



Une approche substantive des organisations économiques populaires : le cas de Santiago du Chili

Directeur : Prof. A. LEMAÎTRE

Lecteur : Prof. M. NYSENS

Mémoire présenté par Thomas Bauwens
en vue de l'obtention du titre de
Master 120 en Sciences Economiques
Orientation Générale - Finalité Spécialisée

ANNEE ACADEMIQUE 2011 – 2012



Economics School of Louvain/UCL • **Place Montesquieu 3 • 1348 Louvain-la-Neuve**
Economics School of Louvain/FUNDP • **Rempart de la Vierge 8 • 5000 Namur**

Mots-clés :

- **Chili**
- **Économie populaire**
- **Karl Polanyi**
- **Approche substantive**
- **Encastrément**

Avant-propos

Mes plus vifs remerciements s'adressent à Madame A. Lemaître, ma directrice de mémoire, pour ses remarques pertinentes, ses précieux conseils, ses relectures attentives et sa disponibilité tout au long de la réalisation de ce travail. Les discussions que nous avons échangées ont été pour moi riches et stimulantes, m'encourageant à approfondir mes réflexions toujours davantage.

Je remercie également toutes les personnes qui m'ont apporté leur aide lors de mon stage de recherche que j'ai effectué au sein de la Universidad Central, à Santiago du Chili. Ce mémoire repose sur les analyses et les enquêtes tirées de cette expérience. Je suis particulièrement reconnaissant envers Marthe Nyssens pour m'avoir proposé une telle opportunité et pour m'avoir soutenu dans ce projet, Sergio Urrutia, mon superviseur, pour l'accueil chaleureux réservé au sein de la faculté d'économie, pour ses conseils et sa disponibilité, l'équipe du service Entrepreneuriat du FOSIS : Ricardo Adiazola, Patricia Jorquera, Cristián Casanova et Tamara Vega, l'équipe de la Vicaría de Pastoral Social y de los Trabajadores : Ana Leighton et José Benavente, ainsi que toutes les personnes des initiatives interviewées ou qui ont accepté de me rencontrer pour m'orienter dans mes recherches.

Je tiens également à remercier mes proches, pour leur présence et leurs encouragements, en particulier mes parents, ma sœur, Louise, et Daniela.

Table des matières

<i>Introduction générale</i>	7
<i>Chapitre 1. Une vision paradigmatique des principes d'intégration économique et des actions économiques individuelles et collectives</i>	9
1.1. Introduction	9
1.2. Adam Smith et les classiques	10
1.3. Le paradigme néoclassique	12
1.4. L'approche néo-institutionnaliste	14
1.5. L'approche expérimentale et l'économie comportementale	16
1.5.1. La réciprocité au service du marché	18
1.5.2. La réciprocité au service du bien collectif	20
1.6. Karl Polanyi	23
1.6.1. Une définition substantive de l'économie	23
1.6.2. L'encastrement de l'économie chez Polanyi	25
1.6.3. Les avantages de la conception polanyienne pour étudier les initiatives d'économie populaire	25
1.7. Conclusion	26
<i>Chapitre 2. La firme capitaliste et l'organisation économique populaire</i>	28
2.1. Le concept d'économie populaire : définition et contours	28
2.1.1. Le phénomène de l'informalité dans les pays du Sud	28
2.1.2. La vision de l'économie populaire	31
2.2. Une confrontation des deux modèles	34
2.2.1. Un modèle de la firme capitaliste	36
2.2.2. Un modèle de l'organisation économique populaire	37
2.3. L'hégémonie du premier modèle dans les théories et les politiques de développement	46
2.3.1. La prédominance du schéma de croissance dans les modèles économiques	47
2.3.2. La prédominance du schéma de croissance dans les politiques publiques	48
2.4. Conclusion : dimensions sociales et politiques des OEP et notion d'espace public	49
<i>Chapitre 3. Analyse des logiques de fonctionnement des organisations économiques populaires. Le cas de Santiago du Chili</i>	51
3.1. Contexte économique et politique de l'étude : le Chili de 1970 à nos jours	51
3.1.1. Les évolutions macroéconomiques et politiques depuis les années septante	51
3.1.2. La posture des différents régimes face à l'économie populaire	54

3.2. Méthodologie	55
3.2.1. Hypothèses	57
3.2.2. Les dimensions et les indicateurs testés	57
3.2.3. Le questionnaire	58
3.2.4. La sélection de l'échantillon	59
3.3. Présentation et analyse des résultats	60
3.3.1. La forte diminution du nombre d'OEP au niveau national	60
3.3.2. Analyse approfondie de l'échantillon	65
3.4. Retour théorique sur les notions d'OEP et de collectif	83
3.5. Limites et perspectives de l'étude	88
<i>Conclusion générale</i>	89
<i>Bibliographie</i>	93
<i>Annexes</i>	100

Introduction générale

Magnifiée naguère comme la panacée universelle pour l'éradication du sous-développement, la croissance économique bute aujourd'hui contre ses écueils. Plus spécifiquement, l'une de ses apories intrinsèques est d'avoir été accompagnée, durant les années quatre-vingt et nonante, par la marginalisation et la mise au ban du secteur moderne d'une partie considérable de la population des pays du Sud, reléguée dans des activités dites « informelles ». Ce phénomène a révélé l'incapacité des économies à générer un volume d'emplois formels suffisant pour incorporer la plus grande partie de la croissance de la main-d'œuvre disponible. Il est probable, qui plus est, que cette tendance se maintienne à l'avenir.

Ainsi le problème de l'informalité constitue-t-il l'un des défis majeurs des prochaines années en matière de lutte contre la pauvreté. En effet, il est généralement associé, pour les individus, à des conditions de travail très précaires et une grande vulnérabilité face aux aléas de l'existence. Pour y remédier, la réponse traditionnelle a souvent consisté à prêter aux acteurs informels la rationalité de l'entrepreneur occidental et à considérer les petites unités informelles – désignées par l'expression symptomatique de micro-entreprises – comme des firmes capitalistes en puissance qu'il suffit de pourvoir des outils adéquats – crédits, formations – pour libérer leur potentiel de croissance. Mais les initiatives informelles partagent-elles réellement l'esprit d'entreprise qu'on leur attribue traditionnellement ?

C'est à cette question que ce travail tente de répondre. S'appuyant sur l'approche substantive de l'économie développée par l'économiste hongrois Karl Polanyi, dont l'un des intérêts est de mettre en évidence l'encastrement politique et social des activités économiques, nous nous intéressons aux logiques de fonctionnement socio-économique inhérentes aux initiatives informelles afin de savoir si elles peuvent être assimilées ou non à celles de la firme capitaliste traditionnelle, à travers le regard de l'économie populaire. Une caractéristique de cette dernière approche consiste à mettre un accent particulier sur l'inscription des acteurs informels dans des contextes sociaux, politiques, économiques et culturels spécifiques qui influencent leurs pratiques socio-économiques et qui s'avèrent des éléments cruciaux pour comprendre et analyser les modes de fonctionnement de l'informel.

Ce travail se décline en trois chapitres. Le premier, de portée plus « épistémologique », passe minutieusement en revue les paradigmes économiques principaux en en présentant leurs avantages et leurs limites respectives. En effet, si nous avons finalement opté pour la vision

polanyienne de l'économie, il nous semblait important de justifier ce choix et de ne pas le considérer comme allant de soi *a priori*. Nous nous arrêterons plus longuement sur les approches de l'économie expérimentale et de l'économie comportementale, dont l'émergence dans la discipline est récente, en raison des nouveaux outils et perspectives qu'ils offrent aux économistes. Une telle critique n'a, à notre connaissance, jamais été réalisée concernant ces derniers paradigmes.

Le deuxième chapitre est consacré à la construction de nos hypothèses théoriques. Sur base de critères communs, nous dressons successivement un modèle de la firme capitaliste standard et de ce que l'on appelle une organisation économique populaire (OEP) afin d'en faire saillir les traits distinctifs. Nous nous sommes intéressés aux formes collectives/associatives de l'économie informelle, car ce type d'organisations reflète mieux, selon nous, les modes de fonctionnement spécifiques de cette dernière et, d'autre part, se prête plus aisément à notre exercice de comparaison que des initiatives individuelles ou familiales.

Le troisième et dernier chapitre constitue quant à lui la partie empirique de ce travail. En effet, nous avons séjourné quatre mois (de mars à juin 2012) à Santiago du Chili afin d'éprouver nos hypothèses sur le terrain. À partir d'un échantillon de 24 organisations, nos observations ont en partie validé notre cadre théorique, mais ont également mis en lumière divers enseignements inattendus d'importance capitale pour notre thème de recherche, nous amenant ainsi à affiner et compléter notre modèle.

Si, en tant qu'étudiant en sciences économiques, nous avons principalement mobilisé ces dernières pour aborder cette problématique, ce travail est cependant empreint d'un caractère résolument multidisciplinaire : nous avons fait appel, à plusieurs reprises, à des concepts provenant de disciplines connexes, comme la sociologie ou la science politique, pour étayer notre propos. Nous avons, en outre, occasionnellement complété notre analyse à l'aide de certaines notions issues de la Nouvelle École Institutionnelle lorsqu'elles éclairaient et renforçaient nos arguments, bien qu'elles ne modifient en rien la substance de notre approche polanyienne de l'économie. Cette multidisciplinarité est justifiée pour au moins deux raisons. D'une part, le cadre de réflexion polanyien, parce qu'il entend embrasser les phénomènes économiques dans toute leur diversité, y invite naturellement. D'autre part, il est aujourd'hui largement admis que la pauvreté et le processus de développement sont des phénomènes éminemment multidimensionnels et qu'ils appellent, en ce sens, des réponses interdisciplinaires. Ainsi serait-il vain et tout à fait arbitraire de vouloir dresser des cloisons entre disciplines pour aborder des thèmes tels que l'économie informelle, tant les aspects économiques, sociaux, politiques et culturels s'entremêlent inextricablement.

Chapitre 1. Une vision paradigmatique des principes d'intégration économique et des actions économiques individuelles et collectives

1.1. Introduction

Il importe, avant toute chose, de donner au lecteur une définition succincte des concepts d'économie populaire et d'organisation économique populaire (OEP) afin qu'il puisse clairement saisir les enjeux qui sous-tendent ce premier chapitre, en signalant toutefois que nous reviendrons plus longuement sur ces notions dans le chapitre suivant. L'économie populaire dans les pays du Sud désigne « *l'ensemble des activités économiques et des pratiques sociales développées par les groupes populaires en vue de garantir, par l'utilisation de leur propre force de travail et des ressources disponibles, la satisfaction des besoins de base, matériels autant qu'immatériels* » (Sarria Icaza et Tiriba, 2006, p.259). Les OEP, quant à elles, représentent la composante collective de ces activités. Elles sont ainsi définies comme des organisations rassemblant des personnes partageant une même situation (elles vivent dans le même quartier, ont travaillé dans la même entreprise, appartiennent à une même communauté religieuse ou partagent des orientations politiques semblables), fédérées par l'idée d'affronter solidairement leurs problèmes économiques communs, en particulier les problèmes de subsistance et de satisfaction de besoins fondamentaux, en développant des activités dans les sphères de la production, de la distribution ou de la consommation de biens et services. Elles sont, en outre, caractérisées dans la littérature par des valeurs de solidarité et de participation, et mêlent généralement des fonctions et des activités économiques, sociales, culturelles et éducatives (Razeto, 1990).

Il apparaît clairement, à la lumière de ces définitions dont plusieurs éléments seront repris dans ce travail en tant qu'hypothèses à tester, que pour être en mesure d'analyser les OEP dans leurs spécificités, il est nécessaire de définir un cadre conceptuel idoine, assez large pour appréhender non seulement les organisations de type capitaliste, mais également des organisations embrassant d'autres logiques de fonctionnement. En effet, il est possible que la présente recherche aboutisse à la conclusion que les OEP ne poursuivent pas des logiques foncièrement différentes de celles des firmes capitalistes, mais on ne peut en faire un postulat *a priori*.

Pour ce faire, ce chapitre passe en revue les principaux paradigmes économiques existants, afin de saisir la manière dont ils envisagent 1) les motivations individuelles des actions économiques, 2) les logiques économiques sous-jacentes au fonctionnement de l'entreprise et ses

finalités ainsi que 3) les principes d'intégration qui caractérisent le système économique, en cherchant à mettre en évidence comment chaque paradigme tente de répondre aux lacunes des précédents et quels sont les écueils auxquels il demeure confronté. Le concept de principes d'intégration économique, forgé par Polanyi (1983), désigne les principes qui président à l'organisation de la structure économique des sociétés. En effet, Polanyi soutient une définition substantive de l'économie, selon laquelle plusieurs principes coexistent au sein de ces dernières : l'échange marchand, la redistribution, la réciprocité et l'administration domestique. Ces principes renvoient, selon une lecture promue notamment par Servet (2007) ou Hillenkamp (2009a) et qui sera également celle retenue dans ce chapitre, à l'ensemble des activités économiques, à savoir celles de production, d'échange, de financement et de consommation. Cette interprétation des formes d'intégration de l'économie se distingue sensiblement de celle qu'en font d'autres auteurs, comme Laville et Nyssens (2001) ou, s'agissant plus particulièrement de la réciprocité, Caillé (2007), qui considèrent les principes d'intégration avant tout comme différentes modalités de circulation des biens et services, mettant moins l'accent sur les autres types d'activités.

1.2. Adam Smith et les classiques

Le concept de croissance économique est l'une des pierres angulaires de la *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations* d'Adam Smith (1843 [1776]). Selon le philosophe écossais, cette croissance procède de la division du travail, tant au sein de chaque entreprise – on parlera alors aujourd'hui de division *technique* du travail – qu'à l'échelle de la société toute entière – c'est-à-dire la division *sociale* du travail. Il illustre ce concept dans un passage célèbre décrivant minutieusement la parcellisation du travail dans une manufacture d'épingles, qui permet un accroissement exponentiel de la productivité de chaque travailleur. Notons que cette fragmentation des tâches englobe la séparation du travail et du capital qui, comme nous le verrons, apparaît peu pertinente dans le cas de l'économie populaire.

Cette division du travail est elle-même étroitement associée à l'accumulation de capital, qui lui est nécessaire. Ainsi, selon Smith, « *Puis donc que, dans la nature des choses, l'accumulation d'un capital est un préalable nécessaire à la division du travail, le travail ne peut recevoir des subdivisions ultérieures qu'en proportion de l'accumulation progressive des capitaux (...) De même que le travail ne peut acquérir cette grande extension de puissance productive sans une accumulation préalable de capitaux, de même l'accumulation des capitaux amène naturellement cette extension* » (Smith, 1843 [1776], p. 334). De cette accumulation de capital dépend également le nombre de travailleurs « utiles et productifs » qui sont mis à l'ouvrage dans la société.

Mais si l'accumulation de capital est pour Smith un objet d'étude de prédilection, il n'en demeure pas moins que le travail occupe dans son œuvre une place centrale. Le travail est « *la mesure réelle de la valeur en échange de toute marchandise* » (Smith, 1843 [1776], p.38). C'est ainsi que Smith, reprenant des éléments issus des analyses précoces de Cantillon, Petty ou Boisguillebert, élabore la théorie de la valeur-travail, reprise ensuite par la majorité des classiques et approfondie par Ricardo et Marx. Selon cette théorie, les biens échangés comportent un prix « naturel », reflétant la quantité de travail nécessaire à leur production, qui se distingue des prix fluctuants du marché.

Quant aux principes d'intégration économique organisant cette dernière, ils correspondent, pour Smith et la tradition d'auteurs s'inscrivant dans son sillage, aux mécanismes de marché. Principes qui culminent dans l'idée de la célèbre « main invisible », sensée canaliser la recherche des intérêts individuels vers un ordre social harmonieux. L'économie de marché constitue donc l'ordre naturel de l'organisation sociale découlant d'une propension à échanger innée et commune à tous les hommes¹. L'État ne doit en aucune manière interférer avec ces mécanismes de marché et son action doit se cantonner à quelques fonctions limitées (armée et police, justice, infrastructures matérielles)². « *Nulle place dans ce cadre, souligne Hillenkamp (2009a, p.14), pour un principe hors-marché comme la réciprocité* ».

Nous pouvons maintenant esquisser la conception smithienne de l'entreprise. Cette dernière est perçue comme une organisation opérant sur le marché, caractérisée par une fragmentation croissante du processus de production. Cette fragmentation est à la source de formidables gains d'efficience et de la formation d'un stock de capital permettant, à son tour, une division plus avancée du travail et, partant, un accroissement de la production et des richesses matérielles.

Enfin, si la problématique de la motivation des actions économiques individuelles est, chez Smith, complexe, l'objet n'est pas ici de l'aborder dans ses détails. Nous nous contenterons de signaler que la postérité – et, en particulier, les économistes – s'est bien souvent souvenue de Smith comme l'auteur de *La Richesse des Nations* au détriment de son autre œuvre maîtresse, *La théorie*

1 Bien que, comme le rappelle Laville (2008), l'économie ne constitue pas, chez Smith, une sphère séparée du reste de la société.

2 Il est à noter, cependant, que Smith était conscient des limites sociales auxquelles la division du travail était confrontée: « *L'intelligence de la plupart des hommes* », dit A. Smith, « *se forme nécessairement par leurs occupations ordinaires. Un homme dont toute la vie se passe à exécuter un petit nombre d'opérations simples... n'a aucune occasion de développer son intelligence ni d'exercer son imagination... Il devient en général aussi ignorant et aussi stupide qu'il soit possible à une créature humaine de le devenir* » (Smith, cité dans Marx, p.157) Afin de remédier à ces conséquences néfastes, Smith préconise une intervention étatique minimale en vue de mettre en place une instruction populaire obligatoire.

des sentiments moraux (2003 [1759]), dont l'objet est d'identifier les principes moraux indispensables au bon fonctionnement de la société et d'en saisir les fondements. Ainsi, selon Sen (2009, p.25), « *le fait que Smith remarque que les échanges mutuellement avantageux sont très communs n'indique pas du tout qu'il pensait que l'égoïsme à lui seul [...] pourrait suffire à garantir une bonne société. En réalité, il affirmait précisément le contraire. Il ne faisait pas dépendre le salut économique d'une motivation unique* ». Celui-ci est plutôt le résultat d'un concours subtil de divers penchants, dont l'amour de soi, mais également de la recherche de l'approbation d'autrui, le désir de sympathie des autres (Marouby, 2004).

1.3. Le paradigme néoclassique

L'école néoclassique, qui émerge aux alentours de 1870 avec les travaux d'auteurs comme Karl Menger, Léon Walras et Stanley Jevons, marque une rupture par rapport aux auteurs classiques à plusieurs égards.

En premier lieu, elle délaisse les aspects dynamiques et évolutionnaires du système économique chers aux classiques pour se concentrer sur une analyse de l'allocation de ressources *données* à un instant *donné* dans le temps (Arnsperger, 2010). Cette allocation, ainsi que toute autre forme de coordination entre agents, est exclusivement assurée par le mécanisme des prix qui résulte de la rencontre de l'offre et de la demande sur des marchés caractérisés par des modèles de concurrence pure et parfaite. Sur le plan des principes d'intégration, les néoclassiques s'inscrivent donc dans l'héritage de leurs prédécesseurs classiques en érigeant le marché en principe absolu de l'économie, et restreignent même davantage « *le spectre des formes d'action et de coordination* » (Hillenkamp, 2009a, p.14). Le marché assure une allocation des ressources efficace au sens de Pareto, pour autant que les conditions de la concurrence pure et parfaite ainsi que des conditions techniques portant sur les fonctions d'offre et de demande (homogénéité, continuité) soient respectées. Les néoclassiques identifient néanmoins des situations dans lesquelles les conditions pour que cette concurrence pure et parfaite se réalise ne sont pas réunies et ont, en conséquence, élaboré des modèles de concurrence imparfaite (Lemaître, 2009). Une intervention étatique est donc justifiée dans certains cas, de manière résiduelle, pour suppléer l'incapacité du marché à atteindre une situation optimale.

Soulignons néanmoins, à la suite d'Arnsperger (2010), que cette focalisation sur le système de marché n'est pas nécessairement inscrite dans les axiomes fondateurs du paradigme néoclassique. Des exceptions en témoignent : quelques économistes utilisent en réalité les principes et les outils

néoclassiques pour modéliser et théoriser des économies *non-marchandes*, voire *non-capitalistes*. Prenons, par exemple, les travaux de Drèze (1976), qui offrent un modèle néoclassique d'équilibre général de firmes de travailleurs autogérées, ou encore les analyses de Bowles et Gintis (1998) sur les économies socialistes de marché. Roemer (1985), quant à lui, livre même une analyse en termes de théorie des jeux de la révolution russe de 1917. Ce type de recherches est cependant minoritaire et force est de reconnaître qu'il existe une forte inclination, au sein de la communauté des économistes néoclassiques, à considérer l'économie capitaliste de marché comme l'unique cadre de référence.

En second lieu, la théorie de la valeur-travail est abandonnée, car la valeur dépend, selon les néoclassiques, exclusivement de l'utilité. Ainsi, ce sont les préférences des agents qui, conjointement, déterminent la valeur des choses. Cette valeur est donc entièrement individuelle et subjective (Arnsperger, 2010). Le travail, qui, chez Smith, était le fondement de la valeur des biens et revêtait une importance cruciale pour le système économique dans son ensemble, est relégué, dans la vision néoclassique, au rang de simple facteur de production. Au contraire, le travail, comme nous le verrons plus bas, est central au sein de l'économie populaire.

Sur les plans des motivations économiques individuelles ainsi que des logiques et des finalités de la firme, les agents présents sur les marchés – les consommateurs et les producteurs ou firmes – sont supposés maximisateurs et pourvus d'une rationalité instrumentale substantive, pour reprendre une notion forgée par Simon (1976), ce qui signifie qu'ils sont « *capables d'effectuer tous les calculs nécessaires à la réalisation de choix optimaux* » (Parthenay, 2005, p.6). Les consommateurs cherchent ainsi à maximiser leur fonction d'utilité individuelle sous la contrainte de leur revenu disponible, tandis que les firmes poursuivent la maximisation du profit compte tenu des prix du marché et de l'état de la technologie. Les agents néoclassiques sont dits « atomisés », car ils sont supposés prendre leurs décisions de manière totalement indépendante des choix des autres agents, sans aucune interaction sociale avec ces derniers.

En raison de leur focalisation sur le système de marché, les analyses néoclassiques, qu'elles relèvent de la concurrence pure et parfaite ou de la concurrence imparfaite, sont incapables d'« *appréhender, selon Lemaître (2009, p.13), d'une part, la diversité des modes d'organisation et, d'autre part, le fonctionnement interne des organisations et la pluralité des logiques au sein de celles-ci, au-delà de la fonction de production qui décrit l'état de la technologie et par conséquent la relation entre les inputs et les outputs* ». Dans cette optique, l'entreprise est, en définitive, essentiellement définie par l'objectif exclusif de maximisation du profit et par les relations

technologiques capturées par la fonction de production.

