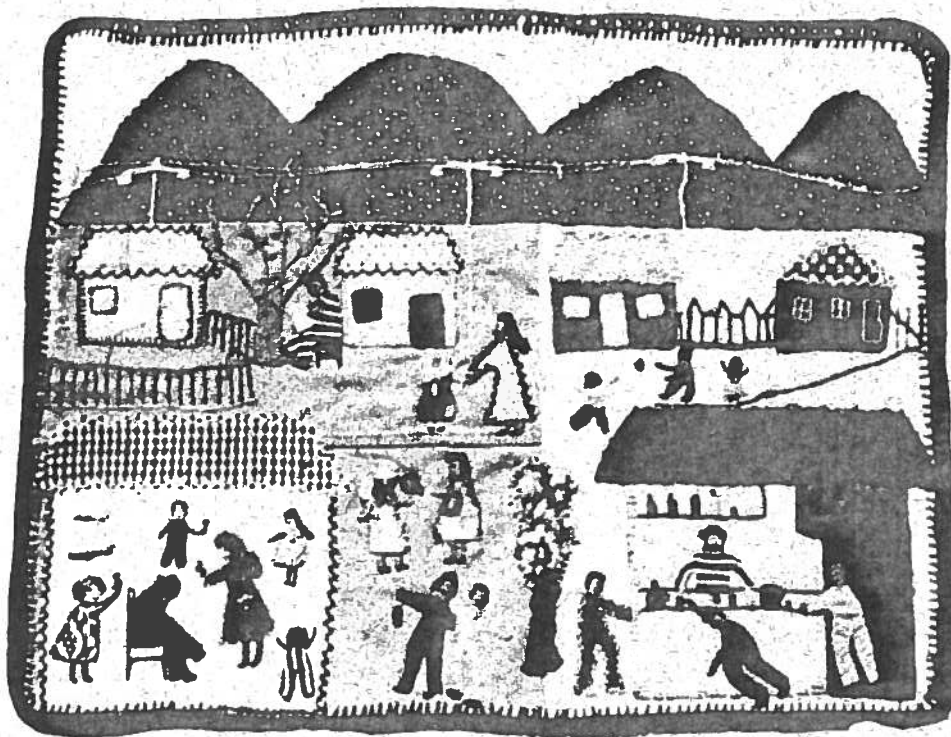


L'emploi au Sud



Regards croisés

Des exemples au Zaïre, au Pérou et au Chili

Approche et AGL, GRESEA

Sommaire

Introduction par G. FONTENEAU

Quelques données et réflexions sur les secteurs informels.....5

— *Les activités informelles : formalisations théoriques et dynamiques internes. Le cas de la ville de Kinshasa.*

par LOKOTA EKOT'E PANGA 15

— *L'emploi précaire et le syndicalisme. La sous-traitance au Pérou.*

par Isabel YÉPEZ DEL CASTILLO 55

— *L'économie populaire : au-delà du secteur informel. Analyse à partir du cas chilien.*

par Ignacio LARRAECHEA et Marthe NYSENS 109

*L'économie populaire :
au-delà du secteur informel,
vers un secteur d'économie
populaire du travail et de la
solidarité ?*

Analyse à partir du cas chilien

I. Une économie populaire?

1. Les activités économiques des «pobladores»

Il est reconnu, aujourd'hui, que la subsistance des secteurs les plus défavorisés dans les grandes villes du tiers monde est possible, en partie, grâce à d'innombrables activités économiques développées par ceux-ci, en marge des circuits économiques dits «formels».

Santiago du Chili n'échappe pas à cette réalité. Pour s'en rendre compte, il suffit de comparer les chiffres concernant les revenus par tête ou par ménage avec ceux de la distribution de la richesse, ou simplement d'observer le pouvoir d'achat des salaires, les indices de chômage et les dépenses sociales pendant les années 80, pour se rendre compte qu'une partie de plus en plus importante des besoins des plus pauvres est satisfaite par des moyens autres que les salaires ou l'assistance publique.

*Ignacio
LARRAECHEA,
Institut des
sciences du
travail, UCL
et PET Santiago,
Chili*

*Marthe
NYSSSENS,
assistante de
recherche à
l'IRES, UCL*

Mais le contact direct avec la réalité est encore plus éclairant. Un parcours par la ville fait découvrir l'existence d'innombrables activités économiques réalisées par des «pobladores» (les pauvres urbains) pour se procurer les biens nécessaires pour vivre ou, parfois, juste pour survivre.

Dans le centre-ville on ne s'étonne plus des offres des vendeurs ambulants, des chanteurs dans les autobus, des kiosques à journaux, des mendiants et...des voleurs. Il y a d'hommes, de femmes, d'enfants...

Dans les banlieues, une activité incessante anime les quartiers, les «poblaciones», d'où proviennent ces personnes. Les activités de voisinage se développent aux côtés des petites coopératives d'achat, des micro-entreprises autogérées ou familiales, des ateliers où des groupes de femmes apprennent l'art de la couture ou de l'artisanat; tout cela à l'intérieur des maisons. A l'extérieur, les marchés et les petits magasins offrent toutes sortes de produits.

Voici, donc, l'explication de la subsistance des moins favorisés: le monde des «pobladores» est en pleine activité. Voilà l'idée centrale de notre approche en termes d'économie populaire.

2. Les essais de conceptualisation

Plusieurs termes ont été utilisés pour expliquer ce phénomène. Des concepts tels que «économie informelle», «économie invisible», «économie souterraine», «stratégies de subsistance», etc., sont à la source d'une abondante et riche littérature.

Parmi ces termes, celui de «secteur informel» a reçu une attention spéciale. En effet, depuis l'étude bien connue du BIT sur la politique d'emploi au Kenya (1972), le terme «secteur informel» s'est répandu dans la littérature économique. A cette époque, les analystes cherchaient une explication au fait que, dans les villes des pays du Tiers Monde, le niveau de chômage paraissait relativement réduit, compte tenu du décalage entre l'exode rural et l'absorption d'emploi dans l'industrie. De plus, la subsistance des chômeurs, malgré l'absence d'un soutien institutionnel, n'était pas expliquée d'une manière satisfaisante.

Plusieurs études mirent donc en évidence l'existence d'un ensemble d'activités économiques urbaines, informelles ou non structurées, qui permettaient la subsistance de grandes masses de migrants (petits commerces dans les rues, ateliers de production, services, etc.). Ainsi, dès que le concept fut formulé, le secteur informel fut lié à la pauvreté et à la marginalité: il constituerait une simple transposition urbaine du sous-emploi rural. Les individus qui y appartiennent sont des exclus, ou plutôt des non-admis par la modernité. On abandonne ainsi la dichotomie secteur moderne (industrie)/secteur traditionnel (agriculture) et on la formule désormais en termes secteur formel/secteur informel (Hart, 1973).

L'application du concept de «secteur informel» à la situation chilienne apparaissait donc évidente. Des années 40 jusqu'au début des années 70, la situation chilienne est semblable à celle qui fut celle de la majorité des pays latino-américains qui adoptèrent une stratégie d'industrialisation centrée sur le modèle de substitution d'importations: l'accélération des migrations rurales-urbaines et l'insuffisante création de nouveaux emplois au sein du secteur industriel seraient à la base de l'expansion de ce lieu de «refuge temporaire» des migrants.

Les définitions du secteur informel sont assez nombreuses et nous ne voulons pas nous attarder sur cette discussion. Notre seul souci consiste à montrer que la réalité économique et sociale que nous étudions n'est que faiblement appréhendée par ce concept.

Une définition assez répandue du secteur informel est celle que proposent les courants libéraux, dont Hernando de Soto, 1987, est un des défenseurs les plus célèbres: «*l'économie informelle, dit-il, est celle qui échappe aux règles et aux contraintes imposées par l'Etat dans le fonctionnement de l'économie*». Pour réfuter cette définition, une seule donnée est suffisante: l'étude réalisée en 1991 par le PET (Programa de economia del trabajo) à Santiago montre que parmi les 2.500 organisations d'économie populaire enquêtées, 30% ont légalisé leur activité tandis que parmi les micro-entreprises populaires, ce pourcentage atteint 50%.

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 secteur informel est 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 expulsée (Mezzera, 1984).

Cette tentative de centrer l'analyse sur l'insertion du secteur informel au sein d'un système économique global est intéressante car elle envisage ce secteur en relation avec les autres acteurs économiques.

Au sein de ce courant structuraliste, d'une part, la thèse marginaliste insiste sur le fait que le secteur informel développe une économie de subsistance, définie comme «*un ensemble de personnes ou de groupes qui parvient à se maintenir et à se reproduire socialement lorsque les revenus en provenance de la rétribution monétaire de la vente de travail est insuffisante pour se procurer le minimum de biens indispensables à la survie*» (Urmeneta 1988). Ce secteur ne participe pas au processus d'accumulation globale. Ce concept recouvre, certainement, un vaste secteur de l'économie populaire, notamment celui lié aux Organisations d'Économie Populaire, mais il néglige de considérer un nombre élevé d'activités qui constituent de véritables stratégies de vie pour leur

participants, dans la mesure où elles s'enracinent dans un mode particulier d'action et d'organisation en termes économiques qui permettent une certaine «accumulation», soit en termes financiers soit en termes sociaux (consolidation de liens de solidarité, développement personnel, etc.).

D'autre part, la thèse fonctionnaliste (Moser, 1978, Le Brun 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.

L'une et l'autre thèse supposent donc une impossibilité d'accumulation au sein du secteur alors que la réalité nous montre une **grande hétérogénéité** et la coexistence d'unités en pleine croissance avec des formes de chômage déguisé. D'autre part, elles ne considèrent pas le fait qu'une partie de ce secteur constitue un tissu économique local ayant sa propre dynamique et que la sous-traitance ne constitue qu'un des segments de l'économie populaire, plutôt marginal. De nombreuses organisations économiques populaires se développent mais n'ont pas un caractère directement productif ou ne s'insèrent pas sur le marché des échanges (potagers communautaires, construction communautaire de maisons, coopératives de consommation, ateliers d'apprentissage...) et ne sont donc pas appréhendées par cette approche.

Enfin, ces critères ont une vision trop restrictive de l'organisation économique, uniformisante: une entreprise maximise le profit et s'insère sur le marché suivant des relations d'échange.

Pourtant les derniers écrits centrés sur l'étude du secteur informel essaient de dépasser certaines de ces insuffisances que nous venons d'exposer, en mettant en évidence l'hétérogénéité (Tokman, 1990, Lachaud, 1990), en utilisant des termes tels que «secteur informel supérieur» (Lachaud, 1990, Charmes, 1990), en soulignant le rôle de ce secteur (ne fut-ce que transitoire) dans le développement (Hugon, 1990), etc. Néanmoins, nous sommes convaincus que le problème de fond n'a pas été résolu: il s'agit d'**approcher ce secteur en termes de sujet**.

