

Cet article est le septième chapitre d'un ouvrage qui paraîtra en mai 1999 : DEFOURNY P., DEVELTERE P. & FONTENEAU B., (1999, à paraître), *L'économie sociale au Nord et au Sud*, De Boeck, Bruxelles.

LE SECTEUR INFORMEL : CREUSET DE PRATIQUES D'ECONOMIE SOLIDAIRE ?

Bénédicte FONTENEAU ¹, Marthe NYSENS ² & Abdou Salam FALL ³

Introduction

Il est difficile de parler d'économie sociale dans les pays du Sud où le concept, comme tel, est encore relativement peu utilisé. Par contre, depuis une vingtaine d'années, le concept, de « secteur informel » a focalisé l'attention de nombreux acteurs dans le « monde du développement » et a été à la source d'une abondante littérature. Quels sont les liens entre ces concepts et les réalités qu'ils recouvrent dans les pays du Sud ? Dès que l'on se penche sur l'analyse de ces pratiques qui permettent à des millions de gens de (sur)vivre dans les pays du Sud, on découvre des formes d'organisation propres, des finalités complexes, dépassant des finalités exclusivement économiques, et marquées par le milieu dans lequel elles s'inscrivent.

Dans une première étape, nous ferons rapidement le point sur certaines leçons de l'échec relatif des coopératives dans les pays du Sud, leçons riches d'enseignements sur les conséquences de l'exportation de modèles organisationnels dans des contextes différents. Dans un deuxième temps, nous passerons en revue les grandes théories sur le secteur informel. Cette revue nous permettra de constater comment, en partant des analyses sur les pratiques du secteur informel, certaines approches, en termes d'économie populaire, permettent de faire le lien avec le concept d'économie sociale. S'il apparaît abusif d'identifier économie populaire et économie sociale,

¹ Hoger Instituut voor de Arbeid, Katholieke Universiteit Leuven.

² IRES et CERISIS, Département des sciences économiques, Université Catholique de Louvain.

³ Institut Fondamental d'Afrique Noire, Université Cheick Anta Diop (Dakar).

nous tenterons de montrer comment l'économie informelle ou populaire peut être, dans certains cas, le creuset de pratiques d'économie solidaire. Enfin, avant de conclure, nous porterons un regard croisé Nord-Sud en analysant l'apport du débat sur l'économie populaire du Sud à celui sur l'économie sociale au Nord.

I. Les leçons de l'échec relatif des coopératives dans les pays du Sud

Une façon d'approcher la réalité de l'économie sociale dans le Sud est de se pencher sur les organisations que l'on range habituellement sous ce concept. Les coopératives sont l'une des trois composantes traditionnelles de l'économie sociale. Dans de nombreux pays du Sud, le bilan de leur histoire est mitigé ; il permet d'expliquer la méfiance ou, tout au moins, la perplexité de certaines populations, en Afrique notamment, vis-à-vis de l'efficacité et de la légitimité de ce type de structures. Ces échecs ne sont probablement pas tous dus aux structures coopératives comme telles mais à la manière dont ces coopératives, comme d'autres projets, ont été implantées. En effet, ces organisations ont fréquemment été pensées par des intervenants extérieurs, en négligeant le plus souvent le contexte et les dynamiques locales. C'est pourquoi la mise sur pied et le fonctionnement de certaines coopératives ont donné lieu à des désillusions. De nombreux auteurs ont analysé ces échecs. Parmi eux, Platteau (1982) classe les explications de ces échecs en deux types de facteurs : externes et internes.

Du point de vue externe, « les difficultés résultent pour les coopératives rurales d'avoir à affronter un environnement hostile : concurrence déloyale, opposition de l'administration ou emprise d'une administration bureaucratique » (Platteau, 1982, p.16). En effet, dans de nombreux cas, ces coopératives ont été initiées par les administrations centrales dans un double objectif ; l'un économique, ces structures faisant office de relais entre des sociétés ou départements d'Etat et autres sociétés parastatales et les petits producteurs dispersés ; l'autre objectif était politique, les coopératives servant à organiser les masses en vue de faciliter la transmission d'instructions et d'informations politiques. Bien souvent, les « coopérateurs » ne se sont jamais approprié ces structures et ont même tenté de profiter le plus possible des avantages de la coopérative tout en essayant de déjouer les tentatives du gouvernement pour les enrôler. Du point de vue interne, si le manque de qualification et de compétence est souvent évoqué comme un obstacle au développement d'initiatives socio-économiques, ce sont plutôt les malversations, les fraudes et tous les comportements « anti-sociaux » des coopérateurs qui se sont avérés problématiques.

Ces constats pourraient paraître surprenants étant donné l'image que l'on se fait habituellement des sociétés traditionnelles, censées reposer sur des pratiques et des institutions de solidarité pouvant constituer une base idéale pour développer un projet coopératif. Mais des facteurs essentiels ont été largement négligés, facteurs qui se sont, pourtant, révélés au fil de l'histoire de l'économie sociale, comme le soulignent Defourny et Develtere ⁴, des conditions de

⁴ Voir le chapitre de DEFOURNY & DEVELTERE dans le présent ouvrage.

succès : une condition de nécessité et une condition d'identité collective. Ainsi, Platteau (1982) souligne le fait que des analyses minutieuses des besoins des populations et de la nature des défis auxquels elles étaient confrontées ont été trop souvent négligées. Par conséquent, les individus n'étaient pas suffisamment convaincus qu'une coopérative pouvait servir efficacement leurs intérêts particuliers pour qu'ils s'y engagent en respectant ses principes de fonctionnement⁵. Outre le fait que ces coopératives ne répondaient pas toujours aux besoins de leurs membres, elles étaient aussi, pour la plupart, développées en dehors des réseaux sociaux existants et conçues par des intervenants extérieurs. Elles apparaissaient dès lors comme des structures parallèles et artificielles face aux nombreux réseaux traditionnels, dont la logique pouvait paraître opaque aux yeux des intervenants extérieurs.

Par ailleurs, les nombreuses analyses de ces structures traditionnelles, enchâssées au sein de réseaux, ont montré qu'elles étaient organisées selon un principe de réciprocité. La réciprocité est définie comme un cycle - donner, recevoir et rendre - au sein duquel la circulation du bien est au service du lien social (Mauss, 1923). L'idéalisation des sociétés traditionnelles a sans doute été induite par ces pratiques qui pouvaient être interprétées comme des « comportements solidaires ». Cette logique de réciprocité est étroitement liée à des groupes d'appartenance (d'origine ainsi que d'adoption), qui régissent la vie sociale. L'acteur s'ajuste perpétuellement vis-à-vis des groupes sociaux. Cette dynamique est encore plus présente dans les sociétés fortement stratifiées et où les statuts et rôles des acteurs sont habituellement prédéfinis. Dans ce cadre, les réciprocités sociales fonctionnent comme un levier pour contrebalancer le caractère foncièrement inégalitaire de l'organisation sociale. Elles constituent des formes intrinsèques de redistribution et des instruments de contre-pouvoir qui reflètent les dynamiques conflictuelles de construction de ce « modèle communautaire ».

