

Revue des études coopératives mutualistes et associatives

Revue des études coopératives mutualistes et associatives. 1994.

1/ Les contenus accessibles sur le site Gallica sont pour la plupart des reproductions numériques d'oeuvres tombées dans le domaine public provenant des collections de la BnF. Leur réutilisation s'inscrit dans le cadre de la loi n°78-753 du 17 juillet 1978 :

*La réutilisation non commerciale de ces contenus est libre et gratuite dans le respect de la législation en vigueur et notamment du maintien de la mention de source.

*La réutilisation commerciale de ces contenus est payante et fait l'objet d'une licence. Est entendue par réutilisation commerciale la revente de contenus sous forme de produits élaborés ou de fourniture de service.

Cliquer [ici pour accéder aux tarifs et à la licence](#)

2/ Les contenus de Gallica sont la propriété de la BnF au sens de l'article L.2112-1 du code général de la propriété des personnes publiques.

3/ Quelques contenus sont soumis à un régime de réutilisation particulier. Il s'agit :

*des reproductions de documents protégés par un droit d'auteur appartenant à un tiers. Ces documents ne peuvent être réutilisés, sauf dans le cadre de la copie privée, sans l'autorisation préalable du titulaire des droits.

*des reproductions de documents conservés dans les bibliothèques ou autres institutions partenaires. Ceux-ci sont signalés par la mention Source gallica.BnF.fr / Bibliothèque municipale de ... (ou autre partenaire). L'utilisateur est invité à s'informer auprès de ces bibliothèques de leurs conditions de réutilisation.

4/ Gallica constitue une base de données, dont la BnF est le producteur, protégée au sens des articles L341-1 et suivants du code de la propriété intellectuelle.

5/ Les présentes conditions d'utilisation des contenus de Gallica sont régies par la loi française. En cas de réutilisation prévue dans un autre pays, il appartient à chaque utilisateur de vérifier la conformité de son projet avec le droit de ce pays.

6/ L'utilisateur s'engage à respecter les présentes conditions d'utilisation ainsi que la législation en vigueur, notamment en matière de propriété intellectuelle. En cas de non respect de ces dispositions, il est notamment passible d'une amende prévue par la loi du 17 juillet 1978.

7/ Pour obtenir un document de Gallica en haute définition, contacter reutilisation@bnf.fr.

Les défis de l'économie populaire au Chili

par Ignacio Larraechea^(*) et Marthe Nyssens^(**)

Résumé

Qu'on l'appelle, selon les auteurs ou les pays, économie informelle, souterraine, invisible ou populaire, le secteur dont il est alors question est devenu un acteur essentiel du développement de nombreuses grandes villes du tiers monde. Cet article, qui en décrit les caractéristiques au Chili, se révèle particulièrement intéressant en ce sens qu'il est le résultat d'une solide expérience de terrain, en même temps qu'il fait appel aux réflexions conceptuelles menées par la sociologie (Granovetter, Polanyi) ou l'économie (Gui, Perroux). Au Chili, ces organisations, issues du monde des pobladores, présentent plusieurs caractéristiques communes : peu capitalistiques, initiées le plus souvent par le facteur travail, la coopération et la solidarité y jouent un rôle central, mettant en œuvre des valeurs humanistes que la société développée recherche vainement. Génératrices d'emplois et de revenus, de telles expériences bénéficient désormais d'une reconnaissance qui dépasse leur assimilation à de simples stratégies de survie. Leur développement passe cependant par une plus grande reconnaissance économique et politique leur facilitant l'accès au crédit en les intégrant dans une perspective de développement local. L'exemple des services de proximité et du chèque-service en est l'illustration en France.

Sommaire

I. Economie populaire et secteur informel

II. L'économie populaire au Chili

III. Des activités variées

IV. Des caractéristiques communes

V. Economie relationnelle ou stratégies individuelles de survie

VI. Le projet de développement d'une économie solidaire

(*) Ignacio Larraechea est *doctorand* au département des sciences du travail à l'université catholique de Louvain.

(**) Marthe Nyssens est assistante de recherches à l'institut de recherches économiques et sociales de l'université catholique de Louvain.