1.4. L'approche néo-institutionnaliste

Cette école revendique l'influence du courant institutionnaliste des années 1930 emmené notamment par Thorstein Veblen et John Commons, mais s'en distingue en reprenant dans ses analyses des éléments du paradigme néoclassique. Selon elle, les firmes sont des institutions constituant des formes de coordination substitutives au marché qui permettent de minimiser les coûts de transaction. Cette approche, portée par les travaux d'auteurs comme Oliver Williamson et Douglass North dans les années 1970, s'enracine dans les travaux précurseurs de Ronald Coase qui, le premier, dans son ouvrage « *The Nature of the Firm* » (1937), avance le concept de coût de transaction. En effet, selon Coase, les transactions réalisées sur le marché présentent un certain coût : coût de prospection, de négociation d'un contrat etc. Il n'y a, en revanche, pas de contrat à établir pour les transactions effectuées au sein des firmes. Plus précisément, un seul contrat de long terme, subordonnant l'employé à son employeur en échange d'une rémunération, remplace les multiples contrats de court terme négociés sur le marché, ce qui limite les coûts transactionnels. Ainsi, la forme de coordination entrepreneuriale se substitue au marché : tandis que celui-ci est fondé sur le système de prix, la firme est caractérisée par une coordination administrative des comportements, une hiérarchie (Coriat et Weinstein, 2010). Cependant, elle n'évince pas totalement le marché, car lorsque la firme dépasse une certaine dimension, il devient alors plus économique de passer par ce dernier.

Williamson (1975, 1985), quant à lui, prolonge les travaux de Coase en spécifiant les conditions nécessaires pour que la forme de coordination entrepreneuriale soit moins coûteuse que le marché. Son modèle repose sur des hypothèses concernant la rationalité et les motivations individuelles des agents économiques qui s'éloignent à certains égards du modèle néoclassique. Ainsi, la théorie des coûts de transaction postule des agents dotés d'une rationalité limitée. Ce concept, introduit par Simon (1976), implique que la capacité cognitive des agents à traiter les informations provenant de leur environnement est restreinte. Ils sont également supposés opportunistes, c'est-à-dire qu'ils ont la possibilité de tricher lorsqu'ils en tirent avantage, contrairement aux agents du paradigme néoclassique, dans lequel un tel comportement serait détecté et sanctionné en raison de l'hypothèse d'absence d'incertitude. Selon Williamson, cet opportunisme constitue un élément-clé dans la problématique des organisations, d'autant plus lorsqu'une transaction implique des investissements spécifiques qui rendent les parties dépendantes l'une de l'autre. En effet, il y a alors risque de « hold-up », c'est-à-dire qu'un agent accapare les

bénéfices de la transaction. La firme serait donc, dans cette vision, « *un système contractuel particulier, un « arrangement institutionnel » caractérisé par un principe hiérarchique selon lequel c'est la direction de l'entreprise qui a le pouvoir de prendre les décisions en cas d'événements non prévus par les contrats, et qui permet de limiter les risques liés à l'opportunisme* » (Coriat et Weinstein, 2010, p.5).

La nouvelle économie institutionnelle pose un regard différent sur l'entreprise et contribue ainsi considérablement à l'enrichissement des analyses de cette dernière. Néanmoins, en expliquant la présence des firmes à l'aide d'un argument en termes de minimisation des coûts de transaction dans un contexte d'information imparfaite, ce courant sous-entend par là même que toute entreprise poursuit, en dernière instance, un objectif d'efficacité, vision qui contraste avec les discours des acteurs de l'économie sociale et solidaire ainsi que de l'économie populaire (Lemaître, 2009). Ainsi, d'aucuns critiquent le déterminisme de ce courant (Granovetter, 1985) : en se concentrant sur les raisons pour lesquelles certaines organisations sont préférables à d'autres dans un contexte spécifique, il néglige le processus d'émergence des entreprises et suppose que les solutions efficaces s'imposent naturellement, de manière automatique. Or, les critères d'efficacité ne sont pas les seuls en jeu dans cette émergence. En outre, dans cette vision, les organisations viennent remédier à un échec du marché. Par conséquent, ce dernier est toujours considéré comme le principe d'intégration prédominant. Ainsi, comme l'explique Le Velly, « *la Nouvelle Economie Institutionnelle, [en s'efforçant] d'expliquer les différentes formes d'échange et d'institutions du marché selon une sélection efficace en termes de coûts de transaction (NORTH, 1977), [renouvelle], à un niveau logique supérieur, la croyance dans un marché souverain et autorégulé* » (Le Velly, 2002, p. 15).

On pourrait, certes, contester cette analyse en invoquant les travaux de Mancur Olson. En effet, ce dernier développe, dans son ouvrage *The Logic of Collective Action* (1965), une théorie néo-institutionnaliste de l'action collective et des biens publics, étendue par après à l'analyse des groupes d'intérêt et des lobbies, c'est-à-dire, en définitive, une théorie tentant d'embrasser des phénomènes échappant au marché. Celle-ci apparaît cependant très restrictive : Olson affirme que des individus rationnels guidés par leur intérêt individuel ne vont pas agir dans l'intérêt collectif, à moins que ne soient mis en place des dispositifs externes, coercitifs ou autres, qui assurent la coordination³. Cela signifie notamment que personne ne va contribuer volontairement à la

3 Olson apporte toutefois des nuances à ce tableau plutôt sombre. Selon lui, les groupes de petite taille sont relativement plus efficaces (supportent des coûts relativement plus faibles) que les grands groupes pour fournir le bien collectif, de sorte que celui-ci peut être obtenu sans aucune organisation ni coordination. Ce phénomène peut

production d'un bien public, selon la logique du célèbre Dilemme du Prisonnier. Son argument repose sur le fait que celui qui ne peut être exclu des bénéfices d'un bien collectif n'aura aucun incitant à contribuer lui-même à sa production et va, de la sorte, se comporter comme un « passager clandestin ». Or, cette thèse de la *zero contribution*, selon les termes d'Elinor Ostrom (2000), est infirmée par nombre de comportements de la vie quotidienne : « *After all, many people vote, do not cheat on their taxes, and contribute effort to voluntary associations* » (Ostrom, 2000, p.137). Nous reviendrons sur les travaux d'Ostrom dans la section suivante.

Les paradigmes néoclassiques et néo-institutionnalistes butent donc contre leurs limites lorsqu'ils tentent d'appréhender d'autres logiques économiques. Qu'en est-il des champs de recherche les plus récemment apparus en économie ?

1.5. L'approche expérimentale et l'économie comportementale

Il est important de signaler, avant tout, qu'il serait abusif de vouloir tracer une frontière nette et définitive entre ces nouvelles approches et la Nouvelle École Institutionnelle. Certains auteurs, que nous rangeons dans les courants comportementaux ou expérimentaux, chevauchent en réalité les deux paradigmes. Ainsi, l'école néo-institutionnaliste, surtout dans ses développements les plus récents, prend également pour objet d'étude les normes sociales. Néanmoins, nous abordons celles-ci dans la présente section parce que les paradigmes de l'approche expérimentale et de l'économie comportementale apportent, selon nous, des perspectives théoriques et méthodologiques inédites à l'étude des normes sociales en économie.

Lorsque Vernon Smith et Daniel Kahneman furent récompensés du prix Nobel d'économie en 2002, ce sont du même coup les courants de l'économie expérimentale et de l'économie comportementale que le comité du célèbre prix voulut consacrer. S'inscrivant en faux, d'une part, contre le raisonnement essentiellement hypothético-déductif de l'économie néoclassique traditionnelle et, d'autre part, contre son manque de falsification empirique (Arnsperger, 2010), Vernon Smith, figure de proue de l'approche expérimentale en économie, défend une approche inductive étayée par des expériences en laboratoire, à l'instar des psychologues comportementaux. Ces expériences consistent à observer le comportement de petits groupes de personnes effectuant des transactions ou participant à des jeux qui reproduisent des hypothèses de choix afin d'isoler les lois causales « pures » qui gouvernent les phénomènes économiques. Ces expérimentations

dès lors engendrer des situations dans lesquelles la minorité domine le plus grand nombre. Il laisse la question ouverte de savoir si les groupes de taille intermédiaire vont ou non fournir volontairement un bien collectif.

impliquent, au préalable, de créer un *environnement* définissant les dotations des agents ainsi que leurs préférences et les coûts attachés à chaque décision. Cela se concrétise souvent par la mise en place de mécanismes de récompenses monétaires. Ces expériences supposent également une *institution*, qui détermine le type de messages pouvant être échangés, la manière dont ils peuvent être transmis et les règles selon lesquelles ils peuvent servir à la conclusion de contrats (Arnsperger, 2010). L'économie comportementale, quant à elle, constitue une tradition sœur, mais néanmoins distincte, représentée par des auteurs comme Daniel Kahneman, Amos Tversky ou encore Colin Camerer. Elle cherche à éclairer l'analyse économique des décisions et des comportements des individus et des institutions à la lumière de la psychologie cognitive. La neuroéconomie, discipline née au début des années 2000, tente d'apporter un fondement neurobiologique à ces décisions et comportements à l'aide de techniques de pointe comme l'imagerie cérébrale (IRM fonctionnelle, Imagerie du tenseur de diffusion...), les stimulations électriques du cerveau, les mesures psychophysiques (transpiration, fréquence cardiaque...) etc.

Les deux principaux champs de recherche de ces nouvelles approches concernent, d'une part, la psychologie des décisions économiques et, d'autre part, la coordination entre acteurs. Si les organisations en tant que telles n'en constituent donc pas un objet d'étude spécifique, ces courants revêtent néanmoins un certain intérêt pour notre démarche, puisqu'ils sont susceptibles d'apporter un éclairage novateur sur les motivations économiques des individus au sein des organisations ainsi que sur leurs modes de coordination. En effet, s'appuyant sur l'hypothèse de rationalité limitée, les recherches relevant de ces disciplines s'emploient notamment à remettre en question les postulats fondamentaux de la théorie néoclassique et à rendre compte de comportements qui s'écartent du modèle de l'*homo economicus*, supposé poursuivre son unique intérêt individuel. L'un de ces comportements est la relation de réciprocité qui peut s'instaurer entre des personnes (Henrich et al., 2001 ; Falk et Fischbacher, 1999 ; Fehr et Gächter, 2000). La réciprocité, dans ce contexte, est entendue comme le fait de se comporter de manière coopérative et bienveillante en réponse à une action amicale (réciprocité positive) et, inversement, de manière malveillante, voire brutale, en réponse à une action hostile (réciprocité négative) et ce, en l'absence de récompense matérielle présente ou future. Elle se distingue donc des comportements coopératifs ou hostiles adoptés dans le cadre de jeux stratégiques répétés qui, eux, sont uniquement motivés par la promesse de gains futurs⁴ et n'est pas non plus assimilable à un principe « kantien » de contribution inconditionnelle (Laffont, 1975). Les économistes comportementaux et expérimentaux tâchent de mettre en évidence

4 Dans les termes de la théorie des jeux, ce type de comportements peut constituer une stratégie d'équilibre dans le cas de jeux répétés à horizon infini (selon le « folk » théorème) ou de jeux répétés à horizons finis avec information incomplète (voir Kreps *et al.* , 1982).

ces dispositions réciproques à travers divers jeux et expériences effectués en laboratoires (jeu de l'ultimatum, jeu du don/contre-don – *gift exchange* –, jeu du dictateur, dilemme du prisonnier, jeu du bien public ou jeu de l'investissement pour en citer quelques-uns).

Ces comportements peuvent se fonder sur une théorie élargie des motivations économiques individuelles qui, si l'on reprend la terminologie de Ben-Ner et Putterman (1998), ne prend pas uniquement en compte les traditionnelles préférences *self-regarding*, mais également les préférences *other-regarding* et *process-regarding*, qui réfèrent respectivement à la consommation et aux accomplissements des autres individus d'une part et, d'autre part, à la manière dont les individus se comportent, « *including the ways in which they attain outcomes of interest* » (Ben-Ner et Putterman, 1998, p.20), c'est-à-dire aux valeurs, aux codes de comportement, à l'éthique, etc.

1.5.1. La réciprocité au service du marché

Cette notion de réciprocité s'avère potentiellement intéressante pour l'analyse des organisations d'économie populaire de deux points-de-vue. D'une part, elle illustre le fait que ces nouvelles approches économiques ont pu dépasser ce que Granovetter (1985) appelle la vision « sous-socialisée » des interactions humaines présente au cœur des analyses néoclassiques et dans certains aspects de la nouvelle économie institutionnelle, c'est-à-dire une vision dans laquelle les structures et les relations sociales ont une influence négligeable sur le comportement des agents économiques, perçus comme des atomes isolés. La citation suivante, tirée d'un article dédié à l'économie de la réciprocité, atteste de l'importance des normes et des relations sociales dans ces nouvelles approches : « *Casual evidence and daily experience suggests that social norms are pervasive in social and economic life* » (Fher et Gächter, 2000, p.166-167). « *In our view, there can be little doubt that human behavior is shaped by social norms* » (ibid, p.168). Or, l'encastrement des organisations d'économie populaire dans un milieu social et culturel déterminé est un aspect crucial pour leur analyse (Fonteneau et al, 1999). Plus généralement, les approches comportementale et expérimentale s'inscrivent, en partie du moins⁵, dans l'héritage du paradigme de la complexité (voir, par exemple, Arthur et al., 1997), qui a émergé notamment grâce aux contributions d'Herbert Simon et, plus précisément, son concept de rationalité limitée reposant sur le critère de « satisficing ». Ce dernier paradigme s'attache à remplacer les concepts néoclassiques d'équilibre et de rationalité substantive, jugés trop contraignants, par ceux de processus d'émergence évolutionnaire et de rationalité adaptative – grâce à laquelle chaque agent adapte son comportement

5 Comme le note Arnspenger (2010), certains économistes comportementaux, tels que Rabin (1993), continuent à utiliser les concepts standards d'équilibres qui prévalent dans le paradigme néoclassique et ne s'inscrivent donc pas dans l'approche de la complexité.

au contact de son environnement constitué d'autres agents et évolue avec lui en concomitance – afin de réellement appréhender le caractère évolutif du système économique et les interactions entre agents.

D'autre part, la notion de réciprocité semble, au premier abord, faire écho à la définition substantive de l'économie développée par Karl Polanyi (qui fera l'objet de la section suivante), qui reconnaît une pluralité de principes d'intégration économique (le marché, la redistribution, la réciprocité et l'administration domestique). Si cela s'avérait être le cas, elle serait alors susceptible d'offrir des outils analytiques pour appréhender certaines logiques au sein des organisations d'économie populaire. La question est donc de savoir si les économistes, par le truchement des avancées de l'économie expérimentale et comportementale, rejoignent, au moins partiellement, la thèse polanyienne, après l'avoir si longtemps ignorée. Au vu, dans la littérature⁶, des applications économiques liées à la présence de comportements réciprocaires, la réponse s'avère négative. Une de ces applications, par exemple, est le renforcement des contrats de travail dans un contexte d'information incomplète. Cette problématique est généralement appréhendée au travers du jeu du don/contre-don (*gift exchange*), un jeu séquentiel impliquant deux personnes dans lequel le premier joueur (l'employeur) propose un salaire au deuxième joueur (le travailleur) qui peut l'accepter ou le refuser. S'il l'accepte, il doit choisir un niveau d'effort à fournir. La réciprocité se cristallise dans le fait que les salaires offerts excèdent souvent le salaire minimum ainsi que dans la corrélation positive entre le salaire et l'effort fourni. Une autre application, à savoir la motivation au travail et la conception d'incitants à la performance, est approchée par des versions adaptées de ce jeu. Une troisième application consiste dans l'explication de la rigidité à la baisse des salaires sur le marché du travail : les employeurs sont peu disposés à réduire les salaires, par crainte d'affecter négativement le moral des travailleurs. L'explication des choix contractuels au sein des relations principal-agent et, en particulier, la prédilection pour des contrats incomplets plutôt que des incitants explicites, constitue une autre problématique à laquelle s'appliquent les comportements réciprocaires.

Clairement, dans chacune de ces applications, la réciprocité, lorsqu'elle n'est pas nuisible au bien-être collectif comme dans le cas du chômage involontaire, est envisagée tout au plus comme un comportement qu'il faut prendre en compte pour une compréhension plus précise d'un certain nombre de domaines de la vie des affaires, dans un cadre essentiellement limité aux échanges marchands et à la firme capitaliste traditionnelle, et non comme un véritable principe d'intégration

⁶ Les applications suivantes sont tirées de Fher et Gächter (2000).

économique, contrairement à la conception de Polanyi. Elle s'avère ainsi subordonnée au marché, voire instrumentalisée par ce dernier, par exemple lorsqu'elle est perçue en tant que dispositif de renforcement des contrats de travail marqués par l'incomplétude de l'information. Kahneman, Knetsch et Thaler (1986) parlent même de la réciprocité comme d'une contrainte, au même titre que les contraintes budgétaires et technologiques, sous laquelle les firmes maximisent le profit. Nous rejoignons donc Servet lorsqu'il affirme que « *si le principe de réciprocité apparaît au sein d'institutions soumises aux contraintes du marché il s'agit d'une réciprocité pouvant, par analogie avec les marchandises « fictives » dont parle Karl POLANYI, être qualifiée de réciprocité fictive* » (Servet, 2007, p. 263). Plus loin, il ajoute : « *si la réciprocité figure en situation de complémentarité du marché, elle se trouve en quelque sorte pervertie quand celui-ci est dominant* » (ibid, p. 270). Dans cette version de la réciprocité, le principe d'intégration économique dominant reste donc bien le marché.

1.5.2. La réciprocité au service du bien collectif

Une dernière application, cependant, mérite une réflexion plus approfondie. Il s'agit de la manière dont la réciprocité peut constituer une base pour la provision des biens publics et, plus généralement, pour l'action collective. En effet, cette problématique met en jeu des situations et des comportements que l'on ne peut réduire aux échanges marchands. En économie expérimentale, elle est notamment abordée par le biais du jeu du bien public (*public good game*)⁷, qui consiste à attribuer à chaque participant un capital à investir soit individuellement, soit collectivement. Le retour sur l'investissement individuel est toujours plus élevé que la rentabilité privée de l'investissement dans le bien public, mais plus bas que le retour social sur l'investissement dans celui-ci. D'un point de vue individuel, ne pas contribuer au bien collectif constitue donc, selon la terminologie de la théorie des jeux, une stratégie dominante, de sorte que le comportement rationnel de joueurs mus par leur seul intérêt personnel serait de ne rien investir dans le bien public quelles que soient les actions des autres individus. Or, on observe généralement que les participants investissent en moyenne entre 40% et 60% de leur somme d'argent dans le bien collectif (Ledyard, 1995). Cela peut s'expliquer par un principe de réciprocité positive, qui implique que les sujets sont disposés à contribuer si les autres contribuent également parce qu'une contribution est perçue comme une action amicale (Sugden, 1984), ainsi que par celui de réciprocité négative, selon lequel les sujets peuvent punir le comportement hostile de ceux qui ne contribuent pas.

Dans cette lignée de recherches, les travaux d'Elinor Ostrom se révèlent particulièrement

⁷ Pour une revue de ce type d'expériences, voir Ledyard (1995).

intéressants pour notre propos. Signalons de prime abord, conformément à la remarque qui introduit cette section, que sa contribution à la théorie de l'action collective se situe clairement dans la veine néo-institutionnaliste, prolongeant et cherchant à dépasser certains aspects de celle de Mancur Olson. C'est d'ailleurs avec Oliver Williamson, l'une des principales figures de proue de la nouvelle économie institutionnelle, qu'Ostrom a partagé le prix Nobel d'économie en 2009. La raison pour laquelle ses travaux sont discutés dans la présente section et non dans la précédente est qu'Ostrom, dans une volonté de diversité méthodologique, étaye amplement ses conclusions théoriques sur l'économie comportementale et la recherche expérimentale en laboratoire⁸. Elle s'appuie parallèlement sur une démarche inductive, mobilisant les observations empiriques des études de terrain. Plus précisément, elle s'intéresse au cas des *common-pool resources* (CPR), comme les zones de pêche, les pâturages, les systèmes d'irrigation, les forêts... Constatant que les conclusions d'Olson sont vraisemblablement trop pessimistes pour décrire l'ensemble de la réalité sociale, Ostrom cherche à édifier une théorie de l'action collective qui puisse rendre compte des entreprises humaines dans lesquelles les individus impliqués s'organisent eux-mêmes sur base volontaire pour surmonter le paradoxe du Dilemme du Prisonnier, notamment sur base de normes de réciprocité et de coopération. Beaucoup d'économistes estiment, au contraire, que ce phénomène ne peut être surmonté que par l'imposition d'une solution externe, qui passe soit par l'État, à travers le contrôle des ressources naturelles par une autorité centrale, soit par le marché, par le biais d'un système de droits de propriété individuels. Récusant cette seule alternative, Ostrom s'attache à démontrer l'existence d'un troisième cadre institutionnel économiquement efficient, celui de la gestion collective des biens communs par les communautés elles-mêmes à travers la mise en place d'« arrangements institutionnels ». Il importe particulièrement, d'après l'auteur, que ce soit le dynamisme des propres communautés, dans la recherche de réponses à leurs problèmes, qui définisse la création de leurs formes organisationnelles, puisque cette condition est essentielle à la pérennité de ces processus. Ainsi, Ostrom fait de la participation de la majorité des membres d'une organisation à la création et la modification de ses règles une des conditions de sa durabilité (Ostrom, 1990).

Dans sa démarche, on peut donc d'emblée percevoir que le statut du marché est relativisé : celui-ci n'est pas considéré comme le cadre de référence pour toute action économique et requiert l'existence d'autres institutions. Ainsi, « *No market can exist for long without underlying public institution to support it. In field settings, public and private institutions frequently are intermeshed*

⁸ Au sujet du travail expérimental d'Ostrom et de son usage du laboratoire pour corroborer ses développements théoriques, voir Ahn et Wilson (2010).

and depend on one another, rather than existing in isolated worlds » (Ostrom, 1990, p. 15). Le marché n'est donc plus considéré comme l'unique principe d'intégration économique.

Cela étant, il reste à déterminer quel statut revêtent la réciprocité et la coopération dans cette littérature sur les biens publics et l'action collective. Ces types de comportements sont en fait, dans la grande majorité des cas, envisagés sous l'angle des coûts de transaction. En témoigne cette citation d'Ostrom (2000, p.149) : « *From evolutionary theory, we should expect some individuals to have an initial propensity to follow a norm of reciprocity and to be willing to restrict their own use of a common pool resource so long as almost everyone reciprocates. If a small core group of users identify each other, they can begin a process of cooperation without having to devise a full-blown organization with all of the rules that they might eventually need to sustain cooperation over time.* » Autrement dit, les comportements réciprocaires entre individus permettent d'éviter les coûts élevés que représentent la mise en place d'institutions et de règles explicites nécessaires à la coopération. Dans la même optique, Platteau (2006, p.839), dans un article traitant des normes de solidarité dans les sociétés villageoises, conclut : « *a society which has acquired a strong collective identity and has evolved well-accepted social norms over time –that is, a society which has accumulated a substantial amount of social capital–, is more likely to have low governance costs for collective organization* ». Selon Servet (2007, p.263), « *cette lecture néo-institutionnelle de Karl Polanyi* » assimile la réciprocité « *à une simple catégorisation économique des modes de transfert... [et traite] don, marché et redistribution comme des modalités complémentaires de transfert des biens déterminés par des coûts de transaction différents* ». Notre critique adressée plus haut aux néo-institutionnalistes, qui envisagent toute forme organisationnelle comme une réponse efficiente à une situation transactionnelle particulière, est donc également valide à l'égard de l'économie comportementale et expérimentale, mais cette fois en ce qui concerne la réciprocité et, plus généralement, les normes sociales. Celles-ci sont envisagées de manière essentiellement instrumentale. Or, s'il n'est pas ici question de nier le fait que les relations réciprocaires ainsi que les normes sociales partagées réduisent les coûts de transaction et de production, il convient de reconnaître qu'elles peuvent également être valorisées comme des fins en elles-mêmes. Ainsi, Laville et Nyssens (2001) soulignent qu'au sein d'un projet collectif, les participants développent un sentiment d'appartenance communautaire, soit par le renforcement de relations héritées (famille, ethnies) ou par la création d'un nouveau projet avec d'autres individus, qui va au-delà de l'instrumentalité ou le calcul stratégique. Ils rappellent que le capital social est poursuivi comme une fin en elle-même, car il constitue un capital « civique » vecteur de démocratisation. Dans cette perspective, Gui (1996, p.270) opère une distinction entre les bénéfices intrinsèques et

instrumentaux du capital social, qu'il associe au concept de biens relationnels, ceux-ci étant définis comme des « *intangible capital assets that inhere in enduring personal relationships and provide both intrinsic and instrumental benefits* ». Il montre que la propension d'un agent à investir dans des biens relationnels est positivement corrélée avec la valeur subjective qu'il attribue aux bénéfices intrinsèques des relations sociales.