L'implantation de coopératives superposées à ces réseaux sociaux a été stimulée tant par certains dirigeants politiques du Sud que par des intervenants extérieurs du Nord, notamment via les ONG, qui tentaient de développer des « structures économiques solidaires ».

Ainsi, au Chili, durant les années 60, des efforts considérables ont été déployés pour consolider les coopératives. De même, 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 expérience était inspirée par « le socialisme communautaire », la deuxième était conçue 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.

⁵ « La relation entre les efforts consentis et les résultats obtenus par les individus est généralement trop faible, avec pour conséquence que ceux-ci tendent à négliger les tâches communautaires au profit de travaux individuels » (PLATTEAU, 1987). L'auteur donne l'exemple d'une coopérative de pêcheurs au Bangladesh dont de nombreux membres « avaient coutume de vendre en pleine mer une fraction substantielle de leurs prises à des marchands privés afin d'éviter de devoir l'écouler à travers le réseau de la coopérative et de devoir ainsi subir un prélèvement automatique sur les recettes de la vente au titre des remboursements des prêts qu'ils avaient obtenus de celle-ci ».

Dans la même lignée mais avec des moyens différents, le président tanzanien Nyerere basa la voie socialiste qu'il entendait donner au développement (Déclaration d'Arusha, 1967) sur des pratiques et des structures traditionnelles. Il encouragea, dans un premier temps, puis il obligea les Tanzaniens à se regrouper en villages *Ujamaa*⁶ (ou « development village ») au nom de trois valeurs traditionnelles : respect de l'autre, propriété collective et obligation pour chacun de travailler. En 1977, 13 millions de Tanzaniens travaillaient et vivaient dans ces villages. L'expérience se solda cependant par un échec relatif⁷, qui s'explique en partie, comme le suggère Rist (1996), par des facteurs extérieurs (sécheresse, etc.) mais aussi, plus fondamentalement, par l'idéalisation, la romantisation que Nyerere avait faites de la permanence de valeurs traditionnelles.

Cependant, toutes les expériences n'ont pas été des voies sans issue. De nombreuses structures « classiques » d'économie sociale continuent à se développer dans les pays du Sud, spontanément mais aussi souvent à l'initiative ou avec l'aide d'intervenants extérieurs (« extérieurs » dans la mesure où ces derniers ne font pas directement partie du groupe concerné ; ces intervenants peuvent être des notables locaux, des organisations locales, des ONG étrangères, etc.). Les initiatives s'organisent le plus souvent sur base de réseaux existants plus ou moins structurés (village, quartier, unité économique, etc.). Certaines connaissent même un succès certain et fonctionnent à grande échelle depuis de nombreuses années. Dans le secteur social, nous pensons notamment aux structures mutualistes⁸ ou encore aux nombreuses associations qui se développent de plus en plus, en Afrique par exemple, pour lutter contre le SIDA et prendre en charge les malades. Ces organisations développent des réponses solidaires et organisées face à des situations nouvelles comme l'introduction du paiement des soins de santé ou la propagation rapide d'une maladie.

Dans le secteur économique, l'esprit coopératif demeure un modèle alternatif présent dans la pratique de nombreux intervenants préoccupés par la participation populaire⁹, notamment les ONG. Par exemple, l'Office Africain pour le Développement et la Coopération (OFADEC), ONG sénégalaise, a appuyé le développement d'une agriculture irriguée à partir du fleuve Gambie en articulant parcelles individuelles ou familiales et exploitations communautaires, dans une région où la pauvreté avait déjà atteint des seuils insupportables dès le début des années 80. Cette intervention a contribué à la mise en place de nouveaux types de coopératives de producteurs autonomes, qui ont perduré même après le retrait de cette ONG au début des années 90. Ainsi, les coopérateurs organisés au sein de l'Association des Producteurs de la Vallée du fleuve Gambie (APROVAG) assurent, en plus du maraîchage, une part importante de la

⁶ Ujamaa est un terme swahili traduit en anglais par « familyhood », c'est-à-dire, « bien familial », « sens de la famille », « valeurs familiales partagées », désignant des pratiques traditionnelles de coopération (RIST, 1996 ; DEVELTERE, 1998).

⁷ Si des gains en termes de santé, d'éducation et d'égalisation des conditions sociales ont pu être obtenus, le bilan économique se solda par un échec tant sur le plan de la production agricole que sur celui de la modernisation des techniques agricoles (RIST, 1996).

⁸ Voir le chapitre de ATIM dans le présent ouvrage.

⁹ Voir à ce propos La Charte Africaine de la Participation Populaire au Développement, 1990, Arusha.

production bananière, domaine dans lequel le Sénégal est fortement dépendant de la Côte d'Ivoire (Fall & Esbroeck, 1996).

L'histoire du mouvement coopératif au Sud a souvent été marquée par des échecs, échecs riches d'enseignements sur les conséquences de l'exportation de modèles occidentaux. Elle remet aussi en question les structures et les modes d'organisation utilisés pour répondre adéquatement aux besoins des personnes dans des contextes spécifiques. A cet égard, il nous semble que le débat sur le secteur informel, qui, a priori, est loin de celui de l'économie sociale, peut aussi éclairer ces questions. En effet, parallèlement à ces tentatives coopérativistes, les analyses, à partir des années 70, ont mis en évidence des pratiques socio-économiques se développant au sein du secteur informel. Le débat sur le rôle de ce secteur informel dans le développement a focalisé l'attention de nombreux acteurs du développement, décideurs économiques et politiques et chercheurs.

III. Pour un autre regard sur le secteur informel

La littérature attribue généralement à Keith Hart (1973), la première utilisation du terme « informal sector », traduit en français par « secteur informel » ou encore par « secteur non-structuré ». Après des missions au Ghana et au Kenya pour le Bureau International du Travail, Hart rédigea plusieurs rapports et articles dans lesquels il utilise le terme « secteur informel » pour distinguer les opportunités de revenus relevant de « l'emploi indépendant » de celles basées sur le salariat (Lautier, 1994, p.9). L'objet des ces analyses était de montrer que le problème, dans les pays étudiés, n'était pas tant le chômage que « l'existence d'une importante population de travailleurs pauvres, dont beaucoup peinaient très durement pour produire des biens et des services sans que leurs activités soient pour autant reconnues, enregistrées, protégées ou réglementées par les pouvoirs publics » (BIT, 1991a, p.3). A la suite de ces travaux, différentes approches multi-critères ont été avancées pour affiner la caractérisation de ce secteur informel : peu de barrières à l'entrée, ratio capital-travail peu élevé, technique de production simple, niveau de qualification (formelle) peu élevé, petite échelle d'activité, faible capacité d'accumulation, propriété familiale, rapports sociaux non salariaux, opération à la marge de la loi, faible protection du travail, etc.

Le secteur informel a depuis - du moins sous cette appellation - fait l'objet de nombreuses analyses et politiques de développement, qui visaient tantôt à le réprimer, tantôt à l'appuyer. Schématiquement, les théories sur le secteur informel pourraient être classées en deux grandes catégories : d'une part les approches basées sur les théories traditionnelles du développement et d'autre part, les nouvelles approches, apparues depuis une dizaine d'années, qui mettent en exergue les spécificités de ces activités économiques dans leurs modes d'organisation. En passant en revue les différentes conceptions du secteur informel, nous verrons émerger les liens avec le concept d'économie sociale.