I. Économie populaire et secteur informel

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 ses habitants, en marge des circuits économiques dits "formels". Plusieurs termes ont été utilisés pour expliquer ce phénomène, tels que "économie informelle", "économie invisible", "économie souterraine", "stratégies de subsistance", etc., qui 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 l'emploi au Kenya (1972), ce terme s'est répandu dans la littérature économique. Les définitions du secteur informel⁽¹⁾ sont assez nombreuses et nous ne voulons pas nous attarder, dans ce cadre, sur celles-ci. Mais nous croyons que la réalité économique et sociale n'est que faiblement appréhendée par ce concept la présupposant comme non moderne, informelle, pré-capitaliste... se référant ainsi toujours au cadre traditionnel d'analyse de l'économie (une entreprise maximise son profit et s'insère sur le marché suivant des relations d'échange) et donc l'interprétant comme "hors norme", comme un ensemble de pratiques qu'il faut "normaliser, formaliser".

Pourtant les derniers écrits centrés sur l'étude du secteur informel essaient de dépasser certaines de ces insuffisances, en mettant en évidence son hétérogénéité (Tokman, 1990, Lachaud, 1990), en utilisant des termes tels que "secteur in-

formel supérieur" (Charmes, 1990), en soulignant le rôle de ce secteur (ne fût-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. L'expression d'"économie populaire" veut souligner la spécificité des acteurs, des entrepreneurs de ces activités qui s'inscrivent dans un contexte historique, culturel précis comme pierre de touche de l'analyse. Nous cherchons à mettre en évidence un sujet, le monde populaire, qui s'active en termes économiques.

Pour nous, l'adjectif "populaire" a une connotation très spécifique : il s'agit du monde des *pobladores* qui habitent en 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 *poblaciones* (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 "réenclavée" dans un tissu social et culturel (Polanyi, 1983, Granovetter, 1992).

(1) Voir entre autres *Nouvelles approches du secteur informel*, OCDE, 1990.

II. L'économie populaire au Chili

Depuis les années 70 et plus précisément après le coup d'Etat de 1973, des changements radicaux se sont produits au sein de la société chilienne dans son ensemble et particulièrement au sein du monde populaire. Tandis que le drame de la pauvreté et de l'exclusion s'approfondissait quant à ses manifestations, il toucha des secteurs plus importants de la population, voire des personnes qui auparavant étaient insérées dans le monde "moderne".

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* devinrent les protagonistes directs. La répression politique exercée sur les institutions traditionnelles de participation (partis politiques, syndicats, etc.) par la dictature devint un aiguillon pour les *pobladores* qui, au niveau d'un 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.

Aujourd'hui encore, ces activités économiques populaires sont 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 est reconnu comme sujet actif sur le plan économique, à travers la consolidation d'un secteur d'économie populaire ne pouvant être réduit à un ensemble de "stratégies de survie", mais devenant un ensemble des véritables organisations économiques stables et génératrices d'emplois et de revenus à terme. Si l'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.

Le développement et la consolidation de ce secteur posent une série de nouvelles questions sur son mode de fonctionnement, son rôle dans un processus de développement, sa signification politique, les formes de lutte contre la pauvreté, etc.

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 des pauvres 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 populaire aux multiples facettes, structuré suivant sa propre logique (car il nous est très difficile de regarder le monde à partir de leur perspective) ; deuxièmement, l'humilité de reconnaître que dans le monde des exclus, au-delà de la précarité, de la douleur, des

violences qui entourent ces situations d'exclusion, on retrouve des valeurs profondément humanistes que notre société dite "développée" recherche désespérément.

III. Des activités variées

L'économie populaire constitue une réalité d'une grande hétérogénéité. L. Razeto et R. Calcagni (1989) proposent une grille de classification sur la base de deux critères : la nature de l'activité réalisée et son degré de développement.

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

- **des organisations d'économie populaire (OEP)** : organisations de quartier, sous forme de petites coopératives 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 cherchent à satisfaire leurs nécessités de base en exploitant leurs propres ressources et l'aide mutuelle ;
- **des micro-entreprises familiales** : unités de production et/ou de commercialisation de biens et services de type familial (groupe familial élargi, éventuellement avec l'emploi de quelques personnes externes) ;
- **des initiatives individuelles** : à la différence de la micro-entreprise familiale, une seule personne crée sa propre source d'emploi sans l'implication directe de personnes tierces ;
- **des stratégies d'assistance** telles que le recours aux institutions de charité, la mendicité, etc. ;
- **des activités illégales**, voire délictueuses : trafic de drogue, vols...

