., 1997, "Substituting for the State: Institutions and Industrial Development in Eastern Nigeria", *World Development*, vol. 25, n° 7, p. 1063 à 1080.
- Cawthorne, P., 1995, "Of Networks and Markets: The Rise and Rise of a South Indian Town, the Example of Tiruppur's Cotton Knitwear Industry", *World Development*, vol. 23, n° 1, p. 43 à 56.
- Chambers, R., 1983, *Rural Development: Putting the last first*, Longman, Harlow.
- Chambers, R., 1989, "Vulnerability: how the poor cope", *IDS Bulletin*, vol. 20, n° 2.
- Chambers, R., 1995, "Poverty and livelihoods: whose reality counts?", *Environment and Urbanisation*, vol. 7, n° 1.
- Chari, S., 2000, "The Agrarian Origins of the Knitwear Industrial Cluster in Tiruppur, India", *World Development*, vol. 28, n° 3, p. 579 à 599.
- Comité d'organismes donateurs pour le développement de la petite entreprise, 2001, "Business Development Strategies for Small Enterprises: Guiding Principles for Donor Intervention," SME Département, Banque mondiale, Washington.
- Das, K., 2003, "Can Firm Clusters Foster Non-Farm Jobs? Policy Issues for Rural India?", *Working Paper 137*, Gujrat Institute of Development Research, Ahmedabad.
- Dawson, J., 1992, "The Relevance of the Flexible Specialisation Paradigm for Small Scale Industrial Restructuring in Ghana", *IDS Bulletin*, vol. 23, n° 3, p. 34 à 38.
- De Neve, G., 2003, "Recruitment, Skill Acquisition and Child Labour in the South Indian Garment Industry: Local Shifts under Global Conditions", document présenté à la British Association of South Asian Studies Conference, Oxford, avril 2003.
- Freeman, C., et Soete, L., 1997, *The Economics of Industrial Innovation*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Gereffi, G., et Korzeniewicz, M., 1994, "The Organization of Buyer-driven Global Commodity Chains: how US retailers shape overseas production networks", *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Westport.

- Guijt, I., et Gaventa, J., 1998, "Participatory Monitoring and Evaluation: Learning from Change", IDS Policy Briefing, Issue No. 12, novembre, Institute of Development Studies, Sussex.
- Gulati, M., 1997, "Restructuring and Modernisation of Small and Medium Enterprise Clusters in India", Rapport, programme des petites et moyennes entreprises, ONUDI, Vienne.
- Humphrey, J., 2003 "Opportunities for SMEs in Developing Countries to Upgrade in a Global Economy", *SEED Working Paper No. 43*, In Focus Programme, OIT, Genève.
- Humphrey, J., et Schmitz, H., 1996, "The Triple C Approach to Local Industrial Development", *World Development*, vol. 24, n° 12, p. 1859 à 1877.
- Humphrey, J., et Schmitz, H., 2000, "Global Governance and Upgrading: Linking industrial cluster and global value chain research", *IDS Working Paper 120*, Institute of Development Studies, Brighton.
- Humphrey, J., et Schmitz, H., 2003, "Governance in Global Value Chains" dans Hubert Schmitz, éd., *Local Enterprises in the Global Economy: Issues of Governance and Upgrading*, Edward Elgar Press, Cheltenham, à paraître.
- Kanji, N., et Barrientos, S., 2002, "Trade Liberalisation, Poverty and Livelihoods: Understanding the linkages", *IDS Working Paper 159*, Institute of Development Studies, Brighton.
- Kaplinsky, R., 1998, "Globalisation, industrialisation and sustainable growth: the pursuit of the nth rent", *IDS Discussion Paper 365*, Institute of Development Studies, Brighton.
- Kaplinsky, R., et Readman, J., 2001, *Integrating SMEs in Global Value Chains: Towards Partnership for Development*, ONUDI, Vienne.
- Kennedy, L., 1999, "Co-operating for Survival: Tannery pollution and joint action in the Palar Valley, India", *World Development*, vol. 27, n° 9, p. 1673 à 1692.
- Kirkpatrick, C., et Lee, N., 2000, "Methodologies for Sustainability Impact Assessments of Proposals for New Trade Agreements: Some issues relevant to their future development", ronéo, IDPM, University of Manchester.
- Knorringa, P., 1996, *Economics of Collaboration: Indian shoemakers between Market and Hierarchy*, Sage, New Delhi et Londres.
- Knorringa, P., 1999, "Agra: An Old Cluster Facing the New Competition", *World Development*, vol. 27, n° 9, p. 1587 à 1604.
- Malmberg, A., 1996, "Industrial Geography: Agglomeration and Local Milieu", *Progress in Human Geography*, vol. 20, p. 392 à 403.
- Malmberg, A., 1997, "Industrial Geography: Location and Learning", *Progress in Human Geography*, vol. 21, p. 573 à 582.
- Malmberg, A., et Maskell, P., 2002, "The Elusive Concept of Localisation Economies: Towards a Knowledge-Based Theory of Spatial Clustering", *Environment and Planning A*, vol. 34, p. 429 à 449.
- Markusen, A., 1996, "Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts", *Economic Geography*, vol. 72, p. 293 à 313.
- Mayoux, L., (sans date), "What do we want to know? Selecting Indicators" ronéo (voir <http://www.enterprise-impact.org.uk>).
- Mayoux, L., 2001/2, "Impact Assessment of Fair Trade and Ethical Enterprise Development", monéo.
- Mayoux, L., 2003 Participatory Value Chain Analysis (voir <http://www.enterprise-impact.org.uk>).

