

L'économie solidaire: un autre regard sur l'économie populaire au Chili, I. Larraechea et M. Nyssens in : L'économie solidaire, une perspective internationale, sous la direction de Jean-Louis Laville, Desclée de Brouwer, Paris, 1994, 181 - 222.

Des germes d'une économie solidaire: un autre regard sur l'économie populaire

(29 juillet 1994, deuxième version)

Ignacio Larraechea¹

Marthe Nyssens²

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 (petits commerces, ateliers de production, services,...) développées par ses habitants en marge des circuits économiques dits "formels"..

Plusieurs concepts ont été utilisés pour appréhender cette "économie populaire": secteur informel, économie souterraine, stratégies de survie,... Pour les uns il s'agit d'une manifestation de l'esprit d'entreprise universel, d'"un capitalisme aux pieds nus"; pour les autres, ces formes d'activités relèvent d'un mode d'organisation "non-moderne" et donc sont appelées à disparaître.

Quoiqu'il en soit, l'économie populaire joue un rôle essentiel dans la subsistance des populations des villes du Tiers-Monde et en particulier en Amérique du Sud; que ce soit à dans les "favelas" de Rio, les "barrios " de Lima ou les "pobalciones" de Santiago du Chili; réalité invisible seulement aux yeux de ceux qui ne veulent pas la voir ou qui l'observent de très loin...

Il s'agit dans cette contribution de s'interroger sur le statut de ces activités économiques à partir d'une expérience sur le terrain dans les quartiers populaires de Santiago du Chili. Au delà de l'hétérogénéité au sein des ces activités, nous voulons mettre en évidence des caractéristiques communes, reflets d'un mode d'organisation

¹ Doctorant au département des sciences du travail, UCL, et chercheur du Programa de Economía del Trabajo (PET) à Santiago.

² Institut des recherches économiques et sociales, UCL.

Cette recherche a bénéficié du support de la convention 93/98-162 d'Actions de Recherche Concertées octroyé à l'IRES par le Ministère de la Recherche de la Communauté française de Belgique.

socio-économique spécifique ancré au sein de ce monde populaire. Basées sur la valorisation du travail du monde populaire, développant des relations de réciprocité, l'économie populaire serait-elle bien un acteur privilégié de développement d'une économie solidaire?

Introduction : une économie populaire?

L'économie populaire est une réalité bien vivante à Santiago du Chili. Pour s'en rendre compte, il suffit de comparer les revenus par tête ou par ménage avec la distribution de la richesse, ou d'observer l'évolution du pouvoir d'achat des salaires, les taux de chômage et les dépenses sociales pendant les années 80, pour se rendre compte qu'une partie de plus en plus importante des nécessités des plus pauvres est satisfaite par des moyens autres que les salaires ou l'assistance publique.

Mais le contact direct avec la réalité est encore plus éclairant. Un parcours par Santiago révèle 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 des hommes, des femmes, des enfants... Dans les banlieues, les "poblaciones", d'où proviennent ces personnes, une activité incessante anime les rues. Les activités de voisinage se développent aux côtés de petites coopératives d'achat, de micro-entreprises autogérées ou familiales, d'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 une multitude de produits.

Voici, donc, la raison de la subsistance des moins favorisés: le monde des "pobladores" est en pleine activité.

D'emblée nous adoptons le terme d'"économie populaire" pour appréhender cette réalité, cet ensemble hétérogène d'activités économiques, nous démarquant ainsi de la majorité des analyses qui les regroupe sous des vocables tels que "secteur informel", "économie invisible",... **Nous voulons mettre en évidence un sujet, le monde populaire, encastré dans une réalité sociale, politique, économique, culturelle "située", sujet qui devient protagoniste d'activités économiques et par là développe des formes spécifiques d'organisation socio-économique.**

Dans ce contexte, l'adjectif "populaire" a une connotation très spécifique: il s'agit du monde des "pobladores" qui habitent dans les zones urbaines périphériques souvent dans des conditions de précarité. Entre un tiers et la moitié des habitants à Santiago pourraient être considérés comme "pobladores". 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 existantes au sein des quartiers périphériques, elles sont devenues une véritable référence d'identification, au fur et à mesure que celles d'"ouvrier", "prolétaire" ou "travailleur" se sont affaiblies.

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. L'analyse économique est alors "réencadrée" dans un tissu social et culturel (Polanyi, 1983, Granovetter, 1992).

En effet, nous constatons que les analyses traditionnelles dans ce domaine ne prennent pas en compte l'encastrement des phénomènes économiques dans un contexte social, historique, culturel et politique, à notre avis, indispensable pour comprendre le mode de fonctionnement de ce secteur dit "informel". D'une part, ce biais entraîne que les lectures traditionnelles du "secteur informel" reposent sur le présupposé que ce phénomène est de nature conjoncturel et récent; il serait appelé à disparaître, alors qu'il s'inscrit et s'articule avec d'autres modes de production tout au long de l'histoire du développement. D'autre part, ce type de lecture est, implicitement, subordonné aux théories classiques de l'entreprise, aux formes dites "modernes" de l'organisation économique, de la "rationalité économique". Dans cette perspective, ce "secteur informel" ne peut être appréhendé que de manière négative, in-formel, non-capitaliste, comme une réalité à moderniser ou condamnée à disparaître...

L'expression d'économie populaire veut souligner la spécificité des acteurs, des entrepreneurs de ces activités qui s'inscrivent dans un contexte précis comme pierre de touche de l'analyse. Nous cherchons à mettre en évidence un sujet, le monde populaire, qui devient un acteur économique.

1. Historique

Bien que l'intérêt pour ce secteur dit "informel" soit relativement récent (une vingtaine d'années), il est important de rappeler que l'économie populaire a joué un rôle tout au long de l'histoire du Chili (et dans la subsistance d'une partie importante de la population). Celle-ci s'est articulée au sein de contextes institutionnels changeants qui ont influencé, profondément, sa nature.

L'histoire (Salazar, 1991a) de ce pays confirme l'existence d'une économie populaire ancrée dans les villes qui génèrent un tissu "social-producteur" dense (à Santiago, ce mouvement était présent dans plus de 22 branches d'activités au XIX^{ième} siècle en marge 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. Ce secteur de l'industrie généra une culture sociale-productrice multi-facette qui façonna l'identité populaire. Les ateliers étaient imbriqués dans le tissu urbain de la ville populaire. Ils participaient à cette socialité ouverte. Ce mouvement productif populaire impulsa par le bas l'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^{ième} 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. 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.