Il est évident que l'économie comportementale et expérimentale offre un cadre de réflexion plus large que les précédents paradigmes. Néanmoins, malgré ces avancées notoires, ces disciplines n'offrent pas encore les outils analytiques pour appréhender les comportements des individus et des firmes dans toute leur diversité. A cet égard, les travaux de K. Polanyi (1983) s'avèrent particulièrement éclairants.

1.6. Karl Polanyi

L'oeuvre maîtresse de Karl Polanyi, *The Great Transformation*, publiée en 1944, relate l'histoire du capitalisme, depuis les prémices de la révolution industrielle en Angleterre au XVIII^{ème} siècle jusqu'à la Seconde Guerre mondiale. Sa thèse centrale réside en ce que le marché, loin d'être un principe naturel et spontané, a toujours été encastré dans un tissu de règles et d'institutions sociales et culturelles. Ainsi l'idée d'un marché autorégulateur est-elle, selon Polanyi, utopique, comme nous le montrons dans cette section.

1.6.1. Une définition substantive de l'économie

La démarche protéiforme de Polanyi (1983), mêlant à la fois économie, histoire et anthropologie, l'amène à s'interroger sur notre manière de définir communément l'économie. Cette dernière peut, d'après l'auteur, revêtir deux acceptions distinctes, aux antipodes l'une de l'autre. La première, qualifiée de formelle, consiste à considérer l'économie au regard de la relation entre les moyens, caractérisés par la rareté, et les fins. De ce premier sens découle la définition classique de la science économique établie par Robbins (1932, p.16) : « *Economics is the science which studies human behaviour as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses* ». Selon le deuxième sens, dit « substantif »⁹, l'économie est définie comme « *l'ensemble des activités dérivées de la dépendance de l'homme à l'égard de la nature et de ses semblables* » (Laville, 2008, p.3). Se basant sur cette dernière définition, Polanyi (1983) s'attache à montrer qu'au sein de chaque société est présente une pluralité de principes d'intégration économique, chacun associé à un modèle

9 Pour une discussion critique de la définition substantive de l'économie développée par Polanyi et, en particulier, de ses fondements « naturalistes », voir Postel et Sobel (2008).

institutionnel spécifique. Un premier principe est celui de la *redistribution*, qui implique la présence d'une autorité centrale chargée de collecter ainsi que de répartir la production. Le modèle d'organisation associé peut donc prendre la forme d'une pyramide dont le socle alimente la pointe qui, à son tour, redirige les richesses vers la base. Ce modèle peut également épouser la logique de la centricité, selon laquelle les ressources convergent vers un centre et en repartent. La *réciprocité*, caractérisée par le modèle de symétrie, constitue un deuxième principe. Elle décrit un mode de coordination des activités de production, d'échange, de financement et de consommation guidé par une logique d'obligation symbolique – qui se manifeste, par exemple, dans les relations de don/contre-don – entre des partenaires liés par une relation de complémentarité et d'interdépendance volontaire (Servet, 2007). Elle ne prend sens que dans la construction d'un lien social entre les acteurs. Notons que la réciprocité s'inscrit dans une totalité sociale et, en cela, ne peut être réduite à une relation bilatérale, comme c'est le cas pour les relations marchandes. Il convient également de signaler qu'elle ne peut se confondre ni avec un calcul d'égalité mathématique, contrairement à l'échange marchand, ni avec la simple générosité. Un troisième principe, celui de *l'administration domestique*, consiste quant à lui en la production d'une unité institutionnelle (le ménage, par exemple) en vue de l'autoconsommation ou de la consommation du groupe et est associé au modèle d'autarcie. Enfin, le dernier principe est celui du troc, couplé au modèle de marché. Celui-ci renvoie à l'échange de biens et services qui résulte de la rencontre de l'offre et de la demande catalysée par le mécanisme des prix. Par ailleurs, le marché ne s'inscrit pas dans un tout social, contrairement à la réciprocité.

Cette conception polanyienne de l'économie permet ainsi de relativiser la place du marché au sein de nos sociétés et a engendré l'émergence du courant de l'économie plurielle. En effet, Polanyi (1983) récuse toute lecture évolutionniste de ces différents principes, dans laquelle ces derniers correspondraient à un stade particulier de développement. Ainsi, nos sociétés contemporaines, loin d'être uniquement construites sur l'échange marchand, mobilisent, à des degrés divers, chacun desdits principes. La redistribution, par exemple, se retrouve au cœur de nos systèmes de protection sociale, qui reposent encore bien souvent sur la fonction redistributive de l'État. La réciprocité, quant à elle, revêt une importance notoire pour l'étude de phénomènes comme les dons, le volontariat et les initiatives d'économie sociale et solidaire. À partir de cette analyse, Laville et Nyssens (2001) distinguent trois pôles économiques constitutifs de nos sociétés : l'économie marchande, l'économie non-marchande et l'économie non-monnaire. Chacun de ces pôles est articulé autour d'un principe prédominant. Dans l'économie marchande, les activités économiques se fondent principalement sur le principe du marché et les deux autres pôles

n'exercent qu'un rôle accessoire. Dans l'économie non-marchande, c'est le principe de redistribution qui prime, à travers l'action de l'État social. Enfin, l'économie non-monnaire est une économie dans laquelle prévaut le principe de réciprocité, à travers la production domestique et l'autoconsommation.

1.6.2. L'encastrement de l'économie chez Polanyi

Nous avons signalé plus haut que Polanyi récusait l'idée d'un marché autorégulateur. Au contraire, selon lui, la sphère économique est *encastrée* dans les ordres social, politique et culturel des sociétés. Ceux-ci ne participent pas seulement du mobile du gain matériel, qui se trouve, en conséquence, désabsolutisé. L'encastrement de l'économie au sens de Polanyi (1983), sans pour autant l'exclure, va plus loin que l'étayement des marchés sur le tissu des relations interpersonnelles cher au sociologue des réseaux Mark Granovetter (Laville, 2008) : il montre comment la société a mis en place des institutions qui produisent des réglementations sociales ou environnementales pour encadrer et circonscrire la logique du marché et soutient donc la thèse d'un encastrement politique des activités économiques dans l'espace public. La relation entre ces institutions et les marchés peut être appréhendée à travers un mouvement dialectique, constitutif de la modernité démocratique, de désencastrement et de ré-encastrement de l'économie. Le premier phénomène correspond à la réduction de la vie économique au seul mobile du gain matériel et à la domination du marché sur toutes les autres composantes de la société. Historiquement, c'est au cours du XIX^{ème} siècle, le siècle du libéralisme économique et de son dogme du « laisser-faire », que cette tendance est apparue de la manière la plus tangible. En réaction à cette évolution destructrice, la société a toutefois cherché à ré-encastrent l'économie dans son ancrage démocratique de diverses manières (Laville, 2008) : mobilisation d'autres principes économiques – tels que la redistribution à travers les systèmes de protection sociale et l'État Providence –, encadrement des marchés par la mise en place d'institutions régulatrices, création d'entreprises ne partageant pas la forme de propriété capitaliste...

1.6.3. Les avantages de la conception polanyienne pour étudier les initiatives d'économie populaire

Le cadre théorique que propose Polanyi se révèle adéquat pour appréhender notre objet d'étude, et cela pour deux raisons. Tout d'abord, comme le note Lemaître (2009), il permet d'étudier des phénomènes sociaux sans hiérarchiser *a priori* les différents pôles économiques, de sorte que les pratiques de production, d'échange, de financement et de consommation peuvent être abordées dans toute leur diversité sans les réduire au mobile du gain matériel supposé universel.

Contrairement aux paradigmes économiques orthodoxes, l'économie marchande chez Polanyi n'est plus prépondérante, l'économie non-marchande n'est plus résiduelle et l'économie non-monétaire, dont l'importance est déterminante au sein de l'économie populaire (Lemaître et Helmsing, 2012), n'est plus ignorée. Cela vaut également pour les divers acteurs économiques : l'entreprise privée classique n'est plus envisagée comme la solution primordiale, l'État comme supplétif et les organisations d'économie sociale et solidaire ainsi que les acteurs tournés vers l'autoconsommation ne sont plus passés sous silence.

La seconde raison, qui se révèle encore plus importante que la précédente dans le cadre de notre démarche, tient au fait que les initiatives d'économie populaire se développent dans un contexte socio-économique spécifique, le milieu « populaire », lequel influence leurs pratiques socio-économiques. Ainsi, nous émettons, dans ce travail, l'hypothèse qu'elles consolident, à travers leurs logiques de fonctionnement, des solidarités collectives implicites qui peuvent être interprétées comme la socialisation de pratiques démocratiques entre des individus soumis à un état d'exclusion. Abordée sous cet angle, l'inscription de ces initiatives économiques dans les sphères politique et sociale apparaît alors clairement et l'intérêt de la vision polanyienne de l'encastrement prend du même coup tout son sens.

1.7. Conclusion

Nous avons parcouru les principaux paradigmes économiques afin de choisir le cadre théorique le plus adéquat pour étudier les organisations de l'économie populaire. Nous nous sommes éloignés des paradigmes néoclassiques et néo-institutionnels, qui accordent une importance excessive au marché. Nous avons ensuite pu constater, à travers la précédente analyse, que les paradigmes apparus plus récemment – l'économie expérimentale et l'économie comportementale – sont parvenus à surmonter certaines pierres d'achoppement auxquelles se heurtent les précédentes approches. Néanmoins, ils présentent encore des lacunes, la réciprocité et la coopération étant soit subordonnées aux échanges marchands, soit envisagées uniquement dans leur dimension instrumentale, leur valeur inhérente étant négligée. Or, cette dernière apparaît fondamentale pour l'étude des expériences d'économie populaire si l'on reconnaît qu'elles peuvent constituer le creuset de pratiques quotidiennes de solidarité et de démocratie. C'est pourquoi l'approche de Polanyi nous paraît la plus à même de nous fournir les outils adéquats pour notre recherche, non seulement parce qu'elle permet de rendre compte de cet encastrement politique et social de l'économie, mais également parce qu'une vision plurielle de l'économie permet de réellement appréhender les diverses logiques à l'œuvre et de fonder ainsi la raison d'être d'organisations sur des principes autres

que la maximisation du profit ou la minimisation des coûts. Le tableau 1.1. qui suit résume les développements de ce chapitre.

Tableau 1.1. Modes de coordination, vision de l'individu et des organisations dans les différents paradigmes économiques

	Adam Smith	Théo. néoclass.	Nouvelle éco. instit.	Éco. comport. et exp.	Conception polanyienn e
Rationalité et motivations économiques des individus	Concours de divers penchants : amour de soi, recherche de l'approbation d'autrui	Rationalité substantive et maximisation de l'utilité individuelle	Rat. limitée ; max. de l'utilité indiv. et opportunisme possible	Introduction de préférences <i>other-regarding</i> et <i>process-regarding</i>	/
Principes d'intégration de l'économie	Marché comme principe premier	<ul style="list-style-type: none"> - Marché : principe premier - État - Éco. Non-monétaire éludée 	<ul style="list-style-type: none"> - Marché : principe premier - Hiérarchie : principe alternatif au marché 	<ul style="list-style-type: none"> - Marché n'est plus le principe premier - Introduction de la réciprocité (vision instrumentale) 	Économie plurielle : réciprocité, redistribution et marché non hiérarchisés <i>a priori</i>
Logiques et finalités des organisations	Caractérisée par division du travail et accumulation du capital	Caractérisée par max. du profit et relations technologiques	Solution efficace à la minimisation des coûts de transaction	/	Pluralité d'acteurs et de logiques ; encastrement dans sphères pol. Et sociales

Source : construction propre

Chapitre 2. La firme capitaliste et l'organisation économique populaire

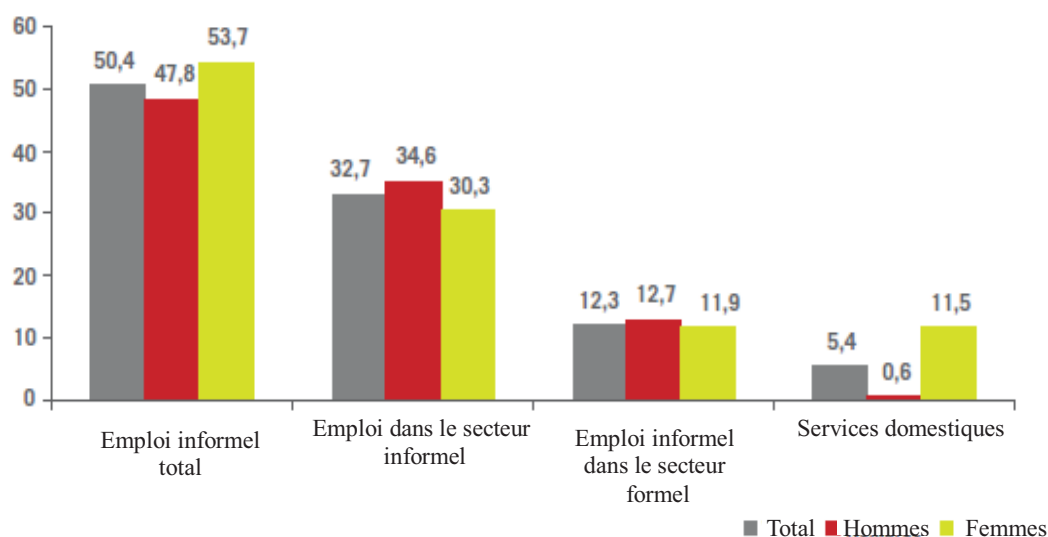
L'objectif de ce chapitre est de construire les hypothèses théoriques sur lesquelles va reposer l'étude empirique en mettant en parallèle, grâce à une grille de critères communs, le modèle de la firme capitaliste et celui de l'organisation économique populaire (section 2.2.). La section 2.3. montre ensuite que les modèles théoriques du développement économique ainsi que leur traduction concrète en politiques publiques ont pris comme référence unique le modèle de l'entreprise traditionnelle. Mais au préalable, il nous incombe de définir l'approche de l'économie populaire et d'exposer ses particularités par rapport à la vision dominante de la réalité informelle (section 2.1.).

2.1. Le concept d'économie populaire : définition et contours

2.1.1. Le phénomène de l'informalité dans les pays du Sud

L'informalité constitue une réalité patente au sein des économies en voie de développement. Le graphique 2.1 en dresse un tableau global à l'échelle de l'Amérique latine en présentant des données récentes concernant l'emploi informel¹⁰.

Graphique 2.1. Amérique latine (16 pays) : composition de l'emploi informel aux environs de 2010
(% de l'emploi non agricole)

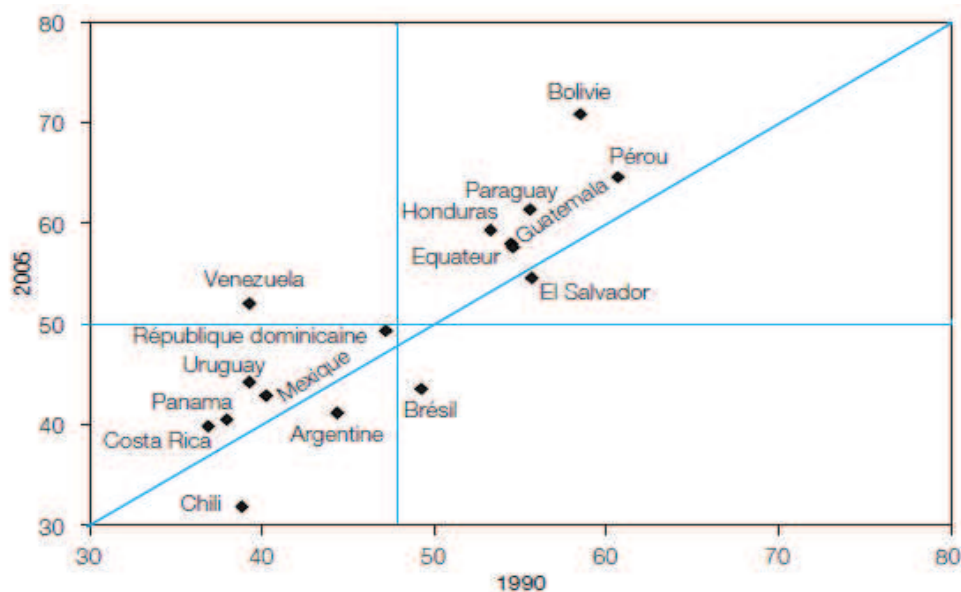


Source : OIT (2011).

¹⁰ Estimé selon les définitions des 15èmes et 17èmes Conférences Internationales des Statisticiens du Travail de l'OIT.

On constate que le travail informel concerne pas moins de la moitié de l'emploi non agricole total dans cette région, majoritairement sous la forme d'emplois dans le secteur informel, correspondant, selon l'OIT, à l'emploi au sein d'unités productives de petite échelle, de faible niveau d'organisation et présentant une division limitée entre travail et capital, voire nulle. Au-delà de ces moyennes, le graphique 2.2 permet de refléter les disparités nationales en termes de taille et d'évolution du secteur informel. Dans ce graphique, le Chili apparaît clairement comme le pays d'Amérique latine dont le secteur informel est le plus réduit (32% en 2005, ce qui est largement en dessous de la moyenne). En outre, il est, avec le Brésil, El Salvador et l'Argentine, l'un des quatre pays où la taille de ce secteur a diminué au cours de ces quinze dernières années. Pourtant, Contreras et al (2008, p.5) estiment que les unités informelles y constituent encore entre 40 et 50% des entreprises.

Graphique 2.2. Secteur informel en Amérique latine en 1990 et 2005
(% de l'emploi non agricole)



Note : la ligne horizontale représente la moyenne régionale en 2005 et la ligne verticale celle en 1990.

Source : Tokman (2007).

Les diverses écoles et courants théoriques qui se sont penchés sur le phénomène de l'informalité l'ont qualifié de différentes manières, selon les caractéristiques qu'ils souhaitaient mettre en avant : secteur informel, économie non structurée, économie souterraine, micro-entreprises, économie alternative... Il serait intéressant de circonscrire les contours de l'économie populaire afin de la situer par rapport aux principales autres approches de l'économie informelle.

C'est à Keith Hart (1973), sur base d'une étude dans la ville d'Accra au Ghana, qu'est attribué le premier usage de la notion de « secteur informel ». Par cette expression, il voulait désigner les opportunités de revenu procédant des petites activités informelles des ménages, perçues comme des sources de revenu d'appoint venant compléter le revenu issu de l'emploi salarié. Par la suite, le terme a été popularisé par le Bureau International du Travail (BIT) grâce à la publication d'un rapport sur le Kenya dans lequel l'instance internationale s'emploie à en déterminer les principales caractéristiques. Le regard que posent les deux analyses sur ce phénomène diverge sensiblement : tandis que Hart mène sa réflexion au niveau des ménages, le BIT la situe sur le plan des unités de production – on parle de définition « productiviste » –, délimitées sur base de sept critères principalement techniques : échelle de production réduite, utilisation embryonnaire du capital et de la technologie, qualification de la main-d'œuvre rudimentaire et acquise hors des systèmes éducatifs formels, barrières à l'entrée peu élevées, propriété familiale, usage de ressources locales, marchés concurrentiels et non réglementés. C'est cette seconde approche, propice à la comptabilité statistique, qui va rapidement s'imposer, tant au sein des organisations internationales (BIT, Banque Mondiale) et des organismes nationaux de coopération que dans nombre d'universités. Depuis, la question du *secteur informel* a été complétée par celle de l'*emploi informel* suite au phénomène d'« informalisation du formel », c'est-à-dire la précarisation des emplois dans les entreprises du secteur formel qui a accompagné le développement des contrats de travail atypiques et de la sous-traitance à partir du milieu des années quatre-vingt. Cette nouvelle approche, qualifiée de « légaliste », élargit donc la notion d'informalité aux arrangements contractuels informels échappant aux réglementations fiscales ou sociales, que ceux-ci prennent place dans des unités informelles ou dans des filières du secteur formel. L'OIT a ainsi remplacé le concept de secteur informel tel que défini dans les années septante par celui d'économie informelle, qui englobe ces deux visions, productiviste et légaliste.

La notion d'économie populaire, pour sa part, ne se confond pas totalement avec celle d'économie informelle, bien qu'elle la recouvre en partie. Premièrement, elle ne comprend pas l'emploi informel dans le secteur formel. C'est donc, en d'autres termes, la vision productiviste de l'informalité, et non son versant légaliste, qui constitue ici l'élément de comparaison adéquat – correspondant, dans le graphique 2.1., à l'étiquette « Emploi dans le secteur informel ». En second lieu, ne sont pas reprises dans l'économie populaire les unités de production informelles dépendant fonctionnellement (par exemple, dans une relation de sous-traitance) au secteur capitaliste formel.

2.1.2. La vision de l'économie populaire

Le vocable « économie populaire » entend mettre l'accent sur l'« encastrement » – notons, au passage, que la pertinence théorique du cadre d'analyse polanyien est ici une nouvelle fois reflétée – des acteurs de l'économie informelle dans des contextes sociaux, politiques, économiques et culturels qui influencent leurs pratiques socio-économiques (Fonteneau et al, 1999). En effet, en dépit de leur importante hétérogénéité, tant au niveau de la structure interne que d'un pays à l'autre et à la fois sur les plans qualitatifs et quantitatifs, les activités informelles partagent le milieu dans lequel elles se déploient, le milieu « populaire », composé des habitants des zones urbaines périphériques, connus sous le nom de *pobladores* en Amérique latine¹¹. Ces derniers, dans un contexte de marginalité et de conditions économiques précaires, ont développé des pratiques socio-économiques et des relations profondément ancrées dans ce milieu, de sorte que celui-ci est devenu une véritable référence identitaire (Nyssens, 1997). L'économie populaire rassemble donc les initiatives que les strates les plus pauvres de la société développent afin de garantir leur subsistance et satisfaire leurs besoins fondamentaux (Razeto, 1993). Dans le contexte latino-américain, cette optique met également l'accent sur le contraste entre les pratiques économiques de ces secteurs et celles des élites nationales, bien qu'elles soient articulées entre elles (Hillenkamp, 2009b). Soulignons que se retrouvent ici réunies les deux conditions qui, selon Defourny et Develtere (1999), constituent les conditions de développement de l'économie sociale : la condition de nécessité (la pression de besoins importants non satisfaits) et la condition d'identité, incarnée ici par le milieu populaire (l'identité de *poblador* pour le cas spécifique de l'Amérique latine). Nous reviendrons sur l'importance de ces deux conditions dans le chapitre suivant.

Razeto (1993) classe les différentes activités appartenant à l'économie populaire selon deux critères. D'une part, il distingue cinq types d'activités : les organisations économiques populaires (OEP), les petites organisations familiales, les initiatives individuelles informelles, les mécanismes d'assistance et les activités illégales. D'autre part, ces activités peuvent connaître plusieurs niveaux de développement, allant du niveau de survie à celui de croissance soutenue (entendue dans une acception plus large que strictement monétaire). Le tableau 2.1 reprend cette classification, présentant un exemple pour chaque sous-catégorie.