Les analyses traditionnelles du secteur informel

Au sein des analyses traditionnelles, nous pouvons distinguer deux grands courants : les analyses orthodoxes, inspirées de la théorie néoclassique, et le courant structuraliste (Larraechea & Nyssens, 1994). Parmi les analyses orthodoxes, il convient de distinguer une vision « idéologique », le projet néo-libéral, qui voit dans le secteur informel la réalisation 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, empêchée de se déployer dans le « secteur moderne » en raison des multiples entraves créées par l'Etat : protectionnisme, mesures légales, bureaucratie excessive, rigidité des salaires, etc. Pour y échapper, l'esprit d'entreprise, universel, s'exprime alors en marge des règlements et des lois. Le secteur informel est alors une manifestation d'un « capitalisme aux pieds nus ». Ce courant développe une vision du secteur informel très positive, voire romantique : on se trouve en présence d'entrepreneurs dynamiques luttant contre des forces supérieures pour fournir les biens et services nécessaires (Rakowski, 1994).

Les approches dualistes du secteur informel s'inspirent des théories dualistes classiques du développement (par exemple, Lewis, 1954), qui supposaient que le développement économique se faisait grâce à l'accumulation du capital dans le secteur formel (urbain/industriel) tandis que le secteur traditionnel (rural/agricole) assurerait l'offre de travail. Peu à peu, la main-d'oeuvre excédentaire du secteur traditionnel serait absorbée par le secteur moderne (Van Dijck, 1986). Selon cette théorie, le secteur informel urbain, vu comme un régulateur, une file d'attente temporaire (Roubaud, 1994), est alors une nouvelle manière de penser l'hétérogénéité des structures des économies développées. D'inspiration néo-classique, ces modèles ne supposent pas une relation de subordination entre le secteur moderne et le secteur informel, les secteurs n'ayant que peu de relations entre eux ou entrant en concurrence sur les marchés.

A l'inverse, le courant structuraliste (qui se développe principalement en Amérique latine) replace la problématique du secteur informel dans le contexte d'une coexistence interdépendante de processus techniques et de relations sociales correspondant à différents stades de développement. Le secteur informel est identifié au segment du marché du travail le moins productif et avec les rémunérations les plus faibles, auquel participe la main-d'oeuvre excédentaire qui n'a pas accès au secteur moderne ou qui en est expulsée (Mezzera, 1984). Au sein du courant structuraliste, la thèse marginaliste souligne que les travailleurs de ce secteur informel développent des stratégies de subsistance¹⁰ pour survivre. D'autre part, la thèse fonctionnaliste (Moser, 1978, Lebrun & Gerry, 1975) met en avant la fonctionnalité de ce secteur par rapport au secteur capitaliste via la sous-traitance et via la production de biens de

¹⁰ « On parle de 'stratégies de subsistance' dans les cas où un ensemble de personnes ou de groupes parvient à se maintenir et à se reproduire socialement lorsque les revenus en provenance de la rétribution monétaire de la vente de travail sont insuffisants pour se procurer le minimum de biens indispensables à la survie » (URMENETA 1988).

consommation bon marché pour les travailleurs du secteur moderne. Le secteur informel, refuge de la main-d'oeuvre excédentaire, est donc un régulateur de crise propre aux sociétés en développement. Les structuralistes apportent aussi un élément nouveau qui sera, nous le verrons, approfondi par d'autres approches : la présence de pratiques sociales, sinon spécifiques au secteur informel, du moins atypiques par rapport à une logique capitaliste (Maldonado, 1995).

L'ensemble de ces analyses, tant orthodoxes que structuralistes, reposent sur une certaine conception du développement qui s'identifie à un processus particulier de modernisation (même si les moyens peuvent différer) et ce en référence systématique au processus d'industrialisation suivi par les pays développés. Développement devient alors équivalent d'accumulation industrielle (Peemans, 1987). Dans cette perspective, tout ce qui ne s'apparente pas au domaine de l'industrie moderne est jugé en fonction de sa contribution à l'accumulation industrielle. Les structures sociales, économiques et culturelles régies par des principes différents de ceux de l'industrie moderne sont évaluées à l'aune de cet objectif. Elles sont soit néfastes (« irrationnelles pour l'économiste »), soit retardataires ou, au mieux, elles jouent un rôle passif, comme dans les modèles dualistes, voire un rôle transitoire (Hugon, 1990) en vue du « vrai développement ». Le secteur informel 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 ; éventuellement, la frange supérieure du secteur informel est « modernisable » grâce à des politiques de soutien à ces activités, certaines étant capables de « faire le saut » pour intégrer le progrès technique.

Economie populaire : un autre regard sur le secteur informel

Au sein de cette abondante littérature, peu d'attention est accordée à l'appréhension de l'identité du secteur informel, si ce n'est à travers sa place et son rôle par rapport au secteur formel. Certaines caractéristiques avancées par ces nombreuses analyses font cependant apparaître des modes spécifiques de fonctionnement des activités informelles. Pour Hugon (1980), les dynamiques de ce qu'il appelle les « petites activités de production » renvoient à des déterminations multiples que l'on ne pourrait réduire au capital : « Si leurs formes de production sont associées au capitalisme dominant, il faut leur reconnaître des formes spécifiques de fonctionnement. L'analyse doit donc être faite en termes d'invention historique de nouvelles relations sociales, ces activités étant caractérisées par le fait que s'entremêlent les rapports de production, de parenté, ethniques etc. » (De Schutter, 1996).

De plus en plus d'auteurs soulignent l'« encastrement »¹¹ de ces activités au sein de contextes spécifiques dont ne peuvent être dissociés les modes de fonctionnement socio-économiques. Selon Zaoual (1996), toute organisation socio-économique repose sur un « site symbolique » dont elle tire un sens et une dynamique. Dans cette perspective, le contexte culturel dans lequel les réalités économiques et sociales s'inscrivent s'avère une clé essentielle d'analyse et de

¹¹ Pour une définition de cette notion qui diffère suivant les approches, voire les travaux de POLANYI (1984), GRANOVETTER (1992).

compréhension du secteur informel. Latouche (1991), quant à lui, souligne que l'informel obéit à « une rationalité qui n'est pas dissociable de l'ensemble de la socialité ».

L'apport commun de ces différentes approches est d'aborder la question de la spécificité de ce secteur informel à partir des acteurs qui le composent. En effet, au-delà de leur hétérogénéité, ces activités économiques sont encadrées dans des contextes influençant leurs modes de fonctionnement (Larraecha & Nyssens, 1994). Le terme de secteur informel est alors délaissé pour lui préférer le concept d'économie populaire afin de mettre en avant les protagonistes de ces activités (Panhuys, 1996). Mais relever l'encastrement de l'économie populaire est surtout pertinent dans la mesure où cette démarche éclaire son fonctionnement.