Enfin l'utilisation de concepts tels que «économie invisible» ou «économie souterraine» paraît bien naïve. Comme l'exprime Razeto, 1991, *«il s'agit en effet d'une réalité invisible pour tous ceux qui ne veulent pas la voir ou qui l'observent de très loin»*.

3. Une nouvelle approche:

relever un sujet spécifique qui s'active en termes économique

Notre approche de ce secteur en termes d'«économie populaire» n'est pas innocente; elle veut ainsi souligner le caractère spécifique du mode d'organisation de ce secteur par opposition à la plupart des analyses décrivant ces pratiques comme non modernes, in-formelles, pré-capitalistes,... se référant ainsi toujours au cadre d'analyse classique de l'économiste et donc l'interprétant comme «hors norme», comme un ensemble de pratiques qu'il faut «normaliser, formaliser».

L'expression d'économie populaire veut souligner la spécificité des acteurs, des entrepreneurs de ces activités, comme pierres de touche de l'analyse, qui s'inscrivent dans un contexte historique et culturel précis. Nous cherchons à **mettre en évidence un sujet, le monde populaire, qui s'active en termes économiques.**

– Le monde populaire et les «pobladores».

L'adjectif «populaire» a pour nous une connotation très spécifique: il s'agit du monde des «pobladores», les habitants des «poblaciones» des villes au Chili. Les «pobladores» ont été définis comme les personnes qui habitent en zones urbaines, dans des conditions de précarité, et qui se sont réunies en ensembles identifiables pour leurs habitants et pour les personnes extérieures (elles sont même connues par leur nom: La Victoria, La Bandera, etc). D'après certaines études (Chateau et Pozo, 1985, Rodríguez, 1985), entre un tiers et la moitié des habitants de Santiago pourraient être considérés comme «pobladores».

Ces ensembles sont le résultat d'un peuplement «spontané» (prise de terrain) ou la conséquence d'une action délibérée de l'État dans le cadre d'une politique sociale du logement. Ils se situent dans la périphérie. Le «poblador» est donc en relation avec une unité spatiale urbaine à laquelle il appartient, et dans laquelle se développe un ensemble de rapports et de conduites en référence à cet entourage. Nous croyons que, malgré les hétérogénéités existant au sein des «poblaciones», elles sont devenues une véritable référence d'identification, au fur et à mesure que celles d'«ouvrier», de «prolétaire» ou de «travailleur» se sont affaiblies.

Le fait de reconnaître un sujet social qui agit comme organisateur et protagoniste d'un certain nombre d'activités économiques constitue l'élément-clé pour discerner et découvrir une rationalité propre, une manière particulière d'agir dans la sphère économique qui reflète l'être du sujet. Cela constitue, à notre avis, une façon plus pertinente d'identifier la réalité que nous cherchons à étudier.

– L'activation économique du monde populaire

A partir des années septante, et plus précisément après le coup d'État de 1973, des changements radicaux se produisirent au sein de la société chilienne dans son ensemble, et particulièrement au sein du monde populaire. La radicalisation de la marginalisation économique et la répression exercée sur les institutions traditionnelles de participation populaire (partis politiques, syndicats, etc.) donnèrent un nouvel élan aux initiatives économiques et organisatrices en général.

En effet, tandis que le drame de la pauvreté et de l'exclusion s'approfondissait quant à ses manifestations, il touchait des secteurs plus importants de la population, voire même des personnes qui auparavant étaient insérées dans le monde «moderne». Ainsi, selon certains auteurs (Razeto et Calcagni 1989, Schkolnik et Teitelboim, 1988), la configuration culturelle, sociale et politique, du secteur populaire a été modifiée par l'inclusion de personnes chez lesquelles on trouve des capacités de travail, de participation, d'organisation, etc., plus développées, ainsi qu'un niveau de conscience sociale plus élevé.

Finalement, la répression politique exercée par la dictature devint un aiguillon pour les «pobladores» qui, au niveau du quartier ou du voisinage, organisaient des activités de protestation sociale et essayaient de maintenir une certaine capacité de résistance politique, économique et culturelle. Plusieurs de ces activités étaient centrées sur une mise en commun d'un certain nombre de ressources pour affronter les problèmes de subsistance de manière solidaire.

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 des pauvres qui s'exprima dans de nombreux types d'activités économiques dans lesquelles les «pobladores» furent les protagonistes directs.

4. Un essai de classification des activités

entreprises au sein de l'économie populaire

L'économie populaire constitue une réalité d'une grande hétérogénéité. Nous proposons 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, au niveau d'un quartier, sous forme de petites coopératives dans les domaines de la consommation, de 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, l'aide mutuelle et la solidarité.

– *des micro-entreprises familiales*: unités de production et/ou de commercialisation de biens et de services, de type familial; un groupe familial élargi et éventuellement avec l'emploi de quelques personnes externes.

– *des initiatives individuelles*: à la différence des micro-entreprises, une seule personne crée sa propre source d'emploi sans l'implication directe de tierces personnes.

– *des stratégies d'assistance*, telles que le recours aux institutions de charité, la mendicité, etc.

– *des activités illégales*, voire délictueuses: trafic de drogue, vols, ...

	OEP	Micro-entreprises familiales	Initiatives individuelles	Stratégies d'assistance	Activités illégales
Niveau de croissance	Entreprises* autogérées	Atelier productif	Kiosques	Organisation revendication de logement	Trafic de drogues
Niveau de subsistance	Groupes d'achat	Petits magasins	Réparations mineures	Bénéficiaires d'institution de charité	Vente clandestine
Niveau de survie	Marmites populaires	Récollecion de déchets	Vendeurs de rue	Mendicité	Petits vols

* A titre d'exemple

(Razeto et Calcagni, 1989)

D'après le deuxième critère, trois niveaux de développement de ces activités apparaissent en prenant comme critères l'efficacité économique de ces activités, 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, à des licenciements massifs ou des journées de protestation.

– *niveau de subsistance*: des activités plus au moins stables qui assurent la satisfaction de besoins essentiels mais 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, de souligner l'importance de certaines pratiques et valeurs telles que la solidarité, la coopération, la liberté de décision, et d'atteindre certaines formes d'accumulation. Au-delà d'une stratégie de subsistance, il s'agit d'une stratégie de vie.

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

II. Description et fonctionnement de l'économie populaire

1. Quelques statistiques

Quelle est l'ampleur de l'économie populaire? Peu de statistiques existent à ce sujet.

D'un point de vue méthodologique, l'approche traditionnelle du secteur informel adopte pour l'appréhender, les critères suivants (définition du PREALC):

- employeurs, employés et ouvriers d'entreprises productrices de biens de 5 personnes ou moins
- employeurs, employés et ouvriers qui travaillent dans des commerces ou des services de 5 personnes ou moins et qui ne remplissent pas les conditions du code du travail
- tous les travailleurs indépendants excepté les professionnels et les techniciens
- tous les membres familiaux non rémunérés.

Si le recoupement n'est pas parfait avec le concept d'économie populaire (il peut par exemple exister des ateliers de production de moins de 5 personnes en dehors du milieu populaire), ces statistiques nous donnent une bonne approximation de la réalité.

En 1991 (PET, 1991), 20% de la population active travaille au sein de ce secteur. Dans les quartiers populaires, il assure plus de 35% des emplois. L'économie populaire déploie tout une gamme d'activités: commerces, ateliers de production, services,... 25% des unités de production appartiennent au monde de l'économie populaire à Santiago.

Mais ces statistiques n'abordent pas l'ensemble du phénomène de l'économie populaire. De nombreuses organisations économiques populaires se développent mais n'ont pas un caractère directement productif ou ne s'insèrent pas sur le marché des échanges et ne sont donc pas cernées par cette approche. Ces

critèressont marqués par une vision trop restrictive de l'organisation économique.

Une étude du PET, 1992, centrée sur les organisations économiques populaires nous permet d'appréhender ce segment de l'économie populaire. La donnée la plus remarquable de ces recensements (1982, 1984, 1986, 1989 et 1991) est que le nombre d'OEP et de membres bénéficiaires ne cesse d'augmenter. En 1986, on recensait 1.259 OEP dans la région de Santiago (66.357 bénéficiaires). En 1991, on dénombrait 2.454 OEP pour un total de 81.567 bénéficiaires. En ce qui concerne la distribution des OEP par type d'organisation, on observe au fil des années une tendance à la concentration des OEP à caractère productif.

2. Mode d'organisation, fonctionnement

Notre analyse porte sur l'observation des OEP et des micro-entreprises dans la mesure où elles peuvent être considérées comme de véritables «entreprises économiques», contrairement aux initiatives individuelles (petits vendeurs de rue, cireurs de chaussures, gardiens d'auto,...) qui sont pour beaucoup d'entre elles avant tout des stratégies de survie.

D'après certaines approches, les micro-entreprises ne se distingueraient du reste des unités économiques que par leur taille. Pourtant, notre expérience sur le terrain nous confirme que les micro-entreprises populaires se différencient des autres entreprises aussi en termes qualitatifs.

— Organisation interne

Nous voudrions présenter quelques aspects de l'organisation interne de ces unités nous appuyant, pour certains points, sur des conclusions tirées du recensement du PET, 1992.

A la différence des entreprises capitalistes industrielles, le **sujet organisateur** n'est plus nécessairement celui qui apporte le facteur capital. En effet, dans la majorité des micro-entreprises la situation où un «patron» engage des travailleurs externes est minoritaire (7% parmi 1.236 micro-entreprises enquêtées). En général, les entreprises sont organisées par le sujet qui apporte le facteur travail. Ce sujet peut prendre des formes différentes: la famille, la communauté, un groupe de travailleurs ou, dans le cas des entreprises unipersonnelles, une seule personne qui apporte tous les facteurs économiques.

Il n'est donc pas étonnant de constater que dans ces ensembles la **coopération** joue un rôle central. Diverses expériences démontrent clairement que cette cohésion est un aspect-clé pour déterminer la stabilité et la performance économique des micro-entreprises et des autres types d'OEP.

La solidarité s'inscrit comme une des finalité de l'organisation dans les OEP. Au sein des activités, des liens d'aide mutuelle, de coopération, communautaires et solidaires, se manifestent non pas comme un élément accessoire ou purement

utilitaire, mais comme inhérent à la manière dont on cherche à affronter les problèmes, à satisfaire les besoins, à développer l'organisation. Ce n'est pas un simple calcul «coût-bénéfice», individuel ou collectif, qui détermine la formation du groupe, la décision d'incorporer un nouveau membre ou la distribution des rôles, mais l'expression d'une logique selon laquelle chacun a sa place en raison d'une reconnaissance mutuelle. «L'autre est mon semblable» dans un sens très concret: on partage la même situation de précarité, on connaît les besoins de chacun,... et on a décidé d'affronter le présent et l'avenir avec la mise en commun de ce qu'on a.

