

**Le secteur informel comme question et
comme défi : regard croisé Nord
- Sud**

in

**Les mutations du rapport à la norme. Un changement
dans la modernité ?**

**Préface : André Berten Jean De Munck et Marie Verhoeven (sous la
direction de)**

De Boeck Université, Bruxelles, 1997, 279 p.

ISBN : 2-8041-2301-4

ISSN : 0777-5253

Pp 167 - 193

par Marthe Nyssens¹

Le paradigme néo-classique s'appuyant sur la rationalité maximatrice des agents, dominant dans le champ économique, est peu prolix sur d'autres types de rationalité. Cela s'explique, peut-être en partie, par le fait qu'il s'est penché principalement sur un type d'organisation socio-économique : le marché. Le comportement régi par des normes soit lui apparaît "endogénéisable" en termes de contrats; soit lui apparaît comme un rapport social purement extérieur à l'analyse économique, comme un modèle de coordination différent et inassimilable, qui coexiste à côté du marché sans s'y mêler. C'est pourquoi la contribution d'une économiste à une réflexion sur "les mutations du rapport à la norme" pourrait apparaître quelque peu saugrenue, si pas tout à fait surréaliste. Pourquoi donc les économistes se mêleraient-ils des affaires des sociologues?

Néanmoins, il me semble que la conjoncture socio-économique d'une part, et de récents développements théoriques d'autre part, rendent cette division du travail peu pertinente. La profonde transformation des économies contemporaines fait éclater les

¹Chargée de recherches FNRS rattachée à l'IRES.

cadres rigides de ces distinctions épistémologiques. Les coordinateurs de ce recueil soulignent, dans leur introduction, que les sciences sociales gagneraient désormais à articuler réflexivement trois niveaux d'analyse : empirique, épistémologique et politique. Nous aimerions montrer que cela est vrai aussi dans le champ de l'économie contemporaine. Dans ce but, nous partirons d'une question qui, pour le théoricien comme pour le décideur économique, apparaît aujourd'hui particulièrement cruciale et énigmatique, l'émergence d'un "secteur économique informel" tant au Nord qu'au Sud de la planète.

Dans cet article, 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 analogies des évolutions.

Ces réalités posent d'abord des défis d'ordre épistémologique, que nous aborderons dans notre deuxième partie. 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 sont à la source d'une abondante littérature qui interroge les cadres théoriques, en particulier ceux de l'économiste. Nous verrons que ces réalités ne peuvent être appréhendées que si on tient compte, dans l'analyse, des normes qui lient les acteurs entre eux et encadrent leurs comportements économiques. *L'économie populaire* (comme nous préférons dire) ne se laisse absolument pas réduire aux catégories économiques traditionnelles. C'est un nouveau modèle de coordination et d'association que tentent d'inventer, dans une situation de crise, les agents économiques. Introduisant des formes spécifiques d'organisation socio-économique, ces phénomènes interpellent du même coup les modes de régulation dominants, en particulier le mode de construction du rapport Etat/marché propre aux modèles modernes de développement. Ni la norme, ni le rapport Etat/marché n'apparaissent donc, dans ce cas précis, réductibles au formalisme libéral, ni non plus à la représentation sociologique classique d'un "mode de production" agissant derrière le dos des acteurs, selon des "lois de causalité", aussi complexes et "structurales" soit-elles.

Enfin, dans une troisième partie, nous dirons quelques mots des enjeux politiques d'une telle lecture. Le dilemme marchand/non-marchand, dans lequel s'enferment encore les modèles de régulation, nous semble témoigner d'une cécité à l'égard du pluralisme des modes de coordination qui trament la vie économique post-industrielle. A l'encontre de ce schéma binaire, nous aimerions montrer la fécondité d'une approche de l'économie qui prenne en compte la réflexivité de l'acteur, et sa capacité à combiner des registres normatifs différents. Cette combinatoire n'exclut ni le marché, ni l'Etat, mais ne s'y réduit pas. Il y a là, me semble-t-il, l'esquisse d'un nouveau mode de régulation économique, qui va certes à contre-courant du néo-libéralisme contemporain, mais qui ancre néanmoins sa promesse dans la réalité déjà effective des pratiques économiques.

I. L'émergence de l'économie dite "informelle"

version retravaillée juillet 08, 2015

Le terme même en témoigne : le secteur "informel" semble échapper à la rationalité formelle classique. Tout se passe dans ce cas comme si le langage des analystes -imprécis, tâtonnant- avait anticipé, quelque peu à l'aveuglette, une difficulté du *paradigme* économique dominant et des modèles de développement qui lui sont liés. Or, il est essentiel de souligner que le phénomène est loin d'être marginal, sorte d'aberration liée à un contexte institutionnel local. Au contraire, le secteur informel se retrouve tant au Nord qu'au Sud de la planète. Au Sud, nous nous pencherons sur l'expérience chilienne, qui a vu se transformer son secteur informel au cours de la sévère cure néo-libérale imposée par la dictature du gouvernement de Pinochet (1973-1988). Au Nord, le mouvement de l'économie sociale ne s'est jamais vraiment éteint. Il ressurgit aujourd'hui, à l'occasion de la crise économique. Nous m'appuierai plus particulièrement sur l'expérience de la Belgique.