De l'émergence d'un prolétariat d'une industrie naissante et de la grandissante précarité des conditions de vie, surtout en milieu urbain (réceptacle de l'afflux des travailleurs des mines, sans emploi), émergea la "question sociale". Au sein de ce nouveau contexte, s'installa le projet de modernisation. Le progrès de l'industrie déjà assimilée à "l'industrie imposée par le haut", va être présenté comme la clé de la résolution de cette 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, le "secteur dit informel"³ représentait plus de 20% de la force de travail à Santiago. En 1970, il y 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 mutualiste qui s'était constitué à la fin du XIX^{ème} siècle principalement autour des artisans, se mua donc peu à peu en organisations de revendication. Celles-ci revendiquèrent une intervention croissante de l'Etat tant sur le marché interne 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. L'interlocuteur fut alors l'état tenu responsable de mettre en place un réseau d'éducation, de santé, de mener une politique économique afin de créer des emplois.

Avec l'arrivée d'Allende au pouvoir, 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 (employés) et les capitalistes, et de l'exploitation des prolétaires par les capitalistes (Allende,

³D'un point de vue statistique (et non conceptuel), ce qui recoupe le mieux la notion d'économie populaire est le concept de secteur informel (nous reviendrons largement sur cette notion). Le PREALC, bureau international du travail pour l'Amérique Latine, dominant dans les études sur le secteur informel, adopte pour l'appréhender les critères suivants :

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

1971). 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) est identifiée à la classe prolétaire. Celle-ci fut donc occultée idéologiquement par l'ensemble des politiques centrées sur la classe ouvrière. De même, les énergies étaient mobilisées vers la conscientisation de classe autour de l'identité ouvrière au détriment de l'identité de "poblador" qui s'était forgée tout au long du siècle et qui avait cristallisé une série de projets et de revendications. Tout mouvement de "pobladores" fut alors lié directement à l'action politique et à l'instauration de la voie chilienne vers le socialisme.

Avec le coup d'Etat, 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, au niveau de quartier ou de voisinage, organisaient des activités de protestation sociale et essayaient de maintenir une certaine capacité de résistance politique, économique et culturelle.

C'est ainsi qu'au niveau de l'analyse économique, on parla de l'éclosion du "secteur informel" pour identifier cet ensemble de petites activités économiques entreprises par le monde populaire, après une éclipse de quelques dizaines d'années, dans la littérature, sur l'existence d'une économie populaire... Il est vrai qu'on observe une augmentation de ce secteur dit "informel" qui représentait plus ou moins 15% 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 élevé dans celui-ci).

Avec l'avènement de la dictature, les stratégies économiques populaires se sont multipliées et elles se sont transformées qualitativement. En effet, c'est depuis lors qu'on assiste, en leur sein, à une réorganisation entre les différentes unités et à une éclosion d'initiatives communautaires. Bien sur, les 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, 1991a) s'inscrivant dans ce monde des "pobladores". L'économie populaire fut un puissant moyen de résistance face à l'exclusion politique, culturelle et sociale et à la précarité économique dont était l'objet le monde populaire. Peu de données existent sur l'économie populaire pendant la dictature (surtout en son début) puisque celles-ci étaient occultées par le régime autoritaire. Grâce à l'engagement de chercheurs, d'ONG..., de nombreuses monographies décrivent le déploiement des stratégies du monde populaire pendant la dictature.

Depuis les années 1990, ces activités économiques populaires sont en pleine mutation. Les changements profonds subis par la société chilienne pendant la période dictatoriale, le récent processus de restauration de la démocratie et de relance de l'économie sont en étroite relation avec 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 réduit 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. Si on observe la disparition d'un ensemble d'unités à caractère de survie, corollairement d'autres unités se consolident ou même apparaissent. 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.

Aprochons de plus près cette réalité de l'économie populaire des années 90'.

2. Panorama de l'économie populaire

2. 1. Des activités variées

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

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

- **des Organisations d'Economie Populaire (OEP)**: organisations formées par des groupes de "pobladores" souvent au sein d'un quartier dans les domaines de la consommation, la production et la distribution de biens et de services. Les organisations économiques populaires naissent à partir d'une initiative d'un groupe de personnes qui cherche à satisfaire des nécessités de base en exploitant leurs propres ressources et l'aide mutuelle. Essayant d'identifier les traits fondamentaux qui caractérisent les OEP et qui les différencient d'autres types d'organisations sociales, le groupe de recherche du Programa

de Economía del Trabajo (PET) propose la liste suivante (Razeto, Klenner, Ramirez et Urmeneta, 1990):

- il s'agit d'organisations relativement nouvelles, dans la mesure où elles ont été créées après 1973,
- elles ont émergé comme réponse aux problèmes de subsistance qui frappaient le secteur populaire chilien, leurs activités visant principalement des buts économiques,
- il s'agit de groupes relativement restreints qui affrontent collectivement leurs problèmes économiques immédiats,
- les membres des OEP mettent en commun leurs ressources et leurs compétences,
- dans la majorité des cas, elles reçoivent l'appui d'institutions indépendantes,
- ce sont des groupes qui parviennent à recréer et à reproduire l'expérience organisatrice des secteurs populaires,
- bien qu'elles soient fondamentalement centrées sur l'aspect économique, les OEP se fixent des objectifs qui vont au delà de celui-ci: la recherche de la consolidation d'une identité populaire, la participation active à des processus de changement des structures politiques et sociales et à l'amélioration de la qualité de vie de leurs membres.

A cette liste de caractéristiques, nous pourrions ajouter que, dans la plupart des cas, les OEP sont des réponses surgies dans des milieux plus "conscients" et participatifs, voire chez des personnes liées à des mouvements religieux, à des partis politiques ou à des organisations syndicales et coopératives, ce qui peut expliquer leur option pour une stratégie associative.

- **des micro-entreprises familiales**: unités de production et/ou de commercialisation de biens et services de type familial (groupe familial élargi et éventuellement avec l'emploi de quelques personnes externes).
- **des initiatives individuelles**: à la différence de la micro-entreprise familiale, une seule personne crée sa propre source d'emploi sans l'implication directe de personnes tierces.
- **des stratégies d'assistance** telles que le recours aux institutions de charité, la mendicité, etc.
- **des activités illégales**, voire délictueuses: trafic de drogue, vols...