- McCormick, D., 1998, "Enterprise Clusters in African: On the Way to Industrialisation?", *IDS Discussion Paper 366*, Institute of Development Studies Brighton.
- McCormick, D., 1999, "African Enterprise Clusters and Industrialisation: Theory and Reality," *World Development*, vol. 27, n° 9, p. 1531 à 1552.
- Mitullah, W., 1999, "Lake Victoria's Nile Perch Cluster: Institutions, Politics and Joint Action", *IDS Working Paper 87*, Institute of Development Studies, Brighton.
- Nadvi, K., 1999a, "The Cutting Edge: Collective Efficiency and International Competitiveness in Pakistan", *Oxford Development Studies*, vol. 27, n° 1, p. 81 à 107.
- Nadvi, K., 1999b, "Shifting Ties: Social Networks in the Surgical Instrument Cluster of Sialkot, Pakistan", *Development and Change*, vol. 30, n° 1, p. 141 à 175.
- Nadvi, K., 1999c, "Collective Efficiency and Collective Failure: The Response of the Sialkot Surgical Instrument Cluster to Global Quality Pressures", *World Development*, vol. 27, n° 9, p. 1605 à 1626.
- Nadvi, K., 2003, "The Effect of Global Standards on Local Producers: A Pakistani case study", dans Hubert Schmitz, éd., *Local Enterprises in the Global Economy: Issues of Governance and Upgrading*, Edward Elgar Press, Cheltenham, à paraître.
- Nadvi, K., 2004, "Globalisation and Poverty: How can global value chain research inform the policy debate?", *IDS Bulletin*, à paraître, Institute of Development Studies, Brighton.
- Nadvi, K., et Halder, G., 2002, "Local Clusters in Global Value Chains: Exploring Dynamic Linkages Between Germany and Pakistan", *IDS Working Paper 152*, Institute of Development Studies, Brighton.
- Nadvi, K., et Schmitz, H., 1994, "Industrial Clusters in Less Developed Countries: Review of Experiences and Research Agenda", *IDS Discussion Paper 339*, Institute of Development Studies, Brighton.
- Nadvi, K., et Schmitz, H., 1999, "Clustering and Industrialisation: Special Issue", *World Development*, vol. 27, n° 9.
- Nadvi, K., et Waltring, F., 2003, "Making Sense of Global Standards", dans Hubert Schmitz, éd., *Local Enterprises in the Global Economy: Issues of Governance and Upgrading*, Edward Elgar Press, Cheltenham, à paraître.
- Norton, A., *et al.*, 2001, "A Rough Guide to PPAs, Participatory Poverty Assessment: An Introduction to theory and practice", Overseas Development Institute, Londres.
- ONUDI, 1999, "Financing of Private Entrepreneurship Development in Africa", ONUDI, Vienne.
- ONUDI, 1999, "SME Cluster and Network Development in Developing Countries: The experience of UNIDO", *PSD Technical Working Papers 2*, ONUDI, Vienne.
- ONUDI, 2000, "Cluster Development and Promotion of Business Development Services (BDS): UNIDO's experience in India", ONUDI, Vienne.
- ONUDI, 2001, *Développement des systèmes productifs locaux et des réseaux de PME: un programme de l'ONUDI*, ONUDI, Vienne.
- ONUDI, 2001, "Women Entrepreneurship Development in Selected African Countries", *PSD Technical Working Paper 7*, ONUDI, Vienne.
- ONUDI, 2002, *Corporate Social Responsibility: Implications for small and medium enterprises in developing countries*, ONUDI, Vienne.
- ONUDI, 2002, *Rapport sur le développement industriel 2002/2003: La compétitivité par l'innovation et l'apprentissage*, ONUDI, Vienne.