Dans un contexte africain, ces analyses opposent, à l'accumulation monétaire, qui caractérise l'économie capitaliste basée sur l'échange, une accumulation « relationnelle », régie par le principe de réciprocité. L'unité économique de base n'est plus le ménage ou l'entreprise ; on parle plutôt de réseaux sociaux en « grappe ». Les protagonistes investissent stratégiquement en temps et en argent dans ces réseaux pour pouvoir « agrandir leur toile d'araignée sociale » (Verhelst, 1996). Verhelst souligne également que se développent des « économies métisses » conjuguant des logiques tantôt capitalistes, tantôt non-capitalistes, mélange expliqué par la permanente superposition de valeurs. Celle-ci s'explique par le fait que ces sociétés ont connu pendant de longues périodes des civilisations orales qui ont marqué de leurs empreintes les institutions sociales ; les influences religieuses islamo-chrétiennes, les effets de la colonisation occidentale et l'urbanisation croissante ont également été très importantes, sans toutefois gommer les valeurs traditionnelles locales. Les acteurs sociaux agissent ainsi sur plusieurs registres et ouvrent le « tiroir » requis pour satisfaire leurs besoins spécifiques en fonction de leur pluri-appartenance. La mobilisation concomitante ou opportune de différents registres sociaux (administration, confrérie religieuse ou groupe de prière, famille, ethnie, groupes statutaires d'origine, associations, etc.) est un trait de la complexité des mécanismes de fonctionnement des réseaux dans le secteur informel.

Dans le contexte latino-américain, les études sur l'économie populaire (Larraecha & Nyssens, 1994) font également apparaître une dynamique fondamentalement hybride, qui repose sur une logique de réseau tout en étant fortement intégrée dans une logique marchande. Fondamentalement, il se tisse, dans une mutuelle reconnaissance ancrée dans le partage d'une vie quotidienne et d'un passé communs. Le groupe préexiste, très souvent, à l'activité économique (entreprises familiales, organisations d'économie populaire basées sur des communautés d'appartenance). Des logiques formelles et informelles de réseau se développent. Mais certains segments de l'économie populaire sont aussi fortement intégrés au sein d'une logique marchande, parce qu'ils développent de nombreuses relations avec le secteur formel et/ou parce que certaines de leurs unités fonctionnent, de manière très isolée et individuelle, dans un contexte de concurrence.

Ces expériences montrent que les activités d'économie populaire valorisent, dans leur mode de fonctionnement, des ressources liées à ces réseaux, complémentaires au travail et au capital. Cette constatation n'est pas sans rappeler le concept de « capital social » de Putman défini comme « les

caractéristiques des organisations sociales telles les réseaux, les normes et la confiance qui facilitent la coordination et la coopération en vue du bénéfice mutuel » (Harris et al., 1997). Razeto, quant à lui, identifie un facteur de production supplémentaire - le « facteur C » - reposant sur la « constitution d'un groupe qui facilite la coordination et la coopération, lesquelles permettent d'améliorer l'efficacité de l'organisation économique ». Selon ces différentes analyses, ces ressources, encastrées dans des réseaux de personnes, voire dans un territoire, deviennent de véritables facteurs économiques dotés d'une productivité propre lorsqu'ils intègrent une entreprise.

L'économie populaire, encastrée dans des réseaux, développe donc une logique métissée entre le « pôle marchand » et le « pôle réciproitaire », pour reprendre les distinctions de Polanyi ¹². Si les analyses en termes d'économie populaire ne proposent pas des frontières bien délimitées du secteur informel, elles ont l'avantage, par rapport aux analyses traditionnelles, de mettre en avant les acteurs de ces activités économiques sans nier leur hétérogénéité.

Pour appréhender les différentes facettes de l'économie populaire, Razeto et Calcagni (1989) proposent une grille de classification sur la base de deux critères : la nature de l'activité réalisée et son degré de développement. Ces distinctions nous permettront d'identifier les liens entre économie populaire et économie sociale.

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

- des *Organisations d'Economie Populaire* (OEP) : elles se développent souvent au sein d'un quartier, dans les domaines de la consommation, de la production et de la distribution de biens et de services. Les organisations économiques populaires naissent de l'initiative d'un groupe de personnes qui cherchent à satisfaire des nécessités de base en exploitant leurs propres ressources et l'aide mutuelle ;
- des *micro-entreprises familiales* : ce sont des unités de production et/ou de commercialisation de biens et services, de type familial (groupe familial élargi et employant éventuellement quelques personnes externes) ;
- des *initiatives individuelles* : à la différence des micro-entreprises familiales, elles naissent d'une seule personne, qui 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, à la mendicité, etc. ;
- des *activités illégales*, voire délictueuses : trafic de drogue, vols, etc.

¹² Le pôle marchand correspond à l'économie dans laquelle la distribution des biens, des services, des facteurs de production est régie par le principe du marché et où la production est organisée autour du facteur capital et orientée vers l'accumulation capitaliste. Le pôle réciproitaire quant à lui est régi par les principes de réciprocité qui subordonnent la distribution des biens et services au maintien du lien social et dont l'accumulation est orientée, fondamentalement, vers le développement de ce lien social.

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

- niveau de *survie* : il correspond à des activités qui sont considérées comme ponctuelles ou d'urgence, comme celles qui s'organisent suite à une catastrophe naturelle, à des licenciements massifs, à des journées de protestation, etc. ;
- niveau de *subsistance* : il s'agit d'activités plus au moins stables qui assurent la satisfaction de besoins essentiels mais qui ne permettent aucune forme d'accumulation. Elles ne constituent pas une option volontaire mais plutôt une stratégie de refuge temporaire ;
- niveau de *croissance* : il correspond à 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 et la liberté de décision, et atteignent certaines formes d'accumulation.

En combinant ces deux critères, Razeto et Calcagni identifient un certain nombre de situations différentes que l'on peut trouver au sein de l'économie populaire (voir tableau ci-après).

Structure de l'économie populaire

	OEP	Micro- entreprises familiales	Initiatives individuelles	Stratégies d'assistance	Activités illégal
Niveau de croissance	Ateliers autogérés ¹³	Ateliers productifs	Chauffeurs de taxi	Organisations de revendication de logement	Trafic de drogues
Niveau de subsistance	Groupes d'achat	Petits magasins	Petites réparations	Bénéficiaires d'institution de charité	Vente Clandestine
Niveau de survie	Marmites populaires	Récolte de déchets	Vendeurs de rue	Mendicité	Petits vols

SOURCE : Razeto & Calcagni, 1989

¹³ A titre d'exemple.

Economie populaire : creuset de pratiques d'économie solidaire ?

En quoi ces analyses en termes d'économies « métisses » ou d'économie populaire ¹⁴ jettent-elles des ponts avec les analyses en termes d'économie sociale ? Il apparaît que certains modes de fonctionnement de l'ensemble de l'économie populaire ou de certains de ses segments peuvent être rapprochées des dynamiques de l'économie sociale.

Premièrement, contrairement aux entreprises capitalistes, la « catégorie dominante » au sens de Gui (1991) - c'est-à-dire la ou les personnes qui déterminent les objectifs de l'entreprise et en assument le contrôle en dernière instance - des entités de l'économie populaire n'est pas constituée par ceux qui apportent le facteur capital mais plutôt par ceux apportant le facteur travail. Il peut s'agir d'une seule personne dans les activités individuelles, d'un groupe familial dans le cas d'une micro-entreprise familiale, d'une communauté, ou d'un groupe de travailleurs dans une organisation d'économie populaire. En effet, les moyens de production, généralement très rudimentaires, ne constituent qu'un appui aux activités dans lesquelles le facteur travail reste central. Cette caractéristique a des conséquences sur la logique de fonctionnement de ces unités : type d'accumulation, redistribution du surplus, relations de travail, etc. L'entreprise d'économie populaire, avant de se situer dans une démarche d'accumulation de type capitaliste, est développée pour répondre aux besoins de ses membres via la génération de revenus et via les services et les biens répondant aux demandes de la population. Ce rôle central du facteur travail est bien évidemment à mettre en parallèle avec une spécificité de l'économie sociale, à savoir la primauté du travail sur le capital dans l'organisation socio-économique.