11 Les habitants des *poblaciones* au Chili, des *villas miseria* en Argentine, des *favelas* au Brésil... (Nyssens, 1997).

Tableau 2.1. Taxinomie des composantes de l'économie populaire

	OEP	Petites organisations familiales	Initiatives informelles individuelles	Mécanismes d'assistance	Activités illégales
Niveau de croissance	Ateliers autogérés	Ateliers productifs	Conducteurs de taxi	Organisations de revendication de logement	Trafic de drogue
Niveau de subsistance	Groupes d'achat	Petits magasins	Petits réparateurs	Bénéficiaires d'organisations caritatives	Vente d'alcool clandestine
Niveau de survie	Cuisines populaires	Collecte et revente de déchets	Vendeurs de rue	Mendicité	Petits larcins

Source : Razeto (1993).

Comme nous l'avons déjà signalé à maintes reprises, nous nous intéresserons plus spécifiquement, dans la suite de ce travail, aux OEP – *cf* la définition que nous en avons donnée au premier chapitre. On peut en distinguer différents types : les organisations de consommation, qui regroupent des associations de personnes et de familles cherchant à satisfaire les nécessités alimentaires de leurs membres ; les organisations productives, désignant des unités économiques destinées à la production et la commercialisation de biens et services ; les organisations pour le logement, qui cherchent à résoudre des problèmes liés à l'habitat ; les organisations de travail, regroupant les associations de chômeurs et les syndicats de travailleurs ; enfin, les autres organisations de service, qui fournissent dans un intérêt mutuel des services en matière de santé, d'éducation, de culture et de loisirs. Sur base de cette typologie, le tableau ci-dessous reprend l'évolution de leur nombre dans la Région Métropolitaine et la province de San Antonio de 1982 à 1989 :

Tableau 2.2. Évolution en nombre des OEP selon leur type, Région Métropolitaine et province de San Antonio, 1982-1989

OEP	1982	1983	1984	1985	1986	1989
De consommation	212	228	247	503	511	642
Productives	151	198	215	338	411	1419
Pour le logement	44	144	69	81	273	117
De travail	29	47	54	Sd	47	27
De coordination	7	10	13	30	56	102
Autres	51	46	105	144	137	172
Total	494	646	703	1093	1439	2479

Source : Donovan et González (2004).

Notons que les auteurs de ce tableau ne précisent pas ce qu'ils entendent par « OEP de coordination ». On peut observer que le nombre d'OEP connaît une croissance ininterrompue à partir de 1982. Ce fait est sans doute à mettre en relation avec la forte récession que connut le Chili cette même année – le PIB chutant de 14,1% (Labán et Larraín, 1995) – et qui, du même coup, a accentué l'acuité du problème de la subsistance. A partir de 1984, le pays connut une période de croissance soutenue, surtout en 1989, année durant laquelle le PIB crût de 10%. L'augmentation constante du nombre d'OEP peut s'expliquer par les nouvelles opportunités créées par la croissance, ce qui prouve qu'elles ne sont pas uniquement un phénomène contra-cyclique. En revanche, tous les types d'OEP ne connaissent pas la même évolution : durant les périodes de basse conjoncture, ce sont les organisations de consommation qui tendent à connaître la plus forte croissance, tandis que ce sont les organisations de production qui augmentent le plus durant les périodes fastes – en témoigne la forte hausse de leur nombre entre 1986 et 1989.

A partir de 1990, les données statistiques concernant les organisations populaires viennent à manquer. Parallèlement, le concept de micro-entreprise évince peu à peu celui d'OEP. Le premier, qui désigne une unité économique de très petite échelle et ne présente pas la connotation des caractéristiques du second citées ci-avant, épouse un spectre plus large d'organisations puisqu'il concerne des unités économiques issues tant des milieux populaires que des classes moyennes. Nonobstant ce glissement sémantique, Donovan et Gonzáles (2004, p.6) précisent que « *la*

popularité de la notion de micro-entreprise n'est pas tant le résultat d'un nouveau sujet économique, que celui d'une nouvelle conceptualisation de différentes logiques et objectifs du vaste monde de l'économie populaire ». Nous avons choisi, quant à nous, d'adopter dans la suite de ce travail le concept d'organisation économique populaire, plus à même, à notre avis, de pouvoir embrasser les différentes logiques de fonctionnement présentes au sein de ce type d'activités.

2.2. Une confrontation des deux modèles

Dans le précédent chapitre, nous avons justifié notre choix d'adopter une vision plurielle de l'économie. Nous tentons ici, dans cette optique, de construire le modèle que nous testerons dans la partie empirique de ce travail. En effet, afin de déterminer si les organisations d'économie populaire poursuivent ou non une logique capitaliste, il s'agit de mettre en lumière, d'une part, les traits distinctifs d'une firme capitaliste et, d'autre part, ceux d'une OEP.

Pour ce faire, nous nous référons à certains outils analytiques développés par l'économiste chilien Luis Razeto (1991). Les économistes, selon ce dernier, définissent traditionnellement l'entreprise, ou unité économique, comme étant *« l'organisation de base du système économique qui, grâce à une combinaison de capital et de travail déterminée, permet et garantit aux titulaires l'unité de gestion d'un ensemble d'activités économiques de production, acquisition, vente et consommation de biens et services, avec l'objectif d'obtenir de celle-ci un bénéfice »*. En dépit de cette définition très large, qui embrasse les caractéristiques communes à un ensemble très divers d'entreprises (qui peut comprendre les firmes capitalistes traditionnelles, mais également des unités familiales ou des communautés déterminées), la science économique orthodoxe, comme il ressort de l'analyse du chapitre précédent, assimile le plus souvent l'entreprise moderne à la firme capitaliste. Récusant ce réductionnisme, Razeto (1991) énonce quatre critères afin de rendre compte de la multiplicité des types d'entreprises : le facteur organisateur, les relations économiques, les relations institutionnelles et les relations technologiques. Nous les expliquons ci-après en remplaçant le critère de facteur organisateur par celui de finalité, plus opérationnel, et tâchons d'en dégager certaines composantes qui nous seront utiles pour appliquer ces critères à une investigation empirique :

- **La finalité de l'organisation**, c'est-à-dire les objectifs qui motivent l'action d'entreprendre. C'est généralement le critère déterminant pour distinguer les différents types d'entreprises, dont dépendent les divers aspects de leur structure et de leur mode de fonctionnement.

- **Les relations économiques**, c'est-à-dire les relations qui s'établissent entre les acteurs de l'activité économique, tant internes à l'entreprise qu'entre celle-ci et les tiers, à partir des flux de biens et services et des flux monétaires impliquant l'entreprise. Elles définissent ses modes d'assignation et de distribution des ressources, des rémunérations et des bénéfices, ainsi que la manière dont s'articulent en son sein les activités de production, de distribution, de consommation... Nous étudierons, par la suite, ces relations économiques sous deux angles :
 - *La distribution du revenu*, c'est-à-dire la manière dont les résultats matériels sont répartis entre les différents acteurs du processus de production. Afin d'opérationnaliser ce concept, nous l'aborderons à travers la *catégorie bénéficiaire*. Selon Razeto (1991), toute forme d'entreprise poursuit comme objectif la maximisation d'un surplus, c'est-à-dire la différence entre l'ensemble des revenus et le total des charges de l'entreprise. Ce qui distingue ces différentes formes, c'est l'usage de ce surplus ou, en d'autres termes, leur catégorie bénéficiaire, concept avancé par Gui (1991) qui désigne la catégorie détenant les droits sur ce surplus. Par ailleurs, comme l'explique Gui, la distribution de ce dernier n'est pas nécessairement effectuée de manière explicite (sous la forme de dividendes ou de boni, par exemple), mais peut également être opérée de façon implicite, hors de tout contrat établi (comme des ristournes pour les membres ou une qualité accrue des biens et services). C'est donc le « surplus potentiel », c'est-à-dire le surplus redistribué à la fois de manière implicite et explicite, que l'organisation destine à la catégorie bénéficiaire. Il est à noter que cette dernière est généralement directement liée à la finalité de l'organisation. Ce concept de surplus potentiel permet ainsi d'inclure les dimensions non-monétaires du surplus, conformément à une vision plurielle de l'économie. Un autre aspect particulièrement digne d'intérêt de la catégorie bénéficiaire concerne la rémunération du travail. En effet, en raison du statut très différent que revêt le travail dans la firme privée traditionnelle et au sein de l'économie populaire, sa rémunération constitue un critère discriminant important.
 - *Les logiques d'échange* : d'après une conception substantive de l'économie, une entreprise peut faire appel à diverses logiques d'échange (Laville et Nyssens, 2001) : les relations marchandes, les relations redistributives et les relations réciprocatives (*cfr* les définitions dans la section consacrée à Polanyi dans le précédent chapitre). Ces logiques sont appréhendées à travers les ressources que mobilise l'entreprise : les

ressources marchandes, les apports redistributifs (subsides) et réciprocaires (sous la forme de dons, de bénévolat...).

- **Les relations institutionnelles**, qui concernent les liens institutionnels entre, d'une part, les acteurs de l'activité économique et, d'autre part, les moyens de production et l'entreprise elle-même. Cette dimension correspond donc à la structure de propriété et de gestion des facteurs. Elle sera étudiée sous l'angle de la *catégorie dominante*. Ce concept, défini par Gui (1991) et faisant écho à celui de catégorie bénéficiaire, désigne les acteurs jouissant des droits de contrôle résiduel, c'est-à-dire le pouvoir de décision non réparti entre d'autres parties prenantes dans les statuts ou par contrat (Lemaître, 2009). La catégorie dominante n'est, elle non plus, pas indépendante de la finalité de l'organisation. Un aspect notoire de ce concept réside dans la structure hiérarchique. Cette notion renvoie au caractère plus ou moins rigide de l'organigramme de l'organisation et des relations entre les membres.
- Le dernier critère est celui des **relations technologiques**, qui correspondent aux connections techniques entre les différents facteurs, activités et fonctions constituant le processus de production de l'unité économique.

Nous appliquons ces quatre critères et leurs composantes tour à tour à la firme capitaliste traditionnelle et à l'organisation économique populaire afin d'identifier leurs caractéristiques.

2.2.1. Un modèle de la firme capitaliste

A. L'accumulation comme finalité

La finalité de l'entreprise capitaliste réside, par définition, dans l'accumulation du capital, c'est-à-dire le processus de valorisation maximale de ce dernier. Envisagée dans sa dimension physique, cette notion désigne un processus impliquant l'investissement d'une partie des profits dans des moyens de production tangibles en vue de générer des profits additionnels.

B. Les relations économiques

- **La catégorie bénéficiaire** : en adéquation avec la finalité, la catégorie bénéficiaire au sein d'une entreprise capitaliste traditionnelle est constituée des titulaires du capital, c'est-à-dire les investisseurs. Le travail, au sein de la firme capitaliste, est fonctionnellement subordonné aux objectifs du capital. Sa rémunération est donc le plus souvent fixe, établie à travers un

contrat, et prend la forme d'un salaire.

- **Les logiques d'échange** : comme le souligne Lemaître (2009), l'ensemble des logiques d'échange peuvent être mobilisées par la firme capitaliste. Cependant, cette dernière, comme elle est assujettie à la maximisation du profit, tendra à se focaliser sur les ressources marchandes, issues de la vente sur le marché de biens et services, puisqu'elles sont les plus à même à produire une valeur monétaire maximale.

C. *Les relations institutionnelles*

Comme pour la catégorie bénéficiaire, la catégorie dominante est composée des investisseurs. Le nombre de voix au sein de l'Assemblée générale est proportionnel aux parts de capital détenues. En ce qui concerne la structure hiérarchique, comme le démontrent Boltanski et Chiapello (1999) dans *Le Nouvel Esprit du Capitalisme*, la structure fordiste de la firme capitaliste traditionnelle, avec sa hiérarchie généralement rigide et disciplinée et le temps de travail strictement réglementé, est aujourd'hui en grande partie désuète dans les pays du Nord. Cependant, elle est encore le lot de beaucoup de pays du Sud. Si les acteurs de l'économie populaire, généralement très peu qualifiés, étaient incorporés à l'économie formelle, ils seraient très probablement insérés dans une telle structure.

D. *Les relations technologiques*

De même, les grandes usines industrielles « modernes », qui présentent un stock de capital par travailleur très élevé et un processus productif en série destiné à la fabrication de produits standardisés, ont longtemps constitué le symbole et l'archétype du processus de développement économique. Cette conception, bien que moins généralisée aujourd'hui, est toujours présente dans les pays du Sud pour les catégories professionnelles concernées.

2.2.2. Un modèle de l'organisation économique populaire

Nous tentons dans cette section de construire, à titre d'hypothèse à tester, un modèle d'organisation économique populaire en l'étayant sur la littérature existante à ce sujet. Il n'est pas question de prétendre que toutes ces organisations partagent intégralement les traits présentés ci-après, encore moins d'affirmer que toute l'économie populaire suivrait un modèle dominant de type coopérative de travail, en raison de l'idiosyncrasie des acteurs, des groupes et des contextes économiques concernés. Ce serait, en réalité, retomber dans un mouvement réductionniste dont

nous faisons justement la critique. Néanmoins, il nous semble qu'un tel modèle constitue une base conceptuelle adéquate pour formuler les hypothèses nécessaires à notre recherche empirique.

A. La reproduction élargie des membres du groupe comme finalité

Triviale dans le cas de l'entreprise capitaliste, la détermination de la finalité des OEP est un exercice plus malaisé. En effet, l'ensemble de la littérature existante sur l'économie populaire insiste avant tout sur le caractère central du facteur travail pour définir cette dernière¹². Or, comme le résume Coraggio (2006, p.322), « *l'objectif du capital s'épuise par lui-même : l'accumulation du capital. Celui du travail le transcende* ». Dans cette tâche, la vaste littérature latino-américaine portant sur les stratégies de subsistance et la reproduction sociale des acteurs s'avère éclairante et mérite de plus amples développements. Dès les années 1960, les études et analyses du milieu rural sud-américain avancèrent le concept de *stratégies de subsistance* pour désigner les mécanismes mis en œuvre au niveau de l'unité familiale par les paysans pauvres dans un objectif de survie. Durant la décennie suivante, marquée par un processus de concentration urbaine de la pauvreté, ce même concept fut appliqué aux réalités des villes. Dans cette optique, Duque et Pastrana (1973), dans un travail pionnier qui initia une vague de nombreuses monographies dans plusieurs pays, s'intéressèrent à la subsistance matérielle de familles à la périphérie de Santiago du Chili. Dans un premier temps, ces analyses étaient fortement marquées par les événements économiques et politiques de l'époque et, en particulier, les processus de libéralisation des marchés couplés à l'instauration de régimes dictatoriaux dans la région (le cas du Chili sous Pinochet en constitue un exemple tant précurseur qu'emblématique). Leur champ d'étude s'en trouvait essentiellement limité à des groupes sociaux marginalisés, exclus des bienfaits du marché et subordonnés au sein de l'organisation socio-politique existante (Hintze, 2004)¹³. En outre, ce type de travaux se concentrait sur la seule subsistance économique et matérielle de ces populations et n'abordait pas non plus la question de la genèse de ces dernières. Par la suite, l'analyse de cette problématique s'est progressivement complexifiée sous l'impulsion de divers travaux (Arguello, 1981 ; Borsotti, 1981 ; Lomnitz, 1975 ; Sáenz et Di Paula, 1981 ; Torrado, 1981)¹⁴, embrassant un spectre de

12 Razeto (1991) identifie, à côté du facteur travail, l'importance au sein des OEP du « facteur C » qui, selon la terminologie de l'auteur, désigne « *l'élément d'intégration et de cohésion qui se manifeste dans la collaboration et coopération volontaire entre les personnes membres de l'entreprise qui rend possible et facilite son action conjointe* » (notre traduction).

13 En ce sens, ces analyses font partie, au sein de la thèse structuraliste, du courant qualifié de « marginaliste » par Nyssens (1997).

14 A ce sujet, l'Atelier sur les Stratégies de Subsistance qui s'est déroulé à Buenos Aires en 1980 sous l'égide du Programme de Recherches sur la Population en Amérique Latine (PISPAL, selon le sigle original) constitue un tournant décisif dans l'évolution du concept, notamment grâce à l'introduction dans la réflexion des comportements visant la reproduction biologique du groupe. Les conclusions de ce colloque furent publiées l'année suivante dans la

comportements plus large. Les mécanismes familiaux n'ont plus été uniquement appréhendés comme des réactions défensives face à des conditions critiques de pauvreté et de précarité, mais plutôt comme des entrelacs de relations destinées à pourvoir les membres du ménage de certaines conceptions d'existence. Ainsi, on reconnaît progressivement que ces relations ne sont pas uniquement mobilisées par des strates exploitées de la société pour satisfaire des besoins matériels fondamentaux, mais qu'elles peuvent être construites par toutes les classes sociales et qu'elles répondent également à des besoins immatériels – symboliques, affectifs... (Hardy, 1987).

C'est dans le sillage de ces derniers travaux que s'inscrit la contribution novatrice de l'économiste argentin José Luis Coraggio (1991, 1999, 2006). Nous définissons, à la suite de ce dernier, la finalité des organisations économiques populaires à l'aide de sa catégorie de *reproduction élargie de la vie humaine*. Au-delà de la reproduction simple¹⁵, il s'agit d'un processus d'amélioration soutenue de la qualité de vie des individus membres de l'organisation qui se concrétise durant un laps de temps prolongé (une génération, par exemple). Ce processus s'exerce généralement au niveau de l'unité familiale, ce qui n'exclut pas les pratiques menées au niveau collectif, comme les réseaux parentaux et/ou les réseaux sociaux communautaires (de voisinage ou de quartier) d'échange et d'aide mutuelle ainsi que les organisations économiques populaires. Le processus de reproduction élargie présente deux dimensions principales (Coraggio, 2006): la reproduction *matérielle* (production de biens et de services : aliments, habitations, vêtements, éducation, soins personnels des autres membres, etc), généralement caractérisée par la présence de formes de solidarités entre les membres du groupe, et la reproduction *symbolique* (gestion et participation citoyenne, affirmation dans l'espace public, participation à des rites ou autres institutions de valeur symbolique) de chacun des membres. Toutefois, comme le rappelle Coraggio (1999), mettre la reproduction au centre ne signifie pas, bien sûr, nier la nécessité du processus d'accumulation, mais plutôt l'assujettir aux objectifs du travail et de la communauté. De même, il ne s'agit pas ici de dénier aux initiatives d'économie populaire toute poursuite de la maximisation d'une certaine utilité. Comme nous l'avons déjà signalé, Razeto (1991) reconnaît que toute entreprise économique, qu'elle soit capitaliste ou non, recherche la maximisation d'un surplus dans l'intérêt de la catégorie bénéficiaire, ce qui conforte l'idée selon laquelle c'est l'utilisation du surplus, et non sa maximisation, qui est déterminante.

Revista Demografía y Economía du Colegio de México.

15 Pour Coraggio (1999), ce terme ne signifie pas la simple subsistance (ou reproduction biologique), mais plutôt un standard minimal moralement acceptable de qualité de vie biologique et sociale, qui évolue avec la société et les besoins fondamentaux.

Sur le plan empirique, de nombreux travaux étayent l'absence d'accumulation et de désir de croissance au sein de l'économie populaire. Gómez (2008), dans son rapport « Do micro-enterprises promote equity or growth ? », passe en revue différentes enquêtes réalisées en vue de calculer dans différents pays du Sud le *graduation rate* des micro-entreprises, défini comme la proportion d'organisations informelles passant à une échelle supérieure en termes de nombre de travailleurs, c'est-à-dire de la catégorie des organisations de 1 à 9 travailleurs (micro-entreprises), par exemple, à celle des organisations de 10 à 50 travailleurs (petites entreprises). On suppose, en effet, que l'embauche de davantage de travailleurs (rémunérés ou non) va de pair avec un volume de ventes plus important, une productivité accrue et, plus généralement, une croissance de l'activité. D'après l'étude principale visant à étudier l'impact des micro-entreprises en termes de croissance économique et de lutte contre la pauvreté, menée sur une période de cinq ans dans six pays du Sud (République Dominicaine, Botswana, Malawi, Swaziland, Kenya et Zimbabwe), une grande majorité (80%) des micro-entreprises ne croissent pas du tout. Le *graduation rate* de celles qui passent de la catégorie de moins de 5 travailleurs à celle de 10 travailleurs et plus est exceptionnelle, atteignant seulement 1%. Lorsque l'on considère uniquement le secteur manufacturier, qui requiert ordinairement davantage d'investissements et de qualifications que la simple commercialisation de biens et services, seuls 10 à 20% des micro-entreprises passent dans la catégorie supérieure, selon le pays. Les autres études relèvent des résultats semblables. Ainsi, pour Gómez (2008), les pauvres, bien qu'ils soient entrepreneurs en ce qu'ils lèvent des capitaux et entreprennent des investissements, ne partagent pas l'esprit entrepreneurial tel qu'on l'entend dans l'acception strictement occidentale du terme. Au lieu de cela, « *They expect their businesses to be the primary provision of income that can then be invested in other household activities and strategies, such as education for the children and land acquisition. They do not accumulate capital by reinvesting profits, showing a non-entrepreneurial attitude that reduces the chances of expansion* » (Gómez, 2008, p.10). Dans leur dernier ouvrage, *Poor Economics*, Banerjee et Duflo (2011) consacrent un chapitre à cette thématique, dans lequel ils mettent également en doute l'attitude entrepreneuriale naturelle que l'on prête souvent aux pauvres. D'après une étude qu'ils ont menée au Mexique, seuls 41% des micro-entreprises qu'ils ont visitées en 2002 existaient encore trois ans plus tard. Parmi celles observées dans les deux périodes, 20% de celles qui n'avaient pas d'employé en 2002 en avaient un en 2005. Mais près de 50% de celles qui en avaient un en 2002 n'en avaient plus après 3 ans. De même, en Indonésie, seuls deux-tiers des micro-entreprises visitées étaient toujours actives après 5 ans. Parmi elles, la proportion de celles qui avaient un employé ou plus n'avait pas augmenté sur la période.

La poursuite de la reproduction élargie du groupe plutôt que de la croissance se reflète également dans le fait que les unités informelles semblent poursuivre une logique de diversification des risques. En effet, si l'objectif est l'amélioration de la qualité de vie des membres du ménage ou de l'organisation et non l'extension de l'activité, les unités informelles vont, selon toute logique, chercher à sécuriser leurs revenus plutôt que de prendre des risques inconsidérés. Gómez (2008) met en évidence l'aversion au risque des plus démunis qui pousse ces derniers à diversifier leurs sources de revenu plutôt que de se spécialiser dans une seule activité, ce qui limite les possibilités de croissance. Selon une étude de Banerjee et Duflo (2007), le pourcentage de ménages combinant une micro-entreprise avec une deuxième, voire une troisième source de revenu environne 20% en Inde, tandis qu'elle atteint 47% en Côte-d'Ivoire et en Indonésie, 36% au Pakistan, 24% au Mexique et 20,5% au Pérou. Par ailleurs, si la croissance verticale ou linéaire, c'est-à-dire l'expansion d'une entreprise unique, reste sporadique, certaines initiatives informelles peuvent néanmoins connaître une croissance horizontale ou latérale – ou encore, selon l'expression de Lautier (2004), une accumulation extensive –, c'est-à-dire la multiplication de ces unités, privilégiant à nouveau la diversification des risques plutôt que le changement d'échelle.