D'après le second critère, trois niveaux de développement de ces activités ap-

paraissent 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.

Par exemple, les "marmites populaires" sont une initiative de groupes de *pobladores* qui s'organisent pour la collecte, la préparation et la consommation de repas communautaires, dans des endroits publics (places, terrains de football, écoles ou simplement dans la rue). Durant la dictature, ces marmites populaires permettaient aux participants d'affronter des situations difficiles, mais elles avaient aussi une forte composante symbolique en dénonçant l'indifférence du gouvernement vis-à-vis de leur situation. Le retour à la démocratie s'est accompagné d'une diminution importante de ces stratégies, montrant ainsi que leur existence répondait fondamentalement à des situations extrêmes.

• **Niveau de subsistance** : des activités plus au moins stables qui assurent la satisfaction des 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. C'est le cas, par exemple, de personnes qui, souvent sur la base de certaines compétences acquises dans un travail "formel", font face au chômage en proposant des petits services tels que de petites réparations dans le domaine de l'électricité ou de la plomberie ne nécessitant pas de connaissances techniques complexes. Ces travailleurs obtiennent des rémunérations assez maigres et se considèrent dans une situation de sous-emploi. Ils envisagent

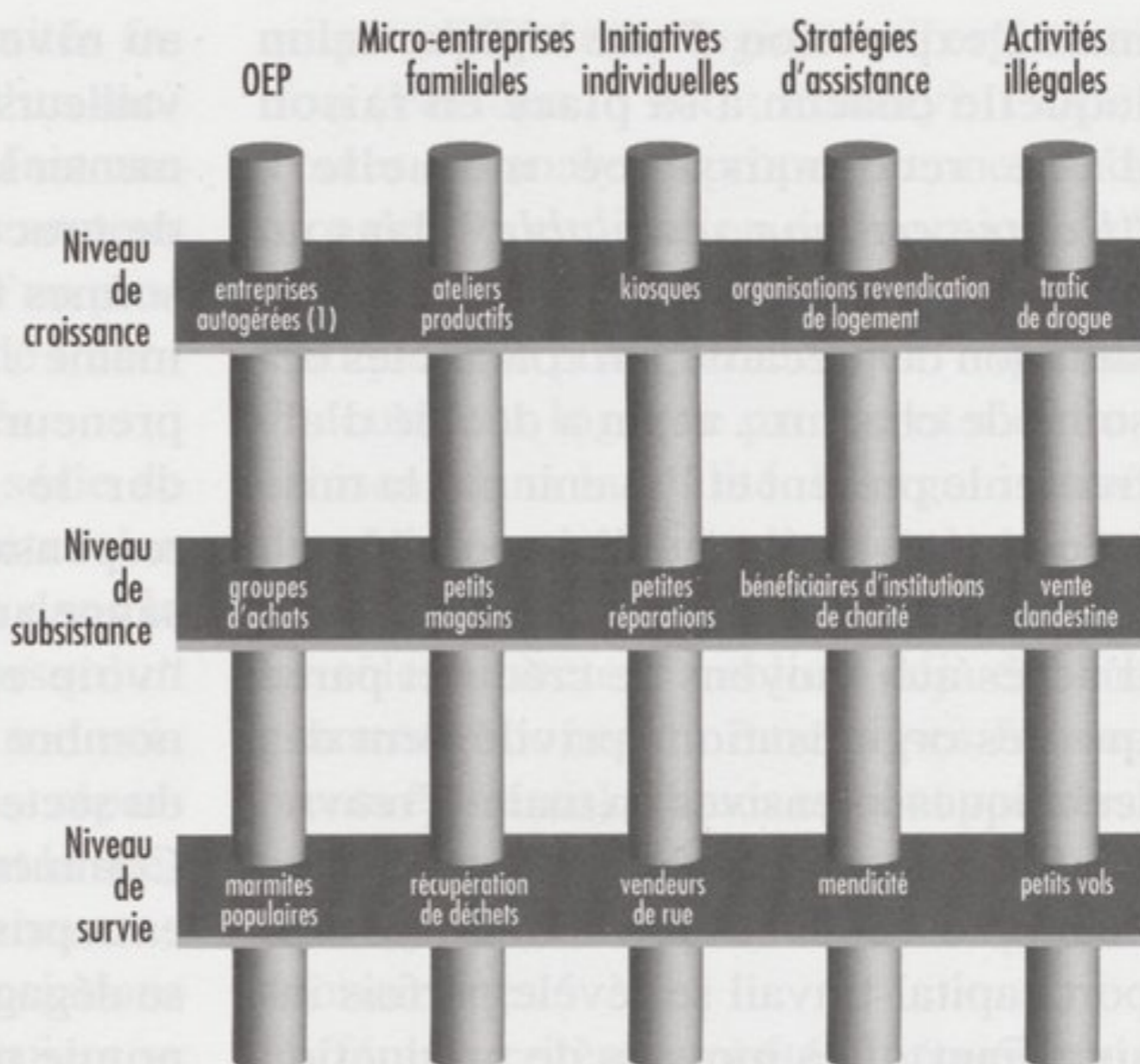
donc leur occupation comme temporaire, même si elle dure déjà depuis longtemps.