Plusieurs facteurs peuvent expliquer ce rôle central de la solidarité. Les pobladores ont une perception subjective de faire partie d'un quartier auquel il s'identifie. Sans en faire une mystification, il existe une culture populaire où la gratuité, l'affectivité, la solidarité ont une place importante. La situation de précarité et le sentiment d'abandon par rapport aux institutions publiques et à la société en général, expliquent l'accentuation d'une logique selon laquelle on privilégie les stratégies collectives et autogérées pour faire face aux problèmes. Les OEP surgissent souvent autour des activités pastorales déployées dans les quartiers populaires, certaines d'entre elles ont été initialement des communautés de base; ces organisations sont habituellement appuyées par diverses activités de promotion, de formation, des donations, réalisées par des institutions religieuses, des ONG's, etc., engagées dans le développement social, culturel, politique, spirituel et économique des secteurs populaires.

Ces divers facteurs impliquent que des communautés, des groupes de personnes, deviennent protagonistes d'activités économiques, «facteurs fondateurs» et donc développent un mode d'organisation où la participation joue un rôle central.

En ce qui concerne la **technologie**, faute d'accès aux moyens de crédit et parce que ces organisations privilégient des techniques intensives en main-d'oeuvre, la valeur de marché des moyens de production est souvent fort réduite (le rapport capital/travail s'avère parfois insignifiant). Ainsi, en utilisant des moyens de production très simples et variables, les unités économiques du monde populaire peuvent être considérées comme des ensembles ou équipes de travail dont les moyens matériels ne constituent que des appuis éventuels aux activités menées. D'après une enquête sur 200 micro-entrepreneurs, plus de la moitié d'entre eux ont un ratio capital/emploi inférieur à 450 \$US.

Les **relations internes** ne se réduisent pas au simple échange monétaire du travail et à des relations hiérarchiques qui sont propres au travail salarié. A l'intérieur des micro-entreprises des mécanismes de gestion participatifs sont privilégiés, en accordant un poids significatif aux instances de prise de décision collective: assemblée, direction élue démocratiquement, etc. Même dans les cas où nous trouvons une concentration du pouvoir de décision, il s'agit souvent

d'un pouvoir délégué par le collectif. Parmi 587 micro-entreprises 72% utilisaient des mécanismes tels que l'assemblée ou une direction élue démocratiquement.

Un autre aspect qualitatif qui distingue les micro-entreprises populaire concerne les **mécanismes de propriété et d'appropriation**. Les micro-entreprises développent des systèmes particuliers de propriété: la propriété personnelle de type coopératif, la propriété familiale, la propriété communautaire, etc. Mais, encore plus significatif sont les formes alternatives d'appropriation de l'excédent. En effet, les excédents, dans les micro-entreprises populaires, sont distribués majoritairement selon les apports de travail et de capital effectués par chacun des participants; il est courant aussi, que le partage soit réalisé selon les nécessités des membres ou d'une manière égalitaire (parmi 587 micro-entreprises enquêtées, dans seulement 11% les excédents étaient destinés à un propriétaire).

La notion de **croissance** de l'activité est liée à la valorisation des personnes et de la communauté (et donc pas à une accumulation du capital): augmentation des revenus, déploiement des capacités des personnes, croissance de l'emploi (spécialement par une intégration de personnes marginalisées dans la société). Mais les micro-entrepreneurs, les membres des OEP soulignent l'importance de rester au niveau d'un petit groupe de travailleurs. En effet, le but n'est pas d'augmenter sans limite la taille de l'unité mais de procurer du travail à d'autres personnes tout en gardant une taille « humaine ». Il existe, pour les micro-entrepreneurs, deux moyens pour consolider le secteur dont ils se sentent responsables; la « voie intensive » (croissance au sein d'une même unité) et la « voie extensive » (augmentation du nombre d'unités de production au sein du secteur).

Au sein de l'économie populaire, le travail satisfait un vaste nombre d'aspirations: la génération de revenus, bien sûr, mais aussi une insertion sociale, le développement personnel, l'affirmation d'une identité populaire, la recherche de rapports interpersonnels plus humains, etc. Ainsi, la **sphère du travail acquiert une dimension plus intégrale**, le travail n'est plus qu'instrumental, il participe à un développement multidimensionnel des personnes et des communautés.

2. Insertion sur le marché

Comment s'insèrent dans l'économie les entreprises de l'économie populaire ? Où les entreprises vendent-elles leurs produits, se fournissent-elles en facteurs de production (matières premières, facteur travail,...). Cette analyse est essentielle pour comprendre la dynamique de l'économie populaire. Afin de mieux saisir les enjeux, il faut nous représenter la construction spatiale de Santiago avec en son centre un espace commercial et des bureaux, au pied de la cordillère des quartiers résidentiels, et puis un cordon de quartiers périphériques, de « poblaciones » à l'intérieur desquelles est imbriquée l'économie populaire.

a) Marché des produits

On peut distinguer les entreprises populaires qui sont en concurrence avec les grandes entreprises, des entreprises qui sont dans des «niches» («secteur abrité» de la concurrence du secteur moderne) et celles qui font de la sous-traitance pour le compte de grandes entreprises (prise en charge d'une étape de la production). Les entreprises du secteur moderne ne sont pas présentes dans certains créneaux, soit parce qu'il s'agit d'activités non rentables pour les entreprises capitalistes, soit parce que ce sont des activités locales qui se déploient au sein des quartiers populaires (commerce de biens d'alimentation (marché)), ou parce que ces entreprises exploitent un savoir-faire propre au milieu populaire (artisanat,...).

Les *commerces* approvisionnent la population des quartiers populaires en produits de base là où n'arrive pas le secteur moderne. Ces commerçants ne subissent pas la concurrence du secteur moderne. Le marché bihebdomadaire implanté dans chaque quartier est un lieu privilégié de distribution et de socialisation.

On remarque qu'ils distribuent des produits fabriqués par le secteur capitaliste et non par le secteur de l'économie populaire. Mais les commerçants qui distribuent des produits frais (légumes, fruits, poisson) constituent une exception importante. Ces produits proviennent généralement d'exploitations de petite taille, à structure familiale (commercialisation de la production de petits agriculteurs ou pêcheurs). Ces commerçants génèrent un niveau de valeur ajoutée relativement plus important que les autres commerces². On peut donc émettre l'hypothèse que le degré d'indépendance vis-à-vis du secteur capitaliste favorise une génération accrue de valeur ajoutée; ce qui peut s'expliquer par la moindre présence d'intermédiaires et un meilleur équilibre du rapport de force dans la négociation.

Pour les *ateliers de production*, il se dégage nettement deux types d'insertion sur le marché. D'une part, une partie des ateliers qui se savent en concurrence avec le secteur moderne. Le marché est alors dominé par ce secteur et les ateliers de production forment une frange concurrentielle qui entre en jeu avec une demande résiduelle (le secteur dominant fixe le prix comme un monopole). Les micro-entrepreneurs insistent sur une différenciation du produit offert qui leur permet de mettre en avant des avantages comparatifs par rapport au secteur dominant. D'autre part, 60% des ateliers de production estiment qu'ils n'entrent en concurrence qu'avec les ateliers du voisinage. Ceux-là sont donc dans un segment du marché abrité de la concurrence du secteur moderne. En général, ces ateliers fournissent la population locale en biens d'un rapport qualité/prix qui n'existe pas dans le secteur moderne (meubles bon marché,...). Ce facteur d'insertion (exposé à, ou abrité de la concurrence du secteur moderne) ne ressort pas comme une variable explicative de la génération de valeur ajoutée. Quant à la sous-traitance (au sens strict c'est-à-dire utilisation d'une main-d'oeuvre à

domicile dans les quartiers périphériques), seuls deux cas de notre échantillon de micro-entrepreneurs (200) se trouvent dans la situation.

En ce qui concerne le secteur des *services*, l'ensemble de ces micro-entreprises est implanté dans la population et a une clientèle locale. Elles fournissent les quartiers populaires dans le domaine des services là où le secteur moderne n'est pas présent.

Il se dégage nettement l'image d'une économie populaire locale avec sa dynamique propre dont certains segments entretiennent des rapports avec le secteur moderne, pour les uns de subordination plus ou moins importante (commercialisation de produits du secteur capitaliste, sous-traitance), pour les autres de concurrence (ateliers de production). Cette situation hétérogène mais dominée par un encastrement dans le tissu local contraste avec la thèse d'un secteur informel faisant partie d'un seul système, complexe et articulé, de valorisation du capital — le secteur informel étant un maillon qui permet aux entreprises de baisser leurs coûts de production (Diaz, 1991) — et avec la thèse d'un secteur informel refuge d'un excès de main-d'oeuvre non absorbé par le secteur moderne et qui se place dans des niches pour survivre (PREALC, 1990).

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 de la population. Les biens et services produits par ce secteur permettent généralement de satisfaire les nécessités de base du milieu populaire. Il existe une grande proximité entre la production et la consommation du bien. Il y a peu d'intermédiaires. La relation entre le producteur et le consommateur est importante. Non seulement le consommateur acquiert le bien ou service « objectif » mais il valorise aussi son contenu « subjectif »: le bien comme le résultat de l'activité du producteur qui y a incorporé sa subjectivité. Le type de lien qui s'établit entre personnes dans un échange au sein de l'économie populaire est plus personnalisé que dans d'autres secteurs. L'échange a non seulement pour objet le bien ou le service mais met aussi en relation des personnes. On valorise la relation pour elle-même. Les relations économiques sont enchevêtrées dans un tissu de relations sociales.

On observe aussi d'autres types de relation que l'échange où la dimension subjective (contact entre personnes) est d'importance: relations de réciprocité, de donation, ...

b) Marché du travail

Le type de relation qui se noue sur le marché du travail est particulièrement éclairant dans la perspective de différencier le mode d'organisation de l'économie populaire. L'approche du marché du travail la plus répandue est celle développée par le PREALC. L'offre de travail résulte de l'excédent de main-d'oeuvre, la

demande est inélastique car le niveau de production est déterminé en fonction des revenus distribués par le secteur moderne. La seule variable d'ajustement est le salaire.

