

LE DÉVELOPPEMENT

TERRITORIAL

RÉCONCILIER L'ÉCONOMIQUE ET LE SOCIAL



VERS UNE ÉCONOMIE PLURIELLE

ÉCONOMIE POPULAIRE AU SUD, ÉCONOMIE SOCIALE AU NORD : DES GERMES D'ÉCONOMIE SOLIDAIRE ?

par

Marthe Nyssens, I.R.E.S. et F.N.R.S.,

(Institut de recherches économiques et sociales
et Fonds national de la recherche scientifique),

Département des sciences économiques, Université catholique de Louvain, Belgique

INTRODUCTION

L'objet de cet article est de comparer les réalités de certaines composantes du secteur dit informel dans les pays du Nord et dans les pays du Sud. Nous mettrons en parallèle les mouvements d'économie populaire au Sud – plus particulièrement à Santiago du Chili – et d'économie sociale au Nord en prenant comme cas illustratif celui de la Belgique. Au-delà de contextes institutionnels très différents, nous voulons mettre en évidence les similarités des évolutions conditionnées par les modes de régulation mis en place. Ces formes d'organisation socio-économiques nécessitent de nouvelles régulations. En effet, les analyses et les politiques traditionnelles ne prennent pas suffisamment en compte la spécificité de ces activités socio-économiques. Tant l'économie populaire qui se développe dans les métropoles des pays du tiers monde que les associations qui émergent au sein des réalités socio-économiques du Nord interpellent les modes de régulation dominants, en particulier la synergie État-marché.

ÉMERGENCE ET MUTATION DE L'ÉCONOMIE DITE INFORMELLE

Au Sud : le cas de Santiago du Chili⁴

Depuis que le concept de secteur informel fut formulé dans l'étude bien connue du BIT (1972) sur la politique d'emploi au Kenya, il s'est répandu dans la littérature sur le développement. Plusieurs études mirent donc en évidence, à partir des années 70, l'existence d'un ensemble d'activités économiques urbaines, informelles, non structurées, qui permettaient la subsistance de grandes masses de migrants dans les métropoles du tiers monde : petits commerces dans les rues,

ateliers de production et service, etc. A cette époque, les analystes cherchaient à expliquer pourquoi, dans les villes du tiers monde, le niveau de chômage paraissait assez réduit compte tenu du décalage entre l'exode rural et l'absorption d'emploi dans l'industrie. Les analyses mirent donc en évidence que le monde populaire était, dans les faits, en pleine activité.

Dans le contexte des métropoles du tiers monde, le monde populaire a un visage très spécifique; il s'agit de l'ensemble des habitants des zones urbaines périphériques qui développent des rapports et des conduites, le plus souvent dans des conditions de précarité, en référence à cet espace⁵. Nous croyons que, malgré les hétérogénéités existantes au sein des quartiers périphériques, elles sont devenues une véritable référence d'identification, au fur et à mesure que celles d'« ouvrier », « prolétaire » ou « travailleur » se sont affaiblies. Ainsi, le monde populaire, « encastré » dans une réalité sociale, politique, économique, culturelle « située » (Polanyi, 1983, Granovetter, 1992), développe des formes spécifiques d'organisation socio-économique. Dans les villes du tiers monde, le secteur dit informel regroupe donc l'ensemble de ces formes d'économie populaire urbaine.

Si l'« économie populaire » est l'ensemble des activités économiques organisées par les « pobladores » eux-mêmes, elle constitue une réalité d'une grande hétérogénéité. Razeto et Calcagni (1989) proposent une grille de classification sur la base de deux critères : la nature de l'activité réalisée et son degré de développement.

En ce qui concerne le premier critère, on distingue cinq types d'activités :

- *Des organisations d'économie populaire (OEP)* : organisations formées par de groupes de « pobladores » souvent au sein d'un quartier dans les domaines de la consommation, la production et de la distribution de biens et de services. Les organisations économiques populaires naissent à partir d'une initiative d'un groupe de personnes qui cherchent à satisfaire des nécessités de base en exploitant leurs propres ressources et l'aide mutuelle.
- *Des micro-entreprises familiales* : unités de production et/ou de commercialisation de biens et services de type familial (groupe familial élargi, éventuellement avec l'emploi de quelques personnes externes).
- *Des initiatives individuelles* : à la différence de la micro-entreprise familiale, une seule personne crée sa propre source d'emploi sans l'implication directe de personnes tierces.
- *Des stratégies d'assistance* telles que le recours aux institutions de charité, la mendicité, etc.
- *Des activités illégales*, voire délictueuses : trafic de drogue, vols.

D'après le deuxième critère, trois niveaux de développement de ces activités apparaissent suivant l'importance des revenus générés, leur stabilité et la valeur que leurs participants leur accordent :

- *Niveau de survie* : des activités qui sont considérées comme ponctuelles ou d'urgence, comme celles qui s'organisent suite à une catastrophe naturelle, des licenciements massifs, des journées de protestation.
- *Niveau de subsistance* : des activités plus au moins stables qui assurent la satisfaction de nécessités essentielles mais qui ne permettent aucune forme d'accumulation ou de croissance. Elles ne constituent pas une option volontaire mais plutôt une stratégie de refuge temporaire.
- *Niveau de croissance* : des activités par lesquelles les participants sont capables d'améliorer leur qualité de vie, soulignent l'importance de certaines pratiques et valeurs telles que la solidarité, la coopération, la liberté de décision, et atteignent certaines formes d'accumulation. Au-delà d'une stratégie de subsistance, il s'agit d'une stratégie de moyen terme.

Ainsi, en utilisant ces deux critères, nous pouvons identifier un certain nombre de situations différentes qui se manifestent au sein de l'économie populaire.

Tableau 2. **Structure de l'économie populaire**

	OEP	Micro- entreprises familiales	Initiatives individuelles	Stratégies d'assistance	Activités illégalles
Niveau de croissance	Ateliers autogérés ¹	Ateliers productifs	Conducteur de taxi	Organisation revendication de logement	Trafic de drogue
Niveau de subsistance	Groupes d'achat	Petits magasins	Réparations mineures	Bénéficiaires d'institutions de charité	Vente clandestine
Niveau de survie	Marmites populaires	Collecte de déchets	Vendeurs de rue	Mendicité	Petits vols

1. A titre d'exemple

Source : Razeto et Calcagni, 1989.

Bien que l'intérêt pour ce secteur dit « informel » date du début des années 70, il est éclairant d'étudier l'émergence et les mutations de cette économie populaire tout au long de l'histoire du développement. Celle-ci s'est articulée au sein de contextes institutionnels changeants qui ont influencé profondément sa nature. Le Chili en constitue une bonne illustration.

L'histoire de ce pays confirme l'existence d'une économie populaire ancrée dans les villes, qui générait un tissu « social-producteur » dense déjà au ^{xix}^e siècle en marge des activités des grands marchands (Salazar, 1991). On assistait à l'expansion d'établissements organisés principalement par des groupes familiaux où la forme salariale était peu répandue, la technologie utilisée reposant sur l'utilisation de ressources locales, généralement peu coûteuses, avec un rapport capital-travail bas. Ce secteur de l'industrie généra une « culture sociale-productrice » multi-facette qui façonna l'identité populaire. Les artisans développèrent de multiples associations grâce auxquelles ils s'organisèrent, entre autres, sur le plan de la santé, de l'éducation, de l'épargne et de la protection sociale (Grez, 1990). Ce mouvement productif populaire impulsa par le bas une forme d'industrialisation face à un mouvement autoritaire libre échangiste imposé par l'élite nationale et étrangère.

Le développement de l'industrie capitaliste durant la seconde partie du ^{xix}^e siècle provoqua l'extinction graduelle de cette industrie. La technologie utilisée fut de plus en plus importée ne valorisant plus les ressources locales. La victoire de l'industrie capitaliste fut le résultat d'une lutte entre deux modes de production, le « local social-producteur », et celui de l'élite mercantile. L'élite mercantile chercha à établir le monopole sur le marché. Étant associée au pouvoir, les règlements étatiques favorisèrent son développement. C'est donc non l'industrie surgie du bas qui triompha, mais l'industrie imposée et importée par les grands marchands et protégée par l'État.