Au Sud : le cas de Santiago du Chili¹

Depuis qu'il fut formulé dans l'étude bien connue du BIT sur la politique d'emploi au Kenya (1972), le concept de "secteur informel" s'est répandu dans la littérature sur le développement. Plusieurs études mirent en évidence, à partir des années 1970, 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 espace². Nous croyons que, malgré les hétérogénéités existantes au sein des quartiers périphériques, elles sont devenues une véritable référence identificatoire, 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.

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.

¹Pour plus de détails voir aussi : Larraechea et Nyssens (1994a, 1994b), Nyssens (1994).

²Au Chili les *poblaciones*; en Argentine, les *villas miseria*; au Brésil, les *favelas*,...

L'histoire de ce pays confirme l'existence d'une économie populaire ancrée dans les villes qui générèrent un tissu "social-producteur" dense déjà au XIX^{ème} 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^{ème} 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, "local social-producteur" et celui de l'élite mercantile. L'élite mercantile chercha à établir le monopole sur le marché. Etant 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'Etat.

Au fil des premières décennies du XX^{ème} 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, s'installa le projet de modernisation. Le progrès de l'industrie va être présenté comme la clé de la résolution de "la question sociale". S'installa un consensus au niveau national entre les différentes parties : Etat, 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% de la force de travail à Santiago. En 1970, elle occupait toujours plus de 15%. 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 prolétarianisation croissante, le mouvement associatif qui s'était constitué à la fin du XIX^{ème} siècle principalement autour des artisans, se mua donc peu à peu en organisations de défense. Celles-ci revendiquèrent une intervention croissante de l'Etat tant sur le marché que dans le développement de politiques sociales (éducation, habitat...). Ces actions faisaient partie d'une recherche d'intégration des classes populaires 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'Etat.

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% 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,

version retravaillée juillet 08, 2015

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'instauration de la voie chilienne vers le socialisme.

Avec le coup d'Etat (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'après quelques dizaines d'années de mutismes, l'analyse économique redécouvrit l'économie populaire, baptisée soudainement "secteur informel". Il est vrai qu'on observe une augmentation de ce secteur dit "informel" qui représentait plus ou moins 15% de la force de travail à Santiago en 1970 et au moment de la crise de 1982 s'est élevé à, approximativement, 20% (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. Depuis lors, 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 (O.E.P.) 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" (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

version retravaillée juillet 08, 2015

l'économie sont en étroite relation avec des 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 des véritables organisations économiques stables et génératrices d'emploi et de revenus à terme. A Santiago, près de 20% (PET, 1991) de la force de travail (25% 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. On aperçoit 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, dont les critères divergent 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 tels 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'inscrivent 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'Etat-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.

Nous avons ici 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 distincte de l'entreprise capitaliste et de l'Etat qui réunit ces analyses (Defourny, 1992a).

L'économie sociale prend racine dans l'associationnisme ouvrier du XIX^{ème} siècle soutenu par les utopies développées au sein de différentes traditions (socialiste, chrétienne, libérale,...), entres autres, par Owen, Saint-Simon, Fourier, Proudhon et Buchez (Gueslin, 1987). Cet élan associationniste s'inscrit dans un contexte d'industrialisation, de prolétarisation 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 qu'au niveau 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 quotidienne¹. 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^{ème} 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'Etat 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-Pouillet, 1993). Cette spécialisation va marquer profondément l'économie sociale. Elle s'éloigne du terrain politique et de sa vocation d'interpellation aux structures du mode d'organisation socio-économique ambiant. Ce mouvement s'inscrit dans la dissociation entre l'économique (ressort du marché) et le social (ressort de l'Etat) 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^{ème} siècle est illustratif de 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'économique 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'Etat 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 Etat/Marché construite au fil des 30 glorieuses soutenue par l'image d'un marché assurant la production de la richesse et d'un Etat protecteur se transformant en Etat-providence. L'économie est alors partagée entre la sphère marchande et publique. C'est au sein de ce stéréotype que certaines branches de l'économie sociale ont continué à se développer au cours du XX^{ème} siècle (mutuelles, coopératives notamment dans le domaine bancaire et celui des assurances) au coût de l'affaiblissement de leur essence associative.