Deuxièmement, dans certains segments de l'économie populaire et plus spécifiquement au sein des « organisations d'économie populaire » (OEP, suivant la terminologie de Calcagni et Razeto), la coopération entre les parties prenantes est vue comme inhérente à la manière dont les problèmes sont abordés et résolus. Cette cohésion provient du lien qui unit les membres entre eux - le groupe étant, fréquemment, préexistant à l'initiative économique - et à un territoire bien défini. Razeto va même jusqu'à identifier ce facteur C comme la catégorie dominante.

Troisièmement, certaines de ces organisations se développent également grâce à une prise de conscience sociale qui s'intègre dans un projet de transformation de la société (Hopenhayn, 1987). Ainsi, en identifiant les traits fondamentaux qui caractérisent les OEP, le groupe de recherche du Programa de Economía del Trabajo (Razeto et al., 1991) souligne que, bien qu'elles soient fondamentalement centrées sur l'aspect économique, les OEP se fixent des objectifs qui vont au-delà de celui-ci : recherche de la consolidation d'une identité populaire, participation active à des processus de changement des structures politiques et sociales ainsi qu'à l'amélioration de la qualité de vie de leurs membres. La finalité de service aux membres ou à la

¹⁴ Dans la suite de ce texte, nous utiliserons le terme « économie populaire » afin de distinguer notre propos des approches classiques du secteur informel. Il faut noter que le terme « économie populaire » est très utilisé pour des contextes latino-américains mais relativement peu dans des contextes africains (à certaines exceptions près, comme l'ONG sénégalaise ENDA, qui a clairement identifié l'économie populaire urbaine comme l'un de ses champs d'intervention).

collectivité, essentielle pour l'économie sociale, est donc, en général, inscrite, explicitement ou implicitement, dans les objectifs de ces organisations d'économie populaire.

SYNDICALISME ET ECONOMIE SOCIALE CHEZ LES CONDUCTEURS DE TAXIS-MOTOS AU TOGO

Si, dans l'économie informelle, la solidarité s'exprime souvent par des réseaux sociaux informels, elle est aussi parfois complétée par des structures organisées.

Dans plusieurs pays d'Afrique de l'Ouest, les taxis-motos, aussi appelés « Zémidjan » ou « Olévia », sont l'une des professions qui se sont créées spontanément dans le secteur informel. Au Togo, par exemple, les taxis-motos sont apparus lors de la grève générale qui a paralysé le pays pendant 9 mois en 1992/1993. Plusieurs centaines de personnes, souvent des jeunes diplômés sans emplois, on trouvé dans cette activité une source de revenus ; et la population, un moyen de transport bon marché et efficace.

Mais au-delà de la source de revenus et du service adéquat proposé aux habitants, certains conducteurs décidèrent de s'organiser en syndicat et créèrent l'Union Syndicale des Conducteurs de Taxis-Motos du Togo (USYNCTAT). A ce moment, il n'existait aucune législation en la matière et les conducteurs, bien que tolérés, étaient soumis à de vifs contrôles policiers et administratifs. L'une des première tâches de cette organisation syndicale fut donc de faire reconnaître officiellement la profession et de négocier avec les autorités un statut spécifique de conducteurs de taxis-motos, statut adapté aux réalités des travailleurs et bien sûr assorti de droits et de devoirs. Par la suite, tout en s'engageant à promouvoir le respect des règles de sécurité auprès de ses membres (de nombreux conducteurs ne sont pas en possession du permis ce qui est source de nombreux accidents), le syndicat négocia une application progressive des contrôles (uniforme, casque, permis, etc.)

Hormis la défense des conditions de travail de ses membres, l'USYNCTAT a également développé une gamme de services (assurances à prix réduits, cours gratuits d'auto-école, mutuelle de santé, campagne de lutte contre le SIDA, etc.) et s'est doté d'outils solidaires pour répondre aux problèmes quotidiens des travailleurs. Parmi ceux-ci, le fait que la plupart des conducteurs qui se lancent dans la profession n'ont pas les moyens d'acheter une moto ou une mobylette et doivent souvent louer, très chèrement, l'engin qu'ils utilisent. Le syndicat, avec le soutien de la confédération syndicale dont il est membre, a alors créé une coopérative qui a acquis tout un parc de taxis-motos permettant aux affiliés de bénéficier de cyclomoteurs à des conditions équitables.

Fort de ses réalisations et de ses plusieurs milliers de membres dans tout le pays, l'USYNCTAT bénéficie maintenant d'une réelle reconnaissance de la part des autorités et siège dans de nombreux conseils (agence d'exécution des travaux urbains, Conseil National de la Sécurité Routière du Togo, etc.).

A l'instar d'autres organisations syndicales de taxis-motos existantes, au Bénin par exemple, l'USYNCTAT montre aussi comment des travailleurs indépendants issus du secteur informel cherchent à faire reconnaître une profession, ses modes de fonctionnement et sa légitimité.

Si le facteur travail occupe une place centrale au sein de l'ensemble de l'économie populaire, les pratiques de coopération et la finalité de service aux membres et à la collectivité sont surtout présentes au sein de certaines organisations que nous avons reprises sous le vocable d'organisations d'économie populaire. Identifier l'ensemble des pratiques de l'économie populaire à l'économie sociale serait bien sûr abusif ; mais il importe de prendre conscience du fait que d'une part, certaines organisations basées sur l'entraide mutuelle développent des comportements en phase avec l'éthique de l'économie sociale et que d'autre part, compte tenu de l'encastrement de l'économie populaire au sein de réseaux et de la centralité du facteur travail, ce milieu est propice au développement d'une logique proche de celle de l'économie sociale.

Il n'est donc pas surprenant que des auteurs tels que Razeto identifient, comme projet de développement, l'émergence d'un « secteur d'économie solidaire » à partir de l'économie populaire. Cependant, le terme d'économie sociale ou d'économie solidaire n'apparaît explicitement que dans certaines analyses de l'économie populaire au Sud.