Au fil des premières décennies du ^{xx}^e siècle, un prolétariat lié à l'industrie naissante émergea et les conditions de vie devinrent de plus en plus précaires pour une frange de la population, surtout en milieu urbain. Au sein de ce nouveau contexte se forgea le projet de modernisation. Le progrès de l'industrie déjà assimilée à « l'industrie imposée par le haut », va être, en effet, présenté comme la clé de la résolution de « la question sociale ». S'installa un consensus au niveau national entre les différentes parties : État, industriels et classes populaires. L'économie populaire des artisans et des commerçants fut complètement occultée par ce projet national de modernisation. Mais il est clair qu'elle a toujours existé. En 1950, elle représentait plus de 20 pour cent de la force de travail à Santiago. En 1970, elle occupait toujours plus de 15 pour cent. Cependant, cette économie populaire perdit son énergie d'auto-organisation qui se déplaça vers des initiatives de type revendicatif (Razeto, 1991). Elle n'était plus un acteur social comme elle le fut à la fin du siècle dernier, elle n'était plus porteuse d'un projet. Dans ce contexte d'une prolétarisation croissante, le mouvement associatif qui s'était constitué à la fin du ^{xix}^e siècle, principalement autour des artisans, se mua donc peu à peu en organisations de défense. Celles-ci revendiquèrent une intervention croissante de l'État tant sur le marché que dans le développement de politiques sociales (éducation, habitat...). Ces actions faisaient partie d'une recherche d'intégration des classes popu-

laire à la vie « moderne », au modèle modernisateur de développement dont un des éléments centraux était la diffusion du concept, de la présence et de la puissance de l'État.

Avec l'arrivée d'Allende au pouvoir (1970), les politiques de l'Unité populaire ont reposé sur les présupposés idéologiques d'une polarisation de la population axée principalement sur deux classes sociales : les travailleurs exploités et les capitalistes. Il est reconnu qu'une erreur fondamentale du diagnostic du gouvernement de l'Unité populaire fut cette réduction de l'ensemble des rapports sociaux à cette seule relation. Par ce schéma, l'ensemble de l'économie populaire (qui rassemblait plus de 20 pour cent de la population active) fut identifié à la classe prolétaire. Celle-ci fut donc occultée idéologiquement par l'ensemble des politiques centrées sur la classe ouvrière. De même, les énergies étaient mobilisées vers la conscientisation de classe autour de l'identité ouvrière au détriment de l'identité de « poblador » (habitant des quartiers populaires urbains) qui s'était forgée tout au long du siècle et qui avait cristallisé une série de projets et de revendications. Tout mouvement de « pobladores » fut alors lié directement à l'action politique et à l'instauration de la voie chilienne vers le socialisme.

Avec le coup d'État (1973), l'élite nationale put déployer à nouveau, en pleine liberté, sa culture mercantile (libre-échange, ouverture sur l'extérieur) qu'elle avait développée jusqu'au début du siècle. Le monde populaire, dans sa majorité, se retrouva dans une situation d'extrême précarité économique. De nombreuses personnes, qui avaient acquis un certain niveau d'éducation et qui avaient été intégrées dans le « secteur formel » de l'économie, furent expulsées du système productif. Ainsi, la configuration culturelle, sociale et politique du secteur populaire fut modifiée par l'inclusion de personnes pourvues de capacités de travail, de participation, d'organisation, etc., plus développées, ainsi qu'un niveau de conscience sociale plus élevé. La répression exercée sur les institutions traditionnelles de participation populaire (partis politiques, syndicats, comités de quartiers...) démantela le réseau social traditionnel du monde populaire. La réunion de ces deux phénomènes, la nouvelle configuration culturelle, sociale et économique du secteur populaire et la radicalisation de l'exclusion et de la pauvreté, fut à la base d'une activation sociale et économique du monde populaire qui s'exprima dans de nombreux types d'activités économiques dans lesquelles les « pobladores » furent les protagonistes directs. Finalement, la répression politique exercée par la dictature devint un aiguillon pour les « pobladores » qui organisaient des activités de protestation sociale et essayaient de maintenir une certaine capacité de résistance politique, économique et culturelle.

C'est ainsi qu'au sein de l'analyse économique, on parla de l'éclosion du « secteur informel » pour identifier cet ensemble de petites activités économiques entreprises par le monde populaire, après une éclipse de quelques dizaines

d'années, dans la littérature, sur l'existence d'une économie populaire... Il est vrai qu'on observe une augmentation de ce secteur dit « informel » qui représentait plus ou moins 15 pour cent de la force de travail à Santiago en 1970 et au moment de la crise de 1982 s'est élevé à, approximativement, 20 pour cent (compte tenu de la concentration de ces stratégies au sein du monde populaire, cette proportion est sûrement beaucoup plus élevée dans celui-ci). Avec l'avènement de la dictature, les stratégies économiques populaires se sont multipliées et elles se sont transformées qualitativement. En effet, c'est depuis lors qu'on assiste, en leur sein, à une réorganisation entre les différentes unités et à une éclosion d'initiatives associatives aux côtés des micro-entreprises familiales. Ces organisations d'économie populaire (OEP) sont formées de groupes de « pobladores » au sein d'un quartier dans les domaines de la consommation, de la production et de la distribution de biens et de services. Bien sur, ces initiatives économiques étaient, avant tout, des stratégies de survie. Le monde populaire s'est vu acculé à se battre pour la survie de ses familles compte tenu de la radicalisation de l'exclusion économique et politique. Mais à travers cette mobilisation économique « contrainte », au sein de ce « combat pour la vie », émergea avec force une recherche de libération, une culture de la « praxis » s'inscrivant dans ce monde des « pobladores » (Salazar, 1991). L'économie populaire fut un puissant moyen de résistance face à l'exclusion politique, culturelle et sociale et à la précarité économique dont était l'objet le monde populaire. Peu de données existent sur l'économie populaire pendant la dictature (surtout en son début) puisque celles-ci étaient occultées par le régime autoritaire. Grâce à l'engagement de chercheurs, d'ONG..., de nombreuses monographies décrivent le déploiement des stratégies du monde populaire pendant la dictature.

Depuis les années 1990, ces activités économiques populaires sont en pleine mutation. Les changements profonds subis par la société chilienne pendant la période dictatoriale, le récent processus de restauration de la démocratie et de relance de l'économie sont en étroite relation avec de nouvelles transformations au sein du monde populaire. Il semblerait que l'économie populaire soit en train de s'affirmer comme un sujet qui se reconnaît et qui est reconnu comme un sujet actif sur le plan économique à travers la consolidation d'une économie populaire qui ne peut être réduite à un ensemble de « stratégies de survie » mais devient un ensemble de véritables organisations économiques stables et génératrices d'emploi et de revenus à terme. A Santiago, près de 20 pour cent (PET, 1991) de la force de travail (25 pour cent dans les quartiers pauvres soit plus d'un tiers des emplois) est occupée au sein de l'économie populaire. Si on observe la disparition d'un ensemble d'unités à caractère de survie, corollairement d'autres unités se consolident ou même apparaissent. Il se dessine également une lente structuration du mouvement avec l'émergence d'organisations de second niveau. Cette structuration est inséparable des relations des unités de l'économie populaire avec un réseau d'institutions d'appui.

Au Nord : L'évolution de l'économie sociale

Le concept d'économie informelle recouvre dans les pays industrialisés plusieurs composantes et diverge selon les auteurs. Pour les uns, le critère distinctif est avant tout celui de la *non-comptabilisation* dans les statistiques officielles (économie souterraine) (Ginsburgh et Pestiau, 1987). L'économie informelle regroupe alors des réalités aussi différentes que le travail domestique, le bénévolat et le travail au noir. Pour d'autres, ce concept désigne une gamme d'*activités de production non rémunérées* telles que le travail domestique, le bénévolat, le troc de services entre proches parents et voisins (Presvelou, 1994). Pour d'autres encore, l'économie informelle est constituée par le travail au noir et plus largement les *formes irrégulières d'emploi* (Mingione, 1990). Au-delà des divergences des définitions, c'est le contexte dans lequel s'inscrit ces analyses, la crise des modes de régulation, qui apparaît comme cadre commun. Ces différentes formes d'économie informelle apparaissent dans l'aire de la « spécialisation flexible » des modes d'organisation du travail, de la « tertiarisation » (demande croissante de services tant de la part des ménages que des entreprises) et de la crise de l'État-Providence (Mingione, 1990). Néanmoins, il nous paraît plus adéquat d'abandonner le terme d'économie informelle au profit de termes plus circonscrits pour analyser les différents segments que ce concept recouvre au risque d'entretenir un flou, des confusions et des diagnostics réducteurs autour des réalités multifformes que cache le terme d'économie informelle.