Cette approche subordonne le fonctionnement de ce secteur au secteur moderne. En réalité, le volume de production est déterminé de manière beaucoup plus complexe (le PREALC se limite à un secteur de « niches »). Ensuite la plupart des entreprises sont unipersonnelles ou familiales (la force de travail est interne aux unités de production) et n'ont donc pas recours à un marché du travail. En plus, une partie importante de la force de travail ne postule pas sur le marché du travail du secteur « moderne » (force de travail qui n'est pas considérée comme facteur de production par ce secteur de l'économie et donc ne peut être envisagée comme une offre de travail excédentaire). Enfin, dans la réalité, on assiste à un marché du travail très informel, qui fonctionne dans le voisinage, par les réseaux de relation (imbrication des relations économiques, sociales, familiales,...). Le type de relations qui se noue sur le marché du travail est rarement une relation d'échange de type contractuel mais des relations de réciprocité ou de coopération.

3. Approche sectorielle

Une analyse des relations des unités de l'économie populaire entre elles permet de mieux saisir la dynamique de ce secteur.

Ce système déploie des mécanismes de régulation qui reposent sur un mélange hybride de principes de concurrence et de coopération.

La production se fait à petite échelle, elle peut donc être plus spécialisée et engendrer une plus grande différenciation des produits. Ceci entraîne une demande beaucoup plus ciblée. La différenciation des produits induit une demande plus inélastique où la fidélité des clients est donc importante. La concurrence se fait plus sur la qualité, l'innovation que sur les prix. Ce système repose conjointement sur la flexibilité et sur la spécialisation. Dans un certain sens, ce réseau d'ensemble de petites unités favorise plus le développement d'un modèle de concurrence parfaite.

Mais les entreprises développent des mécanismes qui permettent de stabiliser l'environnement local et de créer un réseau d'économie populaire. Au sein de la communauté se tisse un tissu de coopération entre les entreprises.

On observe d'abord tout une série de comportements informels entre les unités de l'économie populaire dans la vie quotidienne: lorsqu'un vendeur au marché a écoulé tout son stock, son voisin lui passe de la marchandise, répartition implicite des clients suivant la spécialité de chaque micro-entrepreneur. Il se développe une série de relation de réciprocité.

Des « institutions » formelles se sont aussi déjà créées. Au niveau local, naissent des associations de micro-entrepreneurs. Les micro-entrepreneurs d'un secteur s'organisent et se posent donc comme un acteur local. Une telle organisation permet d'entreprendre des actions en tant que groupe (vis-à-vis des autorités locales, vis-à-vis de fournisseurs,...).

En 1992, s'est déroulé le second salon de l'économie populaire du travail et de la solidarité (FESOL) où plus de 1000 ateliers solidaires de production et micro-entreprises ont exposé leurs produits (FESOL est né après plus de dix rencontres annuelles des organisations économiques populaires).

Une carte d'affiliation au réseau des micro-entrepreneurs permet aux entrepreneurs de l'économie populaire d'obtenir des ristournes pour leurs achats de matières premières

Une revue (La Hoja) s'adresse particulièrement aux acteurs de l'économie populaire, moyen de partage d'expériences et d'échange d'informations

Des rencontres annuelles sont organisées autour des questions de technologie pour les entreprises de l'économie populaire

Des programmes de formation destinés spécialement aux entrepreneurs de l'économie populaire sont mis sur pied.

Ces différentes initiatives sont inséparables des relations des unités de l'économie populaire avec un réseau d'institutions d'appui. L'action de ces ONG's est née dans le contexte de crise économique du régime politique autoritaire et donc, des nombreuses formes d'exclusion d'une partie importante de la population. Si les unités de l'économie populaire naissent spontanément, les ONG's ont un rôle dans le regroupement (et donc dans la prise de conscience d'une identité) et dans l'appui à ces organisations. En effet, elles sont à la base de programmes de formation, de groupes de conseil, de programmes d'octroi de crédits, ...

Un principe d'identité de secteur se crée à travers ce mélange hybride de coopération et de concurrence. Une logique de réseau sous-tend le secteur et entraîne le développement d'un processus de socialisation au sein de l'économie à partir des communautés. L'économie populaire s'inscrit dans le développement local et communautaire dans son ensemble.

III. Les enjeux sous-jacents au débat

1. Historique

Bien que l'intérêt pour ce sujet soit relativement récent (une vingtaine d'années), il est important de rappeler que le secteur des micro-entreprises populaires n'est

pas né, au Chili, avec la crise politique et économique des décennies 70 et 80. Ainsi nous pouvons observer l'histoire de l'économie populaire et les différentes formes qu'elle a prises. Le concept de conservation et de transformation de l'énergie sociale de Hirschman, 1984, cette «masse d'énergie collective» qui est conservée même lorsqu'une action collective précise s'éteint, peut être le fil rouge de notre relecture.

L'histoire (Salazar, 1991) de ce pays confirme l'existence d'une économie populaire ancrée dans les villes qui générait un tissu «social-producteur» dense (à Santiago, ce mouvement était présent dans plus de 22 branches d'activités au 19^e siècle à côté des activités des grands marchands). 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.

Le développement de l'industrie capitaliste durant la seconde partie du 19^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, «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. Ce n'est donc pas l'industrie surgie du bas qui triompha mais l'industrie imposée et importée par les grands marchands et protégée par l'état.

La mobilisation populaire s'exprima alors principalement par la revendication des «pobladores» d'être intégrés à la vie moderne. L'interlocuteur fut alors l'État, tenu responsable de mettre en place un réseau d'éducation et de santé et de mener une politique économique afin de créer des emplois. C'est alors que se développèrent une série d'organisations populaires de type revendicatif.

Mais la concentration urbaine, l'insuffisante capacité d'absorption de la main-d'oeuvre de l'industrie et les salaires trop bas pour assurer la satisfaction des besoins essentiels entraînèrent l'émergence de «stratégies de subsistance». Ainsi, l'industrialisation fut à la base d'un nouveau rôle pour l'économie populaire. Si les politiques favorisèrent le développement des grandes industries, l'économie populaire devint un «lieu refuge de subsistance». La concentration industrielle dans les grandes villes (notamment à Santiago) et l'appauvrissement des petits paysans entraînèrent les migrations rurales-urbaines bien connues.

Le contexte de la dictature avec ses exclusions économiques et politiques encouragea la multiplication et la diversification d'activités destinées, d'une part, à assurer la survie et, d'autre part, à créer des espaces d'organisation, de participation et de protestation sociale. Ces organisations purent se créer grâce à «l'énergie sociale» accumulée. En effet, cette mobilisation changea

qualitativement; de revendicative, elle se transforma en une mobilisation économique. Ainsi, les années septante virent l'émergence d'une quantité énorme et hétérogène de nouvelles stratégies de subsistance.

Aujourd'hui encore, ce secteur est en pleine mutation. Les changements profonds subis par la société chilienne pendant la période dictatoriale, le récent processus de récupération 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'un secteur de micro-entreprises, d'OEP, qui ne peut être réduit à un ensemble de «stratégies de survie» mais devient un ensemble de véritables organisations économiques stables et génératrices d'emplois et de revenus à terme. Si on observe d'une part la disparition d'une série d'unités à caractère de survie, corollairement d'autres unités se consolident ou même apparaissent.

2. La participation des pauvres comme agents du développement

Depuis ce qu'on appelle «la décennie perdue» de l'Amérique latine, le thème du développement de la région est encore plus aigu, tant des points de vue scientifique, politique ... qu'éthique. Récessions économiques, crise d'endettement, régimes dictatoriaux, approfondissement de la dualisation, de l'exclusion sociale et économique, ont secoué violemment ce continent qui cherche encore sa chance.

Cette dernière décennie du siècle commence cependant avec certains signes d'espoir et, on l'espère, avec un certain nombre de nouvelles certitudes et de nouvelles questions. Au Chili, le retour à un régime démocratique est en cours, on assiste à une amélioration importante de la situation économique: le PNB augmente depuis 1985 à un taux annuel de 7%, le chômage est en baisse, les rémunérations réelles sont en hausse. Il semble, par rapport à d'autres pays de la région, et par rapport à sa propre histoire depuis ces trente dernières années, qu'il s'agisse d'une situation plutôt prometteuse.

Cependant, un des enseignements que devraient nous laisser les événements des dernières années, c'est que ces indices, si encourageants soient-ils, ne peuvent pas être interprétés directement comme des signes de développement. A notre avis, la formule «accumulation de capital = industrialisation = développement» n'est plus évidente du tout. Nous ne pouvons pas cacher notre scepticisme face à la capacité du seul secteur capitaliste intégré sur les marchés internationaux de donner une réponse satisfaisante à la situation des 4,5 millions de pauvres du pays (un tiers de la population), aux besoins d'innovation technologique et, surtout, à la marginalisation sociale.

Notre inquiétude principale se situe, pourtant, au-delà de tout cela. A notre avis, le modèle d'industrialisation mis en oeuvre au Chili a opté non seulement pour un type particulier de développement à atteindre (lié à l'idée de modernisation), mais il a aussi privilégié le rôle de certains acteurs du développement, notamment les entrepreneurs des grandes firmes capitalistes et l'État. Ils apparaissent comme les «moteurs» d'une croissance qui pourra «couler», peu à peu, vers les autres secteurs de la société. Le débat politique semblerait encaissé entre deux positions: accorder un rôle plus important à l'État ou au secteur privé comme moteur du développement.

Or, ces deux positions ont un point commun qui est central: les pauvres apparaissent toujours comme les bénéficiaires potentiels du développement mais jamais comme des protagonistes du développement. Lutter contre la pauvreté paraît toujours lié à la seule idée de donner aux pauvres ce dont ils manquent (pauvre = celui qui n'a rien).

Serons-nous capables de comprendre un jour que ceux que nous appelons «pauvres» ont quelque chose à apporter à la construction de la société, qu'ils ne sont pas des «objets» à moderniser, que le développement ne consiste pas seulement en la multiplication des biens? N'est-il pas clair que le monde populaire a, au-delà de sa précarité matérielle, de la douleur, de la violence qui entourent ces situations d'exclusion, une série de richesses en termes de créativité, de savoir, de valeurs culturelles et spirituelles dont les sociétés dites «modernes» manquent et auxquelles il faut donner une place? En effet, l'économie populaire est un espace où s'exprime, par une pratique, une «demande de survie» (une pratique économique) et une «demande d'intégration porteuse d'une identité» (une pratique source «d'une culture»). C'est dans ce double caractère (lutte de «marginaux» pour la vie et expression d'une volonté propre), dans ce déploiement d'une «culture de la vie», que la société est interpellée.