Il va sans dire que sans croissance verticale, l'innovation technologique est rarissime. Les ressources et les transferts technologiques que requiert le progrès technique ne sont généralement pas disponibles. La concurrence à laquelle doivent faire face les micro-entreprises est, la plupart du temps, celle d'unités productives de même nature, et non d'entreprises moyennes ou grandes, ce qui incite à une adoption lente des techniques utilisées chez les concurrents (Lautier, 2004). De cette faible concurrence avec les firmes de catégorie supérieure résulte une recherche de la réduction des coûts du travail plutôt qu'une contrainte à l'innovation. De plus, la transmission de compétences s'effectue majoritairement de génération en génération, s'appuyant davantage sur l'imitation que sur la capacité à innover (Gómez, 2008).

Bien sûr, cette absence d'accumulation et de comportement entrepreneurial ne peut pas être uniquement expliquée par une logique distincte de fonctionnement. D'autres limites, plus pragmatiques, concourent à ce résultat et il convient de les signaler. La première, évoquée par Gómez (2008) et Lautier (2004), est triviale : les revenus des acteurs de l'informel ne sont pas assez élevés pour réinvestir les profits dans l'activité ; dans beaucoup de cas, ils permettent tout au plus de satisfaire les besoins du ménage ou de la communauté. Cependant, Gómez (2008) précise que même lorsque les micro-entrepreneurs sont en mesure de croître, ils préfèrent souvent utiliser les revenus supplémentaires pour subvenir à d'autres nécessités. Une autre limite à l'accumulation

réside dans la difficulté d'accès au crédit. Il convient, à ce propos, de signaler que peu d'unités informelles recourent au crédit lors de leur création, privilégiant les crédits-fournisseurs, les prêts d'usuriers ou les apports de parents ou d'amis. Devant cet état de fait et en vue d'améliorer l'accès au capital des micro-entreprises, l'industrie du micro-crédit a connu, ces dernières années, un essor impressionnant. Toutefois, l'efficacité des micro-crédits pour contribuer à la croissance soutenue des micro-entreprises est remise en cause par certains, du moins lorsqu'ils ne sont pas combinés avec d'autres ressources (Fisher et Sriram, 2002, p.75). Une troisième limite à l'accumulation tient à la difficulté de se positionner sur le marché. Les micro-entreprises fournissent le plus souvent des produits de faible qualité destinés à des clients dont le pouvoir d'achat est très limité, sur des marchés généralement restreints et déjà saturés. Les acteurs informels s'adressent généralement à leur entourage direct, constitué de personnes aussi pauvres qu'eux, et n'ont pas les moyens d'accéder à d'autres marchés. Les possibilités d'expansion en sont dès lors réduites. Ce mauvais positionnement relève, tout d'abord, d'un manque de qualifications et de ressources : beaucoup d'acteurs informels n'ont pas les qualifications et l'expérience requises pour développer une autre activité. Ensuite, il participe, à nouveau, d'une forme d'aversion au risque de beaucoup de micro-entrepreneurs. Philipps et Bhatia-Panthaki (2007), lors de leur étude en Zambie, ont constaté que plus de la moitié des individus interrogés pensent qu'un marché présente des opportunités parce que d'autres y opèrent déjà. On peut en déduire qu'ils préfèrent développer des activités qu'eux-mêmes ou d'autres ont déjà essayé plutôt que de s'aventurer dans des activités plus profitables, mais plus risquées (Gómez, 2008).

Enfin, un biais flagrant apparaît si l'on introduit une perspective de genre dans cette problématique, puisqu'une grande partie des micro-entreprises dans les pays en développement sont l'initiative de femmes. En effet, comme ce sont elles qui endossent généralement les tâches de reproduction du ménage, le secteur des petites activités indépendantes leur offrirait la flexibilité nécessaire pour combiner leurs rôles productifs – sur le marché – et reproductifs – dans le ménage (Maloney, 2004). Il est également possible, selon l'explication avancée par Banerjee et Duflo (2011), que les hommes prêtent à leur épouse plus d'heures de loisir qu'elles n'en jouissent réellement. Elles seraient donc incitées par leur mari à entreprendre une petite activité afin de compléter le revenu du ménage, en sus des tâches reproductrices. Cela n'est pas sans conséquence sur leurs objectifs et leurs comportements. En raison de leur double rôle, elles peuvent plus difficilement se consacrer à l'expansion de leur activité, considérant celle-ci comme un revenu d'appoint. En outre, elles sont généralement confrontées à des barrières importantes (Gómez, 2008) : la majorité d'entre elles vivent dans des zones rurales offrant un accès limité aux marchés,

au crédit, à l'information et aux réseaux professionnels, aux services de développement d'activités et aux formations ainsi qu'à la technologie. Elles pâtissent d'une mobilité réduite en raison de leurs responsabilités familiales et sont généralement moins qualifiées.

Ainsi la théorie économique orthodoxe, qui suppose que l'entrepreneur se spécialise dans une activité, maximise les profits, accumule le capital, n'hésite pas à prendre des risques pour accroître son activité et qui voit en lui le moteur de l'innovation technologique, apparaît-elle peu appropriée pour décrire les expériences populaires.

B. Les relations économiques

- *La catégorie bénéficiaire* des organisations économiques populaires est constituée de leurs membres actifs, mais il peut également s'agir d'individus ne participant pas directement à la gestion et aux activités quotidiennes des groupes organisés, en particulier la famille de ces membres. La distribution de l'excédent s'effectue selon des critères définis collectivement et généralement distincts de la détention de capital. Par ailleurs, l'absence du travail salarié est présentée dans la littérature comme une caractéristique notable de l'économie populaire. La rémunération du travail n'est donc pas un salaire fixe, mais dépend des résultats de l'activité. Coraggio (1991, p. 336), quant à lui, aborde la question de manière plus large. Il note que « *la condition fondamentale pour classifier comme populaire une unité de reproduction est le travail propre (en relation de dépendance ou pour compte propre) en tant que base nécessaire de la reproduction* » (notre traduction). Ainsi, pour qualifier une unité de populaire, l'exploitation du travail externe à celle-ci ne peut être le fondement du processus de reproduction, ce qui n'empêche toutefois pas l'utilisation du travail salarié à titre auxiliaire (comme dans le cas de l'embauche de personnel domestique) ou « *pour l'activité économique marchande en deçà du seuil d'accumulation capitaliste* » (Coraggio, 1991, p. 336, notre traduction). Toutefois, cela ne signifie pas l'absence d'autres formes d'exploitation, comme celles pouvant être associées aux relations de parenté (Coraggio, 1991).
- **Les logiques d'échange** : la reproduction élargie du groupe mobilise, par hypothèse, les différents registres économiques (les relations marchandes, redistributives et réciprocatrices ainsi que l'administration domestique) sans les hiérarchiser *a priori*. Comme elle s'exerce généralement au niveau familial ou communautaire, au sein d'un groupe qui préexiste très souvent à l'activité économique, l'administration domestique et la réciprocité sont

généralement dominantes, ce qui n'empêche pas que l'économie populaire soit, dans certains cas, fortement insérée dans une logique marchande à travers des activités de ventes sur le marché. En outre, il arrive que les initiatives qui la composent soient appuyées par des ressources issues de la redistribution. Celles-ci peuvent provenir de la *redistribution publique*, sous la forme de subsides octroyés par des entités publiques à l'échelon local, régional, national ou international. Dans ce dernier cas, on parle de « redistribution déléguée » (Lemaître et Helmsing, 2012), c'est-à-dire des « *public funds coming from international development cooperation, targeted at productive groups in the South but passing through the support given to them by non-governmental organisations (NGOs), unions or other local support structures* » (Lemaître et Helmsing, 2012, p. 750). À côté de cette redistribution publique, une *redistribution volontaire* peut également s'opérer lorsque ces structures d'appui locales perçoivent des fonds issus d'organisations de la société civile (ONGs, etc) au Nord. En effet, ces fonds, bien qu'ils ne soient pas levés de manière contrainte, relèvent d'une logique redistributive parce qu'ils ne peuvent être associés au modèle symétrique caractérisant la réciprocité (Polanyi, 1983). Ils renvoient en fait davantage à la centricité de la redistribution, étant collectés par une institution centrale chargée de les répartir selon des critères déterminés (Lemaître et Helmsing, 2012). L'économie populaire se caractérise donc fondamentalement par une hybridation des logiques d'échange (Nyssens, 1997).

C. *Les relations institutionnelles*

Sur le plan de la catégorie dominante, la littérature met en exergue la volonté, au sein de telles expériences, d'associer chaque membre actif au processus de décision et à l'exécution des tâches, et non pas seulement les détenteurs des moyens de production. La catégorie dominante est donc constituée des membres actifs. En outre, à la structure hiérarchique rigide caractéristique de la firme capitaliste traditionnelle est substituée une collaboration entre égaux (dans le cas d'initiatives associatives) ou une hiérarchie lâche et flexible, basée sur les relations de parenté et l'expérience, dans le cas d'initiatives familiales (Coraggio, 1991).

D. *Les relations technologiques*

Les technologies et techniques de travail au sein de l'économie populaire sont généralement très sommaires, correspondant à un faible niveau de qualification des travailleurs et à une dotation très limitée de capital et de moyens de production. La production populaire est le plus souvent

réalisée à petite échelle, mais pas nécessairement. À titre illustratif, Manos del Uruguay, entreprise populaire d'artisanat, fédère 13 coopératives employant 250 travailleuses à travers le pays et exportant 50 % de sa production. La taille n'est donc pas un critère suffisant pour définir les organisations populaires. Notons également qu'il existe des processus productifs dont la technologie est parfaitement compatible avec la petite échelle et permet, à marché donné, une production compétitive malgré un stock de capital *per capita* limité.

Ci-dessous, un tableau synthétise les grands traits des deux modèles qui viennent d'être présentés :

Tableau 2.4. Le modèle de la firme capitaliste et de l'OEP

	La firme capitaliste	L'organisation économique populaire
Finalité	Accumulation du capital	Reproduction élargie de la vie des membres du groupe ; diversification des risques
Relations économiques		
• Catégorie bénéficiaire	Les investisseurs	Les membres actifs, les familles de ces membres et/ou les membres de la communauté
<i>Rémunération du travail</i>	Sous forme de salaire fixe	Dépend des résultats de l'activité ; le travail salarié n'est pas prépondérant
• Logiques d'échange	Mobilise surtout les ressources marchandes	Mobilise toutes les logiques d'échange sans hiérarchisation ; réciprocité et administration domestique dominante
Relations institutionnelles		
• Catégorie dominante	Les investisseurs	Les membres actifs
<i>Structure hiérarchique</i>	Rigide, organigramme bien défini	Collaboration entre égaux ou hiérarchie flexible
Relations technologiques	Pour la main-d'œuvre peu qualifiée des pays du Sud : production en série et à grande échelle, produits standardisés, stock de capital/travailleur élevé	Production le plus souvent à petite échelle, dotation de capital limitée, faible qualification de la main-d'œuvre

Source : construction propre.

2.3. L'hégémonie du premier modèle dans les théories et les politiques de développement

Comme nous l'avons signalé dans la section précédente, la science économique orthodoxe réduit la plupart du temps l'entreprise moderne à l'entreprise capitaliste, malgré l'hétérogénéité manifeste des types d'entreprises. Cela explique sans doute la prétention de la firme capitaliste à

constituer l'archétype universel de l'organisation, tant dans les modélisations économiques que dans les politiques publiques de développement, qui, le plus souvent, s'inspirent d'ailleurs directement de celles-ci.

2.3.1. La prédominance du schéma de croissance dans les modèles économiques

Sur le plan théorique, Fonteneau et al (1999) nous signalent que l'ensemble des analyses traditionnelles du secteur informel se fondent sur « *une certaine conception du développement qui s'identifie à un processus particulier de modernisation [...] et ce en référence systématique au processus d'industrialisation suivi par les pays développés. Développement devient alors équivalent d'accumulation industrielle* » (Fonteneau et al, 1999, p. 166). Le développement économique est assimilé, dans cette conception, à un processus téléologique, voire messianique, dont l'aboutissement annoncé est la société de production et de consommation de masse qui caractérise les pays développés. Cette vision laisse peu de place aux activités informelles, considérées comme irrationnelles, archaïques ou transitoires, vouées à disparaître au rythme de la croissance économique globale et de l'absorption par le secteur moderne de la main-d'œuvre pléthorique stagnant dans le secteur traditionnel (Tokman, 1990). Les activités informelles sont analysées à l'aune des principes de la firme moderne et non pour elles-mêmes. Ainsi les comportements réciprocaires et les logiques spécifiques de fonctionnement de ces initiatives sont-ils considérés comme des atavismes d'un stade primitif de développement. Certains auteurs voient dans le secteur informel un ensemble segmenté dont la frange supérieure est en mesure d'être « modernisée » et insérée dans la sphère formelle grâce à des politiques d'appui appropriées, tandis que les initiatives tournées vers la survie sont confinées au domaine des politiques de lutte contre la pauvreté.

Nous pouvons distinguer, au sein de cette vision, deux courants principaux (Fonteneau et al, 1999) : les approches orthodoxes et les analyses structuralistes. Les premières peuvent se décomposer à leur tour en deux subdivisions : les modèles dualistes de développement économique, qui s'inspirent des analyses néoclassiques, et la vision néolibérale. Les modèles dualistes, comme leur nom l'indique, postulent que les économies des pays en développement présentent une structure polarisée opposant, d'une part, un secteur traditionnel agricole comptant une importante main-d'œuvre excédentaire et, d'autre part, un secteur industriel moderne qui absorbe progressivement celle-ci sous l'effet de la croissance de la productivité. Selon la vision néolibérale, promue notamment par l'économiste péruvien De Soto (1987), l'économie informelle est le lieu de la véritable concrétisation de la concurrence pure et parfaite, entravée dans le secteur moderne par les diverses réglementations étatiques et les rigidités salariales. Elle embrasse ainsi une conception

romantique des acteurs de l'informel, dotés, selon elle, de l'esprit entrepreneurial universel et luttant contre la bureaucratie de l'État pour subvenir à leurs besoins. L'approche structuraliste (Moser, 1978) ; Castells et Portes, 1989), pour sa part, assimile le secteur informel au secteur le moins productif et présentant les rémunérations les plus faibles de l'économie, où se concentrent l'excédent de main-d'œuvre mise au ban du secteur moderne (Nyssens, 1997). Elle insiste sur le caractère marginalisé de cette population et sur la fonctionnalité, voire la subordination, du secteur informel par rapport au secteur capitaliste à travers la sous-traitance, la commercialisation de produits finis à travers les réseaux informels et la production de biens de consommation à bas prix pour les travailleurs du secteur moderne. Si aujourd'hui, le débat autour de l'informalité a introduit plusieurs nuances quant à la définition des concepts, il est encore imprégné, dans une large mesure, de la vision modernisatrice¹⁶.

2.3.2. La prédominance du schéma de croissance dans les politiques publiques

Ces différentes visions ont constitué la légitimation théorique des politiques d'industrialisation de l'après-guerre et, plus tard, de « formalisation de l'informel ». Ces dernières, qui ont dominé le discours de la Banque Mondiale, du BIT et de nombreux gouvernements de pays en développement jusqu'à la moitié des années quatre-vingt, se fondent sur deux prémisses (Lautier, 2004) : premièrement, la frange supérieure du secteur informel est constituée de nombreuses micro-entreprises réunissant les conditions pour croître et se moderniser et, par la suite, parce que c'est dans leur intérêt, pour intégrer la légalité. En second lieu, elles se trouvent dans leur condition actuelle en raison de certaines insuffisances de ressources, notamment en matière de crédits (surtout de crédits d'équipement) et de formation (formation technique et formation à la gestion) et non par choix. En conséquence, il est nécessaire d'appuyer ces micro-entreprises grâce à des crédits d'équipement et à des formations dispensées aux travailleurs. Les micro-entreprises entreront, du même coup, dans la sphère légale puisque les octrois des prêts impliquent un enregistrement et des garanties. Nombre de gouvernements ont adopté cette stratégie (Burkina Faso, Brésil...), les précurseurs ayant été ceux de Colombie et de Côte-d'Ivoire (Lautier, 2004).

Lautier (2004) énonce plusieurs limites auxquelles ces politiques de formalisation vont être confrontées, dont l'une concerne directement notre propos et met en exergue l'importance immédiate en termes de politiques économiques et sociales des réflexions menées dans ce travail : le « *problème que posent les politiques de formalisation est de savoir si les micro-entreprises ont*

16 En témoigne, par exemple, le récent article de Victor Tokman au titre révélateur : « Modernizing the informal sector » (Tokman, 2007).

réellement vocation à accumuler du capital ; en d'autres termes, quelle est la logique qui les anime, une logique d'accumulation et d'agrandissement, ou une logique de reproduction familiale ? [...] il est clair que l'échec fréquent des politiques de formalisation tient à une projection abusive sur les « micro-entrepreneurs » (le mot même en est un signe) d'un désir de croissance et d'accumulation, passant par l'emploi de travailleurs salariés » (Lautier, 2004, p.18).

Perry et al. (2007) ainsi que Maloney (2004), quant à eux, montrent empiriquement que beaucoup de travailleurs et de micro-entreprises, surtout dans le secteur des travailleurs indépendants, se trouvent dans l'informalité, non par exclusion, mais par choix délibéré résultant d'une analyse coût-bénéfice dans laquelle ils valorisent certains bénéfices non-matérielles : flexibilité des horaires, autonomie, etc. Ces résultats viennent également remettre en question le bien-fondé des politiques de formalisation.

2.4. Conclusion : dimensions sociales et politiques des OEP et notion d'espace public

Nous avons voulu construire, dans ce chapitre, un modèle qui puisse rendre compte d'un certain versant de la multiplicité des logiques entrepreneuriales existantes. Cela nous paraît d'autant plus important que nous posons comme hypothèse que les organisations économiques populaires épousent, à travers leurs logiques de fonctionnement et leurs principes organisationnels, des dimensions autres que strictement économiques – reflétées, par exemple, à travers la notion de reproduction élargie de la vie – qui traduisent, selon nous, leur encastrement, au sens polanyien du terme, dans les sphères sociales et politiques de la société. Elles possèdent, tout d'abord, une fonction *sociale*, qui se cristallise, par exemple, dans les solidarités existantes entre les membres de la communauté ou l'intégration sociale de personnes marginalisées. Mais elles manifestent également, comme nous l'avions déjà signalé dans le premier chapitre, une fonction *politique* puisque elles sont le siège de pratiques démocratiques quotidiennes, et cela pour deux raisons fondamentales. Tout d'abord, parce que l'allègement partiel qu'apportent ces initiatives à la situation précaire de chaque ménage permet à ses membres de se détourner du quotidien accablant de la seule survie matérielle et se consacrer à d'autres aspects de l'existence humaine, et notamment à la participation citoyenne au débat public sous l'une ou l'autre forme. La deuxième raison réside dans les logiques de fonctionnement en elles-mêmes, puisque celles-ci sont supposées participatives. En définitive, ce qui est en jeu au sein de ces expériences n'est pas seulement la recherche de réponses à des besoins vitaux (alimentation, santé, travail...), mais également la définition collective de la *manière* dont seront organisées ces réponses. Les unités productives, par exemple, au-delà de la

génération de revenus pour les ménages, posent certains choix concernant la façon dont le travail doit être réalisé et le type de relations qui doit être promu dans le processus productif. En recomposant des solidarités collectives implicites entre les membres du groupe, les organisations économiques populaires permettent de remplir certains vides politiques dont sont victimes les strates marginalisées de la société. Au Chili, c'était, bien sûr, particulièrement vrai durant la dictature instaurée par Pinochet, lorsque tous les espaces où pouvaient s'exercer certaines pratiques démocratiques étaient systématiquement réprimés, mais cela revêt également une importance considérable sous un régime démocratique pour les populations en situation d'exclusion et d'isolement socio-économique et politique. Ainsi, bien qu'elles soient tournées vers l'impérieuse satisfaction de nécessités économiques et matérielles, nous émettons l'hypothèse que les organisations populaires embrassent et stimulent, même de manière embryonnaire, des aspirations *extra-économiques* et, en particulier, *politiques*, qui sont le reflet même de leur encastrement polanyien dans les composantes sociales et politiques de la société et dont les pratiques participatives constituent un exemple saillant. Il est pertinent de nous appuyer ici sur le concept d'*espace public*, forgé par des auteurs comme Habermas (1986) et Giddens (1994), pour la compréhension de la dimension politique de ces initiatives. Selon Habermas, l'espace public est défini comme « *le lieu de la formation discursive et de l'échange, de l'expression et de la visibilité, de l'opinion et de la volonté de création concernant la vie en collectivité* » (Lemaître, 2009, p.69), un espace de notre vie sociale au sein duquel les citoyens associés librement débattent de sujets d'intérêt général, relevant d'un bien commun. Plus précisément, nous pourrions qualifier les organisations économiques populaires d'*espaces publics de proximité*, définis comme des « *spheres of socialisation and individuation allowing individuals to integrate into society* » (Eme, 1994, p.217, cité dans Laville et Nyssens, 2001, p.322) et qui, « *by placing citizens in a situation different from the one conferred upon as consumers or as recipients of assistance, [...] allow them to organise activities that they judge relevant to the problem they are facing. Such spheres are organised on the basis of interpersonal relations [...] and they invent productions of goods and services by collective action* » (Laville et Nyssens, 2001, p.320). Les espaces publics de proximité sont donc des espaces locaux de délibération collective qui stimulent la création de liens sociaux de nature démocratique.

Chapitre 3. Analyse des logiques de fonctionnement des organisations économiques populaires. Le cas de Santiago du Chili

Ce chapitre constitue la partie empirique de ce travail. Dans un premier temps (section 3.1.), conformément à une lecture polanyienne de l'encastrement des réalités économiques, il nous paraît indispensable de dresser succinctement un tableau du contexte de l'étude empirique et, plus précisément, des évolutions économiques et politiques du pays depuis les années septante afin d'être en mesure d'appréhender le phénomène des OEP au Chili, intimement lié à son contexte économique, politique et social. Bien entendu, ces OEP n'ont pas surgi *ex nihilo*. En réalité, l'économie populaire au Chili existait dès le 19^{ème} siècle. Pour un historique de l'économie populaire au Chili avant les années septante, qu'il est impossible d'exposer ici, le lecteur intéressé peut se référer à Nyssens (1997). La section 3.2. présente la méthodologie adoptée lors de notre étude réalisée entre mars et juin 2012 à Santiago du Chili auprès d'organisations productives populaires, tandis que la section 3.3. est consacrée à l'analyse des résultats de cette recherche. Le point 3.4. propose un retour conceptuel destiné à affiner notre cadre théorique et, pour terminer, la section 3.5. identifie les limites de l'étude et propose quelques perspectives pour d'éventuelles recherches ultérieures.

3.1. Contexte économique et politique de l'étude : le Chili de 1970 à nos jours

3.1.1. Les évolutions macroéconomiques et politiques depuis les années septante

En 1970, le socialiste Salvador Allende est investi de la présidence du Chili. Son gouvernement, appuyé par l'Union Populaire (une coalition de partis de gauche et de centre-gauche), avait pour projet de conduire le pays sur une voie légale et non-révolutionnaire vers un état socialiste. Parmi les mesures notables prises en vue de réaliser cet objectif, on peut signaler la nationalisation du système de santé, de l'industrie minière et du système bancaire ainsi que beaucoup d'autres entreprises publiques, l'accélération du processus de réforme agraire initié par le précédent président Eduardo Frei, le gel des prix des marchandises et du taux de change ainsi que l'augmentation substantielle des salaires publics financée par une expansion importante de l'émission de la Banque Centrale. Étant donné l'écart initial entre le PIB potentiel et le PIB effectif en 1970, l'augmentation de la demande fut rapidement suivie par une hausse de l'offre de biens et services. Ainsi, en 1971, le PIB effectif crût de plus de 8% sans pression inflationniste manifeste

(Ffrench-Davis, 2008). À la fin de cette même année, cependant, commencèrent à apparaître les premiers signes de déséquilibre macroéconomique : le déficit budgétaire se creusait à un rythme accéléré, les réserves de change s'effondraient et les investissements publics et privés s'essoufflaient sensiblement. Durant les années 1972-1973, la production effective se contracta de 4,1%, parallèlement à une expansion du marché noir et à une hyperinflation grandissante (Ffrench-Davis, 2008). En conséquence, les tensions politiques se firent plus aiguës et la polarisation de la société chilienne entre partisans et adversaires du régime s'accrut. Ce contexte économique et politique adverse mena finalement au coup d'État du 11 septembre 1973 au cours duquel les forces armées emmenées par le général Augusto Pinochet s'emparèrent du pouvoir.