En Belgique, le concept d'économie sociale a resurgi fin des années 80' avec, entre autres, l'institution du Conseil Wallon de l'Economie Sociale (Defourny, 1992b). Si l'économie sociale a perduré à travers les mouvements coopératifs et mutualistes traditionnels tout au long du XX^{ème} siècle, c'est l'éclosion de ce qu'on appelé la "nouvelle économie sociale" qui a attiré un regain d'intérêt pour l'économie sociale. 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'autogestion² (Defourny, 1988). D'autre part, c'est la mutation du

¹En 1851, on compte 50.000. ouvriers groupés dans 200 sociétés de secours mutuel en Belgique (Ansion et Martou, 1988).

²De 200 à 300 coopératives de moins de 20 travailleurs ont été mises sur pied dans les quinze dernières années (Defourny, 1992b).

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,...)¹. 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 réciprocaire" - l'activité économique étant ancrée dans un réseau de liens sociaux - fonde ces organisations et se maintient par la mise en oeuvre 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'Etat-providence en occupant un espace intermédiaire à l'intersection de la relation entre Etat 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 Etat-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'économie. 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'Etat) mais aussi dans un contexte plus général de crise du mode de régulation de la société (rôle de l'Etat, valorisation d'autres formes de travail que l'emploi salarié classique, liens entre économie et social,...).

De la similitude des évolutions...

Au-delà de contextes institutionnels très différents, on est frappé par les similitudes 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). Trois étapes se dégagent dans le développement de ces mouvements. Une première étape est caractérisée par le caractère associatif et multifonctionnel des initiatives enracinées dans des réseaux sociaux. 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); au Sud il s'inscrit plutôt dans un milieu d'artisans - un tissu local porteur d'une identité social-productrice. Mais l'un et l'autre sont caractérisés par une double inscription (Laville, 1994); dans la sphère économique comme impulseurs 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

¹Le nombre d'association est estimé, en Belgique, à environ 70.000 comptant plus de 200.000 travailleurs sans compter le bénévolat (Defourmy, 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).

modernisation favorisant la synergie Etat/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'Etat (réseau 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'Etat. Enfin, une troisième étape s'inscrit dans un contexte de crise généralisée du mode de régulation de la synergie Etat/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 logique non-monétaire, marchande et non-marchande) - développe une réponse particulière à la crise de l'emploi et de l'Etat-providence. Ces mutations interrogent le mode de régulation dominant et ouvrent des pistes nouvelles sur le rapport de l'économie et du social.

II. Les enjeux épistémologiques sous-jacents

Il y a, sur un plan strictement scientifique, une énigme du secteur informel. Les analyses traditionnelles échouent à en donner une version vraiment satisfaisante. C'est pourquoi il nous semble essentiel d'oser s'interroger sur les limites de ces paradigmes, et de réintroduire la question *des normes de la coordination des agents* au centre de nos analyses.

Limites des analyses traditionnelles de l'économie informelle

a) les analyses du secteur informel au Sud

Abordons d'abord les analyses du secteur informel dans les métropoles du Tiers-Monde. Nous pouvons y distinguer deux grands courants : 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

version retravaillée juillet 08, 2015

le "secteur moderne" vu les multiples entraves créées par l'Etat : 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". D'autres analystes voient plutôt dans l'apparition du "secteur informel" une nouvelle manière de penser l'hétérogénéité des structures des économies développées. Des définitions multi-critères sont alors avancées¹. 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) replace 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 oeuvre par l'Etat, 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'oeuvre excédentaire qui n'a pas accès au secteur moderne ou qui en est expulsé (Mezzer, 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'oeuvre par le secteur moderne (Tokman, 1990). Eventuellement, 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'oeuvre, 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".

¹Le "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, opération à la marge de la loi, peu de protection du travail...

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 suivant cet objectif. Elles sont soit néfastes ("irrationnelles au point de vue de l'économiste"), soit retardataires ou, au mieux, jouent un rôle passif comme dans les modèles dualistes (Fei et Ranis, 1964) voir éventuellement transitoires (Hugon, 1990) en vue du "vrai développement". Le concept même de "secteur informel" est sous-tendu par cette vision du développement, 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.

Mais à l'heure où la relecture des processus de développement de l'Occident remet en question cette vue linéaire du développement¹ et où le mode de régulation en vigueur montre ses limites, la lecture du 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.

b) 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 Etat/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'Etat. D'autre part, la mutation du champ associatif (et plus spécialement des petites 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 richesses².

Mais l'étude de ces modes d'organisation est fortement subordonnée au mode de régulation en place, à savoir la synergie Etat/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'Etat 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

¹notamment en mettant en valeur l'efficacité des formes de production et des modes de régulation alternatifs à la production de masse, encadrées dans un tissu social dense de certaines régions (Best, 1990, Piore et Sabel, 1984).

