

l'obtention des résultats économiques et sociaux souhaités par leurs gouvernements et leurs populations. Bien que cette question ne puisse être résolue ici, il serait utile de noter ce qui suit. Les valeurs culturelles influent inévitablement sur la conception et la définition des collaborations N-S (et il faut malheureusement reconnaître que parfois seules les valeurs occidentales ont compté). Lorsqu'on met en oeuvre un projet, la culture locale déterminera en partie sa faisabilité et peut parfois sembler être un obstacle au développement. Certaines valeurs culturelles peuvent effectivement être des obstacles à telle ou telle intervention précise, mais il est peu probable qu'on puisse trouver une culture nationale du Tiers monde qui est radicalement hostile à toute forme de développement et de modernisation. Les réalités culturelles ont, au contraire, un rôle plus positif à jouer dans les activités de développement et les entreprises commerciales. Pour réussir, une intervention doit être au moins compatible avec la culture locale. Idéalement, elles en émanent. La leçon pratique à tirer n'est pas qu'il faut voir dans la culture locale un obstacle au progrès, mais qu'on doit essayer diverses formes d'intervention jusqu'à ce qu'on en trouve une qui convient à la culture en question.

On aura remarqué que les cercles de la figure 2 correspondent en gros à chacun des trois ordres d'explication de la réussite ou de l'échec des collaborations N-S dont il a été question dans le chapitre précédent.

7.2 UN MODÈLE DE PROCESSUS DE COLLABORATION IDÉAL

Le fait de se représenter la situation idéale aide souvent à comprendre un phénomène, pourvu qu'on admette que la réalité ne se conforme jamais tout à fait à l'idéal. Nous allons donc décrire un processus idéal de collaboration N-S dans lequel:

- les collaborations dont l'objet est expressément le développement (CT, collaborations des ONG, etc.) atteignent la plupart sinon la totalité des résultats visés à court et à long terme;
- les collaborations dont l'objet principal n'est pas le développement comme tel (partenariats commerciaux,