Dans notre analyse, nous avons choisi de nous pencher sur l'évolution des modes d'organisations socio-économiques que recouvre le concept d'« économie sociale », organisations qui n'appartiennent ni à la sphère des entreprises capitalistes, ni à celle de l'économie publique, et qu'on ne peut non plus ranger parmi les activités domestiques. On y regroupe habituellement les mutuelles, les coopératives et associations. Bien que ce terme soit discuté et que des divergences apparaissent d'un pays à l'autre quant à la terminologie, c'est la reconnaissance d'une dynamique sous-jacente à des organisations socio-économiques distinctes de l'entreprise capitaliste et de l'État qui réunit ces analyses (Defourny, 1992a).

L'économie sociale prend racine dans l'associationnisme ouvrier du XIX^e siècle soutenu par les utopies développées au sein de différentes traditions (socialiste, chrétienne, libérale...), entre autres par Owen, Saint-Simon, Fourier, Proudhon et Buchez (Gueslin, 1987). Cet élan associationniste s'inscrit dans un contexte d'industrialisation, de prolétarianisation et de paupérisation où apparaissent de nouveaux besoins dans les couches d'ouvriers, de paysans et d'artisans. Ces associations sont multifonctionnelles ; elles cherchent non seulement à créer un espace micro-social de solidarité, mais aussi à intervenir dans le champ de l'organisation économique autant au niveau de la production que de la distribution. Bien qu'elles puissent s'appuyer sur des solidarités de type traditionnel (familiales, corporatistes), les

associations ouvrières s'en différencient dans la mesure où elles sont basées sur des principes de liberté et d'égalité entre les membres dont l'adhésion est volontaire. Les associations se déploient donc dans un espace public (Laville, 1994). On voit naître des sociétés de secours mutuel qui assurent non seulement une certaine protection sociale (secours-maladie, pensions) mais développent aussi une sociabilité entre les membres rythmée par les événements de la vie quotidienne⁶. Certaines sont un lieu d'organisation de pratiques de résistance et de contestation face à l'ordre social; les sociétés de secours mutuel se sont avérées être le creuset de luttes ouvrières (Gueslin, 1987).

Dès la fin du XIX^e siècle, ces germes d'économie sociale sont profondément influencés par l'évolution du mouvement ouvrier. Pour résoudre « la question sociale », on se tourne vers l'État et vers l'élaboration d'une puissante législation sociale. Cette orientation entraîne la disparition de la multifonctionnalité de l'association ouvrière (économique, sociale, politique...) et l'éclatement en diverses structures qui prennent leurs distances les unes par rapport aux autres. Les sociétés de secours mutuel assument la protection sociale; les coopératives se réservent la consommation et les associations syndicales la « lutte ouvrière » (Peemans-Poullet, 1993). Cette spécialisation va marquer profondément l'économie sociale. Elle s'éloigne du terrain politique et de sa vocation d'interpellation aux structures dominantes. Ce mouvement s'inscrit dans la dislocation entre l'économique (ressort du marché) et le social (ressort de l'État) et ce au détriment de l'identité de l'économie sociale (Laville, 1994). En Belgique, l'évolution du secteur coopératif durant la première moitié du XX^e siècle illustre cette tendance. Le secteur de la production coopérative est en voie d'extinction. Le développement des coopératives de consommation, d'épargne et de crédit est marqué par une inscription croissante dans la sphère marchande, par la séparation des fonctions commerciales des fonctions sociales et par la centralisation (Ansion et Martou, 1988). Les coopératives sont donc banalisées et deviennent une composante du marché (pour celles qui ont réussi à survivre; cette priorité donnée exclusivement à l'économie ayant sonné le glas pour de nombreuses coopératives). Les mutuelles deviennent les organes au travers desquels sont gérés les mécanismes de protection sociale institués par la législation sociale grâce à la reconnaissance de leur action (notamment avec la naissance de la sécurité sociale en 1944. La notion de solidarité évolue d'une dimension horizontale (de type relationnel) à une dimension plus verticale (où l'État apparaît en dernier ressort comme le responsable de l'organisation de la solidarité). Les organisations d'économie sociale se sont inscrites progressivement dans le cadre de la synergie État-marché construite au fil des 30 glorieuses soutenue par l'image d'un marché assurant la production de la richesse et d'un État protecteur se transformant en État-Providence. L'économie est alors partagée entre la sphère marchande et non marchande. C'est au sein de ce stéréotype que certaines branches de l'économie sociale ont continué à se développer au cours du

xx^e siècle (mutuelles, coopératives notamment dans le domaine bancaire et celui des assurances) au prix de l'affaiblissement de leur essence associative.

En Belgique, le concept d'économie sociale a resurgi à la fin des années 80 avec, entre autres, l'institution du Conseil wallon de l'économie sociale (Defourny, 1992b). Si l'économie sociale a perduré à travers les mouvements coopératifs et mutualistes traditionnels tout au long du xx^e siècle, c'est l'éclosion de ce qu'on appelé la « nouvelle économie sociale » qui a attiré un regain d'intérêt pour ce concept. D'une part, cette nouvelle économie sociale a pris la forme de petites coopératives de travailleurs soucieux, dans un contexte de crise, de créer leur propre source d'emploi dans une perspective d'autogestion⁷ (Defourny, 1988). D'autre part, c'est la mutation du champ associatif depuis le début des années 80 qui marque l'évolution du champ de l'économie sociale. Le tissu associatif s'est transformé par la multiplication d'initiatives locales visant à répondre à des besoins non satisfaits, associations productrices de biens et services dans le domaine des services de proximité (soins aux personnes, réinsertion par l'économie, protection de l'environnement...) ⁸. Selon l'analyse de certains (Laville, 1994), la spécificité de ces organisations réside dans le développement d'une logique plurielle combinant des dimensions non monétaires (importance de réseaux de liens sociaux, implication de bénévoles...) marchandes (ventes de biens et services sur le marché) et non marchandes (subsidiation des pouvoirs publics). Une « impulsion réciproitaire » – l'activité économique étant ancrée dans un réseau de liens sociaux – fonde ces organisations et se maintient par la mise en œuvre de l'activité économique. Dès lors, les biens et services produits par ces organisations circulent au service des liens entre les personnes. Ces associations se développent dans des espaces publics de proximité. Cet ancrage territorial facilite les interactions entre différents acteurs : travailleurs, usagers, partenaires publics locaux...

Comme le dit Favreau (1994), ces associations seraient en voie « de générer des solutions inédites aux crises de l'emploi et de l'État-Providence en occupant un espace intermédiaire à l'intersection de la relation entre État et société civile, de celle entre communautés locales et développement et de la relation entre l'économie et le social ». Le développement de ces associations interroge la synergie État-marché qui réduit les modes d'organisation socio-économiques à la dichotomie « marchand – non marchand » et entérine ainsi la séparation entre le social et l'économique. Ces nouvelles formes d'économie sociale développent une logique plurielle qui procède de divers principes économiques (marchand, non marchand et non monétaire) et permettent une recomposition des rapports entre l'économie et le social (Laville, 1994). Elles ouvrent une piste non seulement dans le contexte d'une crise économique (chômage et difficultés financières de l'État) mais aussi dans un contexte plus général de crise du mode de régulation de la société (rôle de l'État, valorisation d'autres formes de travail que l'emploi salarié classique, liens entre économique et social...).

DE LA SIMILITUDE DES ÉVOLUTIONS

Au-delà de contextes institutionnels très différents, on est frappé par la similitude des évolutions des phénomènes d'économie populaire au Sud (et plus particulièrement au Chili) et d'économie sociale au Nord (et plus particulièrement en Belgique). Il se dégage trois étapes dans le développement de ces mouvements.

Une première étape est caractérisée par le caractère associatif et multifonctionnel des initiatives enracinées dans des réseaux sociaux. Si au Nord ce mouvement associatif est plus marqué par son caractère ouvrier puisque lié au phénomène de prolétarianisation du monde du travail (quoique les artisans y furent aussi associés) et au Sud il s'inscrit plutôt dans un milieu d'artisans – un tissu local porteur d'une identité social-productrice –, ces mouvements d'associations sont caractérisés par une double inscription (Laville, 1994) : dans la sphère économique comme impulsors d'un mode d'organisation socio-économique spécifique et dans la sphère politique comme un mouvement de résistance face au modèle de développement ambiant.

Dans une seconde étape, on assiste à une dissociation de ces traits et à une inscription de ces mouvements au sein du projet de modernisation favorisant la synergie État-marché. Au Sud, l'énergie associative de l'économie populaire s'étiole et se focalise sur l'organisation d'une série d'initiatives de type revendicatif vis-à-vis de l'État (réseaux d'éducation, de santé, politique de logement...), l'économie populaire s'inscrivant au sein de la sphère marchande, maillon caché du tissu productif. Au Nord, on assiste à une banalisation de l'économie sociale avec la scission du caractère de résistance (attribué aux mouvements syndicaux) et du caractère économique, les coopératives devenant un sous-ensemble de l'économie marchande et les mutuelles un instrument des systèmes de sécurité sociale organisés sous l'égide de l'État.