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

- **niveau de survie**: des activités qui sont considérées comme ponctuelles ou d'urgence, comme celles qui s'organisent suite à une catastrophe naturelle, des licenciements massifs, des journées de protestation.

- **niveau de subsistance**: des activités plus au moins stables qui assurent la satisfaction de nécessités essentielles mais qui ne permettent aucune forme d'accumulation ou de croissance. Elles ne constituent pas une option volontaire mais plutôt une stratégie de refuge temporaire.

- **niveau de croissance**: des activités par lesquelles les participants sont capables d'améliorer leur qualité de vie, soulignent l'importance de certaines pratiques et valeurs telles que la solidarité, la coopération, la liberté de décision, et atteignent certaines formes d'accumulation. Au delà d'une stratégie de subsistance, il s'agit d'une stratégie de moyen terme.

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

Structure de l'économie populaire

	OEP	Micro-entreprises familiales	Initiatives individuelles	Stratégies d'assistance	Activités illég
Niveau de croissance	Ateliers autogérés ⁴	Ateliers productifs	Conducteur de taxi	Organisation revendication 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 déchets	Vendeurs de rue	Mendicité	Petits vols

(Razeto et Calcagni, 1989)

Décrivons chaque segment:

a) Les OEP

La donnée la plus remarquable des recensements faits par le "Programa de Economia del Trabajo" (PET, 1992) est que le nombre d'OEP et de membres bénéficiaires ne cesse d'augmenter. En 1982, on recensait 287 OEP dans la région de Santiago. En 1991, on dénombrait 2381 OEP auxquelles participaient près de 80.000 personnes.

⁴ A titre d'exemple.

Distribution des OEP suivant leur type
Région de Santiago, 1982 - 1989
Nombre d'organisations

	1982	1984	1986	1989	1991
Ateliers de production	151	215	411	1370	1625
Coopératives d'achat ^a	5	115	223	122	101
Groupe alimentation ^b	155	134	288	569	216
Comités d'habitat ^c 44	69	273	117	120	
Autres (services divers) ^d	80	159	184	202	319
Total 287	692	1379	2227	2381	

Source: PET (1992)

a: Groupes d'achat communautaire, magasins communautaires

b: potagers communautaires, marmites populaires, réfectoires communautaires

c: groupes pré-coopératifs, groupes d'auto-construction, comités de sans logements, comités d'endettés

d: syndicats de travailleurs indépendants, comités de sans-emploi, cercles de santé, colonies de vacances, jardins d'enfants, coordinatrice d'OEP...

b) Les micro-entreprises familiales et les initiatives individuelles

Pour les micro-entreprises et les initiatives individuelles, nous possédons comme approximation les statistiques du secteur informel conceptualisé par le "Programa Regional de Empleo en America Latina y Caribe". En 1991, il représente 18,8% de la force de travail à Santiago.

Si la part du "secteur informel" reste stable au fil de ces dernières années, les analyses convergent pour mettre en évidence le changement de structure au sein de celui-ci. Entre 1988 et 1991, on observe une nette diminution de la part des services, ce qui correspond plus que probablement à une chute dans les services de faible productivité (services personnels et de réparation), d'initiatives individuelles. On constate aussi une forte augmentation dans le secteur du commerce. Ces tendances seraient le signe d'une consolidation du secteur d'économie populaire; si sa part reste la même, les activités précaires disparaissent peu à peu et se dessine un noyau d'activités stables. Ainsi, si l'économie populaire joue un rôle important en temps de crise et de récession (stratégies de survie), en ce temps de récupération et d'expansion, on assiste à une lente restructuration au sein du secteur.

Au sein de ce segment de micro-entreprises familiales et d'initiatives individuelles, on voit éclore aussi un mouvement d'associations entre les unités; des syndicats de travailleurs indépendants, des associations d'artisans voient le jour. Ceci est le signe que la mouvance d'organisation communautaire ne se limite pas au segment des OEP mais traverse l'ensemble de l'économie populaire.

<u>Associations de micro-entrepreneurs</u> <u>Santiago - 1991 -</u>	
Syndicats de travailleurs indépendants	11
Syndicats de vendeurs sur marchés	11
Syndicats de travailleurs indépendants de la construction	5
Associations d'artisans	17

Total	44
-------	----

Source: PET (1992)

La relation entre économie populaire et pauvreté n'est pas aussi directe qu'on le suppose généralement. Les diverses statistiques démontrent que de nombreuses unités au sein de l'économie populaire sont génératrices de revenus pouvant satisfaire les besoins familiaux. La donnée la plus remarquable est que 70% des travailleurs du "secteur informel" ne désirent pas changer d'emploi (PET, 1991)

Sur base d'une enquête effectuée sur un échantillon de 200 micro-entreprises populaires (Nyssens, 1994), on constate que, étant donné les caractéristiques personnelles des travailleurs (niveau d'éducation, type de qualification...), les revenus générés par l'économie populaire sont plus élevés que la moyenne des salaires perçus à Santiago⁵. Les emplois créés par les micro-entreprises analysées génèrent en moyenne un revenu de \$216 US, c'est à dire ce que perçoit une personne qui a terminé ses études secondaires au sein du "secteur formel" alors que seulement 20% de ces micro-entrepreneurs ont atteint ce niveau et que 59% n'ont pas dépassé l'enseignement primaire. S'ils devaient réintégrer un travail de salarié, beaucoup ne pourraient trouver qu'une place de travailleur non qualifié qui perçoit, en moyenne, un revenu bien inférieur à \$216 US.

Bien que ces données ne peuvent pas nous faire oublier qu'au sein de l'économie populaire on trouve des secteurs profondément touchés par la pauvreté, une analyse qui ne les considère que comme des "stratégies de survie" est certainement trop réductrice. Il nous faut donc nous approcher à cette réalité en essayant de découvrir leur spécificité.

2.2. Mode d'organisation socio-économique: des caractéristiques communes

Quelles sont les caractéristiques de ces activités? Comment s'organisent-elles?