²Le 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 est beaucoup plus récent.

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'Etat 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'économique. 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").

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 des organisations socio-économiques dont la logique n'est ni celle de l'Etat, 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) - proche du concept d'association -, reposant également sur l'hypothèse d'un troisième type d'organisations non lucratives aux côtés des entreprises et de l'Etat. 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'Etat 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'organisations socio-économiques. 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.

Un choix épistémologique : l'organisation tripolaire de l'activité 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

version retravaillée juillet 08, 2015

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

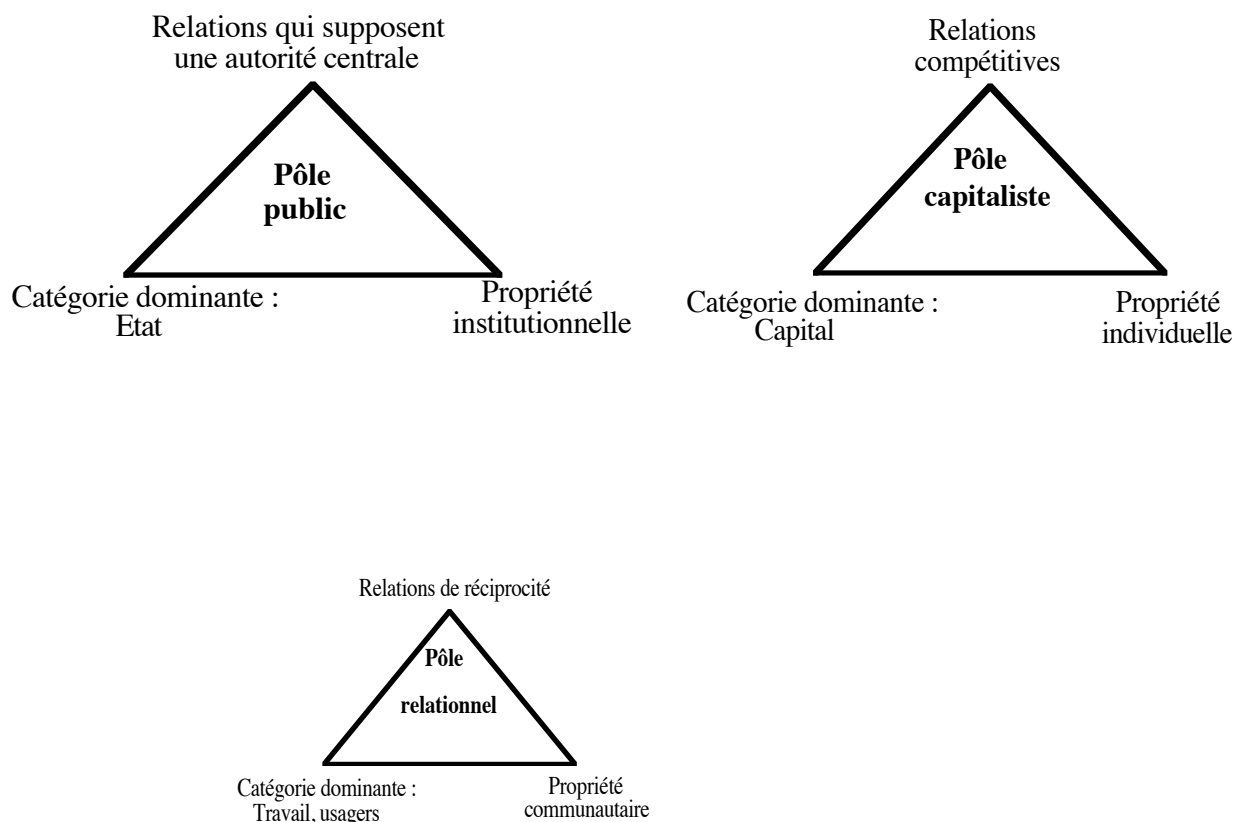
a) une typologie d'entreprise sur base de la catégorie dominante - le groupe qui a l'initiative de l'entreprise et détient ultimement le pouvoir de décision (Razeto, 1988, et Gui, 1991) - et sur base des formes de propriété,

b) 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 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



version retravaillée juillet 08, 2015

Le pôle capitaliste est constitué par les entreprises organisées par le capital (et donc orienté 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'Etat 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 "poblador". Le groupe préexiste, très souvent, à l'activité économique (entreprises familiales, organisations d'économie populaires). Se développe ainsi 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 ressources : marchandes, non-marchandes et non monétaires. La dynamique d'organisation relève d'une "impulsion réciprocitaire" notamment par l'interaction entre les différents acteurs (travailleurs, usagers, partenaires publics locaux...). La logique de ces associations est donc intrinsèquement plurielle; s'ancart dans le pôle relationnel, elles ont recours au marché et à l'intervention de l'Etat.