Enfin, une troisième étape s'inscrit dans un contexte de crise généralisée du mode de régulation de la synergie État-marché (tant au Sud qu'au Nord). Au Sud, l'économie populaire s'avère non seulement être un moyen de survie face à la précarité économique, mais aussi un moyen de résistance politique, sociale et culturelle notamment au travers d'un regain associatif ; l'économie populaire cherche à s'affirmer comme un acteur de développement porteur d'un mode d'organisation socio-économique spécifique. Au Nord, l'éclosion d'associations productrices de biens et services à un niveau local – prenant leur source dans la référence à un lien social et reposant sur une logique plurielle (hybridation de logiques non monétaire, marchande et non marchande) – développe une réponse particulière à la crise de l'emploi et de l'État-Providence. Ces mutations interrogent le mode de régulation dominant et ouvrent des pistes quant au lien entre l'économie et le social.

POUR UNE NOUVELLE APPROCHE POLITIQUE DE L'ÉCONOMIE INFORMELLE

L'économie informelle a été l'objet de nombreuses analyses et est devenue un sujet central dans les politiques de développement. Mais le prisme étreint à travers lequel elle est abordée la confine à un rôle résiduel. C'est pourquoi nous voulons souligner l'importance de reconnaître à ces modes d'organisations socio-économiques spécifiques une place de choix dans le développement des sociétés tant du Sud que du Nord.

Limites des analyses et des politiques traditionnelles autour de l'économie informelle

Les analyses du secteur informel dans les métropoles du tiers monde

Nous pouvons distinguer deux grands courants dans les études du « informel » dans les pays du tiers monde : les analyses inspirées de la théorie néo-classique de la concurrence et le courant structuraliste.

Les approches orthodoxes s'inspirent de la théorie néo-classique de la concurrence. Mais il faut distinguer une vision « idéologique », le projet « néo-libéral », qui voit dans le « secteur informel » la réalisation « idéale » de la concurrence pure et parfaite, des analyses s'inspirant des modèles dualistes classiques de développement. Pour le courant néo-libéral (De Soto, 1987), le « secteur informel » urbain est le lieu du développement de la concurrence pure et parfaite qui est empêchée de se déployer dans le « secteur moderne » vu les multiples entraves créées par l'État : protectionnisme, mesures légales, bureaucratie excessive, rigidité des salaires... Cet ensemble de mesures permet le maintien de barrières à l'entrée qui empêchent le marché de fonctionner de manière compétitive. Pour échapper à ces entraves, l'esprit d'entreprise, universel, se déploie à la marge des règlements légaux afin de contourner ces barrières à l'entrée. L'économie populaire est une manifestation d'un « capitalisme aux pieds nus ». Par contre, dans la ligne des modèles dualistes, l'apparition du « secteur informel » est une nouvelle manière de penser l'hétérogénéité des structures des économies développées. Des définitions multi-critères sont alors avancées⁹. D'inspiration néo-classique, ces modèles ne supposent pas une subordination entre le « secteur moderne » et le « secteur informel », les secteurs entrant en concurrence sur les marchés (Nihan, 1980, Lachaud, 1990, Charmes, 1990).

Par contre, le courant structuraliste (se développant principalement en Amérique latine) remplace la problématique du « secteur informel » au sein d'un contexte d'hétérogénéité structurelle c'est-à-dire d'une coexistence interdépendante de processus techniques et de relations sociales correspondant à différents stades de développement. Le noyau de la pensée structuraliste repose sur les politiques à

mettre en œuvre par l'État, dans ce contexte, afin de soutenir l'émergence d'un secteur « moderne », porteur du progrès technique et de l'industrialisation, en mobilisant les forces et les ressources de la société traditionnelle (Prebisch, 1984). Le secteur informel est donc identifié au segment du marché du travail le moins productif et aux rémunérations les plus faibles auquel participe la main-d'œuvre excédentaire qui n'a pas accès au secteur moderne ou qui en est expulsée (Mezzera, 1984). Dans cette perspective, le « secteur informel », formé de marginaux, est voué à régresser sous l'effet de la croissance économique globale et de l'absorption croissante de la main-d'œuvre par le secteur moderne (Tokman, 1990). Éventuellement, la frange supérieure du « secteur informel » est « modernisable » grâce à des politiques de soutien à ces unités, certaines sont capables de « faire le saut » pour intégrer le progrès technique. Dans cette perspective, il faut aussi encourager ce secteur à se légaliser, à respecter les conditions de protection du travail. Le « secteur informel », refuge d'un excès de main-d'œuvre, est un régulateur de crise propre aux sociétés en développement.

Au sein de ce courant structuraliste, la thèse marginaliste, d'une part, insiste sur le fait que le secteur informel développe une « économie de subsistance » qui ne participe pas au processus d'accumulation globale (Urmeneta, 1988). D'autre part, la thèse fonctionnaliste (Moser, 1978, Lebrun et Gerry, 1975) reconnaît l'existence de connexions entre les deux secteurs, mais en termes de fonctionnalité par rapport à l'accumulation capitaliste : de par son infériorité technologique et sa position subordonnée au grand capital, ses excédents sont transférés au secteur formel. On parlera alors de l'insertion des unités informelles dans la chaîne de production et de commercialisation, notamment par la sous-traitance et par la production de biens de consommation bon marché. Pour les fonctionnalistes, le « secteur informel » constitue donc une modalité de fonctionnement du secteur capitaliste liée aux formes nouvelles d'accumulation dérégulée, dont les stratégies d'accumulation reposent à la fois sur le « formel » et l'« informel ».

L'ensemble de ces analyses, tant orthodoxes que structuralistes, reposent sur une certaine conception du développement qui s'identifie à un processus particulier de modernisation (même si les moyens peuvent différer) et ce en référence systématique au processus d'industrialisation suivi par les pays développés. Développement devient alors équivalent d'accumulation industrielle (Peemans, 1987). Dans cette perspective, tout ce qui ne s'apparente pas au domaine de l'industrie moderne est jugé en fonction de sa contribution à l'accumulation industrielle. Les structures sociales, économiques, culturelles régies par des principes différents de ceux de l'industrie moderne sont évaluées à l'aune de cet objectif. Elles sont soit néfastes (« irrationnelles au vu de l'économiste »), soit retardataires ou, au mieux, jouent un rôle passif comme dans les modèles dualistes (Fei et Ranis, 1964) voire éventuellement transitoires (Hugon, 1990) en vue du « vrai développement ». Le concept même de « secteur informel » est sous-tendu par cette vision du développe-

ment, par un présupposé implicite d'« irrationalité », de « non structuré ». Le « secteur informel » est alors voué à disparaître ou à être « normalisé », « formalisé » en vue de l'accumulation.

Le débat traditionnel du développement reste alors coincé entre deux positions : accorder un rôle plus important à l'État ou au secteur privé comme moteur du développement. Ceux-ci apparaissent comme les « moteurs » d'une croissance qui pourra « couler », peu à peu, vers les autres secteurs de la société. Les secteurs populaires sont toujours de potentiels bénéficiaires du développement mais jamais des protagonistes. Dans ce cadre, les politiques touchant l'économie populaire sont conçues dans la perspective d'un moyen transitoire et précaire de lutte contre l'exclusion et sont donc confinées au domaine des politiques sociales.

Mais, à l'heure où la relecture des processus de développement de l'Occident remet en question cette vue linéaire du développement¹⁰ et où le mode de régulation en vigueur montre ses limites, le secteur dit informel est, à notre avis, une des voies possibles pour remettre en cause cette conception monolithique du développement et pour revaloriser les articulations entre les différentes formes d'organisation socio-économique.

Les analyses du monde associatif au Nord

L'intérêt des économistes pour le monde associatif est récent (Defourny, 1992c). Cet intérêt croissant s'explique par deux facteurs concomitants qui ont émergé dans un contexte de crise de mode de régulation de la synergie État-marché. D'une part, l'attention a été portée sur le poids et le rôle de certains secteurs qui ne relevaient pas de la logique marchande (plus particulièrement l'enseignement et la santé) dans un cadre de crise des finances publiques se doublant d'une crise de légitimité de l'État. D'autre part, la mutation du champ associatif (et plus spécialement des petites et moyennes associations) de ces dernières décennies – sa croissante implication dans la production de biens et services – a attiré l'attention des économistes sur le rôle que jouent ces associations dans la production de richesses. Si l'étude de ces organisations avait été délaissée, c'est que, *in fine*, l'imaginaire de nos sociétés est fortement structurée par le présupposé (erroné) que seul le marché est producteur de richesses¹¹.