A la différence des entreprises capitalistes, celui qui a l'initiative de l'entreprise n'est pas le facteur capital. En général, les entreprises sont organisées par le sujet qui apporte **le facteur travail**. Les situations où un "patron" engage des travailleurs externes sont minoritaires. Ce sujet prend différentes

⁵ Santiago: revenus moyens perçus en \$US (Estimation à mars 1992)

• Suivant niveau d'éducation		• Suivant qualification	
Aucun	\$88	Professionnel	\$624
BI	\$124	Technicien	\$342
BC	\$143	Travail administratif	\$280
MI	\$161	Commerçant indépend.	\$234
MC	\$225	Commerce et serv. pers.	\$194
SI	\$329	Travail qualif. machine	\$194
SC	\$538	Travail non qualif. prod.	\$128
		Travail non qualifié	\$109

Source: Enquête emploi PET (1991)

formes: la famille, la communauté, un groupe de travailleurs ou, dans le cas des entreprises unipersonnelles, une seule personne qui apporte l'ensemble des facteurs économiques. Dans une majorité d'entreprises, le groupe de travailleurs est préexistant à l'initiative économique.

Il n'est donc pas étonnant de constater que dans ces entreprises **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 finalités de l'organisation. 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 par la mise en commun de ce que l'on possède.

Plusieurs facteurs peuvent expliquer ce rôle central de la solidarité. Les "pobladores" ont une perception subjective de faire partie d'un quartier auquel ils s'identifient. Sans la mystifier, 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 des institutions publiques et de la société en général, expliquent l'accentuation d'une logique selon laquelle on privilégie les stratégies collectives pour affronter les difficultés. Les OEP surgissent souvent autour d'activités pastorales déployées dans les quartiers populaires, certaines d'entre elles ont été initialement des communautés de base; ces organisations sont habituellement soutenues par diverses activités de formation et des donations octroyées par des institutions religieuses, ONG's, etc, engagées dans le développement social, culturel, politique, spirituel et économique des secteurs populaires.

Au sein de l'économie populaire, le travail satisfait un vaste nombre d'aspirations: la génération de revenus, bien sur, 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.

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). Les moyens de production très simples ne constituent que des appuis aux activités où le facteur travail reste central.

Un autre aspect qualitatif qui distingue les micro-entreprises populaires concerne **les formes de propriété**. 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 significatives sont les formes alternatives d'**appropriation de l'excédent**. En effet, les excédents sont distribués dans de nombreux cas selon les apports de travail et de capital effectués par chacun des participants; il est également courant que le partage soit réalisé selon les nécessités des membres ou d'une manière égalitaire.

La notion de **croissance** de l'activité est liée à la valorisation des personnes et des communautés (et donc pas à une accumulation du capital): augmentation des revenus, déploiement des capacités des personnes, croissance de l'emploi (spécialement par l'intégration de personnes exclues 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).

Comment s'insèrent dans l'économie les entreprises de l'économie populaire? 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 importants (commercialisation de produits du secteur capitaliste, sous-traitance), pour les autres de concurrence (ateliers de production), et 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 de la "poblacion". 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 aussi il valorise 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.

Le type de relation qui se noue sur le **marché du travail** est particulièrement éclairant pour différencier le mode d'organisation de l'économie populaire. Le marché du travail est très informel, fonctionnant dans le voisinage, au sein de réseaux de relation (imbrication des relations économiques, sociales,

familiales,...). Ce sont rarement des relations d'échange de type contractuel mais des relations de réciprocité qui se développent⁶.

Ce secteur déploie des **mécanismes de régulation** qui reposent sur un mélange hybride de principes de concurrence et de coopération. Dans un certain sens, ce réseau d'ensemble de petites unités favorise plus le développement d'un modèle de concurrence parfaite. Mais une logique de réseau sous-tend le secteur qui entraîne le développement d'un processus de socialisation au sein de l'économie à partir des communautés. 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. Sur un plan plus institué, naissent des associations de micro-entrepreneurs. Les micro-entrepreneurs se posent donc comme un acteur local.

Différentes initiatives sont inséparables (foire commerciale des artisans, journal de l'économie populaire,...) des relations des unités de l'économie populaire avec un réseau d'institutions d'appui. L'action de ces ONG est née dans le contexte de crise économique du régime politique autoritaire et donc des formes d'exclusion d'une partie importante de la population. Si les unités de l'économie populaire naissent spontanément, les ONG ont joué 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 programmes d'octroi de crédits,...

L'économie populaire s'inscrit donc dans le développement local et communautaire dans son ensemble. L'économie populaire 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 unités correspondent à cette image, l'évolution récente de l'économie populaire nous amène à mettre l'accent sur son identité commune au delà de l'hétérogénéité tant dans ses formes d'organisations (OEP, micro-entreprises familiales, initiatives individuelles...) qu'au niveau de ses niveaux d'accumulation.

L'ensemble de économie populaire (tant les OEP que les micro-entreprises) est **hautement imbriquée** au sein de réseaux sociaux, de tissus populaires locaux. Son fonctionnement est indissociable de cet environnement. Son identité est fortement liée au milieu populaire. Elle développe un mode d'organisation socio-économique spécifique.

Peut-on parler d'un "secteur d'économie populaire", c'est à dire d'un ensemble d'organisations structurées suivant une même mode de fonctionnement socio-économique qui s'"institue" c'est à dire qui acquiert une stabilité et une reconnaissance

⁶Les relations de réciprocité peuvent se définir suivant un cycle dans le temps: donner, recevoir et rendre (Caillé, 1991). Il n'y a pas spécialement une équivalence stricte entre les biens échangés. dans la mesure où le lien social est valorisé pour lui-même.

dans le temps et dans l'espace? Existe-t-il des mécanismes institués qui donnent cette cohérence à cet ensemble d'unités? La conscience des acteurs du défi de l'institutionnalisation d'un secteur est peu développée de manière explicite. L'économie populaire se place dans les interstices d'un système (bien qu'elle occupe près de 50% de la population active au Chili) dominé par une logique de modernisation guidée par une exigence d'intégration au modèle de transnationalisation de l'économie mondiale. A vrai dire, elle n'est pas reconnue, et ne se reconnaît que peu elle-même, comme un acteur de développement. Les mécanismes qui lui confèrent une stabilité et une unité sont encore fragiles quoique l'on assiste ces dernières années à une consolidation et un accroissement de ceux-ci (notamment d'un point de vue des associations d'organisations économiques populaires et de micro-entrepreneurs). Cet effort ne peut être dissocié de l'action d'un ensemble d'organisations non gouvernementales (ONG) travaillant pour le développement de l'économie populaire.