- ONUDI, 2003, *A Path out of Poverty: Developing rural and women entrepreneurship*, ONUDI, Vienne.
- Porter, M. E., 2000, "Location Clusters and Company Strategy", dans Clark, G. L., Feldman, M. P., et Gertler, M. S., éd., *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford University Press, Oxford, p. 253 à 274.
- Putnam, R. D., 1993, *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- Pyke, F., et Sengenberger, W., 1996, "Introduction", dans Cossentino, F., Pyke F. et Sengenberger W., éd., *Local and Regional Response to Global Pressure: The Case of Italy and its Industrial Districts*, Institut international d'études sociales, OIT, Genève.
- Rabellotti, R., 1997, *External Economies and Co-operation in Industrial Districts: A Comparison of Italy and Mexico*, Macmillan, Londres.
- Rabellotti, R., 1999, "Recovery of a Mexican Cluster: Devaluation Bonanza or collective Efficiency", *World Development*, vol. 27, n° 9, p. 1571 à 1586.
- Roche, C., 1999, "Impact Assessment for Development Agencies: Learning to Value Change", *Development Guidelines*, Oxfam, Oxford.
- Saith, A., 2001, "From Village Artisans to Industrial Clusters: Agendas and Policy Gaps in Indian Rural Industrialisation", *Journal of Agrarian Change*, vol 1, n° 1, p. 81 à 123.
- Sandee, H., 2002, "The Impact of the Crisis on Small-Scale Enterprises in Java Findings from Selected Case Studies", dans van Dijk and Sandee, éd., *Innovation and Small Enterprises in the Third World*, Edward Elgar Press, Cheltenham.
- Sandee, H., 1995, "Innovation Adoption in Rural Industry — Technological Change in Roof Tile Clusters in Central Java, Indonesia", thèse de doctorat, Université libre d'Amsterdam, Amsterdam.
- Sandee, H., Isdijoso, B., et Sulandjari, S., 2002, "SME Clusters in Indonesia: An analysis of growth dynamics and employment conditions", OIT, Jakarta.
- Scott, A., 1996, "Regional motors of the global economy", *Futures*, vol. 28, n° 5, p. 391 à 411.
- Singh, N., 2003, "Readymade Garment Industry in Tiruppur", ronéo, NCAER, New Delhi.
- Sen, A., 1984, *Resources Values and Development*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- Sen, A., 1999, *Development as Freedom*, Oxford University Press, Oxford.
- Schmitz, H., 1995, "Collective Efficiency: Growth path for small-scale industry", *Journal of Development Studies*, vol. 31, n° 4.
- Schmitz, H., 1998, "Responding to Global Competitive Pressure: Local co-operation and Upgrading in the Sinoz Valley, Brazil", *IDS Working Paper No. 82*, IDS, Brighton.
- Schmitz, H., 1999, "Global Competition and Local Cooperation: Success and Failure in Sinos Valley, Brazil", *World Development*, vol. 27, n° 9, p. 1627 à 1650.
- Schmitz, H., et Knorrinda, P., 1999, "Learning from Global Buyers", *IDS Working Paper 100*, Institute of Development Studies, Brighton.
- Schmitz, H., et McCormick, D., 2001, "Manual for Value Chain Research on Homeworkers in the Garment Industry", IDS Sussex et IDS Nairobi.
- Schmitz, H., et Nadvi, K., 1999, "Introduction", *World Development*, vol. 27, n° 9, p. 1503 à 1514.
- Smyth, I., 1992, "Collective Efficiency and Selective Benefits: the Growth of the Rattan Industry of Tegalwangi (Indonesia)", *IDS Bulletin*, vol. 23, n° 3, p. 51 à 56.



- Stewart, F., 2003, "The Implications for Chronic Poverty of Alternative Approaches to Conceptualising Poverty", document pour la conférence sur la pauvreté chronique, IDPM, University of Manchester, avril 2003.
- Tewari, M., 1999, "Successful Adjustment in Indian Industry: the Case of Ludhiana's Woolen Knitwear Cluster", *World Development*, vol. 27, n° 9, p. 1651 à 1672.
- Van Dijk, M. P., et Rabellotti, R., 1999, *Enterprise Clusters and Networks in Developing Countries*, EADI Book Series 20.
- Visser, E.-J., 1999, "A Comparison of Clustered and Dispersed Firms in the Small Scale Clothing Industry of Lima", *World Development*, vol. 27, n° 9, p. 1553 à 1570.
- Weijland, H., 1999, "Microenterprise Clusters in Rural Indonesia: Industrial Seedbed and Policy Target", *World Development*, vol. 27, n° 9, p. 1515 à 1530.
- Zadek, S., Sabapathy, J., Dossing, H., et Swift, T., 2003, *Responsible Competitiveness: Corporate Responsibility Clusters in Action*, The Copenhagen Centre and AccountAbility, Copenhague et Londres.







**ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR LE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL**

Centre International de Vienne, Boîte postale 300, 1400 Vienne (Autriche)

Téléphone: (+43-1) 26026-0, Télécopieur: (+43-1) 26926-69

Courrier électronique: [unido@unido.org](mailto:unido@unido.org), Adresse Internet: <http://www.unido.org>