• **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.

Nous retrouvons dans cette situation un nombre important d'OEP de production et de micro-entreprises familiales dont les membres s'investissent avec un horizon de long terme. Il s'agit d'entreprises qui permettent une accumulation en termes financiers et en termes de développement personnel et groupal. De plus en plus, elles ont accès à des instances de formation sur le plan technique et de la gestion et obtiennent des crédits financiers. Cela montre bien que la perception d'être des activités en croissance n'est pas seulement partagée par leurs membres mais aussi par d'autres groupes dans la société.

IV. 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 effet, dans la majorité des micro-entreprises la situation où un "patron" engage des travailleurs externes est minoritaire. En général, les entreprises sont organisées par le sujet qui apporte le facteur travail. Ce



(1) Ces exemples sont donnés à titre indicatif. Sources : Razeto et Calcagni, 1989.

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 l'ensemble des facteurs économiques.

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.

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'œuvre, la valeur de marché des moyens de production est souvent fort réduite (le rapport capital-travail se révèle 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 mécanismes 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 majoritairement 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).

Le type de relation qui se noue sur le marché du travail est particulièrement éclairant dans une perspective de différencier le mode d'organisation de l'économie populaire. On assiste à un marché du travail très informel, qui fonctionne 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 développent⁽²⁾.

Ce secteur déploie des mécanismes de régulation qui reposent sur un mélange hybride de principes de concurrence et de réciprocité. Dans un certain sens, ce

(2) Les 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.

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 toute une série de comportements informels entre les unités de l'économie populaire dans la vie quotidienne : au marché, lorsqu'un vendeur a écoulé tout son stock, son voisin lui passe de la marchandise – répartition implicite des clients suivant la spécialité de chaque micro-entrepreneur.

Au niveau local, naissent des associations de micro-entrepreneurs. Ces derniers 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.