Cet événement marqua le début d'une dictature militaire qui allait durer pas moins de dix-sept ans, soit jusqu'en 1990, et sur laquelle Pinochet allait rapidement asseoir son influence. Aussitôt au pouvoir, la junte entreprit de supprimer systématiquement toute dissidence politique, ce qui se concrétisa par la dissolution des partis de gauche et des syndicats ainsi que par la persécution institutionnalisée des opposants, nombre d'entre eux ayant été emprisonnés, torturés et assassinés, sans compter les milliers d'exilés et de disparus. Parallèlement à cette virulente répression politique, le régime de Pinochet, influencé par les idées de l'école de Chicago emmenée notamment par Milton Friedman, adopta sur le plan économique une posture résolument néo-libérale. Le Chili allait être ainsi radicalement transformé, passant d'une économie relativement isolée du reste du monde et caractérisée par une intervention étatique forte à une économie amplement internationalisée et libéralisée, où les forces du marché eurent le champ libre pour présider à la plupart des décisions économiques. Le modèle de développement qu'adopta le Chili à partir de cette période constitue, en ce sens, une illustration emblématique du courant qualifié par Peemans (2002) de « modernisation autoritaire extravertie ». Concrètement, les principales réformes mises en œuvre furent, entre autres (Ffrench-Davis, 2008) : la suppression des contrôles des prix, l'ouverture sans discrimination aux importations, la libéralisation du marché financier interne, suivie à la fin de la décennie de la libéralisation des flux de capitaux internationaux, la réduction de la taille du secteur public et du champ d'action des organismes y appartenant, la privatisation de nombreuses entreprises publiques traditionnelles, du système de pensions et, partiellement, du système sanitaire ainsi que la restitution des entreprises et des terres expropriées à leurs anciens propriétaires. D'un point de vue économique, l'ère dictatoriale peut en réalité être décomposée en deux périodes. La première, s'étalant de 1973 à 1981, correspond à l'application de ces réformes et constitue un exemple d'orthodoxie néo-libérale dans sa forme la plus pure. Durant la seconde période, qui s'étend de 1982 à mars 1990, la politique économique appliquée introduisit, malgré un paradigme général

inchangé, plusieurs mesures hétérodoxes, lui conférant ainsi un aspect davantage pragmatique et moins idéologique. Une grande partie de la première période fut perturbée par deux facteurs majeurs : l'hyperinflation, que des politiques monétaristes restrictives peinaient à contrôler, et le premier choc pétrolier de 1974. Ces deux phénomènes concoururent à la grave récession que connut le Chili en 1975, le PIB chutant de 17%. Une seconde récession, qui marque le début de la seconde période, eut lieu en 1982, dans le contexte de la crise internationale de la dette, et fut suivie par une crise bancaire généralisée et un chômage massif. Cette récession suscita une montée du mécontentement populaire et de l'opposition au régime. En outre, la crise de la dette rendit ostensible la vulnérabilité du pays aux chocs externes, exacerbée par les politiques néo-libérales et la passivité de l'État. Le gouvernement fut alors forcé d'infléchir sa stratégie et procéda à divers ajustements : des dévaluations successives, la régulation du système financier, la réintroduction de certaines protections douanières et de bandes de prix pour les principales importations agricoles, le soutien financier massif du secteur privé, l'octroi de subsides aux exportations non conventionnelles... Cette adaptation fut payante, puisque l'économie chilienne connut, à partir de 1986, une récupération soutenue de l'activité, culminant en 1989 avec un taux de croissance de 10%. Le 5 octobre 1988, un référendum national fut tenu pour déterminer si Pinochet pouvait ou non prolonger pour huit ans sa place à la tête de l'État. Le « non » l'emporta avec 55,99% des votes, contraignant le général à abandonner ses fonctions un an plus tard, après l'organisation d'élections présidentielles en 1989.

À partir de mars 1990, le pays fut administré par des gouvernements issus de la Concertación de Partidos por la Democracia, coalition de partis de gauche, centre-gauche et centre, avec, pour présidents successifs, Patricio Aylwin (1990-94), Eduardo Frei Ruiz-Tagle (1994-2000), Ricardo Lagos (2000-06) et Michelle Bachelet (2006-10). L'actuel président est Sebastián Piñera, appartenant au parti de centre-droite Renovación Social. Les gouvernements de la Concertación cherchèrent à éviter de rompre brusquement avec les politiques économiques en vigueur et optèrent pour un « changement dans la continuité ». Le Chili connut, sous les deux premières administrations, une des périodes les plus prospères et les plus stables de son histoire économique, avec un taux de croissance annuel moyen supérieur à 7% entre 1990 et 1998, jusqu'à la contagion de la crise asiatique à l'Amérique latine (Ffrench-Davis, 2008). Globalement, le pays connut sur la période 1990-2006 une croissance annuelle moyenne du PIB effectif de 5,5%.

3.1.2. La posture des différents régimes face à l'économie populaire

Selon Nyssens (1997), à qui nous empruntons la présente analyse pour ce qui est du gouvernement populaire et du régime militaire, les politiques appliquées par le gouvernement d'Allende étaient fondées sur le postulat idéologique selon lequel la société se divisait en deux classes : d'une part, les travailleurs exploités et, d'autre part, la classe capitaliste. Ainsi, l'ensemble de l'économie populaire (qui représentait, à l'époque, plus de 20% de la population active) était assimilée à la classe ouvrière, se voyant en conséquence exclue des politiques qui visaient essentiellement les travailleurs. De même, les efforts pour éveiller une conscience de classe étaient centrés sur l'identité du « travailleur », laissant dans l'ombre l'identité du *poblador* (l'habitant des zones urbaines périphériques) qui, pourtant, inspirait une myriade de projets et de demandes. On a reconnu par la suite que cette réduction de tous les mouvements sociaux à cette dichotomie constituait une erreur importante de l'Union Populaire.

Le coup d'État inaugura, nous l'avons vu, une période d'ultra-libéralisme économique. Les secteurs populaires furent touchés de plein fouet par les nouvelles mesures, une grande partie d'entre eux s'enfonçant dans des conditions d'extrême pauvreté. De nombreuses personnes ayant acquis un certain niveau de qualification furent exclues du secteur formel de l'économie. L'arrivée de ces travailleurs, dotés de capacités d'organisation et d'une conscience sociale plus développées, métamorphosa le paysage politique, social et culturel du monde populaire. Parallèlement, les espaces traditionnels de participation (partis politiques, syndicats, comités de quartier...) des strates populaires furent réprimés. Le concours de ces deux phénomènes s'avéra un catalyseur puissant pour la prolifération d'activités de protestation sociale menées par les *pobladores* et de résistance économique, politique et culturelle au régime. Les initiatives populaires se modifièrent également qualitativement, puisque des formes collectives apparurent, donnant naissance aux OEP dont nous avons déjà longuement parlé dans ce travail (Nyssens, 1997). En réalité, nous pouvons interpréter le développement accru des initiatives d'économie populaire à la suite du coup d'État comme un exemple contemporain particulièrement éloquent du double mouvement polanyien. En effet, l'instauration du régime économique ultra-libéral qui a accompagné la mise en place de la dictature militaire peut être assimilée à un mouvement de désencastrement de la sphère économique de son carcan politique¹⁷. C'est donc non seulement en réaction à la répression par le régime de tous les espaces participatifs populaires traditionnels, mais également face à l'anomie d'une société

17 En revanche, l'instauration de ce régime économique a procédé de décisions éminemment politiques. Cela corrobore la thèse de Polanyi, selon lequel, loin d'être un processus naturel et spontané, « l'autonomisation de l'activité économique est un projet politique auquel peuvent être confrontés d'autres choix » (Laville, 2008, p. 3)

abandonnée au déploiement débridé des forces du marché que les milieux populaires ont développé des pratiques de démocratie quotidienne au sein des initiatives d'économie populaire et ont donc, par ce biais, tenté de ré-encadrer la dimension économique dans la sphère politique.

Les partis de la Concertación, au pouvoir à partir de la transition démocratique initiée en 1990, prirent quant à eux explicitement en compte les intérêts des secteurs populaires. En effet, la coalition s'engagea, au cours de la campagne de 1989, à repayer l'énorme « dette sociale » héritée du régime militaire (Oxhorn, 1994b). Ainsi, l'État augmenta substantiellement les dépenses sociales destinées aux plus démunis et établit en juillet 1990 le ministère de la planification et de la coopération (Mideplan) pour administrer ces ressources. Par ailleurs, le gouvernement Aylwin reconnut le rôle considérable que pourrait jouer les organisations populaires dans le régime démocratique fraîchement restauré et créa un bureau spécifique, la *División de Organizaciones Sociales* (DOS) chargé d'assurer l'interface entre le gouvernement et de nombreuses organisations communautaires, sous l'hypothèse qu'une démocratie nécessite des organisations autonomes au sein de la société civile et que l'État se doit de faciliter leur émergence. Les programmes de cet organisme visaient précisément à promouvoir la création d'organisations populaires en tant qu'alternative à l'action de l'État pour solutionner les difficultés des pauvres, en tentant explicitement de sauvegarder les expériences positives de l'activité organisationnelle populaire durant la dictature. Les aspirations pour davantage d'équité sociale furent cependant subordonnées à la nécessité d'un compromis avec la droite concernant la réforme institutionnelle et le maintien des équilibres macro-économiques à travers la continuité des politiques de libre marché. En réalité, cette volonté d'appui à l'économie populaire de la part des partis au pouvoir se trouva, comme nous le verrons, très tôt compromise et ne se concrétisa que dans une mesure très limitée.

3.2. Méthodologie

L'objectif initial de notre enquête était d'apporter un versant empirique aux hypothèses théoriques formulées dans le chapitre précédent afin de nous permettre d'étayer ces dernières ou, au contraire, de les réfuter. Pour ce faire, la méthodologie que nous avons décidé d'adopter consistait à appliquer un questionnaire court et plutôt fermé à un échantillon relativement large (n=40) d'unités informelles productives afin de pouvoir tirer des conclusions statistiques robustes. Ce choix était innovant, car la plupart des recherches empiriques menées dans le secteur de l'économie populaire était plutôt de type qualitatif, se focalisant sur l'analyse approfondie d'un nombre limité de cas. Notre approche nous aurait ainsi permis de monter en généralité. Nous voulions limiter l'échantillon à des unités informelles productives de type collectif, c'est-à-dire, dans notre langage, au secteur des

OEP productives, puisque c'est la forme d'initiative qui se prête, selon nous, le mieux à une comparaison avec le modèle de la firme capitaliste traditionnelle, d'une part justement en raison de leur caractère collectif et, d'autre part, parce qu'elles sont caractérisées par des solidarités secondaires et non uniquement primaires comme dans le cas des initiatives familiales. Nous avons donc d'emblée délaissé le secteur des initiatives individuelles ainsi que celui des micro-entreprises familiales. En outre, nous comptions limiter géographiquement notre recherche à la zone urbaine de Santiago du Chili et, du point-de-vue sectoriel, nous cantonner à un seul type d'activité (par exemple, le petit artisanat). Afin de constituer notre échantillon, nous avons planifié de contacter diverses ONG travaillant avec le secteur.

Les dernières recherches empiriques à propos de l'économie populaire au Chili datant déjà de plusieurs années, nous nous attendions à trouver un secteur certes différent, mais nous pensions néanmoins ne pas rencontrer de difficulté majeure pour réunir un échantillon d'environ 40 unités correspondant au profil que nous recherchions, en les sélectionnant au hasard parmi les bases de données existantes au sein des organismes d'appui. Force a été de constater, cependant, que ce projet n'allait pas pouvoir être mené à bien dans sa conception initiale. Nous avons en effet dû rapidement admettre que *la très grande majorité des stratégies développées par les milieux populaires pour affronter leurs nécessités revêt, dans le Chili actuel, un caractère individuel*. Il semble ainsi, selon nos observations, que l'âge d'or des OEP est aujourd'hui bel et bien révolu.

Sur base de ce premier résultat, de nouveaux questionnements émergent. Pourquoi les secteurs populaires ont-ils privilégié les stratégies individuelles au détriment des initiatives collectives ? Existe-t-il encore malgré tout des expériences associatives, qui se cristalliseraient sous des formes nouvelles ou différentes ? Dans l'affirmative, quels sont les facteurs qui en facilitent ou, au contraire, en obèrent le développement ? Face à l'absence de base de données systématisée, nous avons en outre été tenus d'adapter notre stratégie d'approche. Nous nous sommes donnés pour tâche de constituer un échantillon de ce qu'il restait comme initiatives collectives développées par les milieux populaires sur un territoire donné – en l'occurrence, la zone urbaine de Santiago, que nous avons étendue aux communes de Talagante, El Monte et Padre Hurtado –, et de tenter de répondre, en sus des problématiques initiales qui ont motivé ce travail, aux questions nouvellement soulevées. Cette démarche nous a permis de mettre en évidence des formes associatives que nous n'avions pas envisagées au départ. Nous avons donc mené des entretiens avec 24 organisations, situées dans différents quartiers périphériques de Santiago (*poblaciones*). Ces interviews, qui se sont le plus souvent déroulées en présence de la majorité des membres et, occasionnellement, uniquement avec

le leader, nous ont permis de collecter des observations à la fois quantitatives et qualitatives sur les aspects étudiés. Nous avons enrichi cette démarche d'une entrevue avec Winnie Lira, ancienne directrice exécutive de la Fundación Solidaridad, une ONG de soutien aujourd'hui dissoute¹⁸, ainsi que de plusieurs discussions avec divers témoins de l'évolution de l'économie populaire, dont Luis Razeto lui-même et Pamela Allan San Juan, sociologue spécialiste de ces problématiques. Le détail des dates, des lieux et des répondants de tous les entretiens se trouvent en annexe 2.

3.2.1. Hypothèses

Les hypothèses initiales de l'enquête reposent sur le cadre théorique développé dans le chapitre 2. Nous souhaitons tester ces hypothèses et vérifier si les comportements au sein des unités populaires collectives sont assimilables à ceux qui caractérisent la firme capitaliste traditionnelle ou s'ils épousent, en tout ou en partie, notre modèle d'OEP.

3.2.2. Les dimensions et les indicateurs testés

Sur base du cadre théorique construit dans le chapitre précédent, nous nous sommes concentrés sur trois dimensions à tester : la finalité, les relations économiques et les relations institutionnelles, écartant ainsi les relations technologiques pour des raisons de manque de temps. Au sein des relations économiques, nous avons également laissé de côté les logiques d'échange, car elles mériteraient à elles seules une étude qui leur soit entièrement dédiée (Gardin, 2008).

¹⁸ La Fundación Solidaridad a succédé à la Vicaría de la Solidaridad lorsque celle-ci a fermé ses portes en 1990 pour continuer à appuyer la production de petits ateliers solidaires ou de micro-entreprises autogérées d'artisanat.

Tableau 3.1. Dimensions et indicateurs de la recherche empirique

Dimensions	Indicateurs
Dimension 1 : finalité	I.1.1. Objectifs explicites I.1.2. Croissance de l'emploi I.1.3. Croissance du volume des ventes I.1.4. Participation à des activités extra-économiques, de type culturel, social, politique ou récréatif I.1.5. Diversification des sources de revenu
Dimension 2 : relations économiques <i>Distribution du revenu</i>	I.2.1. Utilisation du surplus I.2.2. Mécanismes de soutien en cas d'arrêt de travail
Dimension 3 : relations institutionnelles	I.3.1. Présence d'une assemblée I.3.2. Processus de prise de décisions I.3.3. Processus de gestion exécutive

Source : construction propre.

3.2.3. Le questionnaire

Notre questionnaire de base (se trouvant en annexe 1), construit à partir de l'identification de ces dimensions et de ces indicateurs, se compose de quatre parties. La première est consacrée aux variables de contrôle :

- L'âge moyen des membres de l'organisation,
- Le nombre d'hommes et de femmes travaillant dans l'organisation,
- Le niveau d'éducation moyen des membres de l'organisation,
- Le secteur d'activité,
- La durée d'existence de l'organisation,
- Le degré de formalisation de l'organisation.

Les trois autres parties correspondent chacune aux trois dimensions étudiées : la finalité, les relations économiques et les relations institutionnelles. Cependant, face à la difficulté de constituer un échantillon entièrement composé d'organisations économiques populaires, nous avons été tenus d'y incorporer des organisations d'un autre type (décrit dans la section ci-dessous) et, en

conséquence, d'adapter notre questionnaire en cours de route. Nous avons ainsi progressivement glissé d'un questionnaire de base fermé, adapté à un échantillon relativement grand, à un questionnaire souple et des entretiens semi-directifs dans une logique davantage exploratoire, y ajoutant des questions destinées à appréhender des phénomènes dont nous n'avions pas, au départ, soupçonné l'existence.

3.2.4. La sélection de l'échantillon

Afin de constituer notre échantillon, nous avons multiplié les contacts avec diverses organisations de soutien aux micro-entreprises. Nous avons travaillé plus étroitement avec deux institutions : le Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS), organisme gouvernemental ayant pour mission l'appui aux personnes en situation de pauvreté ou de vulnérabilité, proposant notamment des soutiens techniques et financiers aux micro-entrepreneurs, et la Vicaría de Pastoral Social y de los Trabajadores, organisation non gouvernementale dépendant de l'Église catholique. Grâce à ces contacts, nous avons pu constituer un échantillon composé de 16 unités productives informelles rassemblant des travailleurs qui œuvrent ensemble à la fabrication d'un même type de biens, se consacrent à une même activité. Pour cette raison, nous les appellerons désormais « **associations sur base de l'activité** ». Le secteur d'activité de la plupart d'entre elles est le petit artisanat (maroquinerie, confection de vêtements, broderie...). Dans la majorité des cas (n=15), le processus économique, de la production à la commercialisation des biens, est collective et ces organisations correspondent donc bien à la notion d'OEP productive. Dans un cas, seule la commercialisation était collective. Ce résultat est cependant loin d'atteindre notre objectif initial de 40 unités. En effet, comme nous l'avons expliqué ci-dessus, nous avons été confrontés au fait que les ONGs travaillent aujourd'hui en très grande majorité avec des initiatives individuelles. Cependant, nous avons pu identifier, durant nos enquêtes, d'autres formes associatives entre micro-entrepreneurs, qui présentent, nous le verrons, un degré de « collectif » moins élevé que les organisations économiques populaires, mais qui sont néanmoins dignes d'intérêt, car elles représentent une nouvelle dynamique d'association populaire jusqu'à présent peu étudiée et viennent nuancer nos hypothèses initiales. Nous les désignerons à partir de maintenant par l'expression « **associations territoriales** ». Nous expliciterons cette expression par la suite, mais signalons dès à présent qu'elles regroupent des personnes travaillant dans des secteurs d'activité pouvant être très hétérogènes, mais qui ont en commun le territoire (généralement la commune) dans lequel ils vivent. Notre échantillon comporte 8 unités de ce type, portant le nombre d'organisations total à 24.

3.3. Présentation et analyse des résultats

Les résultats de notre recherche empirique peuvent se décliner en trois points : 1) Le nombre d'OEP productives au niveau national a très fortement décliné par rapport aux statistiques de la fin des années 1980, les initiatives productives menées collectivement par les secteurs populaires se résumant à quelques organisations éparses, elles-mêmes en perte de vigueur ; 2) néanmoins, les quelques OEP que nous avons interrogées, au nombre de 16 et que nous avons appelées « associations sur base de l'activité » pour les différencier de l'autre type d'associations, présentent, à des degrés divers, des caractéristiques nettement distinctes de la firme capitaliste traditionnelle, confortant dans une certaine mesure notre modèle d'OEP ; 3) de nouvelles formes associatives, appelées dans ce travail associations territoriales, émergent dans les milieux populaires et viennent nuancer le tableau initial. Nous développons par la suite ces différents résultats successivement.

3.3.1. La forte diminution du nombre d'OEP au niveau national

Devant les difficultés auxquelles nous avons été confrontés pour entrer en contact avec des OEP productives, force a été de constater que leur âge d'or, correspondant approximativement à la deuxième moitié des années quatre-vingt – en 1987, quelque 220 000 personnes, soit 16% de toutes les *poblaciones*, appartenaient à une quelconque organisation, qu'elle soit productive ou autre (Oxhorn, 1994a) – est à présent bel et bien révolu, leur nombre ayant très fortement diminué. Ce phénomène est trop frappant pour pouvoir éluder une recherche plus approfondie de ses causes. Pour expliquer cette décrue, nous avons, ici encore, fait appel aux deux conditions de développement de l'économie sociale, que nous avons déjà mentionnées dans le chapitre 2¹⁹. En effet, si les conditions de nécessité et d'identité commune – qui ont clairement concouru, nous l'avons vu, au développement des OEP durant les précédentes décennies à travers la pression de besoins importants non satisfaits et l'identité du *poblador* – jouent un rôle moteur dans la création d'initiatives collectives, il nous paraît pertinent de se demander si l'une d'elles ne fait pas aujourd'hui défaut dans les milieux populaires chiliens et si cette absence n'explique pas, à tout le moins en partie, la déliquescence du mouvement des OEP.

A. La condition de nécessité

En ce qui concerne la condition de nécessité, elle est toujours bel et bien actuelle. En effet, malgré, comme nous l'avons vu, une remarquable vitalité économique durant ces dernières années, le niveau de pauvreté en 2009 atteignait encore 15,1%, dont 3,7% d'indigents, selon l'enquête

¹⁹ *Supra*, p.20.

CASEN effectuée par le ministère de la planification et de la coopération (Mideplan). Les inégalités, quant à elles, sont criantes²⁰ : d'après la Banque Mondiale, le coefficient de Gini s'élevait, en 2009, à 52,1, plaçant ainsi le Chili à la 5^{ème} place du classement des pays les plus inégalitaires au monde, après l'Afrique du Sud, le Honduras, la Colombie et le Brésil, tandis que Santiago du Chili est caractérisée par une ségrégation socio-spatiale et une disparité du niveau de vie au niveau des différentes communes extrêmement fortes, générant des conséquences néfastes additionnelles pour les familles les plus pauvres en matière de criminalité, d'éducation, d'emplois, etc. Ces quelques indicateurs nous montrent que les nécessités socio-économiques n'ont pas encore été rencontrées dans leur totalité.

B. La condition d'identité

Qu'en est-il de la condition d'identité ? Les milieux populaires partagent-ils encore une référence identitaire mobilisatrice telle qu'a pu l'être l'identité du *poblador* durant les années quatre-vingt ? Nous pensons, au contraire, que cette dernière s'est progressivement effritée au fil des années, ne pouvant résister à l'épreuve de différents événements, dont le retour à la démocratie n'a pas été des moindres, et cela pour au moins deux raisons, l'une politique et l'autre économique.