Ce secteur mobilise des facteurs non valorisés, exclus, par les autres sphères de l'économie. Notre analyse a montré qu'il est abusif de l'assimiler à un amas d'activités de survie, transitoires, peu rentables et marginales. Sans nier que certaines d'entre elles correspondent à cette image, l'évolution récente de l'économie populaire¹ nous amène à mettre l'accent sur son identité; en organisant ces activités, ces sujets deviennent acteurs dans la société, développant leurs potentialités, et ouvrant ainsi une porte pour sortir de l'exclusion.

Ces réflexions nous incitent à souligner la nécessité de donner un nouvel élan à l'incorporation des secteurs aujourd'hui marginaux, comme agents actifs de développement, à allouer à l'économie populaire une place fondamentale en tant que sujet du développement. En d'autres termes, nous postulons la nécessité de mettre en oeuvre un projet conduisant au développement du sujet populaire.

A notre avis, une politique de développement qui soit cohérente avec ce postulat devrait centrer ses efforts dans trois sens: procurer les moyens techniques,

financiers et d'infrastructure permettant aux protagonistes de l'économie populaire d'atteindre un niveau de croissance; promouvoir l'organisation des unités entre elles; finalement, encourager et appuyer les instances d'intégration du secteur. Dans le cadre de notre matrice, il s'agirait d'intensifier les sous-secteurs qui se trouvent dans la partie supérieure gauche.

3. Epistémologique

Notre concept d'économie populaire recouvre donc l'ensemble des activités économiques dont l'entrepreneur est issu du monde populaire: groupe familial, association de «pobladores», micro-entrepreneur...

Il y a souvent une subordination dans l'analyse de l'économie populaire à l'entreprise capitaliste, subordination qui se manifeste dans la grille conceptuelle utilisée. L'économie populaire interroge les concepts de l'économiste et est donc porteuse d'un défi épistémologique.

Les analyses classiques présupposent qu'il existe une unique façon d'organiser une activité économique, que l'entreprise est universelle: elle maximise son profit (tout autre comportement est inefficace), elle s'insère sur le marché suivant des relations d'échange (d'autres modes de relation telles que des relations de réciprocité, de don ou de coopération, sont archaïques), ... Tant que les analyses n'élargiront pas leur cadre conceptuel, l'économie populaire sera vue comme un secteur a-typique, in-formel, non moderne et on ne pourra l'appréhender dans toutes ses dimensions, c'est-à-dire comme une organisation particulière différente de l'organisation capitaliste.

A notre avis, ce biais résulte du peu d'attention de la théorie néo-classique aux organisations, à la nature de l'entreprise. Au sein de l'analyse économique, les réflexions sur la nature de l'entreprise sont minoritaires. La théorie néo-classique de l'équilibre général n'a même pas besoin de l'entreprise. L'équilibre général se fait entre des agents échangeant leurs dotations initiales de facteurs afin de disposer des facteurs nécessaires pour produire leurs paniers optimaux de consommation. C'est seulement en levant certaines hypothèses propres au modèle (absence de coûts d'information, rendements d'échelle décroissants, parfaite divisibilité des facteurs,...) que l'existence de la firme est justifiée. Mais elle y est réduite à sa plus simple expression. L'entreprise est considérée comme un agent individualisé, atomisé dans le système économique, interagissant avec d'autres agents similairement atomisés, des consommateurs ou des offreurs de facteurs de production. Elle fait face à une ensemble de facteurs pouvant être transformés en produits grâce à une technologie (représentée par la fonction de production) et doit donc opter pour un niveau de production et une combinaison de facteurs. On suppose qu'elle cherche à maximiser son profit (et par là implicitement, on postule que l'organisation de l'entreprise est aux mains des propriétaires du capital) contrainte par sa fonction de production. En formulant

l'objectif de l'entreprise sous la forme de maximisation du profit, on ne prend en considération que la forme d'entreprise capitaliste et de ce fait, on restreint la diversité des formes de l'entreprise à une seule rationalité, la rationalité de l'entreprise capitaliste.

Bien vite la confrontation de ce cadre d'analyse avec la réalité de l'économie populaire laisse insatisfait. Le cadre est réducteur là où la poursuite de buts économiques est enchevêtrée au sein d'autres motivations, là où à la base de la micro-entreprise, de l'organisation économique populaire, il y a avant tout un groupe de personnes, une structure communautaire, des liens sociaux qui vont au-delà de relations économiques et qui préexistaient à l'entreprise...

Des conceptions alternatives de l'entreprise existent, notamment chez ceux qui plaident pour considérer l'entreprise comme une association (Putterman, 1988) où le pouvoir est distribué selon une certaine logique. Avant tout l'entreprise est une organisation entre sujets. L'entreprise elle-même poursuit des objectifs. Elle résulte d'accords volontaires entre personnes.

Ce point de vue a l'intérêt de ne pas poser, à priori, l'entreprise comme organisée sous la forme capitaliste. Si ce point de départ constitue déjà une brèche au sein de l'analyse néo-classique, il n'aborde pas la diversité qui peut exister au sein des entreprises. Le point crucial est de reconnaître la multiplicité d'objectifs que peut poursuivre une entreprise, l'enchevêtrement de buts économiques et d'activités économiques dans des projets et des structures sociales (Granovetter, 1992).

Différents courants peuvent nous aider à progresser dans cette voie. De nombreux auteurs, et surtout ceux qui se sont intéressés à l'étude des sociétés pré-modernes, ont souligné qu'il existait différentes réponses au «problème économique» incrustées dans un tissu économique, social et culturel; il s'agit d'une «rationalité substantive». Polanyi, 1983, repère différents comportements qui permettent une organisation de la production, de la distribution et de la consommation de biens et de services. L'économique n'est pas un et isolable.

Mais généralement, l'interprétation la plus commune (et qui est d'ailleurs celle de Polanyi) est que l'organisation actuelle de l'économie est celle d'une «économie désencastrée» du tissu social, contrairement à l'organisation pré-moderne. Ce virage dans l'organisation économique peut être remis en question. Si les sphères se sont certes différenciées peu à peu au cours de l'histoire (économique, sociale, familiale,...), il persiste différentes formes d'organisation économique dont la configuration est liée à des variables sociales, culturelles,... Granovetter, 1992, affirme que le degré d'imbrication est moindre dans les sociétés non marchandes que ne le prétendent l'approche substantive et les théoriciens du développement et que la rupture avec la «modernisation» est moins évidente que ce qu'on en dit généralement.

Il persiste donc différentes formes d'organisation économique qui ne peuvent être séparées du contexte social.

Ces dernières années, l'étude des «non profit organizations» (Gui, 1987, 1991, Powell 1987) a largement développé les raisons d'être de telles institutions. De par le sujet qu'elle aborde, elle reconnaît la pertinence économique d'organisations qui ne poursuivent pas le profit... Leur force est de mettre en valeur ce type d'organisation et les carences de l'État et du marché à produire certains biens et services. Mais elles n'arrivent pas ou peu à expliquer pourquoi il existe des entrepreneurs qui sont prêts à organiser tels types d'activités non lucratives...

Les analyses du mouvement coopératif et de l'autogestion (Bonin et Putterman, 1986) ont l'avantage de mettre en évidence la possibilité que des agents économiques autres que le capital puissent être entrepreneurs et donc elles s'intéressent aux protagonistes de ces activités économiques. L'approche de l'économie sociale (Defourny & Monzon, 1991) qui range dans un même ensemble les mutuelles, les associations et les coopératives sous-entend donc la similarité entre ces organisations.

A notre avis, la singularité de ces organisations réside dans le type d'agents qui entreprennent l'activité économique et dans le but qu'ils poursuivent; ce que Razeto, 1988, appelle le «facteur organisateur» de l'entreprise, que Gui, 1991, appelle la «catégorie dominante» (celui qui décide des objectifs de l'entreprise). Les institutions économiques ne naissent pas de manière automatique mais grâce à des entrepreneurs.

Ce point de vue nous amène à faire deux hypothèses. Premièrement, il existe différents types d'entrepreneurs et donc d'entreprises que l'on peut distinguer conceptuellement. Deuxièmement, l'émergence de tel ou tel type d'entrepreneur est intimement liée au contexte social et culturel. Les activités économiques sont encadrées dans des réseaux de relations sociales.

Dans la perspective de la première hypothèse, le travail épistémologique de L. Razeto, 1988, est d'un apport précieux et s'inscrit dans la lignée des travaux qui reconnaissent qu'il y a plusieurs réponses au problème économique (Perroux, 1960, Heilbroner, 1962, Boulding, 1970, Polanyi, 1983,...). **Sa grille conceptuelle va nous permettre de distinguer trois secteurs dans l'économie: le secteur des échanges, le secteur public et le secteur solidaire, suivant certains critères d'organisation de l'entreprise.** Elle nous permettra de situer l'économie populaire par rapport au secteur solidaire.

Mais pour expliquer l'émergence de l'économie populaire, sa construction, il nous faut recourir à l'histoire et au contexte social de celle-ci afin de montrer pourquoi ont émergé ces entrepreneurs populaires (Granovetter, 1985). Et là nous revenons aux défis historiques que pose l'économie populaire.

Le travail de Razeto part d'une analyse des activités économiques de «caractère solidaire» au sein de l'économie populaire. Cette perspective l'amène à distinguer des comportements et des relations économiques spécifiques, porteurs d'une «rationalité économique» différente de celle de l'entreprise capitaliste ou de l'État. C'est ainsi que l'étude de ces formes économiques solidaires l'ont amené à étudier, à conceptualiser, les différentes rationalités économiques et leurs articulations, développant «une macro-économie compréhensive de la pluralité». Nous allons décrire brièvement quelques concepts-clés afin de mieux saisir la portée de cet élargissement conceptuel.

Facteur de production – La théorie économique distingue généralement deux types de facteurs économiques, à savoir principalement le capital et le travail. Si elle distingue seulement ces deux types de facteurs, c'est parce qu'elle se limite principalement à l'étude d'un type d'entreprise, les entreprises organisées par le capital. Certaines formulations ne font même plus cette distinction et considèrent tous les « inputs » comme une forme de capital nécessaire pour le fonctionnement de la technologie (capital matériel, capital humain, capital technologique,...).

L'étude des entreprises coopératives, d'autogestion, a permis de distinguer un autre *facteur économique*. Le fait d'entreprendre une action ensemble, la coopération entre personnes, constitue un facteur économique en soi. C'est au sein de ces réalités que s'est démarqué ce facteur car il s'est affirmé générateur d'une productivité, ayant une existence propre (Defourny, 1990, Estrin & Jones & Svejnar, 1987, Mc Cain, 1982). On le dénommera le *facteur C* (C pour coopération, communauté, collaboration,...).