Mais l'étude de ces modes d'organisation est fortement subordonnée au mode de régulation en place, à savoir la synergie État-marché. C'est ainsi que l'ensemble de ces organisations a été rangé, en Belgique, sous le vocable de « secteur non marchand » par opposition au secteur « marchand » (Meunier, 1992). Cette dénomination a l'intérêt de mettre en évidence le rôle de l'État dans le mode d'organisation (notamment quant aux sources de financement). Ce courant privilégie d'ailleurs les organisations plus proches d'une dynamique de service public que celles qui s'apparentent plus à une dynamique associative. Cependant, cette dichotomie

« marchand – non marchand » présente des ambiguïtés et des limitations importantes (Defourny, 1992c). Premièrement, il est sous-entendu que les seuls principes régulateurs sont le marché et l'État, alors qu'il est reconnu qu'une particularité de la dynamique associative est son recours à d'autres principes (par exemple le bénévolat qui ne relève ni d'une logique marchande, ni d'une logique étatique). C'est ainsi que sont mis dans le même sac des organisations telles que la poste, l'enseignement et les associations de réinsertion par l'économie. Ensuite, de nombreuses organisations dites « non marchandes » ont recours également au marché (entre autres par la vente de biens et services). Finalement, tout comme les analyses du secteur informel des pays du Sud sont subordonnées au cadre conceptuel du secteur formel, de nombreuses analyses du « non-marchand » sont limitées par cette référence au secteur marchand (on préconisera par exemple les études de rentabilité sans s'interroger sur les spécificités de ce concept au sein du secteur dit « non marchand »).

Dans ce cadre, les politiques sont généralement enfermées dans le cadre étroit des programmes de résorption du chômage. L'utilité sociale des associations se limiterait ainsi au nombre de personnes exclues du marché du travail réintégrées au sein de celles-ci. On glisse alors vers « un secteur d'utilité sociale en faisant de l'État l'instrument de gestion du travail des exclus¹² » (Laville, 1994). C'est négliger que la particularité de ces initiatives est leur hybridation entre une logique réciproitaire, marchande et non marchande, se différenciant radicalement d'une logique purement centralisée par les pouvoirs publics, et que la contribution de ces associations ne se limite pas à la création d'emplois. Elles produisent des biens et services, notamment dans le domaine des services aux personnes, indissociables de finalités sociales plus larges.

D'autres approches se sont plus spécialement penchées sur la spécificité des associations. L'analyse des associations comme composante de l'économie sociale (Defourny et Monzon, 1992) puise sa spécificité en mettant en évidence les traits communs qui lient coopératives, mutuelles et associations, faisant donc l'hypothèse d'un ensemble d'organisations socio-économiques dont la logique n'est ni celle de l'État, ni celle de l'entreprise capitaliste. Dans le monde anglo-saxon, on peut relever deux types de travaux qui s'intéressent aux associations. Premièrement, des travaux de plus en plus abondants se développent sur les « nonprofit organizations » (NPO) (Powell, 1987, Weisbrod, 1988, Anheier et Seibel, 1990) – proches du concept d'association –, reposant également sur l'hypothèse d'un troisième type d'organisations non lucratives aux côtés des entreprises et de l'État. Ces travaux comportent schématiquement deux types de théories (Hansman, 1987) : d'une part, celles qui cherchent à expliquer l'existence et le rôle des NPO et, d'autre part, celles qui s'interrogent sur leurs comportements et leurs performances. L'étude des raisons d'être des NPO a amené à s'interroger sur l'origine de la demande qui leur est adressée, en insistant tantôt sur les déficiences du marché

(« market failure ») et/ ou sur celles des pouvoirs publics (« State failure ») tantôt sur l'émergence de l'offre et sur les mobiles des producteurs (Ben-Er et Van Hoomissen, 1991, James, 1990). L'étude des quasi-marchés, seconde voie de recherches au sein du monde anglo-saxon, touche, plus indirectement, à la problématique des associations (Bartlett et Le Grand, 1993). Cette notion de quasi-marché s'est développée dans le cadre de politiques mises en place par le gouvernement britannique dans le domaine des services sociaux. Au sein d'un quasi-marché, l'État continue à financer les services sociaux mais non nécessairement à les produire. La production est assurée par différentes organisations (associations, entreprises privées ou organismes publics) qui entrent en concurrence et parmi lesquelles les usagers ont le choix. C'est dans ce cadre qu'on peut s'interroger sur les spécificités des associations.

Contrairement à l'approche « marchand et non-marchand », ces analyses de l'économie sociale, des NPO et des quasi-marchés reconnaissent une pluralité dans le mode d'organisation socio-économique. Cette reconnaissance d'une économie « plurielle » nous semble être une piste féconde pour interroger le mode de régulation en place. C'est dans cette direction que nous nous proposons d'avancer.

Une pluralité de modes d'organisation socio-économique

Afin d'opérer un retournement dans la conception des politiques, il est indispensable de passer par réhabilitation d'une pluralité nécessaire des modes d'organisation socio-économique.

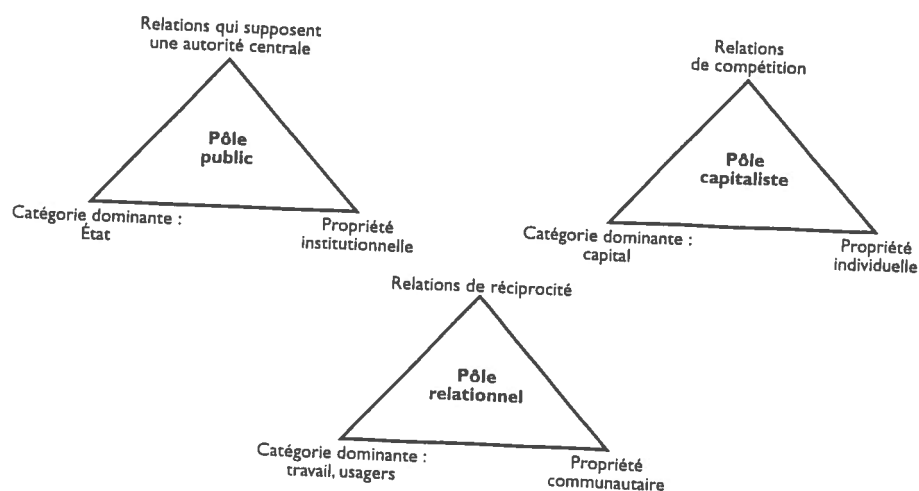
De nombreux auteurs ont déjà attiré l'attention sur le fait qu'il existe différentes réponses au problème économique, différentes logiques d'organisation (Perroux, 1960, Polanyi, 1983). Toutes ces analyses proposent une structure de l'organisation économique en trois pôles.

Différents critères ont été proposés pour différencier, au niveau conceptuel, ces trois pôles, entre autres :

- une typologie d'entreprises sur la base :
 - de la catégorie dominante : le groupe qui a l'initiative de l'entreprise et détient ultimement le pouvoir de décision (Razeto, 1988, et Gui, 1991) ;
 - des formes de propriété ; une typologie de relations économiques (tant au sein de l'entreprise qu'en dehors) : relations d'échange mais aussi de redistribution, d'imposition, de réciprocité.

Nous distinguons, sur la base de ces critères, ces trois pôles : le pôle capitaliste, le pôle étatique et le pôle « relationnel » (schéma 1) (Nyssens, 1994). Bien qu'il n'existe pas de correspondance mécanique entre ces critères, on peut établir ces connexions dans la mesure où il se développe des liens privilégiés entre catégorie dominante, forme de propriété et relations économiques.

◆ Schéma I. **Les trois pôles de l'organisation économique**



Source : OCDE.

Le pôle capitaliste est constitué par les entreprises organisées par le capital (et donc orientées vers l'accumulation de type capitaliste), fonctionnant suivant des relations compétitives (basées sur la poursuite des intérêts individuels) et développe des formes de propriété individuelle; le pôle public organisé par l'État fonctionne grâce à des relations qui supposent une autorité centrale et déploie des formes de propriété institutionnelle. Le pôle relationnel où les entreprises sont organisées par des facteurs humains (facteur travail ou usagers) favorise les relations où le lien social est valorisé pour lui-même (relations de réciprocité) et adoptent des formes de propriété communautaire. Cette grille d'analyse est un outil qui permet d'appréhender les modes d'organisation socio-économique, par nature, de logique hybride.

