Roland Treillon, *L'innovation technologique dans les pays du Sud : le cas de l'agro-alimentaire*, Paris, ACCT/CTA/Karthala, 1992.

Pierre-Yves Guihéneuf

Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/apad/2583>

DOI : 10.4000/apad.2583

ISSN : 1950-6929

Éditeur

LIT Verlag

Édition imprimée

Date de publication : 1 décembre 1993

Référence électronique

Pierre-Yves Guihéneuf, « Roland Treillon, *L'innovation technologique dans les pays du Sud : le cas de l'agro-alimentaire*, Paris, ACCT/CTA/Karthala, 1992. », *Bulletin de l'APAD* [En ligne], 6 | 1993, mis en ligne le 10 mars 2008, consulté le 21 septembre 2020. URL : <http://journals.openedition.org/apad/2583> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/apad.2583>

Ce document a été généré automatiquement le 21 septembre 2020.

Bulletin de l'APAD

Roland Treillon, *L'innovation technologique dans les pays du Sud : le cas de l'agro-alimentaire*, Paris, ACCT/CTA/Karthala, 1992.

Pierre-Yves Guihéneuf

- 1 Comment expliquer le succès ou l'échec des innovations technologiques dans les pays du Sud ? L'auteur analyse ici un certain nombre d'histoires d'innovations dans le domaine agro-alimentaire, en Afrique, en Amérique Latine et en Asie : moulins à céréales, presses à huile, séchoirs à manioc, filières de transformation du sucre ou du lait, etc. A travers une trentaine d'études de cas, il montre l'insuffisance des critères traditionnels qui insistent sur la qualité intrinsèque des innovations ou la réceptivité du milieu d'accueil, et il propose de mettre l'accent sur les processus d'innovation.
- 2 Considérer l'innovation comme un processus conduit l'auteur à insister sur la participation conjointe des offreurs et des demandeurs dans les mécanismes d'émergence et de diffusion. De la qualité de ce jeu interactif dépend finalement la possibilité de trouver dans la technique des formes durables de compromis et d'entente entre une offre et une demande qui ne sont à l'origine que potentielles et peu explicites aux yeux des acteurs eux-mêmes.
- 3 Mais dans cette négociation interviennent à leur tour de nombreux facteurs. En particulier, l'innovation intègre nécessairement des éléments de tradition et d'invention. La compétence de l'offreur est un alliage de procédures formalisées (savoir-faire, comportements traditionnels, etc.) et de stratégies de réseau et d'alliance élaborées dans des perspectives de changement. De la même façon, le comportement du demandeur relève à la fois d'attitudes inspirées par des normes sociales qui marquent son appartenance à un groupe, et par des stratégies de réseau qui transversent des groupes traditionnels. L'auteur propose de considérer comme légitime le point de vue de tous les acteurs en présence, et d'affirmer l'importance décisive du travail de négociation.

- 4 Il n'y a donc pas d'innovations technologiques qui seraient bonnes en soi (pas même parmi les technologies "appropriées" !), ni de démarches standardisées recommandables pour aboutir à un changement technique. La réussite d'un processus d'innovation dépend de la qualité d'une série de marchandages permettant de concilier différentes rationalités. Il doit être clair pour les médiateurs que le résultat final est largement indéterminé, et que ceux-ci doivent résister à la tentation de faire pencher la balance vers l'un ou l'autre des protagonistes.