3. Les essais de conceptualisation : économie populaire et secteur informel

Plusieurs termes ont été utilisés pour expliquer cette économie populaire. 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 eux, 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 assez 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, informelle, non structurées, qui permettaient la subsistance de grandes masses de migrants: petits commerces dans les rues, ateliers de production et service, 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/informel (Hart, 1973).

3.1. Les approches traditionnelles

Nous pouvons distinguer deux grands courants dans l'approche du "secteur informel": le courant structuraliste et les analyses inspirées de la théorie néo-classique de la concurrence. Aujourd'hui, les deux approches reconnaissent l'hétérogénéité de ce secteur dit "informel" mais, à notre avis, demeurent sur des voies sans-issues vu les présupposés communs que cache le concept de "secteur informel". Nous voulons

montrer que la réalité économique et sociale que nous étudions n'est que faiblement appréhendée par ce concept.

Les approches orthodoxes s'inspirent de la théorie néo-classique de la concurrence. Mais il faut distinguer une vision "idéologique", le projet "néo-libéral", qui voit dans le "secteur informel" la réalisation "idéale" de la concurrence pure et parfaite des analyses s'inspirant des modèles dualistes classiques de développement.

Pour le courant néo-libéral (De Soto, 1987), le "secteur informel" urbain est le lieu du développement de la concurrence pure et parfaite qui est empêchée de se déployer dans le "secteur moderne" vu les multiples entraves créées par l'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".**

Dans la ligne des modèles dualistes, l'apparition du "secteur informel" est une nouvelle manière de penser l'hétérogénéité des structures des économies développées. Des définitions multi-critères sont alors avancées⁷. 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, 1980, Charmes, 1980).

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 (Mezzera, 1984). Dans cette perspective, le "secteur informel", formé de marginaux, est voué à régresser sous l'effet de la croissance économique globale et de l'absorption croissante de la main d'oeuvre par le secteur moderne (Tokman, 1990). Eventuellement, la frange

⁷Le "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...

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.

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 du 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.

D'autre part, La thèse fonctionnaliste (Moser, 1978, LeBrun et Gerry, 1975) reconnaît l'existence de connexions entre les deux secteurs mais en termes de fonctionnalité par rapport à l'accumulation capitaliste: de par son infériorité technologique et sa position subordonnée au grand capital, ses excédents sont transférés au secteur formel. On parlera alors de l'insertion des unités informelles dans la chaîne de production et de commercialisation, notamment par la sous-traitance et par la production de biens de consommation bon marché. Pour les fonctionnalistes, **le "secteur informel" constitue donc une modalité de fonctionnement du secteur capitaliste liée aux formes nouvelles d'accumulation dérégulée, dont les stratégies d'accumulation reposent à la fois sur le "formel" et l'"informel"**. L'"informel" envahit l'ensemble de la société et des sociétés (tant au Nord qu'au Sud).

L'ensemble de ces analyses reposent sur une certaine conception du développement qui s'identifie à un processus particulier de modernisation.

Après avoir repéré et défini le retard des "pays sous-développés", il faut rompre ce cercle vicieux de la pauvreté afin qu'ils accèdent au stade de la modernisation, organisation d'un système arrivé à maturité (Rostow, 1956).

Pour les uns, la modernisation est centrée sur le développement d'un marché capitaliste; pour les autres, la modernisation passe par un intégration du progrès technique grâce à l'implantation de politiques économiques adéquates, et ce en référence systématique au processus d'industrialisation suivi par les pays développés.

Cette modernisation de l'économie est conçue comme unique et universelle, comme l'émergence du "secteur moderne", de "la rationalité économique". La modernisation véhicule une série d'images sur l'organisation de l'économie: rationnelle, efficiente, génératrice d'un surplus, capable d'intégrer le progrès

technique... Il existe "un impensé de l'économiste du développement" (Zaoual, 1990). Les théories du développement, dans leur grande majorité, ont une propension systématique à se référer au processus d'industrialisation de l'Occident comme si le développement était synonyme d'"occidentalisation du tiers-monde" (Latouche, 1989).

Développement est alors équivalent d'accumulation industrielle (Peemans, 1987). Le développement est le système culturel de l'Occident qui a érigé l'accumulation comme une fin en soi.

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 vue de l'économiste"), soit retardataires ou, au mieux, jouent un rôle passif (modèles dualistes (Fei et Ranis, 1964) voir éventuellement transitoires (Hugon, 1990) en vue du "vrai développement".

Si le développement est assimilé à l'accumulation de type occidental, il est porteur inévitablement d'une vision faisant abstraction du contexte culturel, politique, social lié à tout processus économique ou plus précisément il est sous-entendu que celui-ci doit s'adapter aux exigences de l'accumulation. Il doit donc s'occidentaliser... Or comme l'ont très bien montré différents auteurs sous des angles différents, la conception occidentale du développement, de l'économie sont aussi soutenus aussi par des "moteurs symboliques", par une vision de l'homme et de la société, issus de la modernité occidentale⁸.

En appliquant des stratégies de développement exclusivement économiques issues de la doctrine du progrès linéaire de la modernisation, on a considéré que la réalité matérielle (production, distribution et consommation de produits) existait de façon autonome et possédait un sens en elle-même, séparée des autres dimensions de l'homme et de la société (Latouche, 1986).

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 développement, la lecture du secteur dit informel est, à notre avis, une des voies possibles pour remettre en cause cette conception monolithique du développement. En effet, ces analyses étudient les articulations complexes entre les différents secteurs et donc entre les formes d'organisation de l'économie (Piore et Sabel, 1984, Peemans, 1987). Elles mettent en valeur l'efficacité des formes de production et des modes de régulation alternatifs à la production de masse et encastrées dans un tissu social dense de certaines régions (Best, 1990, Piore et Sabel, 1984).

⁸Hirschman (1977), Vachon (1988), Kolm (1986), Latouche (1989)...

C'est pourquoi, d'emblée dans l'analyse, nous avons abordé la question sous l'angle de l'économie populaire afin de **souligner son encastrement et pour mettre en évidence un sujet**. Ce concept ne recouvre pas tout ce que l'informel englobe dans certaines analyses. Ainsi, les activités illégales entreprises à l'initiative du "secteur moderne" ne sont pas comprises dans l'économie populaire. De même les petits ateliers de production, généralement dotés d'une technologie de pointe, organisés par une élite professionnelle sont aussi exclus de l'économie populaire. Mais c'est à dessein car nous posons l'hypothèse que l'économie populaire obéit à une autre "rationalité qui n'est pas dissociable de l'ensemble de la socialité" (Latouche, 1991).