Cette grille conceptuelle et cette reconnaissance d'une économie plurielle nous permet d'aborder tant l'économie populaire que les associations sous un nouveau regard et de donner cohérence à différents traits de leur mode d'organisation.

Le travail est la catégorie dominante au sein des entreprises de l'économie populaire. Les relations de réciprocité sont dominantes. Fondamentalement, il existe une mutuelle reconnaissance dans le partage d'un passé commun, d'une vie quotidienne qui se tisse dans les quartiers populaires, d'une identité de « pobla-

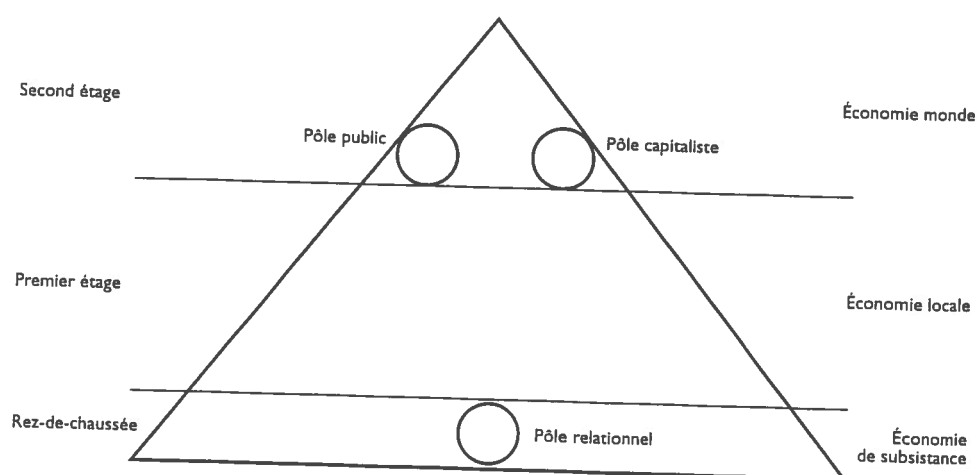
dor». Le groupe préexiste, très souvent, à l'activité économique (entreprises familiales, organisations d'économie populaires). Il se développe une logique de réseau formelle et informelle, en particulier entre les organisations d'économie populaire et les micro-entreprises. De nombreuses entreprises développent des formes de propriété de type communautaire. En ce sens, l'identité de l'économie populaire s'apparente, sous certains de ses aspects (type de catégorie dominante, de relations économiques, de propriété) au pôle relationnel. Mais l'économie populaire est aussi fortement intégrée au sein d'une logique marchande. Certains types de propriété sont communautaires, tandis que d'autres sont individuels. Certaines unités fonctionnent de manière très isolée et individuelle. La logique de l'économie populaire est donc fondamentalement hybride, mais cette grille d'analyse tripolaire permet de briser sa subordination au secteur formel et de mettre en évidence un mode spécifique d'organisation socio-économique.

Quant à l'organisation des associations, nous avons souligné que leur spécificité réside dans l'hybridation de différents principes : dimensions non monétaires, recours aux échanges, intervention de l'État dans le financement... La dynamique d'organisation relève d'une « impulsion réciproitaire » notamment par l'interaction entre les différents acteurs (travailleurs, usagers, partenaires publics locaux...). La logique de ces associations est donc intrinsèquement plurielle; s'ancrant dans le pôle relationnel, elles ont recours au marché et à l'intervention de l'État.

Il est intéressant de croiser cette grille tripolaire avec la pyramide proposée par Braudel et reprise par Verschave (1994). Braudel distingue trois étages dans la sphère économique. Le rez-de-chaussée est formé par l'économie de subsistance, par l'ensemble des activités non monétaires qui se développent au sein de réseaux (famille, quartier...). La spécificité de cet étage est d'associer les préoccupations les plus matérielles aux relations les plus essentielles; c'est l'espace où se nouent les solidarités les plus fortes. Le premier étage est celui de l'économie locale formée par l'ensemble des circuits de production et de distribution qui se développent sur le marché local. Cette sphère « désenclave » les biens et les services de l'économie de subsistance et les introduit dans un processus de valorisation et de démultiplication. Le second étage est celui de « l'économie-monde » formée par les grands agents (tant publics que privés) et tournés vers l'accumulation. Braudel montre, dans une perspective historique, que cet étage de l'économie-monde repose sur une large base constituée par l'économie locale et l'économie de subsistance sans lesquelles l'économie-monde ne peut advenir ni survivre. L'étage de l'économie locale joue donc un rôle essentiel. C'est là que sont instituées et reconnues les activités. C'est aussi un espace privilégié d'intégration pour les agents. Si l'on superpose la pyramide de Braudel et l'organisation tripolaire de l'activité socio-économique (schéma II), on constate que ce premier étage est constitué de l'ensemble des activités qui ont recours à une hybridation des ressources non monétaires, marchandes et non marchandes du territoire. Le rez-de-chaussée est

celui de la sphère non monétaire, l'ensemble des activités « relationnelles » et le second étage regroupe les sphères publique et capitaliste. C'est dans cette perspective qu'il est nécessaire de revaloriser ces activités qui sont fondées sur une logique plurielle.

◆ Schéma II. *Les trois étages de l'économie*



Source : OCDE.

Du rôle de l'État

Le développement tant de l'économie populaire que des associations soulève la question du rôle de l'État. Si la dynamique de ces organisations se différencie d'une dynamique centralisée par les pouvoirs publics, si l'impulsion fondatrice de ces organisations est de type « réciproitaire », ce n'est pas pour autant que la place de l'État y soit niée. L'économie populaire, qui se développe dans les métropoles des pays du tiers monde, est en quête de reconnaissance de son rôle socio-économique, entre autres, par les pouvoirs publics. L'instauration d'un cadre légal approprié lui permettrait de s'assurer une certaine pérennité. L'économie populaire a souffert d'exclusions de tout ordre, et donc est encore précaire dans nombre de ses aspects. Sa consolidation ne peut se passer d'un transfert de ressources, notamment pour mettre en place un système d'appui. La dynamique associative dans les pays du Nord, quant à elle, pour être pérenne, doit être aussi soutenue par

l'État. Il ne s'agit pas de rénover la dynamique interne du service public, mais de passer à une conception « d'un État-tutélaire à un État-partenaire » dans la mise sur pied de certains services (Laville, 1994). C'est notamment le cas dans les modes de financement à mettre en place, justifiés par les externalités importantes de ces activités, afin d'assurer une solvabilisation de la demande et un accès à toutes les couches de population. Cette conception d'État-partenaire devrait également guider la réflexion sur son rôle dans des structures qui favoriseraient le développement d'initiatives locales d'hybridation des ressources marchandes, non marchandes et non monétaires.

Des liens avec le marché

Tant l'économie populaire que les associations ont une composante marchande importante. Comment l'économie populaire s'intègre-t-elle au sein du marché ? Il se dégage nettement l'image d'un marché local avec sa dynamique propre. Certains segments de l'économie populaire entretiennent des rapports avec le secteur moderne, pour les uns de subordination plus ou moins importants (commercialisation de produits du secteur capitaliste, sous-traitance), pour les autres de concurrence (ateliers de production), alors que d'autres segments se placent dans des « niches » là où le secteur formel n'arrive pas. Il est important, pour différencier l'économie populaire du secteur moderne, de mettre en évidence l'imbrication de ces activités économiques dans le tissu social des quartiers populaires. Son fonctionnement est indissociable de cet environnement. Peut-elle se développer sur le marché aux côtés d'entreprises capitalistes ? Il est bien sûr impossible de donner une réponse définitive à cette question... Néanmoins, l'émergence et le développement actuel de l'économie populaire dont certains segments parviennent à se constituer en organisations stables permet d'envisager qu'elle a certaines potentialités. Ces potentialités se sont confirmées par le seul fait que, insérées dans un milieu fort hostile (exclusion sociale systématique du monde populaire, marchés concurrentiels, manque d'accès aux aides de l'État, etc.), et compte tenu de ressources très limitées (surtout en termes des moyens financiers et matériels), les organisations populaires ont fait preuve d'une haute performance : les micro-entreprises populaires parviennent à satisfaire les besoins de base de la plupart de leurs membres, tout en répondant à leurs aspirations non monétaires : autonomie, intensification des liens sociaux, développement personnel, mobilisation des compétences de travail, etc. (Larraechea, 1994). Ce type de développement local, reposant sur le déploiement des ressources du territoire, peut être mis en parallèle avec les expériences des districts industriels tels que ceux dans le Nord-Est de l'Italie, dont le succès repose sur la conjonction entre identité locale et dynamisme industriel (Best, 1990, Ganne, 1991).