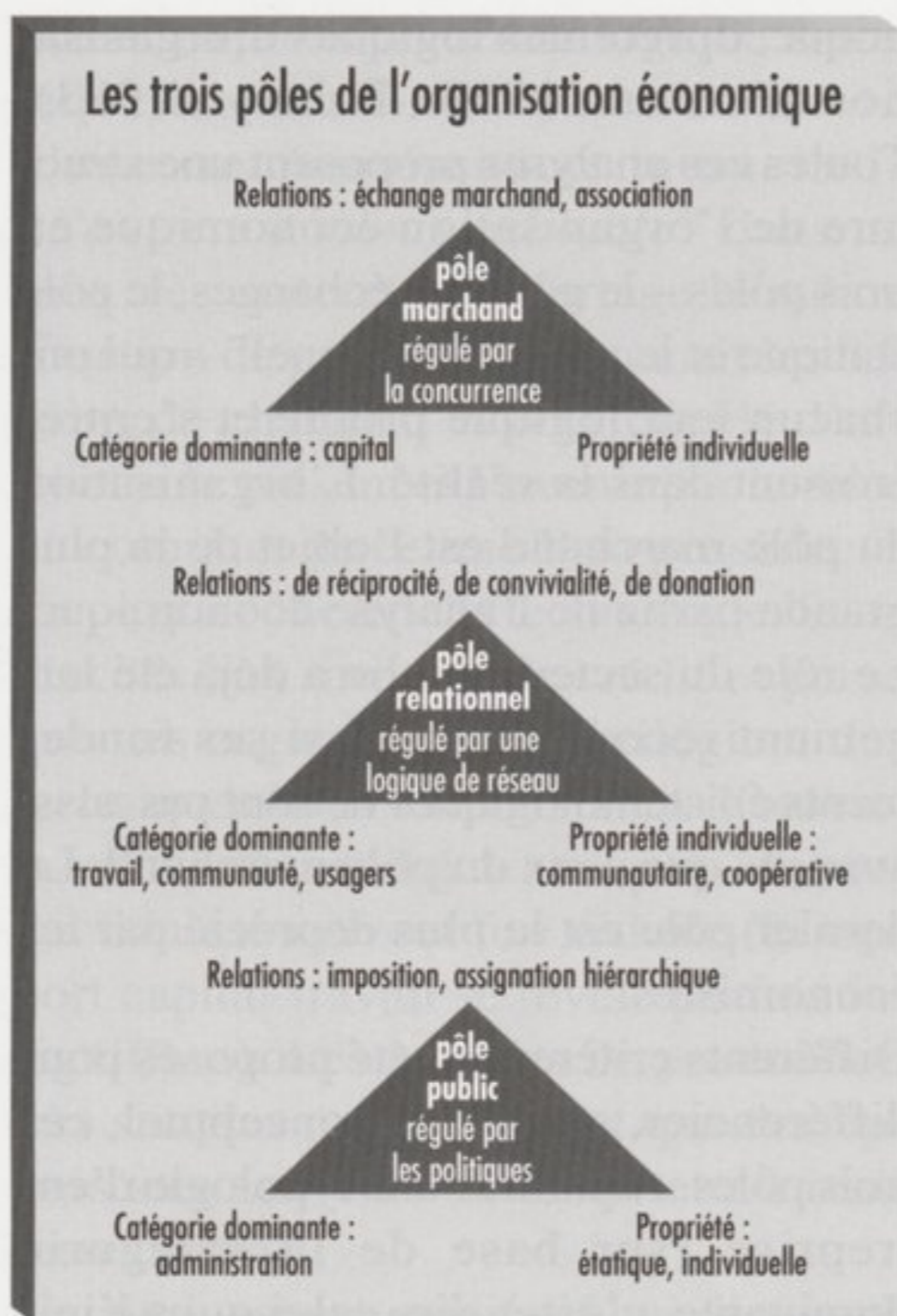
V. Économie relationnelle ou stratégies individuelles de survie

De nombreux auteurs ont déjà attiré l'attention sur le fait qu'il existe différentes réponses au problème écono-

mique, différentes logiques d'organisation (Perroux, 1960 ; Polanyi, 1983). Toutes ces analyses proposent une structure de l'organisation économique en trois pôles – le pôle des échanges, le pôle étatique et le pôle "relationnel" – qui ont chacun leur logique propre et s'entrecroisent dans la réalité. L'organisation du pôle marchand est l'objet de la plus grande partie de l'analyse économique. Le rôle du secteur public a déjà été largement reconnu, même si ses fondements épistémologiques ne sont pas aussi avancés que ceux du pôle marchand. Le dernier pôle est le plus déprécié par les économistes.

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 (Razeto, 1988 ; Gui, 1991) et des formes de propriété), d'une typologie de relations économiques (rétablissant la diversité de celles-ci : échange, association, réciprocité, imposition...), d'une typologie de mode de régulation, nous distinguerons ces trois pôles (Nyssens, 1994). Bien qu'il n'existe pas de correspondance mécanique entre ces critères, on peut établir ces connexions dans la mesure où il se développe des liens privilégiés entre catégorie dominante, forme de propriété, relations économiques et mode de régulation. Le pôle marchand où prédominent les entreprises organisées par le capital privilégie des relations compétitives (basées sur la poursuite des intérêts individuels⁽³⁾) ; le pôle

(3) E. Mingione (1991) distingue dans les coopérations celles qui regroupent des personnes qui ont les mêmes intérêts économiques (par exemple un groupe d'actionnaires), les relations d'association, de celles où l'intérêt du groupe prime, en partie, sur les intérêts individuels, les relations de réciprocité.



public organisé par l'Etat fonctionne grâce à des relations qui supposent une autorité centrale ; le pôle relationnel où les entreprises sont organisées par des facteurs humains⁽⁴⁾ (les travailleurs par exemple) favorise les relations où le lien social est valorisé pour lui-même.