Afin d'explicitier la première raison, il nous est nécessaire d'emprunter pour un instant le prisme de la science politique et d'explorer l'évolution des relations entre les élites des partis politiques et les secteurs populaires accompagnant la transition vers la démocratie. De mai 1983 jusqu'à la moitié de l'année 1986, les partis politiques formant l'opposition à la dictature s'appuyaient essentiellement sur la mobilisation sociale, de plus en plus dominée par les secteurs populaires, pour sécuriser une transition vers la démocratie (Oxhorn, 1994a). Cette mobilisation constitue, rappelons-le, l'apogée d'un processus qui débuta avec l'imposition d'un régime autoritaire institutionnalisant la répression des espaces de participation traditionnels (partis politiques, syndicats...) et qui cristallise une modification du *locus* politique au profit d'acteurs non partisans plus difficiles à réprimer. Pour les partis, surtout ceux de la gauche radicale, cette stratégie représentait donc un moyen de survie politique face à la répression de leurs activités traditionnelles. Le retour à la démocratie en 1990 et les événements le précédant immédiatement, en revanche, ont été dominés par les partis et les élites politiques, qui ont délibérément cherché à démobiliser les secteurs populaires et à canaliser l'activité politique à ses formes exclusivement électorales. En effet, un appui électoral massif apparaissait indispensable aux partis d'opposition pour accroître leur

20 Notons que les inégalités participent sans nul doute également de la condition d'identité, liant dans une communauté de destin les classes exclues et défavorisées.

pouvoir de négociation face à la junte militaire avant les élections présidentielles de 1989 et face à la droite sous le nouveau régime démocratique. L'opposition tourna ainsi tous ses efforts vers la maximisation des votes, tout spécialement parmi les milieux populaires en raison de leur importance numérique. L'application de cette stratégie impliqua la relégation au rang d'épiphénomène de toutes les activités non directement liées au processus électoral, y compris les activités des OEP. L'alternative qu'incarnait la capacité organisationnelle autonome des secteurs populaires a ainsi été subordonnée aux formes traditionnelles de participation politique. Selon une femme active dans l'organisation de soupes populaires, citée dans Oxhorn (1994a, p.58), « *"Everything was for the elections, including the best leaders, which led to a decrease in" popular-sector organizational activity [...] (interview, Santiago, August 1990)* ». L'épisode du CUP illustre bien la nature conflictuelle des relations entre les partis politiques et les organisations populaires. Le CUP fut créé lors du Congrès Unitaire des *Pobladores* tenu en avril 1986 et résulte de la volonté explicite de créer un mouvement social populaire en rassemblant des centaines de leaders d'organisations populaires, bien qu'il excluât ceux qui n'appartenaient pas à un parti politique. Dans un premier temps, le CUP jouissait d'une autonomie considérable, ce qui permit l'organisation de la première Marche Contre la Faim de juin 1987. Mais lorsqu'un consensus émergea parmi les partis d'opposition à propos d'un changement de stratégie, la liberté dont jouissait le CUP fut de plus en plus contrainte. Les tensions entre les partis et le mouvement populaire en gestation furent portées à leur paroxysme lorsque les leaders du CUP désobéirent aux premiers en organisant une Seconde Marche contre la Faim. Comme l'un des premiers leaders du CUP l'explique, « *The political parties removed all of the leaders of the CUP in June-July [1988]. Political leaders [more loyal to their parties] were put in their place. The logic of the operation was that of the Command for the No The social organization was disarticulated because it lost its best leaders The CUP lasted six months. Out of 40 leaders, only [one] remained* » (cité dans Oxhorn, 1994a, p.59). Nous reviendrons sur la question du leadership dans la section suivante.

Olavarría (2003) et Bresnahan (2003), quant à elles, soulignent les liens existant entre cette problématique et les pressions institutionnelles qui pesaient sur les partis au sortir de la dictature en faveur de la continuité des politiques économiques teintées de l'idéologie néo-libérale instaurées par Pinochet. En effet, l'influence de la junte se prolongea bien après le retour à la démocratie grâce à des contraintes sur la capacité de prise de décision et de représentation des institutions politiques qui furent scellées dans la Constitution de 1980. Ainsi, cette dernière proclame les militaires « gardiens de la démocratie » et consacre une série d'« enclaves autoritaires », parmi lesquelles 9 sénateurs désignés (2 choisis par le président, 3 par la Cour Suprême, et 4 par le Conseil de Sécurité

Nationale dominé par les militaires), assurant du même coup à la droite une majorité au Sénat, une loi électorale binomiale qui engendre une sur-représentation de la droite ainsi qu'une loi d'amnistie pour les exactions perpétrées par les militaires. La Constitution confère également à Pinochet un siège permanent au Sénat, qu'il occupa de 1998 à 2002, portant à 10 (sur 48) le nombre de sénateurs non élus démocratiquement. Ce système de sénateurs non-élus fut supprimé lors de la réforme de la Constitution en août 2005. La réponse des élites politiques à ces contraintes garantissant la continuité des politiques néo-libérales consista, selon Olavarría (2003), en l'adoption d'une approche technocratique de l'activité politique qui a fragilisé leurs liens avec les secteurs populaires et a suscité une tendance à la démobilisation de ces derniers, en cohérence avec l'analyse exposée précédemment. Bresnahan (2003) signale également que la poursuite des mesures néo-libérales jouissaient du soutien des principaux acteurs extérieurs – les institutions financières internationales, les États-Unis, le capital transnational – dont l'hostilité aurait pu compromettre la transition. Elle faisait également partie des concessions faites par le gouvernement aux partis nationaux de droite dont nous avons déjà parlé²¹. Ce qui mène Bresnahan (2003, p.6) à affirmer que « *from the beginning, the Concertación suffered from political schizophrenia – unable to resolve the contradiction between responding to the demands of its electoral base for economic and social justice and satisfying its domestic and international nonelectoral constituencies. Prioritizing the latter required a deliberate strategy of demobilizing the organized popular sectors and maintaining a politics of accords negotiated at the top among sectors of the political class* ».

Une certaine confusion parmi les secteurs populaires contribua également au phénomène de leur démobilisation. Pour maints leaders d'organisations populaires, les élections étaient une expérience totalement inédite, soit parce qu'ils étaient trop jeunes pour avoir participé au régime démocratique dans le Chili pré-dictatorial, soit parce qu'ils n'avaient pris part à aucune activité politique avant leur mobilisation au sein d'organisations populaires sous la junte militaire. En outre, les secteurs populaires n'avaient auparavant jamais joui d'un rôle autonome dans un processus démocratique. De sorte que ces mêmes leaders n'étaient plus en position pour créer des formes innovantes de participation politique alternative dans un contexte dominé par la volonté des partis de restaurer les formes traditionnelles. Winnie Lira, ancienne directrice exécutive de la Fundación Solidaridad, nous a expliqué que cet état de désarroi lié à la venue de la démocratie n'épargna pas non plus les organisations de la société civile qui appuyaient les expériences d'économie populaire : « *Cela influa sur des organisations comme le PET, comme la nôtre, comme les ONGs, dans le sens où nous luttons et nous sentions l'appui du monde entier, parce que nous étions les personnes qui*

21 *Supra*, p.20.

s'opposaient à Pinochet, et tout cela se termina. Il y a là quelque chose qui nous a également influencés, nous sommes en train de chercher de nouveaux chemins, mais cela est très difficile »²².

Ces réflexions dans leur ensemble corroborent l'idée d'une marginalisation politique des secteurs populaires à partir de la transition démocratique, s'expliquant à la fois par le changement de stratégie des partis de l'opposition, par les contraintes institutionnelles et internationales pesant sur ces derniers pour les forcer à embrasser la vision néo-libérale ainsi que par une certaine confusion parmi les secteurs populaires. En conséquence, l'identité collective du *poblador* qui, vers la moitié des années quatre-vingt, rassemblait les secteurs populaires autour de la volonté de mettre sur pied des solutions collectives à leur marginalisation économique, politique, sociale et culturelle et qui se fondait sur les valeurs de participation, de démocratisation maximale et de communauté, commença, selon Oxhorn (1994a), à se morceler à partir de 1987. Notons que l'exclusion croissante des milieux populaires en tant qu'acteurs collectifs ne signifie pas que leurs intérêts n'aient pas été pris en compte par les partis au pouvoir, du moins au début, comme nous l'avons signalé précédemment²³.

La seconde raison est plus économique à proprement parler. Nous pensons que le maintien, pendant près de 40 ans, de politiques de type néo-libéral, laissant une grande marge de manœuvre au marché²⁴, a également contribué au délitement de l'identité collective des milieux populaires au profit des stratégies individuelles de reproduction. En effet, ces politiques ont pour conséquence de réduire l'appui de l'État, dont l'action est globalement limitée à un rôle subsidiaire, aux initiatives collectives développées par ces milieux. En outre, elles accentuent la compétition sur le marché de tous contre tous, laissant peu de place pour des expériences collectives animées par des objectifs non exclusivement économiques. La posture libérale du Chili, très ouverte au commerce mondialisé, a également concouru à affaiblir le mouvement des OEP productives. En effet, beaucoup d'entre elles étaient actives dans le secteur du petit artisanat (broderies, marionnettes, tissus et vêtements, artisanat en bois...). Or, l'ouverture du pays aux importations issues de pays où le coût de la main-d'œuvre est substantiellement plus faible (Chine, Inde...), que ces petits ateliers ne pouvaient concurrencer, a contribué à la fermeture de nombre d'entre eux, acculant les membres à se disperser et à chercher individuellement d'autres sources de revenus. Cette concurrence

22 Extrait tiré de l'entretien réalisé avec Winnie Lira, 16/06/12.

23 *Supra*, p.42.

24 Le Chili figure à la 7^{ème} place du classement 2012 de l'« Index of Economic Freedom », construit par The Heritage Foundation et The Wall Street Journal et synthétisant 10 mesures visant à capturer le degré de liberté économique. À titre de comparaison, les États-Unis et la Belgique se placent respectivement à la 10^{ème} et 38^{ème} place de ce même classement.

provenant des pays émergents a souvent été soulevée par des membres d'OEP lors de nos entretiens et a été confirmée par Winnie Lira, ex-directrice de la Fundación Solidaridad, qui nous a expliqué qu'elle constituait la principale raison de la fermeture de cet organisme en 2010, donnant l'exemple éloquent des appels d'offres internationales que lance le gouvernement pour acheter les biens dont il a besoin – en l'occurrence, des jouets pour les écoles maternelles : *« ces lois du libre-marché, le gouvernement chilien les a poussées jusqu'au bout, et quand il achète des produits, le gouvernement lance un appel d'offres internationales et tout le monde peut participer, et il n'y a aucun avantage pour le produit chilien [...] Il arriva un moment où les importateurs envoyèrent nos échantillons [de jouets] en Chine et en Inde. Ils les fabriquaient à l'extérieur et les importaient. Et cela revenait moins cher que de les faire au Chili, de sorte que nos ventes à l'État s'effondrèrent »*²⁵.

Comme nous le verrons plus loin, les nouvelles politiques gouvernementales de soutien aux micro-entreprises et de lutte contre la pauvreté suscitent actuellement une recrudescence timide d'OEP en faisant du caractère associatif des projets l'une des conditions d'octroi de leurs subsides. Mais nous constaterons également que les OEP les plus récentes se distinguent notablement des OEP historiques sur certains points.

3.3.2. Analyse approfondie de l'échantillon

Cette section est consacrée à la présentation des résultats de l'analyse de l'échantillon d'expériences associatives (n=24) que nous avons constitué lors de notre séjour à Santiago du Chili. Comme nous l'avons déjà signalé plus haut, nous avons distingué deux grands types d'organisations : les associations sur base de l'activité (n=16) et les associations territoriales (n=8). Nous présentons successivement ces deux groupes ci-dessous, en abordant le profil socio-économique des membres ainsi que les finalités et les logiques des organisations. Le lecteur trouvera en annexe 3 un tableau reprenant les données brutes des principales variables concernant le premier *cluster* de l'échantillon.

²⁵ Extrait tiré de l'entretien réalisé avec Winnie Lira, 16/06/12.

A. Les associations sur base de l'activité

Tableau 3.2. Les associations sur base de l'activité

Nom de l'organisation	Commune	Caractère rural ou urbain de l'organisation	Secteur d'activité	Nombre de membres		Durée d'existence (en années)
				Femmes	Hommes	
A	Padre Hurtado	Rural	Alimentation-Traiteur	5		3
B	Talagante	Rural	Artisanat: maroquinerie	6		1
C	San Miguel	Urbain	Artisanat: confection de vêtements	10		12
D	Macúl	Urbain	Alimentation-Traiteur	3	1	10 mois
E	Macúl	Urbain	Artisanat: vêtements avec matériel recyclé	2		1 an et 10 mois
F	La Reina	Urbain	Artisanat: confection de vêtements	2		6
G	La Florida	Urbain	Artisanat: confection de vêtements	7		22
H	La Florida	Urbain	Artisanat: confection de vêtements	9		32
I	Pudahuel	Urbain	Artisanat: broderies, marionnettes, bijoux	6	1	37
J	San Ramón	Urbain	Artisanat: confection de vêtements, marionnettes	3		16
K	El Monte	Rural	Artisanat: broderies	12		8
L	Pedro Aguirre Cerda	Urbain	Artisanat: broderies, confection de vêtements	15		39
M	Lo Espejo	Urbain	Artisanat: broderies, confection de vêtements	12		36
N	La Cisterna	Urbain	Artisanat: confection de vêtements	5		8
O	Puente Alto	Urbain	Artisanat: confection de vêtements, marionnettes	25		38
P	La Florida	Urbain	Artisanat: confection de vêtements, marionnettes	2		12

Note : les noms des organisations ont été remplacés par des lettres afin de garantir leur anonymat.

Source : enquête personnelle réalisée auprès d'OEP – juin 2012

• Informations générales

Les groupes qui composent cette première catégorie sont informels²⁶ et, comme mentionné

²⁶ Pour déterminer le caractère formel ou informel de l'activité, nous avons choisi comme indicateurs l'absence d'enregistrement des membres auprès du Service d'Impôts Internes (SII) ainsi que la non-possession de licence municipale au niveau de l'activité. Aucune organisation ne dispose de licence municipale, bien que plusieurs

auparavant, rassemblent des personnes qui travaillent de manière collective à la fabrication d'un même bien ou service. La durée d'existence varie fortement, allant d'un peu moins d'un an jusqu'à 39 ans. Nous pouvons en fait distinguer 3 générations de groupes : les groupes **de 1^{ère} génération**, créés sous la dictature, c'est-à-dire ayant au moins 22 ans d'existence (n=7), les groupes **de 2^{ème} génération**, ayant entre 6 et 16 ans d'existence (n=5), et les groupes **de 3^{ème} génération**, ayant moins de 5 ans d'existence (n=4). Ces derniers ont été formés principalement en vue de capter des ressources financières provenant d'organismes d'appui gouvernemental, qui posent comme condition d'octroi la formation de collectifs, ce qui ne signifie pas nécessairement l'absence de liens affectifs forts entre les membres.

En ce qui concerne le profil socio-économique des membres, une observation frappante est qu'il s'agit pour la grande majorité de femmes. Seuls deux hommes sont présents, au sein de deux groupes différents, sur tout l'échantillon. Cette caractéristique est sans doute due aux raisons invoquées dans le chapitre 2. Les membres sont issus de *poblaciones*, c'est-à-dire de communes périphériques et marginalisées de Santiago – *cfr* les cartes de la Région Métropolitaine et de la province de Santiago en annexes 4 et 5 – et leur niveau d'éducation est faible à moyen. La majorité des groupes est ainsi composée de personnes ayant un niveau correspondant au primaire complet (n=7) et au secondaire complet (n=8) et, pour un groupe, au technique complet. Leur âge moyen se distribue selon le tableau 3.3. Nous pouvons constater que beaucoup de groupes présentent un âge moyen relativement élevé (de 61 à 70 ans), ce qui s'explique par la présence, dans l'échantillon, de plusieurs groupes de 1^{ère} génération. Ces derniers se distinguent d'ailleurs par leur étonnante stabilité, puisque quelques-uns existent depuis près de quarante ans et ont donc traversé les différents bouleversements qu'a connus le pays durant cette période. Il convient toutefois de signaler que ces groupes ont connu une certaine rotation des affiliés. S'ils comptent encore généralement un socle de deux ou trois membres fondateurs, plusieurs personnes, parfois beaucoup plus jeunes, les ont intégrés plus tard, tandis que d'autres, présents à la création, sont décédés ou ont quitté le groupe. Aujourd'hui, comme nous le verrons plus bas, le résultat net de cette rotation est une réduction des effectifs pour 6 organisations de 1^{ère} génération sur les 7.

comprennent des membres enregistrés au SII.

Tableau 3.3. Âge moyen

	Effectif	%
31-40 ans	3	18,75
41-50 ans	4	25
51-60 ans	4	25
61-70 ans	5	31,25
Total	16	100

Mode 61-70 ans

Source : enquête personnelle réalisée auprès d'OEP – juin 2012

Ayant décrit les caractéristiques du profil socio-économique des membres de ces organisations, nous présentons maintenant leur analyse sous l'angle des trois dimensions étudiées en passant en revue les indicateurs identifiés plus haut.

- **Dimension 1 : la finalité**

Du point-de-vue économique, 14 groupes sur les 16 sont actifs dans le secteur du petit artisanat (broderies, confection de vêtements, marionnettes, maroquinerie...) et les 2 restants offrent des services de traiteur. Comme on peut le constater dans le tableau 3.4., ces groupes sont petits, variant de 2 à 25 personnes, et créent donc peu d'emplois. Ils génèrent en outre peu de revenus. Ainsi, dans le tableau 3.4., qui présente le niveau des recettes engrangées au niveau du groupe, nous pouvons voir que, pour la majorité, elles ne dépassent pas 100 000 pesos chiliens²⁷. En outre, ces moyennes cachent une variabilité très forte des recettes selon les mois. En effet, la demande pour leurs produits n'est généralement pas continue et des mois creux peuvent succéder à des périodes d'activité plus intense. Par ailleurs, les groupes sont confrontés à des problèmes de commercialisation considérables, principalement parce qu'ils sont dépourvus de points de vente fixes.

²⁷ 100 000 pesos chiliens équivalaient, le 20 juillet 2012, à 167,8 euros et à 205,9 dollars (www.bcentral.cl/). À titre indicatif, le salaire minimum au Chili est fixé à 182 000 pesos chiliens.

Tableau 3.4. Niveau de volume de ventes mensuelles générées par les groupes, en pesos (moyennes sur 12 mois)

	Effectifs	%
Moins de 100 milles	10	62,5
101-200 milles	2	12,5
201-300 milles	3	18,75
Plus de 300 milles	1	6,25
Total	16	100

Note : ces données datent de l'année 2012 pour les OEP qui commercialisent actuellement leurs produits, c'est-à-dire toutes les OEP de 3^{ème} génération (n=4) ainsi qu'une partie des OEP de la 2^{ème} (n= 3) et de la 1^{ère} génération (n=2). Pour celles qui restent, c'est-à-dire 2 OEP de la 2^{ème} génération et 5 OEP de la 1^{ère}, les données datent de 2009, juste avant l'arrêt de leurs activités de commercialisation en raison de la fermeture de la Fundación Solidaridad.

Source : enquête personnelle réalisée auprès d'OEP – juin 2012

○ Objectifs explicites (I.1.1.)

Tableau 3.4. Objectifs explicites

	Croissance de l'activité	Création d'emplois pour la communauté	Création d'un revenu stable pour les familles des membres	Création et maintien de liens sociaux et affectifs	Total
1^{ère} génération	16,7% (1)	33,3% (2)	33,3% (2)	16,7% (1)	100%
2^{ème} génération	20,0% (1)	20,0% (1)	60,0% (3)	/	100%
3^{ème} génération	25,0% (1)	/	75,0% (3)	/	100%

Note : les données ne sont pas disponibles pour une OEP de 3^{ème} génération.

Source : enquête personnelle réalisée auprès d'OEP – juin 2012

Comme premier indicateur de la finalité, nous avons demandé aux groupes de classer quatre propositions selon le degré d'importance qu'elles représentent pour leur activité. Ces quatre propositions étaient : 1) la croissance des ventes et de l'activité, 2) la création d'emplois pour les gens de la communauté, 3) la création d'un revenu stable pour la famille des membres de l'organisation, 4) la création et le maintien de liens sociaux et affectifs. Le tableau 3.4. présente les réponses données par les groupes. Il se lit de la manière suivante : les pourcentages dans les cases représentent la proportion de groupes d'une génération donnée ayant classé *en premier lieu* la proposition qui correspond à l'intitulé de la colonne. Nous avons choisi de rapporter les effectifs au nombre total de groupes dans chaque génération pour disposer d'une valeur relative, mais nous

avons également indiqué les effectifs absolus entre parenthèses. Pour chaque génération, la croissance de l'activité représente la proportion de groupes la plus faible, tandis que la création d'un revenu familial stable arrive en première position, à proportion égale avec la création d'emplois dans la communauté pour les OEP de 1^{ère} génération. Par ailleurs, la diversité d'objectifs poursuivis semble se restreindre selon les générations. Les OEP de 1^{ère} génération manifestent une hétérogénéité relativement plus grande de finalités puisque toutes les propositions se retrouvent au moins une fois placées en 1^{ère} position, tandis que celles de 2^{ème} génération ne mentionnent pas la création de liens sociaux et affectifs. La 3^{ème} génération, quant à elle, semble se concentrer sur la génération d'un revenu stable. Bien entendu, la robustesse de ces résultats est relativisée par le petit nombre de réponses et il serait nécessaire de disposer d'un plus grand échantillon pour pouvoir établir des divergences entre générations avec davantage de certitude. Néanmoins, ces données révèlent certaines indications intéressantes quant aux finalités des organisations telles qu'elles ont été explicitement exprimées par les acteurs eux-mêmes.

- Dynamique de croissance : croissance du volume des ventes et croissance du volume de l'emploi (I.1.2. et I.1.3.)

Tableau 3.5. Dynamique de croissance

	Volume des ventes (pesos)		Emploi	
	Effectif	%	Effectif	%
Croissance	5	31,25	2	12,5
Stagnation	8	50	2	12,5
Régression	3	18,75	12	75
Total	16	100	16	100

Note : indicateurs construits en comparant respectivement les volumes des ventes mensuelles et de l'emploi après la 1^{ère} année d'activité suivant la création des initiatives aux volumes actuels.

Source : enquête personnelle réalisée auprès d'OEP – juin 2012

Les observations relatives à ces deux indicateurs « implicites » de la finalité sont reprises dans le tableau 3.5. Nous pouvons constater que, pour une majorité d'organisations (11 sur 16), le volume des ventes en valeur a soit stagné, soit régressé. Cette dernière catégorie est même sous-estimée puisque plusieurs OEP de 1^{ère} génération ont subi l'arrêt complet de leur activité commerciale, en raison de la fermeture de la fondation qui les soutenait, la Fundación Solidaridad, fermeture sur laquelle nous reviendrons lorsque nous parlerons des relations institutionnelles. Ainsi, leurs ventes sont tombées à zéro, mais elles demeurent néanmoins dans la catégorie « moins de 100

000 pesos », selon l'échelle que nous avons adoptée, et sont donc reprises dans la catégorie « stagnation ». Au niveau de l'emploi, beaucoup d'initiatives ont vu leur effectif diminuer. Nous expliquons cela par la tendance à la démobilisation populaire et à l'effritement de l'identité collective dont nous avons déjà parlé, spécialement pour les initiatives les plus anciennes et, plus généralement, le manque d'incitants individuels à rester dans le collectif. Ces indicateurs soutiennent l'idée que la croissance et l'accumulation n'est pas l'objectif premier de ces initiatives.

- Activités extra-économiques et diversification des sources de revenu (I.1.4. et I.1.5.)

Les dimensions extra-économiques de ces organisations sont patentes. Tout d'abord, du point de vue du genre, ces activités confèrent aux femmes la satisfaction et la dignité de recevoir leurs propres revenus. En outre, comme les femmes sont généralement plus impliquées dans la satisfaction des nécessités du ménage, cette source de revenus propres leur offre davantage d'autonomie dans les décisions à prendre en vue de se procurer ce dont la famille a besoin. Elle favorise ainsi leur *empowerment*.