Quant aux associations, nous avons déjà souligné les études développées sur les « non-profit organizations » qui mettent en évidence le rôle de ces organisations

dans un contexte d'échec du marché et de l'État, surtout dans la production de services à « haut contenu relationnel ». Certaines théories insistent sur le fait que de telles organisations peuvent coexister aux côtés d'entreprises capitalistes parce qu'elles sont capables de mieux gérer les asymétries d'information (James, 1990), compte tenu du capital de confiance généré par leur structure d'organisation sans but lucratif. D'autres mettent en évidence les avantages comparatifs dus au recours à des ressources non monétaires (bénévolat...) (Laville, 1992, James, 1990). Mais ce sont aussi des choix politiques qui expliquent leur développement aux côtés des entreprises capitalistes. Grâce aux subsides distribués par l'État, les associations s'insèrent dans une politique de distribution de biens quasi publics (Badelt, 1990).

D'un projet de développement d'une économie solidaire

Ceci nous fait rebondir sur le nécessaire « projet politique » sous-jacent en vue d'une pérennisation de ces modes d'organisation socio-économique. Nous ne croyons pas à l'inéluctabilité et au caractère mécanique des évolutions. Le choix du type d'institutions et des modes de régulation est, *in fine*, le ressort du politique, « le politique étant ce par quoi une société se rapporte à elle-même et s'institue dans sa singularité historique et spatio-temporelle » (Caillé, 1993).

C'est dans la perspective de soutenir l'émergence de modes d'organisation socio-économique reposant sur la complémentarité des pôles relationnel, capitaliste et public que s'inscrit le projet de développement d'organisations d'économie solidaire. Émergeant de la sphère réciprocaire, ces organisations se développent dans des espaces publics de proximité; elles ont recours aux principes de l'échange et de la redistribution. Les projets d'économie solidaire tendent à réunir ce qui a été longtemps séparé et à interroger, par ce biais, quelques présupposés de la synergie État-marché (Laville, 1994) : la séparation entre l'économique et le social, la frontière tranchée entre travail salarié et loisir, le monopole de la solidarité par l'État, la dichotomie marchand – non-marchand... Le projet d'économie solidaire n'a pas l'ambition d'être la solution miracle à la crise de mode de régulation, mais il propose une piste pour le développement de modes d'organisation socio-économique occultés par la synergie État-marché. Au-delà des emplois que l'économie solidaire peut créer, des « besoins » qu'elle peut satisfaire, ce projet a la potentialité d'interroger la synergie État-marché.

Au Sud, c'est seulement grâce à une reconnaissance par le politique que l'économie populaire pourra s'imposer comme un acteur face aux autres formes d'organisation socio-économique. Ce projet d'économie solidaire vise une meilleure intégration de l'ensemble des acteurs socio-économiques en promouvant un rééquilibrage entre les différents pôles de développement. Il s'agit de donner un nouvel élan à l'incorporation de secteurs, aujourd'hui encore considérés comme marginaux, comme agents actifs de développement, à allouer à l'économie popu-

laire une place fondamentale en tant que sujet du développement. S'appuyant sur son ancrage réciproculaire dans les quartiers populaires, il s'agit de mettre en place des politiques visant à la consolidation de ces unités et de favoriser une intégration plus équilibrée au sein du marché.

Quant au développement des services de proximité par les associations dans le Nord, le projet d'économie solidaire suppose un recadrage significatif des politiques publiques. D'une considération du rôle de ces associations dans le cadre étroit des programmes de résorption du chômage, il faut passer à une valorisation de la multidimensionnalité des objectifs : création d'emplois bien sur mais aussi satisfaction de besoins à fort contenu d'externalités positives, création de dynamiques de socialisation... Ces projets d'économie solidaire reposent sur une logique plurielle se développant dans un espace public de proximité où se construit conjointement l'offre et la demande (Laville, 1994, Ben-Er et Van Hoomissen, 1991). Il s'agit de reconnaître la spécificité de ce mode d'organisation socio-économique qui cadre mal avec la dichotomie « marchand – non-marchand ».

CONCLUSION

De ce parcours à travers l'économie populaire chilienne et l'économie sociale belge, nous retiendrons les défis communs qui les lient étonnamment.

Tant l'économie populaire que la « nouvelle économie sociale » s'inscrivent dans un contexte de crise du mode de régulation de la synergie État-marché. Le modèle de développement axé sur cette synergie avait complètement occulté et étouffé les modes d'organisations socio-économiques régulés par d'autres principes. Avec la crise de ce mode de régulation, ces organisations, qui s'enracinent dans des réseaux sociaux, apparaissent comme des pistes non seulement créatrices d'emplois, mais aussi source de cohésion sociale. L'économie populaire et l'économie sociale incitent à dépasser le cadre étroit de la dichotomie marchand – non-marchand et à reconnaître la nécessaire pluralité des modes d'organisation socio-économique.

La particularité de ces organisations est l'hybridation des ressources ; ancrées dans des réseaux sociaux, elles ont recours au marché sur lequel elles côtoient des entreprises « classiques » et certaines d'entre elles ont accès à des ressources publiques. De par leur mode de fonctionnement, elles proposent une façon originale de combiner l'économie et le social et développent une manière particulière de lutter contre la dualisation des sociétés. Pour assurer leur pérennité, elles ne peuvent se passer d'une reconnaissance institutionnelle dans le respect de leurs spécificités. Celle-ci passe par une remise en question profonde des politiques publiques à mettre en place à leur égard et plus largement de la synergie État-marché. C'est à ce prix que ces germes d'économie solidaire pourront éclore et proposer des articulations originales entre l'économie et le social.

NOTES

1. Pour plus de détails voir aussi : LARRAECHEA et NYSSSENS (1994a, 1994b), NYSSSENS (1994).
2. Au Chili les *poblaciones*, en Argentine, les *villas miseria*, au Brésil, les *favelas*...
3. En 1851, on compte 50.000 ouvriers groupés dans 200 sociétés de secours mutuel en Belgique (ANSION et MARTOU, 1988).
4. De 200 à 300 coopératives de moins de 20 travailleurs ont été mises sur pied dans les quinze dernières années (DEFOURNY, 1992b).
5. Le nombre d'associations est estimé, en Belgique, à environ 70 000 comptant plus de 200.000 travailleurs, sans compter le bénévolat (DEFOURNY, 1992b). Pour les associations de réinsertion par l'économie, on dénombrait, en 1990, 57 associations de ce type dans la Communauté française, dont bénéficiaient 1500 jeunes annuellement (Fondation Roi Baudouin, 1992).
6. Le «secteur informel» est caractérisé par : peu de barrières à l'entrée, ratio capital-travail peu élevé, technique de production simple, niveau de qualification (formel) peu élevé des travailleurs, petite échelle d'activité, faible capacité d'accumulation, propriété familiale, rapports sociaux non salariaux, opérations à la marge de la loi, peu de protection du travail...
7. Notamment en mettant en valeur l'efficacité des formes de production et des modes de régulation alternatifs à la production de masse, encastrées dans un tissu social dense de certaines régions (BEST, 1990, PIORE et SABEL, 1984).
8. Le rôle d'allocation de biens et services des pouvoirs publics a été reconnu depuis longtemps par les économistes (MUSGRAVE, 1959), mais les travaux qui s'intéressent au mode d'organisation de ces entités sont beaucoup plus récents.
9. Le développement des agences locales pour l'emploi en Belgique est symptomatique de cette tendance.