Ces distinctions sont avant tout conceptuelles. Elles permettent de dessiner trois pôles comme des points cardinaux autour desquels se tissent de nombreuses formes hybrides d'organisation. Ces pôles sont comme des aimants autour desquels se forment des "secteurs", ensemble d'organisations, de relations qui se regroupent, structurées suivant une même logique. Le type d'organisation au sein de chaque secteur n'est lui-même

(4) Les facteurs humains sont inséparables des personnes et des groupes : les travailleurs, la communauté, la qualité d'usager. Les facteurs humains sont inaliénables. Les facteurs "séparables des sujets", réalités tout à fait "objectivisées", peuvent changer de propriétaire comme le capital.

pas universel, toute activité économique étant encadrée dans un tissu social, culturel et historique.

Où se situe l'économie populaire? 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 populaire⁽⁵⁾ 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.

Pour situer cette identité, la triade conceptuelle proposée est un bon outil. La catégorie dominante est un facteur humain, le travail du sujet populaire. Il s'agit d'activités dont la ressource principale est l'ensemble des compétences professionnelles, techniques et relationnelles des travailleurs. Les relations de réciprocité sont dominantes. Fondamentalement il existe une reconnaissance mutuelle dans le partage d'un passé commun, d'une vie quotidienne qui se tisse dans les quartiers populaires, d'une identité de *poblador*. Couramment, au sein de l'économie populaire se développe une logique de réseau formelle et informelle, en particulier entre les OEP et les micro-entreprises. En ce sens, l'identité de l'économie populaire s'apparente, sous certains de ses aspects (type de catégorie dominante, de relations économiques, de propriété et de mécanismes de régulation) au pôle relationnel.

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

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 "réciprocitaire", les autres étant plus proches d'une logique marchande. De la même manière, certains types de propriété sont communautaires ou coopératifs, tandis que d'autres sont individuels. On la sent donc "en tension" entre le pôle relationnel et le pôle marchand, 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.

VI. 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 des échanges ou encore disparaître ?

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 projet d'économie solidaire (Razeto et Calcagni, 1989) poursuit, parmi ses buts, la réduction des espaces d'exclusion par la consolidation d'un secteur où le sujet populaire puisse devenir acteur en exploitant ses capacités et la solidarité.

A notre avis, l'émergence et le développement actuel de l'économie populaire dont certains segments parviennent à se constituer en organisations stables permettent d'envisager qu'elle a les potentialités nécessaires pour faire un apport décisif dans cette direction.

Ce projet comporte plusieurs facettes. Il implique, d'abord, qu'il y ait un renforcement identitaire de l'économie populaire, fidèle à sa logique relationnelle. 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, achats groupés de matières premières, mise en place de système commun de protection sociale ("mutuelle")...

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 le secteur de l'économie populaire est en position d'infériorité, il faut que cette intégration s'accompagne d'une consolidation de l'économie populaire en tant qu'acteur, d'une part en renforçant le réseau et d'autre part en améliorant leur efficacité (formation des travailleurs, amélioration de l'administration, développement technologique...). 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...

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 est un secteur qui a souffert d'exclusions de tous ordres, et donc encore précaire dans nombre 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 le système d'appui.

De fait, ce réseau d'appui doit s'intégrer dans une perspective de développement local. Ce développement local (Echaverría et Hidalgo, 1993) 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 OEP, les ONG, 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 d'économie relationnel, marchand et public.

Ce projet rompt donc avec le débat traditionnel du développement qui semble encaissé entre deux positions : accorder un rôle plus important à l'Etat ou au secteur privé comme moteur du développement. Les modèles d'industrialisation non seulement optent pour un type particulier de développement à atteindre (lié à l'idée de modernisation), mais aussi privilégient le rôle de certains acteurs du développement, 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.