Il faut donc appréhender les comportements observés au sein de l'économie populaire à travers un effort conceptuel qui tient compte de ces spécificités. Nous proposons donc un outil qui nous paraît fécond pour avancer dans cette direction.

3.2. Un choix épistémologique : l'organisation tripolaire de l'activité socio-économique; économie relationnelle ou stratégies individuelles de survie?

De nombreux auteurs ont déjà attiré l'attention sur le fait qu'il existe différentes réponses au problème économique, différentes logiques d'organisation (Perroux, 1960, Polanyi, 1983). Toutes ces analyses proposent une structure de l'organisation économique en trois pôles: le pôle capitaliste, le pôle étatique et le pôle "relationnel" qui ont chacun leur logique propre et s'entrecroisent dans la réalité.

Différents critères ont été proposés pour différencier, au niveau conceptuel, ces trois pôles. A partir d'une **typologie d'entreprise** (sur base de la catégorie dominante, c'est à dire celui qui a l'initiative de l'entreprise et détient ultimement le pouvoir de décision (Razeto, 1988, et Gui, 1991) et des formes de propriété), d'une **typologie de relations économiques** (rétablissant la diversité de celles-ci: échange, association d'intérêts, réciprocité, imposition,...), nous distinguerons ces trois pôles (Nyssens, 1994) (schéma 1). 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

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.

Au sein de ce pôle relationnel, les liens de réciprocité se développent aussi au sein des entreprises elles-mêmes, entre les sujets organisateurs. La dynamique d'organisation relève fondamentalement d'une "**impulsion réciprocaire**" (Laville, 1992), les sujets reconnaissant qu'ils partagent une même identité subjective à tel point que la catégorie dominante n'est plus d'abord le facteur travail ou le facteur capital, ou un groupe d'usagers mais cette subjectivité partagée. La logique du groupe transcende l'intérêt immédiat de chaque personne indépendante. Alors que le pôle capitaliste est structuré en vue de l'accumulation du capital, le pôle relationnel est orienté, fondamentalement, vers **la satisfaction des besoins**. Ceci est une conséquence de la nature de la catégorie dominante. Dans la mesure où des facteurs humains sont facteurs organisateurs, l'activité économique est orientée vers la satisfaction des nécessités des acteurs impliqués. **La production, la circulation et la consommation s'articulent au sein des réseaux de réciprocité**. Il se développe **une proximité entre les acteurs**.

L'évaluation de l'efficacité de l'activité économique, tant au sein du mode de production que celui de consommation est intimement liée à l'appréciation subjective des acteurs, **à la satisfaction d'un ensemble multidimensionnel d'aspirations** d'ordre économique, social, relationnel, culturel... Le **mode d'accumulation et de croissance** du pôle relationnel se distingue de celui du pôle capitaliste qui se mesure à l'accumulation de moyens matériels et financiers. L'accumulation s'évalue au développement des "valeurs, capacités et énergies créatrices des acteurs eux-mêmes" (Razeto, 1988) à l'intensification des liens sociaux. L'investissement ne se fait pas tant grâce à la possession de capital financier mais plutôt par la richesse des relations et des potentialités des sujets.

Pour situer l'économie populaire, la triade conceptuelle proposée est un outil éclairant.

La **catégorie dominante**, au sein de l'économie populaire, **est un facteur humain**, le travail du sujet 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" pré-existante. Couramment, au sein de l'économie populaire se développe une **logique de réseau** formelle et informelle, en particulier entre les organisations d'économie populaire et les micro-entreprises. De nombreuses entreprises développent des formes de propriété de type communautaire. En ce sens, l'identité de l'économie populaire s'apparente, sous certains de ses aspects (type de catégorie dominante, de relations économique, de propriété) au pôle relationnel.

Mais l'économie populaire est constituée d'un **ensemble de comportements hétérogènes**, dont les uns reposent sur une logique plus ou moins développée de type "réciprocaire", dont les autres sont plus proches d'une logique marchande. De la même manière, certains types de propriété sont communautaires, tandis que d'autres sont individuels.

On la sent donc "en tension" entre le pôle relationnel et le pôle capitaliste, d'une part développant une organisation basée sur des principes de réciprocité, valorisant le travail du sujet populaire, d'autre part

confrontée à la logique du marché et pour certaines unités se développant comme des entrepreneurs de manière isolée et individuelle.

4. Le projet de développement d'une économie solidaire

Comment va évoluer cette économie populaire? Va-t-elle intensifier ses relations de réciprocité, préserver cette dynamique communautaire, évoluer vers une structure plus proche du pôle capitaliste ou encore disparaître?

Razeto et Calcagni (1989) parlent d'un projet de construction d'un "secteur d'économie solidaire" c'est à dire l'institutionnalisation d'un ensemble d'activités socio-économiques reposant sur le droit à l'initiative socio-économique de ses acteurs et sur le renforcement de "solidarités actives" (Laville, 1993) et qui réduit ainsi les espaces d'exclusion. L'économie populaire peut-elle devenir un sujet privilégié d'un projet de consolidation d'une économie où le travail et la solidarité seraient revalorisés? Ce mode d'organisation socio-économique, mélange hybride entre une logique relationnelle et une logique marchande, peut-il acquérir une stabilité dans l'espace et dans le temps?

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 les potentialités nécessaires pour présenter un apport décisif dans cette direction.

Ces potentialités se sont confirmées par le seul fait que, insérées dans un milieu fort hostile (exclusion sociale systématique du monde populaire, marchés fort concurrentiels, manque d'accès aux bénéfices sociaux de l'Etat, etc), et compe tenu des ressources très limités (surtout en termes des moyens financiers et matériels), les organisations populaires ont fait preuve d'une haute performance: les micro-entreprises populaires parviennent à satisfaire les besoins de base de la plupart de leurs membres, tout en répondant à leurs aspirations non-monétaires: autonomie, intensification des liens sociaux, développement personnel, mobilisation des compétences de travail, etc (Larraechea, 1994).

Mais ces potentialités propres ne suffisent pas pour assurer un développement du secteur : une évolution favorable n'est envisageable que si elle est soutenue par un projet politique qui fasse le consensus de différents acteurs, "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).

Ce projet comporte, à notre avis, plusieurs facettes. Le cadre conceptuel tripolaire apporte, dans cette perspective, un éclairage précieux (schéma 2).