De cette brève description, nous pouvons dégager deux enseignements concernant le nouveau rapport à la norme. D'abord, l'hybridation dont nous venons de parler suppose, de la part des acteurs, des capacités réflexives et combinatoires que ne supposaient pas les modèles de développement propres à la société industrielle. La pluralisation des registres normatifs (réciprocitaire, marchand, étatique) donne là un équivalent, dans le champ économique, de ce que nous pouvons constater dans d'autres champs, notamment scolaire (Verhoeven, 1995, dans ce recueil).

version retravaillée juillet 08, 2015

Deuxième trait: ces organisations dépassent et le formalisme du marché, et la norme centralisatrice de l'Etat providence. Il est à cet égard frappant de constater l'isomorphie existant entre le fonctionnement de ces organisations et les modes de coordination de l'action que l'on peut apercevoir dans les nouveaux modes de résolution des litiges de la société postindustrielle (De Munck, 1995, dans ce recueil). L'interaction horizontale entre partenaires (dont l'Etat) devient le mode de passage obligé de la coordination.

Economie plurielle et homo-oeconomicus

En quoi cette pluralité de modes d'organisations socio-économique interroge-t-elle le cadre conceptuel de l'économiste ? Un premier pas est de reconnaître cette diversité et d'introduire dans l'analyse économique des comportements de prime abord ne relevant pas de la sphère économique. Mais, à notre avis, il faut encore aller plus loin. Le cadre conceptuel standard de l'économiste tend à interpréter (et à réduire) ces comportements suivant sa logique. Le paradigme néo-classique s'est construit à partir d'un modèle de type capitaliste. Jusqu'où le modèle classique et l'homo-oeconomicus peuvent-ils expliquer les modes d'organisation socio-économique différents?

Nous posons l'hypothèse de "l'encastrement" de tout phénomène économique dans une réalité sociale, culturelle et historique précise. Les actes économiques ne résultent pas seulement de la poursuite par des agents atomisés de leurs seuls intérêts individuels, ni des seules nécessités du système (suivant une approche fonctionnaliste) mais sont dépendants du contexte institutionnel, du tissu social (Polanyi, 1983), de la structure des relations (Granovetter, 1992). Ceci s'avère d'autant plus vrai pour les organisations plus proches du pôle relationnel.

Introduire l'influence des normes dans les comportements peut être, à notre avis, une des voies possibles pour rendre compte de l'encastrement des organisations économiques. Les normes sont un ensemble de règles (légales, sociales, morales,...) partagées par un groupe d'agents. Ces normes émergent à travers l'histoire, dans un contexte culturel, social, économique, politique donné. Elles influencent profondément les choix et les comportements des agents mais ne visent pas, per se, la réalisation d'objectifs (Elster, 1989). Elles ont dès lors un impact sur les modes d'organisation socio-économique.

Différents courants en économie ont introduit l'influence des normes. Le plus conforme aux présupposés de la théorie néo-classique est celui de la "nouvelle économie institutionnelle" (Williamson, 1985, North, 1986). Les normes sont alors vues comme une réponse efficiente des agents dans un contexte d'information limitée pour pallier aux coûts de transaction. Mais de nombreuses critiques se sont élevées face à cette perspective. Le propre d'une norme n'est-elle, justement pas, qu'elle ne soit pas renégociable et donc non issue d'un contrat puisqu'elle acquière une certaine stabilité dans le temps ? Elle échappe à l'arbitrage individuel (De Villé, 1988). Ne remet-elle pas en question les présupposés de la "théorie standard" (le modèle néo-classique, version restreinte de l'individualisme méthodologique¹) d'un ensemble d'individus atomisés (d'homo-oeconomicus) qui poursuivent leurs intérêts individuels ?

¹D'un point de vue micro-économique, le modèle économique, stricto sensu, est beaucoup plus restreint qu'un paradigme de choix (l'individualisme méthodologique). Le modèle micro-économique néo-classique introduit six restrictions sur les préférences des individus (Van Parijs, 1990) : les personnes sont censées être égoïstes, motivées uniquement par des intérêts matériels (éventuellement aussi par des

La voie empruntée par "l'économie des conventions" est d'introduire une dimension collective dans le comportement des agents :

"Une convention est une régularité qui a sa source dans les interactions sociales mais qui se présente aux acteurs sous une forme objectivée."¹

Sans abandonner l'individualisme méthodologique mais dans un sens large c'est-à-dire un paradigme de choix, une prise en considération des seules personnes comme acteurs, les économistes des conventions incorporent une dimension commune (un cadre commun, un cadre constitutif) dans le comportement des agents, partagée par des réseaux de personnes et de groupes, dont le fondement purement utilitaire est indémontrable. Le fait que tout phénomène économique soit encadré, "situé", introduit un cadre commun que le cadre néo-classique ne peut, à lui seul, expliquer.

