

La demande sociale : un monstre sacré ?

Dominique DESJEUX

École Supérieure d'Agriculture d'Angers

En commençant la rédaction de cet article sur la « demande sociale », je n'ai pu m'empêcher de penser à la chanson de Pierre Perret sur... le zizi : « on va peut-être enfin savoir quel est ce monstre sacré qui a donc tant de pouvoir ! » En effet, en lisant des articles de chercheurs sur la finalité des sciences humaines appliquées, et je pense tout particulièrement au numéro 26 du *Bulletin de l'AFA* (Association Française des Anthropologues) de décembre 1986, ou à une note de l'ethnologue Michel Izard sur le même sujet, on pourrait avoir l'impression que « la demande sociale » est toujours un monstre sacré aux contours mythiques. La problématique sartrienne des « mains sales » semble encore construire les représentations d'une partie des chercheurs ou des universitaires. Il me semble cependant qu'aujourd'hui le vieux débat, et ce n'est pas une tare d'être vieux, entre intellectuels moraux et intellectuels d'action, pour reprendre la distinction de Michel Crozier à la fin des années soixante, est en train d'évoluer.

En effet, être moral aujourd'hui semble être lié à la défense de la culture et du sens contre l'utilitarisme (cf. A. Caille, 1986), à celle de l'Universel contre les particularismes culturels (cf. Finkelkraut, 1987; B.-H. Lévy; B. Lussato) et à celle du sujet contre les structures et les déterminismes (cf. L. Ferry et A. Renault, 1985). Le débat n'est donc plus seulement celui des « mains sales ».

De plus, les débouchés traditionnels des sciences humaines dans la recherche et l'enseignement étant taris, et les problèmes relationnels dans les entreprises, les communes ou les administrations étant de plus en plus pris en compte par des spécialistes, ces deux éléments font que de plus en plus de sociologues sont engagés dans des pratiques professionnelles et qu'ils se posent d'autres problèmes que celui des « mains sales ».

Pour entrer dans le vif du sujet, et je ferai tout particulièrement référence à mon expérience de sociologue africaniste, je commencerai par trois remarques.

La première est *que dans certains cas, la demande sociale n'existe pas*. Elle est comme l'Arlésienne : on en parle tout le temps mais on ne la voit jamais. Ceci correspond à des situations d'enquête dans lesquelles j'ai mené mes recherches à partir de mes seules attentes, de ma problématique et de mes fonds propres. Ce fut le cas à Madagascar en 1971 pour l'étude d'un projet de développement, le GOPR (Groupement Opération Productivité Rizicole), animé par la SATEC, une société d'étude française spécialisée dans le développement agricole en Afrique. À la vue des résultats, un ingénieur du projet m'a menacé verbalement de faire un procès! C'était ma première confrontation avec une « demande sociale ». Je dénonçais, à l'époque, le développement des rapports marchands et la contrainte bureaucratique que faisait peser le GOPR sur les riziculteurs malgaches. Je concevais donc mon rôle comme celui d'un intellectuel moral à base de sociologie critique. Aujourd'hui, une approche plus compréhensive, plus éclairante des intérêts en jeu, me paraît plus efficace et plus utile. Comme disait un maoïste repent, « si on ne cherche plus à transformer les montagnes, on cherche à faire évoluer les collines » (cf. H. Hamon et P. Rotman, 1987). C'est souvent plus stimulant qu'un comportement d'échec dont la pureté n'est bien souvent que le masque d'une paranoïa déguisée en rigueur morale... Une morale en situation tendue entre l'universel et le particulier me paraît plus pertinente, surtout quand on est passionné par les problèmes internationaux et donc par les diversités autant que par les régularités culturelles.

La deuxième remarque est *que la demande sociale c'est d'abord la négociation d'un contrat*. Un contrat c'est à la fois un financeur qui se pose des questions et qui souhaite ou non des solutions, et un sociologue pour qui la demande est un signe de reconnaissance sociale de ses qualités de professionnel. C'est aussi le moyen matériel de faire de la recherche. C'est son revenu dans bien des cas. Il est donc condamné à l'efficacité s'il veut avoir de nouveaux contrats. Et là se situe ma troisième remarque.

Chercheurs universitaires et chefs d'entreprise ont bien souvent la même vision de la sociologie appliquée, que ce soit pour la dénoncer dans le cas de certains chercheurs ou pour la souhaiter pour les dirigeants économiques. *Dans les deux cas, on postule qu'il existe une science de la manipulation du comportement humain*. Dans la pratique, c'est-à-dire dans le cas de campagnes publicitaires ou d'expériences d'introduction de nouvelles technologies en milieu agricole, *on constate que si les gens sont influençables, ils ne sont pas passifs face aux interventions extérieures*. Non seulement ils ne sont pas manipulables, mais bien souvent j'ai

constaté qu'ils réinterprétaient le projet. Ainsi, au Burkina Faso, une enquête menée par P.-P. Guengant sur un projet de mini-barrage monté par une ONG (Organisation non Gouvernementale pour l'aide au Tiers-Monde) a fait ressortir que les paysans qui avaient participé à la construction du barrage n'étaient pas tant intéressés par celui-ci que par la construction d'une école.