Schéma 2

Il importe, d'abord, de tenir compte de la dynamique réciprocaire de l'économie populaire ancrée dans ce monde des "pobladores" et d'exploiter ses ressources. De nombreux projets et initiatives peuvent être

entrepris en ce sens visant l'intensification de la dynamique intra-sectorielle, des liens entre les micro-entrepreneurs, les OEP: réseaux de commercialisation, association entre les micro-entrepreneurs, mise en place de système de protection sociale commun ("mutuelle"), développement d'activités socio-éducatives...

Ensuite, ce projet cherche à favoriser l'intégration du secteur de l'économie populaire au sein de l'ensemble de l'économie. Mais afin que ces liens ne soient pas des liens de subordination où l'économie populaire soit en position d'infériorité, il faut que cette intégration s'accompagne d'une consolidation d'un secteur d'économie populaire en tant qu'acteur, d'une part en renforçant le réseau (en intensifiant les liens d'association) et d'autre part en améliorant leur efficacité (formation des travailleurs, amélioration de l'administration, développement technologique...).

Enfin, ce projet nécessite la reconnaissance par les pouvoirs publics et par la société du rôle socio-économique de l'économie populaire. L'économie populaire a souffert d'exclusions de tout ordre, et donc est encore précaire dans nombreux de ses aspects. Ce projet ne peut se passer d'un transfert de ressources de l'Etat et des organismes de coopération internationale, notamment pour mettre en place un système d'appui. Dans ce but, il nous paraît indispensable de consolider le système d'appui existant au réseau d'économie populaire: accès au crédit, mise en place de programmes de formation adaptés aux nécessités, au mode d'apprentissage des travailleurs impliqués, service de conseil juridique informant sur les démarches de la formalisation, les formes de contrat de travail, sur les couvertures sociales...

De fait ce réseau d'appui doit s'intégrer dans une perspective de développement local. Ce développement local s'inscrit dans un processus de développement national, implique la participation de multiples acteurs locaux et repose sur le déploiement des ressources économiques du territoire afin d'améliorer la qualité de vie. Dans le cas de l'économie populaire, il implique donc tant les micro-entreprises, les organisations d'économie populaire, les organisations non gouvernementales, les autorités communales afin de consolider l'identité sociale et productive des acteurs locaux. Ce projet suppose la complémentarité des acteurs. Les autorités communales peuvent jouer un rôle dans un développement d'un environnement propice (urbanisation, parcs industriels, réglementations légales...), d'un agent dynamisateur de l'économie locale. Les ONG ont un rôle, en concertation avec les municipalités, dans le développement de services de formation, d'accès au crédit, dans le développement d'associations de micro-entrepreneurs.

Plus largement ce projet s'appuie sur la mobilisation, au service de projets inspirés par des valeurs de solidarité, des complémentarités des pôles relationnel, capitaliste et public. Ainsi, c'est 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**. En d'autres termes, nous postulons la nécessité de mettre en oeuvre un projet conduisant au développement du sujet populaire.

Ce projet rompt donc avec le débat traditionnel du développement qui semble coincé 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 aussi privilégient le rôle de certains acteurs, notamment 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 du développement. Dans ce cadre, l'ensemble des politiques touchant l'économie populaire est enfermée dans le cadre étroit d'un moyen transitoire et précaire de lutte contre l'exclusion.

Ce projet pose la question de la nature des politiques à mettre en place; quelles doivent être les interventions de l'Etat pour favoriser la consolidation d'un secteur d'économie populaire?

S'ouvre là tout un champ d'exploration qui ne peut s'élaborer qu'à partir d'une expérience sur le terrain (Larraechea et Nyssens, 1994). Grâce aux analyses de chercheurs dans diverses disciplines, grâce à l'engagement de personnes aux côtés de ce monde de l'économie populaire, sa perception s'est affinée. On commence à accepter, finalement, que le monde populaire n'est pas un "objet" à "moderniser"; bien au contraire nous avançons vers une plus grande humilité: d'abord, l'humilité de reconnaître notre ignorance et nos difficultés pour comprendre un monde aux multiples facettes, qui est structuré suivant sa propre logique (car il nous est très difficile de regarder le monde à partir d'une autre perspective); deuxièmement, l'humilité de reconnaître que dans le monde populaire, au delà de la précarité, de la douleur, des violences qui entourent ces situations d'exclusion, on retrouve des valeurs profondément humanistes.

Cette revalorisation d'un sujet, le monde populaire, constitue à notre avis la principale différence entre ce projet et les politiques antérieures visant le développement d'un "troisième secteur" au Chili: la coopération et la cogestion. Il faut rappeler que durant les années 60 (gouvernement socio-chrétien d'Eduardo Frei) des efforts considérables ont été déployés pour consolider les coopératives sur la scène socio-économique, tandis que durant les années du gouvernement de Salvador Allende (1970-1973) une partie importante des entreprises étatisées avaient un projet de cogestion.

Ces deux expériences étaient intégrées au sein d'un projet de transformation globale de la société soutenu par l'Etat: la première inspirée dans le socialisme communautaire, la deuxième dans une perspective de transition vers un "socialisme réel". Dans les deux cas, il s'agissait donc de projets qui reposaient sur des conceptions idéologiques très précises qu'il fallait "concrétiser".

Bien au contraire, le projet d'économie solidaire est fondé sur un sujet et une pratique qui préexistent, ancrés dans une "culture populaire" profondément enracinée.

D'où le grand défi pour toute intervention externe sur l'économie populaire, à savoir, celui de résister à la tentation d'imposer une rationalité étrangère à celle du sujet populaire, en d'autres mots, de le réduire à un statut d'objet: plus qu'à satisfaire ses besoins, l'intervention doit viser à potentialiser leurs capacités.

En dépassant ce statut d'objet, l'économie populaire pourrait donc s'affirmer comme un véritable partenaire de l'Etat pour atteindre certains objectifs:

- la bonne utilisation des ressources, en tant que forme d'organisation qui mobilise une série de compétences humaines et de moyens de production généralement gaspillés par la grande industrie;
- la lutte contre la pauvreté, puisque le développement des initiatives populaires touche directement la qualité de vie des "pobladores", traditionnellement exclus du système;
- la génération de postes de travail, vu les insuffisances des "pôles" (capitalistes et publics) de développement pour assumer à eux seuls le défi d'éliminer le chômage;
- la décentralisation et le développement local, car l'économie populaire est "encastrée" dans le tissu social local, et elle a donc la potentialité de dynamiser l'économie par la base;
- l'intégration sociale, car l'économie populaire n'est pas centrée sur elle-même: elle cherche à établir des rapports avec l'entrepreneuriat, les consommateurs, les organismes publics, les institutions privées d'action sociale, etc.