Une des voies possibles à suivre est d'introduire dans les calculs d'optimisation des variables traduisant la part du collectif dans les choix individuels (Defalvard, 1989, Favereau, 1992). Simon (1993) souligne que ce phénomène d'enchâssement est sans doute le motif le plus convaincant pour introduire des arguments non économiques dans la fonction d'utilité. Mais ne bute-t-on pas alors sur les limites de l'individualisme méthodologique ? La question reste ouverte; d'une part, comment rendre compte, au niveau des sujets, de certains comportements (comment peut-on pousser les frontières de l'individualisme méthodologique élargi) ? D'autre part, jusqu'à quel point la rationalité des individus peut-elle expliquer les formes d'organisation socio-économique (quelles sont les frontières de l'individualisme méthodologique) ? De toute évidence, dans un contexte d'analyse de choix institutionnel, les modèles économiques ne peuvent ignorer les choix d'ordre politique (Badelt, 1990). Ceci nous amène à souligner l'importance de replacer ce type d'analyse dans leur contexte politique.

III. Les enjeux politiques

Ces ouvertures épistémologiques permettent de jeter un nouveau regard sur les enjeux politiques sous-jacents à l'économie populaire. Au-delà de contextes très différents entourant l'économie populaire au Sud et le monde associatif au Nord, nous voulons mettre en évidence des défis communs.

Les politiques coincées dans la dichotomie "marchand/non-marchand"

Les politiques mises en oeuvre aujourd'hui tant vis-à-vis de l'économie populaire que des associations sont marquées par le cadre étrié de la dichotomie "marchand/non marchand".

intérêts guidés par une recherche de pouvoir ou de prestige), être parfaitement rationnelles (agir au mieux de leurs préférences, être des êtres unidimensionnels (tout est réductible à une seule dimension, l'utilité; le bien-être est d'une seule nature), bien informées sur leur environnement et enfin qu'elles prennent l'environnement pour donné (elles ne peuvent l'influencer).

¹Dupuy & al. (1989).

En ce qui concerne l'économie populaire, le débat traditionnel du développement est coïncé entre deux positions : accorder un rôle plus important à l'Etat ou au secteur privé comme moteur du développement. Les modèles d'industrialisation optent non seulement pour un type particulier de développement à atteindre (lié à l'idée de modernisation), mais privilégient aussi le rôle de certains acteurs : les entrepreneurs des grandes firmes capitalistes et l'Etat. Ils 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 des potentiels bénéficiaires du développement mais jamais des protagonistes. Dans ce cadre, les politiques touchant l'économie populaire sont conçues dans une perspective d'un moyen transitoire et précaire de lutte contre l'exclusion et sont donc confinées aux domaines des politiques sociales.

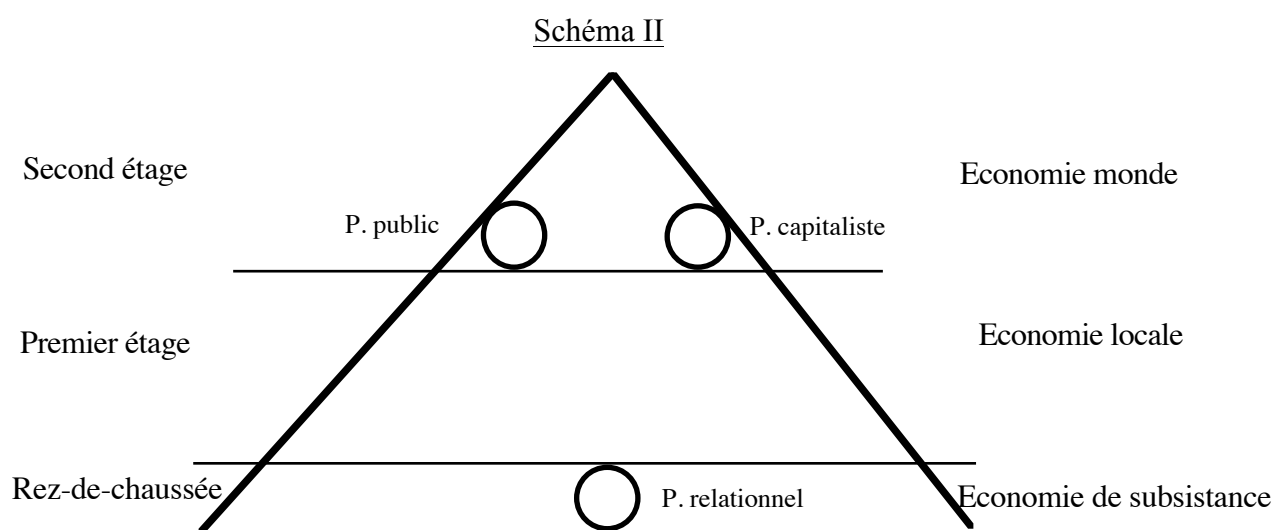
Quant aux politiques touchant les associations dans le Nord, elles sont enfermées dans le cadre étroit des programmes de résorption du chômage. L'utilité sociale des associations se limiterait ainsi au nombre de chômeurs réintégrés au sein du marché du travail. On glisse alors vers "un secteur d'utilité sociale en faisant de l'Etat l'instrument de gestion du travail des exclus"¹ (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.