De même, l'analyse des dynamiques associatives en milieu rural africain est rarement faite en référence à l'économie sociale. Par exemple, Gentil et Mercoiret (1991, p. 868) définissent un mouvement paysan selon cinq critères : 1) autonomie financière et intellectuelle ; 2) objectifs conscients et explicites ; 3) rapports significatifs avec le reste de la société civile et/ou l'Etat ; 4) taille ou poids économique « suffisant » et 5) organisation interne établie. Il est intéressant de noter que cette définition, qui à certains égards n'est pas sans rappeler celles proposées pour l'économie sociale, ne reprend pas les termes de « participation », de « démocratie », ni même de « solidarité ». La notion « d'organisation interne établie » renvoie à un cadre de référence, que l'on suppose accepté, par rapport auquel les membres (le terme n'est pas utilisé non plus) peuvent contrôler les modes de fonctionnement. Gentil et Mercoiret (1991, p. 885) distinguent en outre les associations, dont la finalité ne dépasse pas l'amélioration des conditions de production, des véritables mouvements, « porteurs d'un projet d'avenir les rendant capable de peser dans les rapports de force de la vie nationale », qui rappellent la prise de conscience sociale sous-jacente à la notion d'économie populaire en Amérique Latine. Les premières, quand elles ne parviennent pas à leur principal objectif, tournent souvent à vide ou flottent au gré des offres d'appui proposées (Jacob & Lavigne Delville, 1994, p.10).

Ces réflexions attirent l'attention sur les conséquences normatives que peuvent avoir l'utilisation et la promotion du concept d'économie sociale au Sud. En effet, des modèles organisationnels « importés » peuvent être choisis uniquement pour répondre à des demandes de bailleurs de fonds ou parce qu'ils constituent une condition d'accès explicite aux ressources de « l'univers du développement » (Diawara, 1996).

La diffusion du terme d'économie sociale ne peut se faire sans mener une réflexion sur les réalités spécifiques des différentes formes d'organisations au Sud, formes d'organisation qui sont

intimement liées au milieu dans lequel elles s'inscrivent. Tout comme l'économie sociale au Nord est apparue, au fil du temps, comme fille de la nécessité et de la cohésion sociale, l'économie populaire apparaît comme un espace où s'expriment « une demande de survie » et une « demande d'intégration porteuse d'une identité » encastrées dans des réseaux (Larraechea & Nyssens, 1994). Si, en son sein, des pratiques solidaires se développent pour satisfaire, grâce à l'entraide mutuelle, des nécessités de base, mais aussi pour s'affirmer comme un moyen de résistance politique, sociale et culturelle, il ne faudrait pas qu'au nom d'un concept et d'un modèle de développement, des dynamiques se voient enfermées dans des cadres importés, avec le risque de tomber dans les travers des pratiques coopératives de la première génération.

III. Regards croisés Sud - Nord : l'apport pour l'économie sociale du débat sur l'économie populaire

Au-delà des différences entre les contextes dans lesquels s'inscrivent l'économie populaire au Sud et les pratiques d'économie sociale au Nord, des défis communs apparaissent clairement.

Tout comme l'économie sociale au Nord, l'économie populaire s'inscrit dans un contexte de crise généralisée du mode de régulation de la synergie Etat-marché. Mais les politiques mises en oeuvre aujourd'hui, tant vis-à-vis de l'économie populaire au Sud que de l'économie sociale au Nord, confinent trop souvent ces organisations à un rôle résiduel. Si le rôle joué par l'économie populaire dans l'atténuation de la pauvreté dans le Sud est largement reconnu (BIT, 1991b), une place spécifique est loin de lui être reconnue¹⁵. Les modèles habituels optent non seulement pour un type particulier de développement à atteindre (lié à l'idée de modernisation), mais ils privilégient aussi le rôle de certains acteurs : les entrepreneurs des grandes firmes capitalistes et l'Etat. Ceux-ci apparaissent comme les « moteurs » d'une croissance qui pourra se transmettre, peu à peu, aux autres secteurs de la société. Les secteurs populaires sont toujours des bénéficiaires potentiels du développement mais jamais de réels protagonistes de celui-ci. Dans ces conditions, les politiques prenant en compte l'économie populaire la considèrent comme un moyen transitoire et précaire de lutte contre l'exclusion.

Parallèlement, en ce qui concerne les politiques relatives à l'économie sociale dans le Nord, on constate, d'une part, qu'elles sont souvent enfermées dans le cadre étroit de la lutte contre le chômage et, d'autre part, que la spécificité du mode d'organisation des associations n'est pas reconnue. En effet, on réduit généralement l'économie sociale aux seules structures de réinsertion et l'on néglige les multiples associations qui développent d'autres services dans une perspective de service à la collectivité. Cet amalgame contribue lui-même à occulter un trait essentiel de nombreuses associations, à savoir le développement d'une logique plurielle combinant des dimensions non monétaires (importance de réseaux de liens sociaux, implication de bénévoles,

¹⁵ La Banque Mondiale, par exemple, analyse le secteur informel comme des pratiques qui doivent « se rétrécir avec le développement » (Banque Mondiale, 1995). C'est l'informalité - c'est-à-dire le non-enregistrement officiel - qui demeure la caractéristique principale de ces activités.

etc.), marchandes (ventes de biens et services sur le marché) et non-marchandes (subsidiation par les pouvoirs publics), logique qui permet une recomposition des rapports entre l'économie et le social.

Le risque est donc bien réel de voir perdurer une conception « résiduelle » tant de l'économie sociale que de l'économie populaire. Pour les sortir de leur cantonnement dans « un secteur d'insertion », il s'agit de reconnaître la pluralité des modes d'organisation socio-économiques ¹⁶, ce qui passe par une prise en compte des trois pôles constitutifs de l'économie - le marchand, le non marchand et le non monétaire - ainsi que de leurs combinaisons multiples.

Au Sud, une reconnaissance de l'économie populaire en tant qu'acteur du développement pourrait entraîner un recadrage significatif des politiques de développement. Il s'agirait alors de penser des politiques de développement qui consolident ces unités, en s'appuyant sur leur ancrage réciprocaire dans les quartiers populaires, dans le respect de leur spécificité. Ce type de développement local, reposant sur le déploiement des ressources du territoire, peut être mis en parallèle avec les expériences des districts industriels, tels que ceux du Nord-Est de l'Italie, dont le succès repose sur la conjonction entre identité locale et dynamisme industriel (Best, 1990, Ganne, 1991) et où foisonnent aujourd'hui de nouvelles initiatives d'économie sociale ¹⁷. Toutefois, certains soulignent le danger de programmes d'appui qui, « fondés sur la professionnalisation, peuvent, en dépit des meilleures intentions, avoir des effets plutôt négatifs » car ils ne peuvent qu'introduire une cassure dans l'encastrement de ces activités économiques (Latouche, 1996).

Cette interpellation des politiques de développement est également de mise pour les politiques publiques relatives à l'économie sociale au Nord. Trop confinées dans le cadre étroit des politiques de résorption du chômage, les organisations d'économie sociale revendiquent une valorisation de la multidimensionnalité de leurs objectifs : création d'emplois, bien sûr, mais aussi réponses à des demandes sociales intégrées dans une perspective de développement local. L'Etat n'aurait plus alors un rôle de « gestionnaire du travail des exclus » mais deviendrait un véritable partenaire en favorisant l'émergence d'initiatives locales d'hybridation des ressources marchandes, non-marchandes et non-monétaires.

De tels projets n'ont pas l'ambition d'être la solution miracle mais ils proposent une piste pour le développement de modes d'organisation socio-économique habituellement occultés par les constructions classiques du rapport entre Etat et marché. Il s'agit d'encourager une meilleure intégration de l'ensemble des acteurs socio-économiques en promouvant un rééquilibrage entre les différents pôles de développement.