Facteur organisateur – Mais pour qu'une activité s'organise, il faut une organisation de ces facteurs de production entre eux. C'est pourquoi, au sein de toute «entreprise», un facteur de production se pose comme organisateur, fixant les objectifs de l'entreprise et organisant les facteurs entre eux, il devient «facteur organisateur» (facteur fondateur). La nature du facteur organisateur est cruciale car c'est suivant sa nature que se structurent les finalités et l'organisation de l'entreprise. En effet, le facteur organisateur fixe les objectifs de l'entreprise en cherchant à se valoriser et appréhende les autres facteurs de production suivant sa nature, les subordonnant à ses objectifs. Le facteur organisateur décide de la destination des excédents de l'activité économique⁴.

Ainsi dans une entreprise organisée par le facteur financier, le but est de valoriser le capital. Valoriser un facteur matériel est le faire croître; l'objectif d'une entreprise capitaliste est donc d'accumuler le capital. Le capital appréhende les autres facteurs de production suivant sa nature: capital humain, capital technologique,...

Dans une entreprise organisée par le facteur C (c'est-à-dire par un groupe de personne, une communauté), le but est de valoriser ce facteur C. Mais la

valorisation d'un facteur humain est multidimensionnelle puisqu'il est inséparable des personnes et des groupes; on ne peut réduire sa valorisation à une variable mesurable. Ainsi, ce type d'entreprise peut chercher à générer des revenus pour subvenir aux besoins du groupe mais peut aussi s'efforcer, à travers cette activité économique, d'intensifier les relations au sein de la communauté, de renforcer le tissu économique, social et culturel de son environnement. Ces organisations économiques sont caractérisées par une multiplicité d'objectifs qui peuvent être d'ordre économique, social, culturel,...

Nous n'allons pas, dans ce cadre, nous étendre sur ces notions conceptuelles mais nous voulons souligner que les différents types de facteurs organisateurs sont à la base de formes diverses d'organisation économique. La nature du facteur entrepreneur influence intrinsèquement l'entreprise.

Relations économiques – De même que la science économique se limite généralement à l'étude de l'entreprise capitaliste, elle restreint les modes de relation à celui de l'échange monétaire, «seule véritable relation économique». Or les anthropologues ont depuis longtemps souligné la diversité des relations économiques: échange, donation, réciprocité, contrainte... Mais il ne faut pas remonter dans l'organisation des tribus indigènes pour remarquer l'importance d'autres types de relations économiques. Dans nos sociétés mixtes, il se développe une variété de relations: échange, imposition, donation...

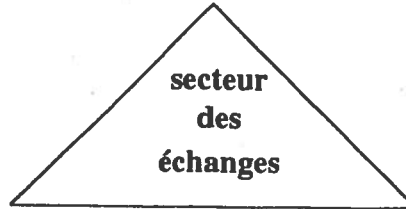
Une relation a un caractère intégrateur lorsqu'une valeur est accordée à la relation elle-même et non seulement à la réalité objective dont elle est l'objet, quand la relation économique renforce les liens entre les personnes. Ce type de relation naît de l'initiative des gens qui sont imprégnés d'une culture, c'est-à-dire d'une conception de la vie, des relations en société, de coutumes,... Il y a une certaine identification à des «valeurs» communes, un intérêt de chaque personne pour les autres sujets participant à la relation.

Secteur (schéma I) – La notion de secteur renvoie à un ensemble d'interactions qui se produisent entre les activités, les flux, les relations, les sujets, les entreprises et ainsi se connectent entre elles pour se constituer en tant que secteur. Plusieurs critères peuvent délimiter les secteurs, leur donner un fondement économique: **le type de relation économique, le genre du facteur organisateur, la forme de propriété**. Conceptuellement, on peut distinguer trois secteurs: le secteur des échanges où prédominent les entreprises capitalistes qui privilégient les relations d'échange, le secteur régulé organisé par le facteur administratif qui fonctionne grâce à des relations d'imposition et d'assignation hiérarchique et enfin le secteur «solidaire» où les entreprises sont organisées par des facteurs humains qui favorisent les relations de coopération, de donation, de réciprocité. A chaque secteur peuvent être associées des caractéristiques d'organisation (tableau I) et des modes de consommation (tableau II).

Schéma I: Les trois secteurs

(de Razeto L., 1988, pp 285-286)

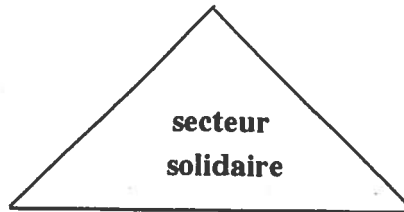
Relation : échange



Facteur organisateur: capital

Propriété: individuelle

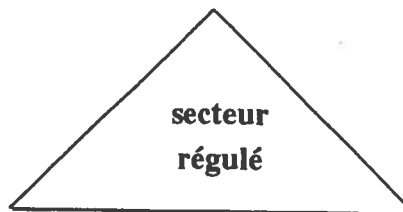
Relation : coopération, réciprocité, convivialité, donation



**Facteur organisateur:
travail et communauté**

**Propriété:
communautaire, coopérative**

Relation : imposition, assignation hiérarchique



**Facteur organisateur:
administration**

**Propriété:
étatique, institutionnelle**

Cette distinction est avant tout conceptuelle. Ces secteurs s'entrecroisent dans la réalité et il existe de nombreuses formes hybrides d'organisation. De plus, le type d'organisation au sein de chaque secteur n'est elle-même pas universelle, toute activité économique étant encadrée dans un tissu social, culturel et historique. Ceci est particulièrement vrai pour les activités organisées par les facteurs humains dans la mesure où les objectifs sont inséparables des personnes et des groupes.

Tableau I : Synoptique des rationalités des secteurs
(de Razeto L., 1988, pp304-305)

Secteur des échanges	Secteur solidaire	Secteur régulé
Priorité aux individus.	Priorité aux groupes et associations intermédiaires.	Priorité à la collectivité.
Tendance à séparer les activités et les fonctions en unités économiques indépendantes.	Tendance à intégrer les activités et les fonctions au sein de chaque unité.	Tendance à unifier les activités et les fonctions en conglomérats d'entreprises et unités de gestion plus importantes.
Production, circulation et consommation s'articulent sur le marché par l'action d'intermédiaires.	Production, circulation et consommation s'articulent au sein des unités économiques ou par des accords et une coordination entre les unités économiques.	Production, circulation et consommation sont articulées par un pouvoir planificateur central.
Objectif opérationnel : obtention de bénéfices monétaires.	Objectif opérationnel : satisfaction conjointe de besoins.	Objectif opérationnel : accomplissement des buts et termes établis par le plan.
Importance des quantités comme critère d'efficacité. La mesure et le calcul comme activité centrale de l'évaluation économique.	Importance des valeurs comme critère d'efficacité. La satisfaction et l'appréciation subjective comme activité centrale de l'évaluation économique.	Importance des normes comme critère d'efficacité. Le contrôle de l'accomplissement des normes comme activité centrale de l'évaluation économique.
Subdivision, multiplication et sophistication des besoins économiques. Chaque sujet détermine indépendamment les besoins qu'il cherche à satisfaire.	Recherche de satisfaction conjointe et combinaison de besoins. Le groupe même ou la communauté qui effectue l'activité détermine les besoins à satisfaire prioritairement.	Hierarchisation des besoins selon des critères idéologiques et techniques. Priorité des nécessités vitales. Un pouvoir central détermine l'ordre et le degré selon lesquels les besoins sont assumés par l'économie.
Concurrence, négociation et conflits entre les différents sujets économiques.	Coordination volontaire et coopération entre les différents sujets économiques.	Subordination et intégration bureaucratique des sujets inférieurs en unités supérieures.
On cherche à assurer l'avenir par la possession de richesses. Cela détermine le mode de croissance basé sur l'accumulation des moyens matériels et financiers.	On cherche à assurer l'avenir par la richesse de relations sociales et le développement de capacités personnelles. Cela engendre un mode de croissance communautaire et intégral.	On cherche à assurer l'avenir par la participation au sein des centres de décision. Cela détermine un mode de croissance basé sur l'accumulation de pouvoir.
Valeurs principales: liberté et efficacité.	Valeurs principales: fraternité et coopération.	Valeurs principales: égalité et discipline.

Le type d'organisation a donc des répercussions profondes sur le mode de fonctionnement de l'entreprise: relations internes, type de technologie, type de production, insertion sur le marché, relations avec les clients, mode de régulation entre les différentes entreprises, forme de propriété ...

La caractéristique centrale de l'économie populaire est que le *facteur organisateur est le travail du sujet populaire lui-même*: groupe familial, individu, groupe solidaire. C'est donc un facteur humain (et non le facteur financier) qui est protagoniste de l'activité économique. Certaines unités de l'économie populaire développent des relations de coopération en leur sein ou entre elles (OEP, réseaux de micro-entreprises). C'est pourquoi la logique de certains segments de l'économie populaire peut être appréhendée proche du pôle solidaire.

Une modélisation simple des comportements de ces unités conformément à ces concepts nous confirment la nature différente des équilibres. L'introduction du facteur C modifie les comportements de l'entrepreneur et l'équilibre de l'entreprise⁶.

Tableau II: Synoptique des modes de consommation
(de Razeto L., 1989, Chapitre XIV)

Secteur des échanges	Secteur régulé	Secteur solidaire
Préférence pour une consommation individuelle	Préférence pour une consommation publique	Préférence pour une consommation sociale et communautaire
Distance temporelle et spatiale entre production et circulation	Distance entre production et consommation, absence de lien	Proximité et relation directe entre production et consommation
Subdivision et spécialisation des nécessités et des besoins	Massification et homogénéisation des besoins et des produits	Tendance à la satisfaction simultanée des besoins
Domination de consommation de biens et services matériels qui satisfont des besoins physiologiques, d'autoconservation	Domination de biens et services qui satisfont des besoins vitaux et culturels minimum	Domination de biens et services qui satisfont des besoins relationnels et culturels
Tendance à la sophistication et l'exubérance dans la consommation	Tendance à la massification, à l'homogénéisation de la consommation	Tendance au naturel et à la simplicité dans la consommation
Inégalité quantitative et diversification qualitative de la consommation.	Tendance à l'égalité des niveaux de consommation et primauté du quantitatif sur le qualitatif	Primauté de la qualité sur la quantité de la consommation

IV. Les défis d'un secteur d'économie solidaire

Comment va évoluer cette économie populaire? Va-t-elle intensifier ses relations de coopération, préserver cette dynamique communautaire, réciprocaire, c'est-à-dire se consolider comme un secteur d'économie du travail et de la solidarité, évoluer vers une structure plus proche du pôle des échanges ou encore disparaître?

L'économie populaire peut-elle devenir un sujet privilégié d'un projet de consolidation d'un secteur économique centré sur le travail et la solidarité, pouvant s'affirmer aux côtés des secteurs capitaliste et public?