Ils étaient donc en train de manipuler le projet pour obtenir ce qu'ils voulaient : en acceptant de faire le barrage pour l'ONG, ils espéraient en retour un financement pour leur école. L'intérêt de l'école est qu'elle forme de futurs diplômés qui, s'ils occupent de bonnes places dans l'administration, pourront ensuite en faire profiter le village (*in* D. Desjeux, 1985).

Aussi, le métier de sociologue sous contrat ne consiste pas à dire si le barrage est mieux que l'école, et donc comment mieux persuader les gens que le barrage qui permettra de faire du maraîchage correspond mieux à leur besoin, mais à faire ressortir les enjeux du changement.

De ces différentes remarques, il faut retenir que la sociologie appliquée est soumise à une contrainte, à mon avis productive, qui est celle de l'efficacité. Cette contrainte empêche toute illusion messianique ou manipulatrice du comportement humain. C'est ce constat qui est à la base de la reformulation de la plupart des demandes sociales.

Demande « professionnelle », demande « militante » : les deux mythes de la rationalité et des besoins

En gros, je pourrais distinguer deux sortes de demandes : la première que je qualifierais de « professionnelle », et la deuxième de « militante ».

La demande « professionnelle » vient plutôt des organismes internationaux comme l'UNESCO ou le PNUD (Programme des Nations Unies pour le Développement) ou des sociétés privées comme le BDPA (Bureau pour le Développement de la Production Agricole). La demande n'est pas liée à un groupe social précis. Elle porte sur l'évaluation de l'efficacité d'un projet de développement rural qui existe depuis plusieurs années. Il sera alors nécessaire de reformuler le contenu des termes d'évaluation et d'efficacité. Elle peut aussi porter sur une demande de réflexion sur l'importance de la culture dans le développement rural ou dans les stratégies alimentaires. Elle peut enfin porter sur les conditions positives ou négatives de diffusion d'une innovation technique dans un milieu agricole donné : comment faire accepter par les paysans un motoculteur, une nouvelle approche du maraîchage ou l'utilisation d'engrais. Professionnelle signifie ici qu'il n'y a pas « d'état d'âme » de la part du demandeur quant aux effets sociaux du changement.

La demande « militante » vient plutôt des ONG, soit religieuses, soit composées de professionnels souvent anciens militants politiques de gauche. La demande est plus souvent ciblée vers les paysans ou les plus pauvres. On parle souvent des besoins, on cherche à développer la participation ou les structures coopératives. Les ONG sont très sensibles aux effets sociaux de leur action.

Ma pratique de base, au moment de la négociation du travail sociologique à fournir, consiste à montrer qu'il est aussi compliqué de chercher à changer le comportement des individus dans le cas de la diffusion d'une technique nouvelle que dans celui de l'organisation d'une coopérative.

Dans le premier exemple, les demandeurs professionnels postulent implicitement, puisque la technique est rationnelle, c'est-à-dire adaptée au problème agricole à résoudre, que les paysans devront l'adopter. S'ils ne le font pas, c'est qu'il existe des « résistances au changement » qui sont irrationnelles et qu'il faut découvrir. Pour les plus « éclairés », - il en existe beaucoup plus qu'on ne le croit dans les milieux sociologiques -, il faut donc faire appel aux sciences humaines.

Dans le deuxième exemple, les demandeurs militants postulent que, puisqu'on part des besoins des gens et que ces besoins s'expriment à travers des procédures collectives et de participation, les paysans arriveront forcément aux structures coopératives. Pour les « militants », si la Coopérative ne marche pas, c'est que « l'individualisme » se développe et que « l'esprit communautaire » est en voie de disparition du fait du développement de l'économie de marché. Ces deux positions sont un peu simplifiées mais, *grosso modo*, c'est la représentation que j'ai dans la tête au moment de négocier et donc de proposer un sujet d'enquête.