Une pluralité des modes d'organisation socio-économique

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

¹Le développement des A.L.E. en Belgique est symptomatique de cette tendance.

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.



Du rôle de l'Etat

Le développement tant de l'économie populaire que des associations soulève la question du rôle de l'Etat. 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 "réciprocaire", ce n'est pas pour autant que la place de l'Etat 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 nombreux 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'Etat. Il ne s'agit pas de rénover le dynamique interne du service public mais de passer à une conception "d'un Etat-tutélaire à un Etat-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 et un accès à toutes les couches de population. Cette conception d'Etat-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), et

version retravaillée juillet 08, 2015

dont 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 sur 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 bénéfices sociaux de l'Etat, etc), et compte tenu des 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-matérielles : 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 "nonprofit organizations" qui mettent en évidence le rôle de ces organisations dans un contexte des échecs du marché et de l'Etat 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 générée par leur structure d'organisation sans but lucratif. D'autres mettent en évidence les avantages comparatifs dûs au recours à des ressources non-matérielles (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'Etat, 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 sont, *in fine*, du 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 une 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**. Emergeant 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 Etat/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'Etat, la dichotomie marchand-

version retravaillée juillet 08, 2015

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 construction classique du rapport entre Etat et 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 des secteurs aujourd'hui encore considérés comme marginaux, comme agents actifs de développement, à allouer à l'économie populaire une place fondamentale en tant que sujet du développement. S'appuyant sur son ancrage réciprocal dans les quartiers populaires, il s'agit de mettre en place des politiques visant 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 sûr 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 dans la dichotomie "marchand/non-marchand".

* *

*

*

Tant l'économie populaire que la "nouvelle économie sociale" s'inscrivent dans un contexte de crise du mode de régulation de la synergie Etat-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. Il liait le marché (l'échange décentralisé) et l'Etat (la norme centralisée) dans un couple binaire. 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 sources 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. Ces mouvements et les analyses qui en découlent interpellent les cadres conceptuels traditionnels et en particulier ceux des économistes.

version retravaillée juillet 08, 2015

Si on n'accepte pas de reconnaître d'autres modes de fonctionnement normatif que le marché ou l'Etat autoritaire, le "secteur informel" est une énigme inexplicable, ou alors apparaît sous des traits négatifs: il est ce qui n'est pas encore un marché formel, il se réduit à un espace "hors-la-loi-étatique". Par contre, si on sait repérer sa dynamique interactive et son extraordinaire capacité à combiner les normativités, on est en mesure d'y voir un acteur inédit du développement. Sans doute y a-t-il dans ce mode de coordination de l'action quelque chose d'une "procéduralisation" irréductible aux politiques de flexibilisation néo-libérale. De par leur mode de fonctionnement, ces organisations proposent en effet des formules inauguratives pour construire les normes, une façon originale de combiner l'économique et le social et de développer lutte 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 leur égard et plus largement des modalités traditionnelles de l'articulation Etat/marché. C'est à ce prix que ces germes d'économie solidaire pourront éclore et proposer des articulations originales entre l'économique et le social.

Bibliographie

Anheier H.K. & Seibels W. (Eds), 1990, *The Third Sector , Comparative Studies of Nonprofit 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 and the Nonprofit Sector, *The Third Sector, Comparative Studies of Nonprofit Organizations*, Anheier H.K. & Seibels W. (Eds), de Gruyter, Berlin - New-York, pp 53-61.

Barlett et Le Grand J., 1993, *Quasi-Markets and Social Policy*, MacMillan, Londres.

Ben-Ner A. et Van Hoomissen T., 1991, Non Profit Organization in the Mixed Economy, *Annals of Public and Cooperative Economics*, pp 519-550, vol. 62/4.

Best M., 1990, *The New Competition, Institutions of Industrial Restructuring*, Polity Press, Cambridge.