Au cœur 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 (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 (Larraechea et Nyssens, 1994), détenteur d'un savoir propre pour pouvoir rendre compte correctement de ces pratiques si bien que de telles études sont sources d'un défi épistémologique. L'analyse invite donc 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 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

Caillé A., 1991, "Notes sur le concept d'utilitarisme, l'antinomie de la raison utilitaire normative et le paradigme du don", *Mauss*, pp. 101-116, 14.

Charmes J., 1990, "Une revue critique des concepts, définitions et recherches sur le secteur informel", in *Nouvelles approches du secteur informel*, OCDE, Paris, pp. 11-52.

Echaverria J. et Hidalgo L., 1993, "Orientaciones para la integracion de la pequeña producción en una estrategia comunal de desarrollo económico", *Economía y Trabajo en Chile*, 1992-1993, PET.

Granovetter M., 1992, "Economic Institutions as Social Constructions : a Framework for Analysis", *Acta Sociologica*, pp. 3-11, 35-3-11.

Gui B., 1991, "The Economic Rationale for the "Third Sector", *Annals of Public and Cooperative Economics*, pp 551-572, vol 4.

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.

Lachaud J.-P., 1990, "Le secteur informel urbain et le marché du travail en Afrique au sud du Sahara", in *Nouvelles approches du secteur informel*, OCDE, Paris, pp. 131-154.

Larraechea I. et Nyssens M., 1993, "L'économie populaire : un défi éthique ?", *Document de travail de la chaire Hoover d'éthique économique et sociale de l'UCL*, n° 5.

Larraechea I. et Nyssens M., 1994, "L'Economie populaire : un défi épistémologique pour les économistes", *Actes du colloque : La recherche sur la pauvreté doit-elle tenir compte du point de vue des plus pauvres*, Louvain-la-Neuve, groupe inter-universitaire recherche et pauvreté, janvier 1994.

Mingione E., 1991, *Fragmented societies, a sociology of economic life beyond the market paradigm*, Basil Blackwell, Oxford.

Nyssens M., 1994, *Les défis de l'économie populaire, le cas chilien*, thèse de doctorat, université catholique de Louvain, non publié.

Perroux F., *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.

Polanyi K., 1983, *La grande transformation, aux origines politiques et économiques de notre temps*, Gallimard, Paris.

Razeto L., 1988, *Economía de solidaridad y mercado democrático, Libro tercero, Fundamentos de una teoría económica comprensiva*, PET, Santiago - Chili.

Razeto L. et Calcagni R., *Para un proyecto de desarrollo de un sector de economía popular de solidaridad y trabajo*, PET et TPH, Santiago - Chili.

Tokman V., 1990, "Le secteur informel en Amérique latine : quinze ans après", in *Nouvelles approches du secteur informel*, Paris, pp. 111-130.

Nouvelles données sur l'Économie sociale X^e colloque de l'Addes

(Paris, 15 mars 1994)

C'est toujours avec le souci, souligné par le président Chadeau dans son allocution d'ouverture, de «prendre une connaissance aussi objective que possible de l'Économie sociale et propager cette information pour affirmer sur des bases actuelles l'identité originale du secteur», que s'est tenu le X^e colloque de l'Addes.

Particulièrement riche, puisque six communications y ont été faites, ce colloque avait choisi de s'intéresser plus particulièrement aux associations et aux coopératives.

Comme à l'accoutumée, ces communications donneront lieu à une série d'articles à paraître dans les prochains numéros de la *Recma*, série inaugurée par l'article qui suit de Philippe Nicolas : «Les coopératives agricoles en Europe, spécificités nationales et convergences actuelles».

Rappel du programme du X^e colloque de l'Addes

- ▲ Le poids économique du secteur associatif,
Edith Archambault et Viviane Tchernonog
- ▲ Travail et emploi dans les associations : réalisations et projets,
Jean-Etienne Chapron et Olivier Choquet
- ▲ Enquêtes régionales sur l'Économie sociale : une expérience pilote, des enseignements,
Philippe Kaminski
- ▲ Les coopératives de travail en Europe, éléments pour un bilan 1970-1990,
Jean-Louis Laville
- ▲ Analyse stratégique des groupes coopératifs agro-alimentaires européens,
René Mauget
- ▲ Spécificités nationales des sociétés coopératives en Europe : convergences actuelles dans le domaine agro-alimentaire,
Philippe Nicolas