A notre avis, 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 les potentialités nécessaires pour faire un apport décisif dans cette direction.

Pour éviter de tomber dans des utopies ou des volontarismes ou, encore plus important, afin que le monde populaire ne perde pas le contrôle de ce secteur par la cooptation par d'autres secteurs, il faut que le projet repose fondamentalement sur ses propres forces.

Un élément-clé pour déterminer cette capacité de protagonisme réside dans la force ou la faiblesse sur le plan économique. Il faut se souvenir, par exemple, que la presque disparition du mouvement coopératif chilien trouve son explication notamment dans sa faiblesse en termes économiques.

A notre avis, malgré un contexte politique, économique et légal, qui lui est défavorable, l'économie populaire montre une performance économique (cfr annexe) non négligeable.

D'une part, le déploiement de l'économie populaire a permis d'assurer la survie de personnes dans des conditions extrêmement précaires: pénurie de moyens matériels et financiers, abandon de la part des autorités publiques, etc.

Cette efficacité résulte, d'une part, de leur capacité d'activer économiquement toute une série de ressources. D'un côté ces organisations ont «rentabilisé» des moyens matériels qui ne trouvent pas une utilisation productive dans le secteur moderne jusqu'à utiliser des déchets du secteur moderne. D'un autre côté, les OEP et les micro-entreprises valorisent des ressources humaines.

Cette dernière affirmation mérite un approfondissement, car elle touche un des éléments distinctifs des micro-entreprises populaires. En effet, étant donné qu'il s'agit d'entreprises organisées par le facteur travail, l'évaluation de la performance doit nécessairement inclure, à part les aspects financiers, toute forme d'accumulation en termes de travail et de solidarité. En d'autres termes, tout ce qui constitue un développement des personnes et des groupes devient une forme d'accumulation.

De nombreuses unités sont composées par des personnes qui n'ont pas trouvé de place dans l'économie moderne et/ou qui en ont été rejetées. Le passage vers l'économie populaire a permis la mise en oeuvre de capacités de travail qui n'étaient pas utilisées dans le secteur moderne: de simples exécutants de processus mécaniques, les travailleurs sont passés à réaliser des activités de gestion, à mettre en oeuvre des savoirs techniques et relationnels sur lesquels se fondent les OEP. Le caractère autogestionnaire de ces organisations et la situation de précarité de laquelle elles démarrent, ont stimulé le développement de nouvelles compétences et l'acquisition de nouveaux savoirs, en développant un potentiel de créativité.

D'autre part, ce secteur développe une production spécifique différenciée de celle du secteur capitaliste: adéquation de l'offre à la demande (flexibilité et spécialisation de la production), biens et services à haut «contenu subjectif» (relation de confiance entre les acteurs, insertion locale,...).

En observant la réalité des microentrepreneurs de près, on se rend compte que le niveau de coûts n'est pas spécialement plus élevé que dans les entreprises de production de masse, notamment grâce au type d'organisation du travail (usage intensif du facteur C: gestion collective, absence de coûts d'information et de communication, auto-contrôle du travail, gratuité de nombreuses prestations, exploitation de la créativité de groupe, partage des connaissances,...), au type de technologie plus flexible, au type des facteurs de production et à la nature des produits. Les faiblesses sont aussi nombreuses: peu de rendements d'échelle, technologie déclassée, difficile accès au crédit, manque de formation à la gestion...

On ne peut démontrer de manière absolue l'infériorité de ce type de production: il faut tenir compte des avantages comparatifs de chaque type d'entreprise, de la spécificité de la production, du type de demande que chaque secteur peut satisfaire...

La relecture du développement des histoires européennes de l'industrialisation (Piore et Sabel, 1984), l'analyse de certains tissus industriels actuels comme celui de la «troisième Italie» (Best M., 1990) met en évidence le rôle des petites unités de production ancrées dans un tissu social, économique et culturel local, dont la régulation est assurée par des instances de coopération inter-entreprises. Ce mode d'organisation s'opposerait à une production de masse dont la régulation est assurée au niveau macroéconomique.

Mais si on peut faire un parallèle entre la résurgence des formes de production artisanale dans les pays industrialisés et l'économie populaire, il existe des différences fondamentales.

Dans les pays occidentaux, la décentralisation est une réponse efficiente à la crise de la production de masse, ce qui assure une articulation dynamique de ce

type d'activités avec les autres secteurs. L'économie populaire, quant à elle, reste encore aujourd'hui marginale et subordonnée, partiellement, dans son fonctionnement au secteur capitaliste. Mais la consolidation de nombreuses unités, le nombre d'emplois qu'elle crée, la valeur ajoutée qu'elle génère (il n'est pas rare qu'un micro-entrepreneur perçoive un revenu plus élevé que s'il travaillait comme ouvrier), le désir de l'écrasante majorité de ne pas réintégrer le secteur capitaliste comme ouvrier/employé sont signes de ses avantages comparatifs.

Au coeur de l'économie populaire repose un défi, celui de la consolidation et du déploiement des potentialités d'un secteur issu de la marginalité et donc encore précaire dans nombreux de ses aspects mais porteur de pratiques économiques centrées sur le travail et la solidarité.

Ces potentialités se développeront notamment avec l'amélioration de l'organisation des unités et du secteur dans son ensemble, non pas en fonction des critères d'une entreprise capitaliste mais d'une adéquation toujours plus grande aux objectifs propres d'une entreprise organisée par des facteurs humains et d'un secteur ancré dans un tissu social façonné par une culture populaire, certes hétérogène, mais où s'exprime une perception d'appartenance à un quartier, à une communauté de «pobladores». Ce secteur de l'économie populaire n'est pas un secteur dont la vocation est de rester marginalisé mais cherche à renforcer les interactions avec les autres secteurs de l'économie tout en maintenant sa propre identité.

Mais ce défi ne concerne pas uniquement les acteurs de l'économie populaire. Ces pratiques interpellent d'autres acteurs (Larraechea et Nyssens, 1993).

Défi pour ses observateurs: à travers l'économie populaire s'expriment des «sans-voix» qui contribuent ainsi à la construction d'une société. D'où une priorité éthique à se mettre à leur écoute. Ces chercheurs sont invités à remettre en cause leurs cadres d'analyse reconnaissant l'autre comme penseur, détenteur d'un savoir propre, pour pouvoir rendre compte correctement de ces pratiques.

De telles études sont donc sources d'un défi épistémologique. L'analyse invite à l'engagement du chercheur auprès des acteurs de l'économie populaire.

Défi pour les praticiens du développement qui mettront en place des politiques adéquates, respectueuses de la logique de ces pratiques, reconnaissant les «pauvres» comme sujets, comme acteurs porteurs d'une identité.

Défi pour une société qui laissera ou non l'espace pour ce secteur se déployer, qui fera un apport spécifique à sa construction et qui osera se laisser interpellé, dans son identité, par des «laissés pour compte».

¹ En termes de la grille proposée de l'économie populaire, concentration des activités vers la partie supérieure gauche.

2 Cette analyse repose sur un échantillon de 200 micro-entreprises d'un même quartier.

3 Une analyse de covariance pour expliquer la valeur ajoutée par emploi révèle que le facteur «commerce de produits frais» est significatif.

4 Dans la littérature des coopératives (Gui, 1991), des ONP (Powell, 1987), on identifie les usagers comme parties prenantes de certaines organisations, comme facteur organisateur. Mais justement, ce qui différencie ce type d'entreprise c'est que les consommateurs s'impliquent dans la production et donc assument un rôle au sein de celle-ci, autre que celui de consommateur et donc nécessairement prennent la forme d'un facteur de production.

5 La plupart du temps, c'est au facteur organisateur à qui revient le surplus. Si les bénéficiaires sont d'autres sujets, on parle des organisations à but non lucratif (Gui, 1991).

6 Notamment la prise en compte du facteur C permet d'affirmer le concept d'offre perverse traditionnellement mis en exergue dans les modèles d'autogestion (si le prix d'output augmente, l'offre de produit diminue). Une telle modélisation permet aussi d'expliquer les phénomènes de croissance endogène.

ANNEXE — Quelques résultats de performance

a) Recherche à propos de la performance des micro-entreprises populaires liées au PET- Santiago

Nombre d'entreprises enquêtées: 54, dont 6 de propriété individuelle (patron-salariés) et 48 associatives.

– La majorité des enquêtés pensent que leur revenu à long terme est plus élevé dans leur micro-entreprise qu'ailleurs.

– Une très bonne évaluation se dégage de l'expérience à l'intérieur de la micro-entreprise par rapport: au contenu du travail, aux relations humaines, à l'apprentissage et au développement de compétences, au sentiment de stabilité pour l'avenir, au développement personnel et aux effets du travail sur la santé. Les aspects les plus remarquables sont «relations humaines» et «développement personnel»; le moins positif est les «effets du travail sur la santé».

– 63% des travailleurs pensent qu'ils peuvent mieux valoriser leur travail dans la micro-entreprise qu'ailleurs.

– Les enquêtés ont évalué leur expérience dans l'entreprise par rapport à «l'apprentissage et au développement de compétences»: 67% la considèrent comme «bonne» ou «très bonne».

– Il y a une grande proportion de travailleurs qui ont acquis leurs compétences au sein de la micro-entreprise.

– La grande majorité des entreprises enquêtées ont amélioré: leur façon de produire (93%), le type et la qualité des produits (85%), la distribution des fonctions (70%), les relations avec les clients et les fournisseurs (80%).

b) Recherche à propos des micro-entreprises populaires liées à une institution de développement local de l'économie populaire/ Contigo (Santiago).

Enquête sur 194 micro-entrepreneurs. Juin 1992. Ces résultats portent sur la génération des revenus.

La distribution de la valeur ajoutée par emploi au sein des micro-entreprises est caractérisée par une moyenne de \$76 737 pesos (216\$) et une médiane de \$59700 pesos (168\$). Il faut rappeler que ces chiffres sont une approximation

du fait que les micro-entrepreneurs ne tiennent aucune comptabilité formelle. D'autre part, cette valeur ajoutée est une valeur ajoutée brute. En effet, les micro-entrepreneurs ne prennent pas en compte l'amortissement de leur patrimoine.

Des salaires de référence d'indigence et de pauvreté ont été calculés (PET). En mars 1992, on a estimé que le seuil d'indigence par personne était de \$11 052 pesos par mois (valeur d'un panier d'aliments de base). Le seuil de pauvreté (somme nécessaire pour couvrir les besoins de base: alimentation, habitat, vêtements, santé ...) était de \$22 104 pesos.