BIBLIOGRAPHIE

- ANHEIER, H.K. et SEIBELS, W. (éd.), (1990), *The Third Sector, Comparative Studies of Non-profit Organizations*, de Gruyter, Berlin – New York.
- ANSION, G. et MARTOU, F., (1988), Les coopératives du mouvement ouvrier en Belgique in : *L'entreprise coopérative, tradition et renouveau*, sous la direction de J. Defourny, Labor, Bruxelles, pp. 123-150.
- BADELT, C. (1990), *Institutional Choice et the Non-profit Sector, The Third Sector, Comparative Studies of Non-profit Organizations*, Anheier H.K. et Seibels W. (éd.), de Gruyter, Berlin – New York, pp. 53-61.
- BARTLETT et LE GRAND J. (1993), *Quasi-Markets et Social Policy*, MacMillan, Londres.
- BEN-ER, A. et VAN HOOMISSEN T. (1991), *Non Profit Organization in the Mixed Economy*, Annals of Public et Cooperative Economics, vol. 62/4, pp. 519-550.
- BEST, M. (1990), *The New Competition, Institutions of Industrial Restructuring*, Polity Press, Cambridge.
- B.I.T. (1972), *Employment, Income et Equality, a Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*, Genève.
- CAILLÉ, A. (1993), *La démission des clercs, la crise des sciences sociales et l'oubli du politique*, La Découverte, Paris.
- CHARMES, J. (1990), Une revue critique des concepts, définitions et recherches sur le secteur informel, in : *Nouvelles approches du secteur informel*, OCDE, Paris, pp. 11-52.
- DEFOURNY, J. (1988), Les nouvelles coopératives, in : *L'entreprise coopérative, tradition et renouveau*, sous la direction de J. Defourny, Labor, Bruxelles, pp. 183-203.
- DEFOURNY, J. (1992a), The Origins, Forms et Roles of a Third Major Sector in : *Économie sociale – Third Sector*, Defourny J. et Monzon J. (éd.), Ciriec – De Bœck, Bruxelles, pp. 27-49.
- DEFOURNY, J. (1992b), Le secteur de l'économie sociale en Belgique in : *Économie sociale – Third Sector*, Defourny, J. et Monzon, J. (éd.), Ciriec – De Bœck, Bruxelles, pp. 225-252.
- DEFOURNY, J. (1992c), Vers une économie politique des associations in : *Vie associative et fonctions collectives*, Rapport de la commission 4 au 10^e Congrès des économistes belges de langue française, CIFOP, Charleroi, pp. 37-68.
- DEFOURNY, J. et MONZON, J. (éd.) (1992), *Économie sociale – Third Sector*, Ciriec – De Bœck, Bruxelles.

- DE SOTO, H. (1987), *El otro sendero*, Editorial Sud americana, Buenos Aires.
- FAVREAU, L. (1994), L'économie solidaire à l'américaine : le développement économique communautaire in : *L'économie solidaire, une perspective internationale* sous la direction de Laville, J.-L., Desclée de Brouwer, Paris, pp. 91-135.
- FEI, J. et RANIS, G. (1964), *Development of the Labor Surplus Economy, Theory et Policy*, Yale University Press, Yale.
- FONDATION ROI BAUDOIN (1992), *Formations par le travail, une pédagogie contre l'exclusion*, Bruxelles.
- GANNE (1991), *Les approches du local et des systèmes industriels locaux*, Sociologie du travail, XXXII, 4, pp 545-576.
- GINSBURGH, V. et PESTIEAU, P. (1987), Travail au noir et économie informelle in : *L'économie informelle*, Labor, Bruxelles, pp 5-20.
- GRANOVETTER, M. (1992), *Economic Institutions as Social Constructions: a Framework for Analysis*, Acta Sociologica, 35, pp 3-11.
- GREZ, S. (1990), *Les mouvements d'ouvriers et d'artisans en milieu urbain au Chili au XIX^e siècle*, Thèse EHESS, 2 vol., Paris.
- GUI, B. (1991), *The Economic Rationale for the « Third Sector »*, Annals of Public et Cooperative Economics, (62), 4, pp. 551-572.
- GUESLIN, A. (1987), *L'invention de l'économie sociale*, Economica, Paris.
- HANSMANN, H. (1987), Economic Theories of Non Profit Organizations in : *The Non Profit Sector* (W.W. Powell, éd.), Yale Univesity Press, New Haven, pp. 27-42.
- HUGON, P. (1990), Approches pour l'étude du secteur informel dans le contexte du secteur africain, in : *Nouvelles approches du secteur informel*, OCDE, Paris, pp. 81-101.
- JAMES, E. (1990), Economic Theories of the Non-profit Sector: A Comparative Perspective in : *The Third Sector, Comparative Studies of Non Profit Organizations*, Anheier H.K. et Seibels W. (éd.), de Gruyter, Berlin - New York, pp. 21-30.
- LACHAUD, J.-P. (1990), Le secteur informel urbain et le marché du travail en Afrique au Sud du Sahara, in : *Nouvelles approches du secteur informel*, OCDE, Paris, pp. 131-154.
- LAVILLE, J.-L. (sous la direction) (1994), *L'économie solidaire, une perspective internationale*, Desclée de Brouwer, Paris.
- LARRAECHEA, I. (1994), *La performance des organisations d'économie populaire*, Thèse de doctorat non publié, Institut des sciences du travail, Université catholique de Louvain.
- LARRAECHEA, I. et NYSENS, M. (1994a), L'économie solidaire : un autre regard sur l'économie populaire au Chili in : *L'économie solidaire, une perspective internationale*, Desclée de Brouwer, Paris, pp. 177-222.
- LARRAECHEA, I. et NYSENS, M. (1994b), Les défis de l'économie populaire au Chili, *Revue des Études coopératives, mutualistes et associatives*, 49, pp. 43-54.
- LE BRUN, O. et GERRY, C. (1975), Petty Producers and Capitalism, *Review of African Political Economy*, 3, pp 20-32.
- MEUNIER, B. (1992), *Le management du non-marchand*, Economica, Paris.

- MINGIONE, E. (1990), The History et Recent Sources of Irregular Forms of Employment in : *Underground Economy et Irregular Forms of Employment*, Barthelemy P., Miguelez F., Mingione E., Pahl R. et Wenig A., Commission des Communautés européennes, Bruxelles, pp 1-20.
- MEZZERA, J. (1984), Medicion del empleo urbano, *Socialismo y Participacion*, Lima, septembre.
- MOSER, C. (1978), Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in Urban Development?, *World Development*, (6), 9-10, pp. 1041-1064.
- MUSGRAVE, R. (1959), *Theory of Public Finance*, MacGraw-Hill, New York.
- NIHAN, G. (1980), Le secteur non structuré : Signification, aire d'extension du concept et application experimentale, *Revue tiers monde*, 82, pp. 261-284.
- NYSENS, M. (1994), *Quatre essais sur l'économie populaire : le cas de Santiago du Chili*, Thèse de doctorat, département des sciences économiques, Université catholique de Louvain, pp. 194.
- PEEMANS, J.P. (1987), *Révolutions industrielles, modernisation et développement*, Rapport CMID, 8.
- PEEMANS-POULLET, H. (1993), Économie sociale et sécurité sociale in : *Coopération, défis pour une démocratie économique*, Evo, Bruxelles, pp. 43-67.
- PERROUX, F. (1960), *Économie et société : Contrainte-échange-don*, PUF, Paris.
- PET (1991), *Tercera encuesta de empleo en el gran Santiago: empleo informal, desempleo y pobreza*, Santiago - Chili.
- PIORE, M. et SABEL, C., (1984), *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, Basic Books, New York.
- POLANYI, K. (1983), *La grande transformation, aux origines politiques et économiques de notre temps*, Gallimard, Paris.
- POWELL, W.W. (éd.) (1987), *The Non-profit Sector*, Yale University Press, New Haven et London.
- PREBISCH, R. (1984), Five Stages in my Thinking on Development, in : *Pioneers in Development*, eds. Meier, G. et Seers, D., Oxford University Press.
- PRESVELOU, C. (1994), *Crises et économie informelle : acquis et interrogations*, Recherches sociologiques, 3, pp 7-36.
- RAZETO, L. (1988), *Economia de solidaridad y mercado democratico*, Libro tercero, Fundamentos de una teoria economica comprensiva, P.E.T., Santiago - Chili.
- RAZETO, L. (1991), *La emergencia de nuevos actores sociales a partir de la pobreza y el trabajo*, Mimeo.
- RAZETO, L. et Calcagni, R. (1989), *Para un proyecto de desarrollo de un sector de economia popular de solidaridad y trabajo*, PET et TPH, Santiago - Chili.
- SALAZAR, G. (1991), The History of Popular Culture in Chile: Different Paths, in : *Popular Culture en Chile, Resistance and Survival* edited by Aman K. et Parker C., Westview Press, Boulder, pp. 13-39.

- TOKMAN, V. (1990), Le secteur informel en Amérique latine : quinze ans après in : *Nouvelles approches du secteur informel*, OCDE, Paris, pp. 111-130.
- URMENETA, R. (1988), *Estrategias de subsistencia en el capitalismo autoritario: los nuevos componentes del sector informal en Chile*, Thèse de doctorat, département de sociologie, UCL.
- VERSCHAVE, F.X. (1994), *Libres leçons de Braudel*, Syros, Paris.
- WEISBROD, B.A. (1988), *The Non Profit Economy*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.