¹⁶ Sur la notion d'économie plurielle, voir le chapitre de LAVILLE & ROUSTANG dans le présent ouvrage ainsi que EVERS (1995).

¹⁷ Sur les coopératives sociales en Italie, voir le chapitre de DEMOUSTIER & PEZZINI dans le présent ouvrage.

Conclusion

Le concept d'économie sociale est-il pertinent pour les pays du Sud ? L'histoire des coopératives importées du Nord nous a montré les limites des modèles organisationnels qui ne tiennent pas compte des spécificités du contexte. De nombreuses expériences coopératives se sont soldées par des échecs à cause, notamment, de l'idéalisation de pratiques solidaires supposées inhérentes aux sociétés traditionnelles. Les initiatives qui se sont le mieux développées sont celles qui se sont organisées sur base de réseaux existants.

Le concept d'économie populaire, qui s'est développé au sein de l'abondante littérature sur le secteur informel, met précisément en valeur l'encastrement des pratiques informelles au sein de réseaux dont ne peuvent être dissociés ces modes de fonctionnement socio-économiques. Si les analyses traditionnelles du secteur informel ont tendance à mettre en avant le rôle de celui-ci dans une perspective de « développement » (entendu au sens d'accumulation de richesses), les analyses en termes d'économie populaire, quant à elles, soulignent la spécificité d'organisations qui conjuguent des logiques de réciprocité et d'échange marchand.

L'économie populaire est caractérisée par une grande diversité de modes de fonctionnement. Si la centralité du facteur travail s'avère un élément déterminant dans le fonctionnement de l'ensemble de l'économie populaire, les pratiques de coopération comme la finalité de services aux membres et à la collectivité se retrouvent particulièrement au sein de certaines organisations que nous avons repris sous le vocable d'organisations d'économie populaire. La spontanéité de ces pratiques communautaires, leur ancrage dans le tissu économique, social et culturel sont les signes d'une volonté de produire des biens et des services selon des modes organisationnels choisis à travers des dynamiques parfois même contradictoires. L'analyse du fonctionnement socio-économique de ces organisations révèle une proximité avec l'éthique de l'économie sociale. Certaines se réfèrent d'ailleurs explicitement au concept d'« économie solidaire ». Mais nous avons mis en garde contre les dangers d'une diffusion du terme d'économie sociale ou solidaire qui ferait fi d'une réflexion sur les réalités spécifiques de ces formes d'organisations au Sud, intimement liées au milieu dans lequel elles s'inscrivent. On courrait alors le risque de voir les acteurs de terrain importer des modèles en décalage avec leurs pratiques dans le seul but d'avoir accès aux ressources de « l'univers du développement ».

Ces analyses nous rappellent aussi que les dynamiques d'économie sociale, tant au Sud qu'au Nord, ont très souvent un rôle d'innovation et d'interpellation face aux systèmes économiques dominants. Ces dynamiques sortent bien souvent des sentiers balisés et génèrent des initiatives qui interpellent les structures traditionnelles, en l'occurrence la synergie Etat-marché. Elles fédèrent aussi un ensemble d'acteurs qui, bien qu'ils n'aient pas toujours conscience de leur proximité sociale et stratégique, ont en commun une volonté de prise en charge autonome de leurs besoins propres dans un contexte macro-économique et politique qui ne leur est guère favorable. Ces acteurs développent des innovations à des échelles microsociales ou territorialement circonscrites mais qui sont un laboratoire social. Si des politiques peuvent

appuyer ce développement, les pouvoirs publics et les diverses instances d'appui doivent surtout parier sur l'autonomie des citoyens plutôt que de vouloir les encadrer en les instrumentalisant.

Bibliographie

- BANQUE MONDIALE, (1995), *Le monde du travail dans une économie sans frontières*, Banque Mondiale, Washington.
- BEKKERS H. & STOFFERS W., (1995), « L'emploi dans le secteur informel : une nouvelle méthode de mesure », *Revue Internationale du Travail*, vol.134, n° 1, pp. 21-42.
- BEST M., (1990), *The New Competition, Institutions of Industrial Restructuring*, Polity Press, Cambridge.
- BOCQUIER PH., (1996), *Insertion et mobilité professionnelles à Dakar*, ORSTOM Editions, Paris.
- BOURDIEU P., (1977), « La production de la croyance : contribution à une économie des biens symboliques », *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, Paris.
- BOURDIEU P., (1980), *Le sens pratique*, Editions de Minuit, Paris.
- BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL, (1991a), *Le dilemme du secteur non structuré*, Rapport du Directeur général à la 78^e Conférence Internationale du Travail, BIT, Genève.
- BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL, (1991b), *Le secteur non structuré et l'emploi urbain : revue des activités concernant le secteur non structuré urbain*, Bureau International du Travail/ Programme Mondial de l'Emploi - Services de la technologie et de l'emploi, Genève.
- BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL, (1993), *Rapport III : statistiques de l'emploi dans le Secteur Informel*, Quinzième Conférence Internationale des Statisticiens du Travail, BIT, Genève.
- BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL, (1997), *Le travail dans le monde : relations professionnelles, démocratie et cohésion sociale*, BIT, Genève.
- CORRAGIO J.-L., (1994), « Del sector informal a la economía popular : alternativas populares de desarrollo social », *Nueva Sociedad*, 131, mai-juin.
- DE SCHUTTER R., (1996), *Clés pour....le secteur informel*, GRESEA, Bruxelles.
- DE SOTO H., (1986), *El otro sendero - La revolución informal*, Editorial Oveja Negra, Bogota.
- DEVELTERE P., (1994), *Co-operation and Development*, ACCO, Leuven.
- DEVELTERE P., (1998), *Economie sociale et développement*, De Boeck, Bruxelles.
- DIAWARA M., (1996), « Mouvement associatif et transformations du champ politique », in OTAYEK R., SAWADOGO F.M. & GUINGANE J.-P., (eds.), *Le Burkina, entre révolution et démocratie*, Editions Khartala, Paris.