Conclusion: l'économie populaire comme défi.

Au coeur de l'économie populaire repose donc un défi, celui de la consolidation d'un secteur issu de l'exclusion et donc encore précaire dans nombreux de ses aspects mais porteur de pratiques économiques centrées, potentiellement, sur le travail et la solidarité. Ce défi interpelle une série d'autres acteurs que le monde populaire.

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 et donc de telles études sont sources d'un défi épistémologique. L'analyse invite donc l'engagement du chercheur auprès des acteurs de l'économie populaire (Larraechea et Nyssens, 1994).

Défi pour les praticiens du développement qui mettront en place des politiques adéquates, respectueuses de la logique de ces pratiques, reconnaissant le monde populaire comme sujet, comme acteur porteur d'une identité.

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

Bibliographie

- Allende S., 1971, *Nuestro camino al socialismo - la vía chilena*, Papiro, Santiago, Chili.
- Best M., 1990, *The new competition*, Polity Press, Cambridge.
- BIT, 1972, *Employement, Income and Equality. A Strategy fot Increasing Productive Employment in Kenya*, Genève, 1972.
- Caillé A., 1993, *La démission des clercs, la crise des sciences sociales et l'oubli du politique*, La découverte, Paris.
- Charmes J., 1980, Les contradictions du développement du secteur non structuré, *Revue Tiers-Monde*, pp 323-334,(XXI), 82.
- De Soto H., 1987, *El otro sendero*, Editorial Sudamericana, Buenos Aires.
- Fei J., & Ranis G., 1964, *Development of the labor surplus economy, Theory and policy*, Yale University Press, Yale.
- Granovetter M., 1992, *Economics Institutions as Social Constructions: a Framework for Analysis*, Acta Sociologica, pp 3-11, 35.
- Gui B., 1991, *The economic rationale for the "third sector"*, Annals of public and cooperative economics, pp 551-572, (62), 4.
- Hart K., 1973, *Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana*, *Journal of Modern African Studies*, pp 61-90, (11), 1.
- Hirschman A., 1977, *The passions and the interests*, Princeton.
- 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.
- Kolm S., 1986, *L'homme pluridimensionnel, Bouddhisme, marxisme, psychanalyse, pour une économie de l'esprit*, Albin Michel, Paris.
- Lachaud J.P., 1980, Les lois de fonctionnement du secteur traditionnel, *Revue Tiers-Monde*, pp 435-445, (XXI), 82.
- Larraechea I., 1994, *La performance des micro-entreprises populaires au Chili*, Thèse doctorale en élaboration, Louvain-la-Neuve.
- Larraechea I. & Nyssens M., 1994, *L'économie populaire: un défi épistémologique pour les économistes*, Actes du colloque: La recherche sur la pauvreté doit-elle et peut-elle tenir compte du point de vue des plus pauvres?, Louvain-la-Neuve, Groupe interuniversitaire Recherche et Pauvreté, 27-28 janvier 1994, pp 107-116.
- Latouche S., 1986, *Faut-il refuser le développement?, Essai sur l'anti-économique du tiers-monde*, Economie en liberté, PUF, Paris.
- Latouche S., 1989, *L'occidentalisation du monde*, La Découverte, Paris.
- Latouche S., 1991, *La planète des naufragés, Essai sur l'après-développement*, La Découverte, Paris.
- Laville J. L., 1992, *Les services de proximité en Europe*, Syros Alternative, Paris.
- Laville, J. L., 1993, *Cohésion sociale et emploi, l'économie solidaire en perspective*, Mimeo, CNRS.
- Le Brun O. & Gerry C., 1975, *Petty Producers and Capitalism*, Review of african political economy, pp 20-32, 3.

- Mezzerà J., 1984, *Medición del empleo urbano*, en *Socialismo y Participación*, Lima.
- Moser C., 1978, *Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in Urban Development?*, in *World Development*, pp 1041-1064, (6), 9-10.
- Nihan G., 1980, Le secteur non structuré, *Revue Tiers-Monde*, pp 261-284, 82.
- Nyssens M., 1994, *Quatre essais sur l'économie populaire urbaine: le cas de Santiago du Chili*, Thèse de doctorat, Université Catholique de Louvain, Louvain-la-Neuve.
- Peemans J. P., 1987, *Révolutions industrielles, modernisation et développement*, Rapport CMID, 8.
- 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.
- PET, 1992, *Cadastré des OEP*, Santiago-Chili.
- Piore M. & 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.
- Prebisch R., 1984, *Five stages in my thinking on development*, in: *Pioneers in development*, eds. Meier G & Seers D., Oxford University Press.
- 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.
- Razeto L. & Calcagni R., 1989, *Para un proyecto de desarrollo de un sector de economía popular de solidaridad y trabajo*, PET et TPH, Santiago, Chili.
- Razeto L., Klenner A., Ramírez A., et Urmeneta R., *Las organizaciones económicas populares 1973-1990*, PET, Santiago, Chili.
- Rostow W.W., 1956, *The take-off into self-sustained growth*, *Economical journal*, pp 25-48, (66).
- Salazar G., 1991a, *Empresariado popular e industrialización: la guerrilla de los mercaderes (Chile, 1830-1885)*, *Proposiciones SUR*, pp 180-231, 20.
- Salazar G., 1991b, *The History of Popular Culture in Chile: Different Paths*, in: *Popular Cultural in Chile, Resistance and Survival*, edited by Aman K and Parker C., Westview Press, Boulder, pp 13-39.
- Tokman V., 1990, *Le secteur informel en Amérique Latine: quinze ans après*, in: *Nouvelles approches du secteur informel*, OCDE, Paris, pp 111-130.
- Urmeneta, R., 1988, *Estrategias de subsistencia en el capitalismo autoritario: los nuevos componentes del sector informal en Chile*, Thèse de doctorat, UCL, département de sociologie.
- Vachon R. (sous la direction de), 1988, *Alternatives au développement*, Centre interculturel Monchanin, Montréal.
- Zaoual H., 1990, *L'impensé de l'économie du développement*, *Culture et Développement*, pp 5-11, (1), 2.