Une sociologie de « l'intérêt » : stratégies, rapports de pouvoir, réseaux et cultures comme bases de reformulation de la demande sociale

Le plus souvent, ma marge de manœuvre est relativement large, car la demande est plus un thème qu'une question sociologique : « nous rentrons dans la décennie de l'eau; des milliards vont être investis dans des aménagements hydrauliques à la campagne et en ville : quels sont les problèmes sociologiques que cela pose? Comment faire mieux participer les populations aux projets? » (contrat du CCFD (Comité Catholique contre la Faim et pour le Développement) en 1984). « La plupart des projets de développement agricole dans le Tiers-Monde ont échoué, est-ce qu'il ne faudrait pas intégrer la culture dans le développement? » (contrat UNESCO, 1985). « Le Congo veut faire du développement régional et relancer l'agriculture à partir de "villages centres". Il nous faudrait des

ethnosociologues pour analyser les logiques paysannes » (contrat CIATA (association de trois sociétés d'études et d'intervention sur les problèmes ruraux et urbains du Tiers-Monde : la CINAW, l'ATRE et l'ACT), 1982).

« Le projet de développement rural (PDR) dans le Pool congolais existe depuis cinq ans, est-ce que vous pourriez en faire une évaluation? » (contrat PNUD, 1977). Je pourrais multiplier les exemples. Le constat que l'on peut faire, c'est que, contrairement aux commissions de spécialistes des différents Ministères en France, par exemple, qui développent toute une problématique sociologique dans les appels d'offre, *la demande porte sur un problème à résoudre et pour lequel c'est le sociologue qui doit formuler une problématique* : comment le sociologue voit le problème? Quelle approche originale peut-il apporter?

Prenons le cas d'une demande d'évaluation de l'efficacité d'un projet. Tout de suite se pose la question de « l'évaluation d'une efficacité » en sciences humaines, en dehors des critères classiques d'augmentation de la productivité pour les agronomes et du revenu pour les économistes. Aussi, la reformulation consistera à proposer une évaluation, non pas de la réussite ou de l'échec, ce qui est toujours très relatif, mais des changements sociaux observés et notamment de l'existence ou non d'une dynamique sociale à partir d'indicateurs qui indiquent que les paysans ont réinterprété ou non le projet. Ainsi, pour le PDR au Congo, le fait que les groupements précoopératifs se soient lancés dans la culture du manioc, alors que ce n'était pas un objectif précis au départ du projet, ou qu'ils aient réutilisé les revenus du groupement, non pour acheter de nouveaux intrants, mais comme caisse d'assurance sociale, peut être l'indicateur de cette dynamique et donc de « l'efficacité » du projet.

Avec le cas de la demande sur la « participation », la reformulation est encore plus intéressante car elle se heurte à une idée communément admise qui est que si les gens participent au projet, celui-là marchera beaucoup mieux. Et en plus, c'est une idée sympathique. En fait, la reformulation consiste à démontrer que les gens n'ont pas forcément intérêt à participer, car la participation renvoie à des intérêts ou à des rapports de pouvoir qui font que la participation peut être un « piège à con ». À la fin de l'étude sur l'eau, il est bien apparu que le fait de participer était lui-même un enjeu qui pouvait entrer en contradiction avec les intérêts des individus ou des groupes.

Finalement, que ce soit dans une optique rationnelle, celle de la rationalité technique ou économique, ou dans une optique des « besoins », du « collectif » ou de la « participation », il est nécessaire dans les deux cas de reformuler la demande en termes d'intérêt pour montrer qu'il peut exister des contradictions entre les besoins ou le rationnel d'un côté et les intérêts de l'autre. Ainsi, on peut avoir besoin de faire du maraîchage, mais on peut ne pas avoir intérêt à l'adopter dans le cadre d'une

précoopérative de production si cela rentre trop en contradiction avec le calendrier cultural ou la main-d'œuvre disponible. La reformulation consiste, en s'appuyant sur une approche stratégique – c'est-à-dire qui montre que le changement proposé est lui-même un enjeu – à montrer que les individus ne sont pas uniquement mus par des motivations ou des raisonnements rationnels, mais qu'ils sont insérés dans des réseaux familiaux ou sociaux, qu'ils sont engagés dans des rapports de pouvoir et qu'ils possèdent des modèles de résolution des problèmes qui peuvent être contradictoires avec les modèles proposés, aussi sympathiques soient-ils.

Les exemples que j'ai pris font ressortir que, après discussion, la demande sociale se transforme en approche plus compréhensive que normative : plutôt que de négocier des résultats sur ce qu'il faudrait faire, l'efficacité demande d'obtenir des informations qui permettent de mieux comprendre les enjeux et donc qui élèvent, éventuellement, les capacités de négociation entre les acteurs. Ceci ne veut pas dire qu'il n'existe pas de « recommandations » à la fin des rapports. Il est possible d'en faire à partir du diagnostic des enjeux. Je pense à un cas au Congo où les sociologues avaient préconisé un salaire plus régulier, un meilleur environnement scolaire, etc, pour les fonctionnaires chargés du développement rural. Mais là, on sort de la sociologie, tout en accomplissant notre travail de consultant.