En fonction de ces chiffres, les revenus générés par le travail inférieurs à \$20 781 pesos sont des salaires d'indigence et ceux inférieurs à \$55 101 pesos sont des revenus en dessous du seuil de pauvreté.

Valeur ajoutée par emploi au sein des microentreprises de Contigo

< \$20781 (seuil d'indigence)	10 microentreprises	5,2%
< \$55101 (seuil de pauvreté)	87 microentreprises	44,8%
< \$33000 (salaire minimum)	37 microentreprises	19,1%

Ces chiffres nous montrent que plus de 55% des micro-entreprises génèrent des revenus au-dessus du seuil de pauvreté. Moins de 20% des personnes perçoivent un revenu inférieur au revenu minimum.

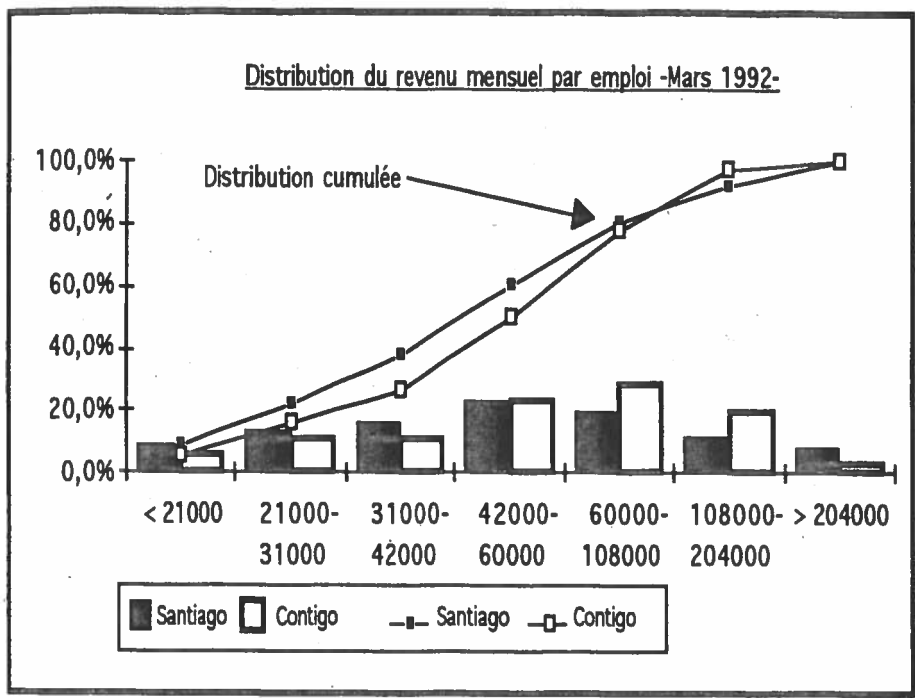
Si l'on compare avec les salaires moyens perçus à Santiago, on constate que vu les caractéristiques personnelles des travailleurs (niveau d'éducation, type de qualification,...), les revenus générés par l'économie populaire sont plus élevés que la moyenne.

Les emplois créés par les microentreprises appuyées par Contigo génèrent en moyenne un revenu de \$76757 pesos, c'est à dire ce que perçoit en moyenne une personne qui a terminé ses études secondaires alors que seulement 20% de ces microentrepreneurs ont atteint ce niveau et que 59% n'ont pas dépassé l'enseignement primaire.

D'autre part, s'ils devaient réintégrer un travail de salarié, beaucoup ne pourrait trouver qu'une place de travailleur non qualifié qui perçoit, en moyenne, un revenu bien inférieur (\$40000 pesos) à \$76757 pesos.

Enfin, si l'on compare la distribution du revenu mensuel pour l'ensemble des emplois à Santiago avec celle des emplois générés par les microentreprises analysées, on est surpris par la similitude des distributions.

elle.
cro-
ne.
. En
052
reté
itat,
781
des
o
s
des
vent
vu
de
vés
t en
une
ces
issé
rait
, un
des
ises



Source: Contigo et PET

Ce graphique montre une grande similitude dans la distribution. Les micro-entrepreneurs sont plus nombreux en proportion au sein des troisième et quatrième quintils. Il faut rappeler que les 10% les plus riches percevaient plus de 40% des revenus en mai 1991 à Santiago; il existe donc un grand fossé entre le revenu de ces personnes et celles des autres quintils. Selon ce graphique ± 10% des travailleurs à Santiago perçoivent un revenu sous le seuil d'indigence (5% des micro-entrepreneurs de Contigo) et aux alentours de 35% un revenu inférieur au seuil de pauvreté (45% de notre échantillon de microentreprises).

Éléments de bibliographie

- BEST M., *The New Competition, Institutions of Industrial Restructuring*, Polity Press, Cambridge, 1990.
- BONIN J.P. and PUTTERMAN L., *Economics of Cooperation and the Labor-Managed Economy*, Harwood Academic Publishers, Chur-London-Paris-New York, 1986.
- BOULDING K., *La economía del amor y del temor*, Alanzia Editorial, Madrid, 1973.
- CHARMES J., Une revue critique des concepts, définitions et recherches sur le secteur informel, in *Nouvelles approches du secteur informel*, O.C.D.E., Paris, 1990, pp 11-52.
- CHATEAU J. y al, *Espacio y Poder, los pobladores*, FLASCO, Santiago, 1985.
- DE SOTO H., *El otro sendero*, Editorial Sud americana, Buenos Aires, 1987.
- DEFOURNY J., *Démocratie coopérative et efficacité économique*, De Boeck, Bruxelles, 1990.
- DEFOURNY J. et MONZON J.L., eds, *Économie sociale - The Third Sector*, De Boeck, Bruxelles, 1992.
- DIAZ A., Nuevas tendencias en la estructura social chilena, *Proposiciones SUR*, n° 20, 1991, pp 88-119.
- ESTRIÑ S., JONES D.C. and SVEJNAR J., The productivity Effects of Worker Participation: Producer Cooperatives in Western Economics, *Journal of Comparative Economics*, vol. 11, 1987, pp 40-61.
- FIELDS G., La modélisation du marché du travail et le secteur informel urbain: le théorique et l'empirique, *Nouvelles approches du secteur informel*, OCDE, 1990, pp 53-80.
- GRANOVETTER M., Economic Action and Social Structure, *American Journal of Sociology*, vol. 91(3), 1985, pp 481-510.
- GRANOVETTER M., Economic Institutions as Social Constructions: a Framework for Analysis, *Acta Sociologica*, 1992(35), pp 3-11.
- GUI B., Productive Private Nonprofit Organizations, a Conceptual Framework, *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 58, n°4, 1987, pp 415-434.
- GUI B., The Economic Rationale for the «Third Sector», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 4, 1991, pp 551-572.
- HART K., Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana, *Journal of Modern African Studies*, Vol. 2, 1973.
- HEIBRONER L., *The Making of Economic Society*, Prentice-Hall, New-York, 1962.
- HIRSCHMAN A., *Getting Ahead Collectivity*, Pergamon Press inc., New-York, 1984.
- HUGON P., Approches pour l'étude du secteur informel dans le contexte du secteur

- africain, in *Nouvelles approches du secteur informel*, OCDE, Paris, 1990, pp 81-101.
- LACHAUD J.P., Le secteur informel urbain et le marché du travail en Afrique au Sud du Sahara, in *Nouvelles approches du secteur informel*, OCDE, Paris, 1990, pp 131-154.
- LE BRUN and GERRY, Petty Producers and Capitalism, *Review of African Political Economy*, vol. 3, 1975.
- MC CAIN R., Empirical Implications of Worker Participation in Management, *Participatory and Self-Managed Firms*, D.C. Jones and J. Svejnar (eds), 1982, pp 17-44.
- MEZZERA J., Medicion del empleo urbano, *Socialismo y Participacion*, Lima, Sept. 1984.
- MOSER C., Informal Sector of petty commodity Production : Dualism or Dependence in urban Development ? *World Development*, vol 6 (9/10), 1978.
- NYSSSENS et LARRAECHEA, *L'économie populaire: un défi pour l'éthique*, Document de travail, Chaire Hoover d'éthique économique et sociale, UCL, 5, 1993.
- ORTEGA E. y TIRONI E., *Pobreza en Chile*, CED, Santiago-Chili, 1988.
- PERROUX F., *Économie et société, contrainte-échange-don*, PUF, Paris, 1960.
- P.E.T., *Tercera encuesta de empleo en el gran Santiago: empleo informal, desempleo y pobreza*, 1991.
- P.E.T., *Cadastre des OEP*, Santiago, 1992.
- PIORE M. and SABEL C., *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, Basic Books, New-York, 1984.
- POLANYI K., *La grande transformation, aux origines politiques et économiques de notre temps*, Gallimard, Paris, 1983.
- POWELL W.W., ed., *The Non profit Sector*, Yale University Press, New Haven, 1987
- PREALC, *Informal Sector as in PREALC*, Documento de trabajo, n° 349, 1990.
- PUTTERMAN L., The Firm as Association versus the firm as commodity, *Economics and philosophy*, 1988, pp 243-266, 4.
- RAZETO L., *Economía de solidaridad y mercado democrático*, Libro tercero, La economía de donaciones y el sector solidario, PET, Santiago-Chili, 1988.
- RAZETO L., La veine populaire de l'économie latino-américaine, *Revue Nouvelle*, Tome XCIII, (2), Bruxelles, 1991.
- RAZETO L. y CALCAGNI R., *Para un proyecto de desarrollo de un sector de economía popular de solidaridad y trabajo*, PET et TPH, Santiago-Chili, 1989.
- RAZETO L., KLENNER A., RAMIREZ A. y URMENETA R., *Las organizaciones económicas populares 1973-1990*, PET, Santiago-Chili, 1991.
- RODRIGUEZ J., *La distribución del ingreso y el gasto social en Chile*, mimeo, ILADES,

1985.

SALAZAR G., Empresariado popular e industrialización: la guerrilla de los mercaderes (chike 1830-1885), *Proposiciones SUR*, n° 20, 1991, pp 180-231.

SALAZAR G., The History of Popular Culture in Chile: Different Paths, in *Popular Culture in Chile, Resistance and Survival*, Aman K. and Parker C., 1991, pp 13-39.

SCHKOLNIK M. y TEITELBOIM B., *Pobreza y desempleo en poblaciones: la otra cara del modelo neoliberal*, PET, Santiago-Chili, 1988.

TOKMAN V., Le secteur informel en Amérique latine: quinze ans après, in *Nouvelles approches du secteur informel*, Paris, 1990 – pp 11-130.

URMENETA R., *Estrategias de subsistencia en el capitalismo autoritario: los nuevos componentes del sector informal en Chile*, UCL, Département de sociologie, 1988.