- DIA M., (1985), *Mémoire d'un militant du Tiers Monde*, PubliSud, Paris.
- DIENG A.A., (1995), « Regards critiques sur le développement du secteur informel en Afrique Noire : le cas du Sénégal », *Alternatives Sud*, vol. II, 1, p. 114.
- EVERS A., (1995), « Part of the Welfare Mix : The Third Sector as an Intermediate Area », *Voluntas, International Journal of Voluntary and Non-Profit Organisations*, n° 6/2.
- FALL A. S. & MBOUP A., (1995), « Pratique de la médiation dans le secteur informel », *Bulletin de l'APAD*, n° 9, pp. 31-40.
- FALL A. S. & ESBROECK D. V., (1996), *Anticipation ou participation ?*, Evaluation/Capitalisation de l'expérience de Vredeseilanden à Pata, Kolda.
- FONTENEAU B., (1998), *Réalités de l'économie sociale au Burkina Faso*, VLIR/AGCD, Bruxelles.
- GANNE X., (1991), « Les approches du local et des systèmes industriels locaux », *Sociologie du travail*, XXXII, n° 4, pp. 545-576.
- GENTIL D. & MERCOIRET M.-R., (1994), « Y-a-t-il un mouvement paysan en Afrique Noire ? », *Tiers Monde*, tome XXXII, n° 128, pp. 867-886.
- GRANOVETTER M., (1992), « Economic Institutions as Social Constructions : a Framework for Analysis », *Acta Sociologica*, 35, pp. 3-11.
- GUI B., (1991), « The Economic Rationale for the 'Third Sector' », *Annals of Public and Cooperative Economics*, (62), 4, pp. 551-572.
- HARRIS J. & DE RENZIO P., (1997), « Missing Link or Analytically Missing ? : The Concept of Social Capital », *Journal of International Development*, 9 (7).
- HART K., (1973), « Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana », *Journal of Modern African Studies*, II, 1, pp. 61-89.
- HOPENHAYN M., (1987), « Nuevos enfoques sobre el sector informal », *Pensamiento Iberoamericano*, vol. 12 (juillet-décembre), pp. 423-428.
- HUGON PH., (1990), « Approches pour l'étude du secteur informel dans le contexte africain », in *Nouvelles approches du secteur informel*, OCDE, Paris.
- JACOB J.-P. & LAVIGNE DELVILLE, PH., (eds.)(1994), *Les associations paysannes en Afrique : organisation et dynamiques*, APAD/Karthala/IUED, Paris.
- LABIE M., (1998), *La pérennité des systèmes financiers décentralisés spécialisés dans l'octroi de crédit aux petites et moyennes entreprises - Etude du cas Corposol-Finansol en Colombie*, Thèse de doctorat, Université de Mons Hainaut.
- LARRAECHEA I. & NYSENS M., (1994), « L'économie solidaire : un autre regard sur l'économie populaire au Chili », in LAVILLE J.-L., (ed.), *L'économie solidaire, une perspective internationale*, Desclée de Brouwer, Paris.

- LARRAECHEA I. & NYSENS M., (1995), « L'économie populaire au-delà du secteur informel : vers un secteur d'économie populaire du travail et de la solidarité ? - Analyse à partir du cas chilien », *Regards métis*, n° 3, AGL.
- LATOUCHE S., (1991), *La planète des naufragés*, La Découverte, Paris.
- LATOUCHE S., (1996), « Entrepreneuriat informel ou stratégie collective de survie conviviale ? », in LALEYE I., PANHUYS H., VERHELST TH. & ZAOUAL H., (eds.), *Organisations économiques et cultures africaines*, L'Harmattan, Paris.
- LAUTIER B., (1994), *L'économie informelle dans le tiers-monde*, La Découverte, Paris.
- LAVILLE J.-L., (ed.)(1994), *L'économie solidaire, une perspective internationale*, Desclée de Brouwer, Paris.
- LE BRUN O. & GERRY C., (1975), « Petty Producers and Capitalism », *Review of African Political Economy*, pp. 20-32.
- LEGER R., (ed.)(1991), *Le monde de l'entreprise informelle*, Colloque international, 13 & 15 mars, Québec.
- LEWIS WA., (1954), « Economic Development with Unlimited Supplies of Labour », *The Manchester School*, vol. 22, mai.
- MALDONADO C., (1995), « Entre l'illusion de la normalisation et le laissez-faire, vers la légalisation du secteur informel ? », *Revue Internationale du Travail*, vol.134, n° 6, pp. 777-801.
- MAUSS M., (1923), « Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques », *Année sociologique*, Paris.
- MERCOIRET M.-R., (1990), « L'émergence des dynamiques locales, une réponse au désengagement de l'Etat », séminaire sur *L'avenir de l'agriculture des pays du Sahel*, CIRAD/Club du Sahel, Montpellier, 34p.
- MEZZERA J., (1984), *Medición del empleo urbano, en Socialismo y Participación*, Lima.
- MOSER C., (1978), « Informal Sector or Petty Commodity Production : Dualisme or Dependence in Urban Development ? », *World Development*, vol.6, 9/10, pp. 1041-1064.
- PANHUYS H., (1996), « Définitions, caractéristiques et approches des économies populaires en Afrique et dans le monde », in LALEYE I., PANHUYS H., VERHELST TH. & ZAOUAL H., (eds.), *Organisations économiques et cultures africaines*, L'Harmattan, Paris.
- PEEMANS J.-PH., (1987), *Révolutions industrielles, modernisation et développement*, Rapport CMID, 8.
- PLATTEAU J.-PH., (1982), « Projet coopératif et réalité rurale dans le tiers-monde : vers une redéfinition des termes du débat », *Cahiers de la Faculté des sciences économiques et sociales de Namur*, Séries recherche, n° 45, juin.

- PLATTEAU J.-PH., (1987), « La nouvelle économie institutionnelle et la problématique coopérative », *Cahiers de la Faculté des sciences économiques et sociales de Namur*, Séries recherche, n° 79, décembre.
- POLANYI K., (1983), *La grande transformation, aux origines politiques et économiques de notre temps*, Gallimard, Paris.
- PNUD, (1991), *La Economía popular en América Latina - Una alternativa para el desarrollo*, Santafé de Bogotá, juillet.
- RAKOWSKI C., (1994), « Convergence and Divergence in the Informal Sector Debate : a Focus on Latin America, 1984-92 », *World Development*, vol. 22, n° 4, pp. 501-516.
- RAZETO L., (1988), *Economía de solidaridad y mercado democrático*, Libro tercero, Fundamentos de una teoría económica comprensiva, P.E.T., Chili.
- RAZETO L. & CALCAGNI R., (1989), *Para un proyecto de desarrollo de un sector de economía popular de solidaridad y trabajo*, PET & TPH, Chili.
- RAZETO L., KLENNER A., RAMIREZ A. & URMENETA R., (1990), *Las organizaciones económicas populares 1973-1990*, PET, Chili.
- ROUBAUD F., (1994), *L'économie informelle au Mexique, de la sphère domestique à la dynamique macro-économique*, Editions Karthala, Paris.
- ROUSTANG G., LAVILLE J.-L., EME B., MOTHE D. & PERRET B., (1996), *Vers un nouveau contrat social*, Desclée de Brouwer, Paris.
- RIST G., (1996), *Le développement, histoire d'une croyance occidentale*, Presses de Sciences Po, Paris.
- URMENETA R., (1988), *Estrategias de subsistencia en el capitalismo autoritario : los nuevos componentes del sector informal en Chile*, Thèse de doctorat, Université Catholique de Louvain.
- VAN DIJCK M.P., (1986), *Burkina Faso : le secteur informel de Ouagadougou*, L'Harmattan, Paris.
- VERHELST TH., (1996), « Gestion d'entreprise et cultures africaines », in LALEYE I., PANHUYS H., VERHELST TH. & ZAOUAL H., (eds.), *Organisations économiques et cultures africaines*, L'Harmattan, Paris.
- WEBER M., (1991), *Histoire économique. Esquisse d'une histoire universelle de l'économie et de la société*, Gallimard, Paris.
- WILLARD J.-C., (1989), « L'économie souterraine dans les comptes nationaux », *Economie et statistiques INSEE*, n° 266, pp. 25-51.

ZAOUAL H., (1996), « Le paradigme relationnel des organisations économiques africaines », in LALEYE I., PANHUYS H., VERHELST TH. & ZAOUAL H., (eds.), *Organisations économiques et cultures africaines*, L'Harmattan, Paris.