La marge de manœuvre du sociologue consultant

On postule souvent que le sociologue consultant (ou « sous contrat », ou « hors statut » ou « clandestin » (sic), etc...) a une marge de manœuvre étroite. Il a plutôt un revenu étroit ou une dépendance par rapport aux contrats financiers. Les exemples donnés ci-dessus montrent que la marge de manœuvre intellectuelle est plus large qu'on ne le pense en général. Le demandeur fait confiance au sociologue pour raisonner sociologiquement. À chacun son métier. Cependant, cette marge de manœuvre est d'autant plus grande que la sociologie appliquée est compréhensive par opposition à une sociologie critique qui réduit les marges de manœuvre. La contrainte de compréhensivité me paraît cependant positive et plus scientifique : elle oblige le sociologue à ne pas adopter le point de vue d'un seul acteur, mais de comprendre les interactions et les enjeux entre les acteurs.

Cela ne va pas toujours sans problème, car élucider les intérêts, les rapports de pouvoir ou les réseaux souterrains est souvent plus difficile à supporter pour le financeur qu'une dénonciation critique!

La marge de manœuvre est aussi liée à l'urgence ou à l'enjeu de l'enquête par rapport à une situation donnée. En situation « chaude », la marge est plus étroite. Elle est liée aussi au financement. Une demande sociale sans financement limite la marge de manœuvre par impossibilité d'y répondre... Elle dépend du réseau social du sociologue et de sa légitimité sociologique dans ce réseau. La sociologie appliquée commence avec le réseau. Le réseau lui permet autant d'obtenir des informations pertinentes que des contrats. Les publications vont donc jouer aussi un rôle important.

Il reste une limite qui me paraît réelle dans la sociologie sous contrat : la base de la reformulation étant fondée sur l'analyse stratégique, il y a toujours un acteur pour lequel le financement n'est pas prévu, c'est le demandeur lui-même. Aussi, l'analyse du demandeur comme acteur ayant des intérêts dans le jeu social sera le plus souvent de l'ordre du non écrit. Bien évidemment, un minimum d'analyse stratégique est à appliquer à l'organisation demandeuse. Certains sont même extrêmement intéressés par des morceaux « d'analyse sauvage » en fin d'enquête, notamment sur l'image que les gens peuvent avoir d'eux. Mais, très peu acceptent de financer une étude de leur fonctionnement interne et de leur système de prise de décision en début d'enquête.

Conclusion : la demande sociale : un stimulant pour la recherche

La demande sociale est-elle un monstre sacré? Pas tellement si je m'en réfère à mon expérience. Elle est même plus simple à négocier avec des gens du privé, des non-sociologues qu'avec des sociologues spécialistes universitaires ou chercheurs. La demande sociale est surtout, pour moi, l'indicateur de nouveaux problèmes à découvrir ou de nouveaux sujets à étudier. Aussi, après avoir travaillé sur le Ministère de l'Industrie et le corps des Mines en France, j'ai eu à faire des recherches sur le développement rural en Afrique, puis à investir l'anthropologie de la parenté, du foncier et de la sorcellerie, pour repartir en France avec des enquêtes de marketing sur les nouveaux francs ou le comportement des consommateurs de nouilles! Ce que j'acquiers à travers les enquêtes, ce sont de nouvelles méthodes : l'interview, l'observation, le questionnaire, les groupes de créativité, la photo, etc, puis de nouvelles façons de poser les problèmes : l'approche stratégique, l'approche structurale, l'approche culturelle, l'approche comportementale, etc... Tout ceci rentre dans une boîte à outils que j'utilise au gré des contrats sur des thèmes dont bien souvent je ne connais rien, mais pour lesquels je peux sortir un outil adapté. La

demande sociale, c'est finalement, pour moi, un moyen de ne pas m'encroûter et de garder du goût à faire des enquêtes de terrain.

BIBLIOGRAPHIE

- CAILLE A., *Splendeur et misère des sciences sociales*, Paris, lib. Droz, 1986, 411 pages.
- DESJEUX D., (éd.) *L'eau, quels enjeux pour les sociétés rurales*, Paris, l'Harmattan, 1985.
- DESJEUX D., *Stratégies paysannes en Afrique Noire*, Paris, l'Harmattan, 1987.
- FERRY L., RENAULT A., *La pensée 68*, Paris, Gallimard, 1985.
- FINKELGRAUT A., *La défaite de la pensée*, Paris, Gallimard, 1987.
- HAMON H., ROTMAN P., *Génération*, Paris, Seuil, 1987.
- LUSSATO B., *Bouillon de culture?*, Paris, Dunod.