B.I.T., 1972, *Employement, Income and Equality, a Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*, B.I.T., Genève.

version retravaillée juillet 08, 2015

- 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.
- Defalvard H., 1992, Critique de l'individualisme méthodologique revu par l'économie des conventions, *Revue économique* , pp 127-144, 1.
- 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 and Roles of a Third Major Sector in : *Economie sociale - Third Sector*, Defourny J. et Monzon J. (eds), Ciriec - De Boeck, Bruxelles, pp 27-49.
- Defourny J., 1992b, Le secteur de l'économie sociale en Belgique in : *Economie sociale - Third Sector*, Defourny J. et Monzon J. (eds), Ciriec - De Boeck, 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 10ème Congrès des économistes belges de langue française, CIFOP, Charleroi, pp 37-68.
- Defourny J. et Monzon J. (eds), 1992, *Economie sociale - Third Sector*, Ciriec - De Boeck, Bruxelles.
- De Soto H., 1987, *El otro sendero*, Editorial Sud americana, Buenos Aires.
- De Villé Ph., 1988, Marché et concurrence comme fondement de l'ordre social, *Revue européenne des sciences sociales*, pp 17-24, 33.
- Dupuy J-P, Eymard F., Favereau O., Orléan A., Salais R., Thévenot L., 1989, L'économie des conventions, *Revue économique*, pp 141-145, 2.
- Elster J., 1989, Social Norms and Economic Theory, *Journal of Economic Perspectives*, pp 99-117, (3), 4.
- Favreau L., 1994, L'économie solidaire à l'américaine : le développement économique communautaire in : *L'économie solidaire, un perspective internationale* sous la direction de Laville J.L., Desclée de Brouwer, Paris, pp 91-135.
- Favereau O., 1989, Marchés internes, marchés externes, *Revue économique*, pp 273-328, 2.
- Fei J. & Ranis G., 1964, *Development of the Labor Surplus Economy, Theory and 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*, pp 3-11, 35.
- Grez S., 1990, *Les mouvements d'ouvriers et d'artisans en milieu urbain au Chili au XIXième siècle*, Thèse EHESS, 2 vols, Paris.
- Gui B., 1991, The Economic Rationale for the "Third Sector", *Annals of Public and Cooperative Economics*, pp 551-572, (62), 4.
- 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, ed.), Yale University 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 Nonprofit Sector : A Comparative Perspective in : *The Third Sector, Comparative Studies of Nonprofit Organizations*, Anheier H.K. & Seibels W. (Eds), 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, Institut des sciences du travail, UCL.
- Larraechea I. et Nyssens 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. & Nyssens M., 1994b, Les défis de l'économie populaire au Chili, *Revue des Etudes coopératives, mutualistes et associatives*, pp 43-54, 49.
- Le brun O. & Gerry C., 1975, Petty Producers and Capitalism, *Review of African Political Economy*, pp 20-32, 3.
- Meunier B., 1992, *Le management du non-marchand*, Economica, Paris.
- Mingione E., 1990, The History and Recent Sources of Irregular Forms of Employment in : *Underground Economy and 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*, pp 1041-1064, (6), 9-10.
- 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 expérimentale, *Revue Tiers-Monde*, pp 261-284, 82.
- North D., 1986, The New Institutional Economics, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, pp 230-237, (142), 1.
- Nyssens 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-Pouillet H., 1993, Economie sociale et sécurité sociale in : *Coopération, défis pour une démocratie économique*, Evo, Bruxelles, pp 43-67.
- Perroux F., 1960, *Economie 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. (ed), 1987, *The Nonprofit Sector*, Yale University Press, New Haven and London.
- Prebisch R., 1984, Five Stages in my Thinking on Development, in : *Pioneers in Development*, eds. Meier G & Seers D., Oxford University Press.
- Presvelou C., 1994, Crises et économie informelle : acquis et interrogations, *Recherches sociologiques*, pp 7-36, 3.
- Razeto L., 1988, *Economía de solidaridad y mercado democrático*, Libro tercero, Fundamentos de una teoría económica comprensiva, P.E.T., Santiago - Chili.
- Razeto L., 1991, *La emergencia de nuevos actores sociales a partir de la pobreza y el trabajo*, Mimeo.
- Salazar G., 1991, The History of Popular Culture in Chile : Different Paths, in : *Popular Culture en Chile, Resistance and Survival* edited by Aman K. and Parker C., Westview Press, Boulder, pp 13-39.
- Simon H., 1993, Altruism and Economics, *American Economic Review*, pp 156 - 161, (83), 2.

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.

Van Parijs Ph., 1990, *Le modèle économique et ses rivaux, introduction à la pratique de l'épistémologie des sciences sociales*, Librairie Droz, Genève - Paris.

Verschave F.X., 1994, *Libres leçons de Braudel*, Syros , Paris.

Williamson O, 1985, *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, Free Press, New York.

Weisbrod B.A., 1988, *The Non Profit Economy*, Harvard University Press, Cambridge, Mass..