Pour les OEP les plus anciennes, celles de 1^{ère} génération, l'activité économique est, en réalité, un prétexte, une dimension secondaire, tandis que la dimension politique était, par le passé du moins, très importante : beaucoup étaient impliquées dans des mouvements sociaux (de femmes, de travailleurs...), à l'instar des membres de l'organisation O qui, en 1992, formèrent, avec d'autres femmes, le Syndicat de Femmes Artisanas Indépendantes de Puente Alto, comptant à l'époque environ 620 inscrites. Plusieurs ont pris part, souvent sous l'égide de l'Église catholique, à des actions de dénonciation du régime militaire et de soutien à l'opposition. Les *arpilleras* (broderies) que les artisanes confectionnaient étaient avant tout des formes de dénonciation de la dictature à destination de l'étranger. Au-delà de leur formation technique et professionnelle, les OEP de 1^{ère} génération prenaient également part à des cours d'éducation citoyenne dispensés par les ONGs – comme, par exemple, la Fundación Solidaridad ou le PET²⁸ –, abordant des thèmes comme l'alcoolisme, la dépendance aux drogues, les violences familiales, etc, et devenant ainsi conscientes de leur situation d'exclusion économique, politique et sociale. Plusieurs participantes ont insisté sur l'importance du développement personnel à travers l'activité productive. « *L'atelier nous a appris à grandir en tant que femmes* »²⁹, selon les termes de l'une d'entre elles. Ces aspects renvoient à la conception habermasienne du processus d'insertion politique dans l'espace public, caractérisée par

28 Le Programa de Economía del Trabajo (PET) est une ONG de recherche-action ayant pour finalité le renforcement du monde du travail et des organisations sociales en vue de l'éradication de la pauvreté.

29 Extrait tiré de l'entretien avec les membres de l'organisation O, 11/05/12.

une référence à l'intérêt général. Sur base de ces éléments, nous pouvons affirmer que les OEP de 1^{ère} génération correspondent assez fidèlement au concept de « policy-driven cooperatives » tiré de la typologie proposée par Lemaître et Helmsing (2012).

Cependant, cette intense activité politique a fortement décliné. Les ONGs ne dispensent plus de formation d'éducation civique, les mouvements sociaux se disloquent (aujourd'hui, le syndicat de Puente Alto ne compte plus que 35 membres) et les *arpilleras*, ne trouvant plus de débouchés commerciaux, s'entassent dans les maisons des membres. Les nouvelles organisations, celles de 2^{ème} et 3^{ème} génération, n'ont, certes, pas évacué toute dimension politique. Plusieurs d'entre elles sont ainsi engagées dans diverses activités et mouvements sociaux et politiques (comités de quartier, organisations de femmes...) qui dépassent, dans une certaine mesure, leur simple rôle fonctionnel et contribuent ainsi à l'émancipation des participants. Les membres des nouveaux groupes comme des plus anciens partagent également ensemble beaucoup d'activités récréatives, comme la célébration des principales fêtes religieuses, des voyages, des repas... Nous avons en outre pu déceler, au sein d'une organisation de 3^{ème} génération active dans l'artisanat, la volonté de préserver des techniques anciennes qui constituent un patrimoine culturel en déclin aujourd'hui. Néanmoins, malgré ces différentes observations, on ne peut nier que les groupes de 3^{ème} génération soient davantage centrés sur l'aspect économique. Cela reflète, une fois de plus, un phénomène plus général caractérisant la grande majorité des nouvelles initiatives des secteurs populaires au Chili, pour lesquelles le problème des revenus est devenu central, outre le fait déjà signalé qu'elles sont pour la plupart individuelles. À titre d'illustration, les autres organisations auxquelles appartiennent les membres des groupes de 3^{ème} génération – essentiellement des organisations de femmes – sont principalement tournées vers le renforcement de leurs compétences entrepreneuriales et gestionnaires. Allan San Juan et Lamadrid (2001, p.241) rejoignent cette analyse. Selon elles, pour les membres des anciennes OEP, « *la formation se transformait en un instrument qui avait du sens en soi, subordonnant l'activité productive en tant que telle et en conséquence la génération de revenus. En revanche, aujourd'hui, pour les micro-entrepreneuses actuelles, la formation s'oriente de préférence vers l'amélioration de leur rôle dans leur unité productive qui est leur source génératrice de revenus. L'objectif est pleinement économique* » (notre traduction).

Par ailleurs, les activités développées par ces groupes sont, pour tous les membres, des activités d'appoint. En effet, elles sont couplées avec d'autres sources de revenu, soit d'autres petites activités économiques, soit le revenu du mari, soit encore une pension quelconque. Une participante nous a expliqué, par exemple, que leur atelier présente une activité qui dépend du travail de leur

mari, augmentant si celui-ci se retrouve au chômage et diminuant dans le cas contraire. Cette flexibilité permet aux membres, dont beaucoup sont des femmes ayant un foyer à charge, de conjuguer leur activité professionnelle avec les tâches de reproduction du ménage.

De ces différentes observations, nous pouvons conclure que la finalité des OEP productives ne peut se réduire à la croissance de l'activité et à l'accumulation de capital. Diverses caractéristiques – objectifs explicites, faible croissance des ventes et de l'emploi, présence d'activités extra-économiques, diversification des sources de revenu – étayent notre hypothèse de reproduction élargie de la vie des membres du groupe. Mais, d'autre part, le fait que les groupes les plus récemment formés et les nouvelles initiatives des secteurs populaires en général soient davantage focalisés sur la dimension économique vient nuancer quelque peu ce propos. Ce dernier phénomène n'exclut pas pour autant que ces nouvelles initiatives poursuivent une finalité distincte de l'accumulation capitaliste, telle que la reproduction élargie de la vie des membres du ménage, mais cette reproduction est en tous les cas davantage qu'auparavant centrée sur des ressources marchandes, et les dimensions autres qu'économiques, telles que la participation politique et citoyenne, apparaissent moins clairement que pour le cas des premières OEP. Pour citer une nouvelle fois Allan San Juan et Lamadrid (2001, p.241), « *le centre de leur [des micro-entrepreneuses] attention est le marché* » (notre traduction).

- **Dimension 2 : les relations économiques**

Dans cette section sont présentés les indicateurs relatifs à l'affectation du surplus (I.2.1.) et aux mécanismes de soutien en cas d'arrêt de travail (I.2.2.). Ces données sont reprises dans les tableaux 3.6. et 3.7. ci-dessous.

Tableau 3.6. Affectation du surplus

	Effectif	%
Divisé		
<i>Parmi les travailleurs</i>		
En parts égales	5	31,25
Selon les nécessités	0	0
Selon la productivité	9	56,25
<i>Parmi les propriétaires du capital</i>	1	6,25
Réinvesti dans l'activité		
<i>Investissement en capital</i>	0	0
<i>Achat de matières premières</i>	1	6,25
Total	16	100

Source : enquête personnelle réalisée auprès d'OEP – juin 2012

Tableau 3.7. Mécanismes de soutien en cas d'arrêt de travail

	Effectif	%
Paiement normal	4	25
Paiement, mais moindre	1	6,25
Collecte de solidarité sous forme d'argent ou de marchandises	4	25
Pas d'aide	7	43,75
Total	16	100

Source : enquête personnelle réalisée auprès d'OEP – juin 2012

En ce qui concerne l'affectation du surplus, qui représente de faibles montants, la majorité (n=9) le distribue entre les travailleurs selon la productivité, c'est-à-dire selon le nombre de pièces produites ou, dans un cas, le nombre d'heures prestées. 5 organisations le divisent en parts égales parmi les travailleurs, dont 2 groupes de 1^{ère} génération et 3 groupes de 2^{ème} génération. Les rémunérations dépendent, dans tous les cas, de l'activité et ne prend jamais la forme d'un salaire fixe, ce qui conforte les hypothèses formulées à ce sujet dans notre modèle. Dans 4 cas, les groupes ne distribuent pas intégralement le surplus aux travailleurs, mais consacrent une fraction résiduelle – entre 5 et 10 % environ – à la constitution d'une réserve, les montants concernés étant évidemment très limités. Une organisation seulement (de 3^{ème} génération) affecte son surplus aux

propriétaires du capital et un groupe constitue une caisse consacrée à l'achat des matières premières. Les investissements en capital sont rarissimes. D'autre part, 9 organisations sur les 16 présentent une forme de solidarité avec les travailleurs contraints à arrêter temporairement le travail pour cause de maladie, de décès, etc, que ce soit en continuant à lui verser normalement sa part (pour ceux qui distribuent le revenu en parts égales), soit en lui versant une part inférieure à la normale ou encore sous forme de collectes d'argent ou de marchandises, parfois grâce à l'organisation d'un événement (bingo...). Par ailleurs, à la question de savoir si l'organisation effectuait des dons ou apportait une aide en temps ou en argent à des groupes spécifiques, 8 sur les 16 organisations ont répondu par l'affirmative. Le groupe A (de 3^{ème} génération), par exemple, dont le secteur d'activité est le service traiteur et l'alimentation, accompagne un organisme gouvernemental actif dans la prévention contre la consommation de drogue, la CONASE, lors de ses visites dans les écoles de leur localité et prépare gratuitement les repas pour les élèves et les autres personnes présentes. Les autres formes d'aides sont apportées par exemple à la paroisse locale (pour l'organisation d'événements comme un bingo, etc), à des membres de leur communauté (en cas d'incendie, d'accident, de situation économique précaire, de maladie ou de décès, les membres organisent des collectes d'argent ou de marchandises, fournissent des médicaments, etc). Un exemple supplémentaire est donné par l'organisation K, un groupe de brodeuses, qui a mené un projet de création artistique en partenariat avec des femmes incarcérées dans la prison de leur commune.

Ces différentes observations mettent en exergue la solidarité réelle – nuancée toutefois par le nombre de groupes qui divisent le surplus selon la productivité et qui n'accordent pas d'aide en cas d'arrêt de travail – qui accompagne les relations économiques, que ce soit entre les membres des organisations ou avec le reste de la communauté dans laquelle elles sont insérées. Elles nous permettent d'affirmer que les catégories bénéficiaires de ces initiatives ne sont pas les détenteurs des capitaux, mais les membres des organisations eux-mêmes et leur famille ainsi que, dans certains cas, des membres de la communauté extérieure aux organisations.

- **Dimension 3 : les relations institutionnelles**

Sur le plan des relations institutionnelles, toutes les organisations possèdent une assemblée à laquelle assistent plus de la moitié des membres. Les modes de prise de décision sont démocratiques puisqu'ils s'effectuent soit au vote selon le principe « une personne-une voix », soit au consensus. Dans un cas seulement (une organisation de 3^{ème} génération), les décisions essentielles sont prises par une seule personne. Quant au processus de gestion exécutive, le tableau 3.8. résume les différentes modalités qu'il revêt et leur distribution :

Tableau 3.8. Processus de gestion exécutive

	Effectif	%
Implique tous les travailleurs	6	37,5
Pris en charge par une personne choisie par les autres membres	5	31,25
Pris en charge par un groupe de personnes élues	5	31,25
Total	16	100

Source : enquête personnelle réalisée auprès d'OEP – juin 2012

Comme on peut le remarquer, dans un nombre considérable de cas, ce processus implique tous les travailleurs. Les deux autres modalités de gestion sont la délégation de la gestion quotidienne à une personne, un « leader » élu démocratiquement selon les dires des membres, ou l'élection, généralement publique, d'un groupe de personnes (le plus souvent un président, un secrétaire et un trésorier). Nous constatons que le processus de gestion exécutive, s'il n'implique pas nécessairement tous les travailleurs, revêt néanmoins toujours des formes démocratiques de participation.

Sur le plan des relations avec les acteurs externes, ils ont tous reçu ou reçoivent encore un appui sous l'une ou l'autre forme (soutien financier, opportunités de commercialisation, formations, mise à disposition de locaux...) par différents organismes, selon la génération à laquelle ils appartiennent : les groupes de 1^{ère} et de 2^{ème} génération sont surtout appuyés, ou du moins l'ont été, par des ONGs laïques telle que l'ONG Sol, qui a soutenu financièrement plusieurs OEP de 1^{ère} génération pour acquérir un local, ainsi que par des organisations dépendant de l'Église catholique comme, par exemple, la Vicaría de Pastoral Social y de los Trabajadores ou la Fundación Solidaridad. Cette dernière observation n'est pas surprenante puisque les courants progressistes de l'Église, animés par la théologie de la libération, offrirent durant la dictature leur égide aux mouvements de mobilisation populaire. « *L'Église dans ses diverses manifestations, mais spécialement à travers ses Vicariats locaux [était], sans aucun doute, la principale source de soutien dans le monde populaire. Depuis les débuts du régime militaire, l'Église a assumé un rôle de protection et d'assistance envers les secteurs les plus touchés par les mesures économiques et politiques de la dictature* » (Hardy, 1987, pp.190-191, notre traduction). Les groupes de 3^{ème} génération, quant à eux, reçoivent le soutien d'organismes et de programmes gouvernementaux dont la mission est d'appuyer financièrement et par des formations les petites initiatives des secteurs vulnérables, en particulier le FOSIS, ainsi que des municipalités. En réalité, cette différence entre

générations reflète, selon nous, un changement plus profond au niveau des acteurs externes d'appui au monde populaire qui consiste en l'effacement relatif de l'Église et des autres ONGs représentant auparavant les arcs-boutants traditionnels du mouvement populaire, parallèlement à une entrée en scène de divers organismes étatiques (le FOSIS, mais également la CORFO³⁰, le SERCOTEC³¹ ...) et des municipalités qui, pour des raisons évidentes, n'existaient pas ou n'exerçaient pas ce rôle sous la dictature. À titre d'illustration de ce déplacement progressif, plusieurs ONGs actives dans le soutien aux expériences productives populaires à Santiago ont, ces dernières années, fermé leurs portes ou ont drastiquement réduit leur activité : c'est notamment le cas de la Fundación Solidaridad, du PET et du PROSAM³².

À cet égard, se pose également la question de la dépendance des OEP par rapport aux acteurs externes. En réalité, une grande partie des groupes de 1^{ère} génération (5 sur les 7) ainsi que certains groupes de la 2^{ème} (2 sur 5) ne commercialisent, sinon plus du tout, à tout le moins très sporadiquement, leur production. En effet, ces groupes vendaient tous l'intégralité de leurs produits à la Fundación Solidaridad qui, à son tour, les distribuait à l'étranger à travers des réseaux de commerce équitable. Or, cette dernière mit fin à toutes ses activités en 2010. Depuis lors, les groupes n'ont pas trouvé d'autres débouchés commerciaux pour leurs produits. Ceux que nous avons interrogés continuent néanmoins à se réunir pour travailler ensemble, mais surtout pour échanger des techniques et se former mutuellement, pour maintenir des liens sociaux et affectifs tissés de longue date et pour partager des moments agréables. Les participantes d'un des groupes interrogés nous ont confié que, si elles connaissaient la destination de leurs produits, elles ignoraient en revanche l'identité précise des clients et n'ont pas développé une connaissance approfondie du marché : elles ne connaissaient ni le prix exact auquel étaient vendus leurs produits ni les quantités écoulées. Leur rôle, sur le plan économique, se limitait ainsi à répondre aux commandes que leur confiait la fondation qui, en échange, leur versait leur rétribution. Dans certains cas, c'était la fondation elle-même qui leur fournissait les matières premières (laine, tissus...) dont elles avaient besoin pour produire. Apparaît ici clairement la relation de dépendance qu'entretenaient beaucoup d'OEP par rapport aux ONGs de soutien, surtout d'obédience religieuse.

En conclusion, nous pouvons affirmer que ces organisations s'écartent sur plusieurs points

30 La Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) est un organisme gouvernemental chargé de l'exécution des politiques relevant du domaine de l'entrepreneuriat et de l'innovation.

31 Le Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC) est une institution de droit privée dépendant du ministère de l'économie dont la mission est de promouvoir et appuyer les initiatives d'amélioration de la compétitivité des micro- et petites entreprises ainsi que de consolider les compétences de gestion de leurs entrepreneurs.

32 Le Programa de Acción con Mujeres (PROSAM) est également une ONG orientée vers la lutte contre la pauvreté et introduit une dimension de genre dans ses actions.

du fonctionnement de la firme capitaliste telle qu'elle a été modélisée au chapitre 2. Leur finalité n'est pas l'accumulation ni la croissance et épouse plusieurs aspects de la reproduction élargie, tandis que l'analyse de leurs relations économiques indique que la catégorie bénéficiaire est constituée des membres, de leur famille et, dans plusieurs cas, de personnes extérieures appartenant à la communauté locale. En outre, les relations institutionnelles mettent en évidence des processus participatifs et démocratiques, non fondés sur la propriété du capital. Ces éléments laissent apparaître les dimensions sociale et politique – cette dernière étant associée aux diverses pratiques d'essence démocratique et de participation à la sphère publique présentes au cœur de ces initiatives – de ces organisations, malgré leur relatif étiolement au sein des groupes les plus récents.

Nous pouvons également dresser plus précisément une comparaison globale des différentes générations d'OEP. Au niveau des objectifs explicites, la croissance de l'activité arrive le plus souvent en second lieu par rapport à d'autres objectifs comme la création d'un revenu familial stable, quelle que soit la génération. Les finalités poursuivies semblent, en revanche, s'homogénéiser avec le temps, les OEP de 1^{ère} génération se focalisant davantage sur la création de revenus. Une autre différence entre générations se reflète au niveau des activités extra-économiques. L'insertion politique dans l'espace public, accompagnée d'une certaine référence à l'intérêt général, qui caractérisait les OEP de 1^{ère} génération s'est progressivement amenuisée au fil du temps. Elle est moins présente au sein des groupes de 3^{ème} génération, qui se concentrent davantage sur l'activité économique et sur les ressources marchandes. Si nous n'avons pas décelé de différence significative sur le plan des relations économiques, un troisième contraste est à relever au niveau des appuis externes. En effet, alors que les OEP historiques étaient surtout soutenues par des ONGs laïques et des organismes religieux, les OEP de 3^{ème} génération sont davantage appuyées par des institutions étatiques comme les municipalités ou les organismes gouvernementaux de soutien à la petite activité.

B. Les associations territoriales

Nous avons tâché, pour cette section, de suivre autant que possible les balises plantées par notre modèle, comme nous l'avons fait pour la précédente. Cependant, comme les membres des organisations territoriales ne partagent pas d'activité commune de production, nous n'avons pas pu appliquer dans leur cas nos indicateurs aussi rigoureusement que nous l'avons fait pour les associations sur base de l'activité. La présente section a donc été adaptée de la manière suivante : après une description des informations générales concernant ces associations, nous avons abordé leurs finalités en nous concentrant surtout sur leur dimension politique. Nous décrivons ensuite

brèvement leurs relations économiques et institutionnelles et terminons en exposant certains obstacles auxquels elles sont confrontées.

Tableau 3.9. Les associations territoriales

Nom de l'organisation	Commune	Secteur d'activité	Nombre de membres		Durée d'existence (en années)
			Femmes	Hommes	
Q	San Miguel	Divers métiers d'artisanat	20	2	11
R	La Reina	Divers métiers d'artisanat	7	0	6
S	La Cisterna	Divers	45	2	12
T	La Reina	Divers métiers d'artisanat	13	7	1
U	Quilicura	Divers métiers d'artisanat	12	3	6
V	Conchalí	Commerce: divers	35	7	12
W	Maipú	Divers métiers d'artisanat	16	2	6
X	Quilicura	Divers métiers d'artisanat	15	3	3

Note : les noms des organisations ont été remplacés par des lettres afin de garantir leur anonymat.

Source : enquête personnelle réalisée auprès d'OEP – juin 2012

- **Informations générales**

Les organisations composant cette seconde catégorie se distinguent des précédentes en ce que, comme nous l'avons dit, l'élément commun aux membres n'est pas l'activité, qui est exercée individuellement, mais bien le territoire, généralement la commune. C'est en ce sens que nous affirmons que le « degré de collectif » au sein de ces associations est moindre que celui des premières organisations. L'apparition de ce type d'association est relativement récente puisque les plus anciennes ont 12 ans d'existence. Nous nous sommes principalement intéressés à des associations d'artisans qui regroupent divers métiers : joaillerie, artisanat en bois ou en métal, confection de vêtements, objets en osier... Mais pas uniquement, puisque deux associations comptent également d'autres secteurs d'activité, comme l'alimentation, certains services (coiffure, podologie, manucure, voyage...) ou le commerce. Les associations comptent en moyenne 24 membres, variant de 7 à 47.

Le profil socio-économique des intégrants partagent plusieurs traits communs avec celui des membres des OEP : il s'agit majoritairement de femmes (bien que la présence d'hommes soit plus

forte que dans le cas des premières organisations), dont l'âge est compris entre 35 et 60 ans, provenant de quartiers périphériques. La plupart des membres ont un niveau d'éducation se situant entre le primaire complet et le secondaire complet, bien que certaines associations comptent des membres ayant un niveau universitaire, à la différence des OEP. Un autre contraste avec les OEP est que le degré d'informalité varie beaucoup d'une association à l'autre : pour certaines, les intégrants enregistrés au Service d'Impôts Internes font figure d'exception, tandis que pour d'autres, cet enregistrement est un pré-requis pour l'intégration au groupe. Ces différences avec les OEP suggèrent que la précarité des conditions des membres n'est pas une condition nécessaire pour l'adhésion à une association territoriale.

- **Finalités**

Les membres s'associent sur base de nécessités communes et poursuivent divers objectifs, tels que la création de canaux de commercialisation, notamment par la tenue de foires et la mise en commun de leurs coûts, l'organisation de formations, la postulation à des projets gouvernementaux en vue d'obtenir des subsides, projets qui requièrent généralement comme condition d'octroi le caractère associatif des initiatives, ou encore la promotion des produits, par exemple par la création d'un site Internet.

La dimension politique de ces associations territoriales est réelle, même si elle est surtout centrée sur les intérêts « corporatistes » du secteur. Du point de vue du micro-entrepreneur, la prise en compte de ses intérêts dans les politiques de développement semble davantage accessible depuis la scène territoriale. L'association lui permet ainsi de se projeter, dans une certaine mesure, au-delà de l'expérience individuelle et de s'insérer, avec ses semblables, dans un même espace géographique et dans un processus de participation publique, bien que celui-ci ne puisse pas se confondre totalement avec une inscription dans l'espace public au sens d'Habermas (1986). Alors que celui-ci insiste sur une référence au bien commun, à l'intérêt général, on peut affirmer que ce sont les aspects fonctionnels, relevant presque du « lobby », qui dominent dans le cas présent. Les revendications sont diverses. L'association permet tout d'abord de disposer d'un rapport de force plus favorable avec les autorités, afin, notamment, d'obtenir des lieux publics stratégiques pour la tenue de foires. Certaines revendications sont propres au secteur de l'artisanat : les associations d'artisans réclament une loi consacrant le statut d'artisan et qui lui conférerait des protections sur le plan de la santé et des retraites ainsi que la simplification des démarches administratives pour exporter et pour accéder aux différentes foires du pays. Parfois, ces requêtes sont accompagnées de revendications ethniques visant la défense de l'identité et des droits de certains groupes indigènes,

comme les indiens Mapuche ou Aymaras, comme c'est le cas pour l'association U, dont la présidente est elle-même Aymara. Ces intérêts sont parfois relayés auprès d'autres instances, gouvernementales ou autres. Les présidents des associations U et W ainsi que deux membres de l'association R, par exemple, représentent leur association au sein du Consejo Nacional de la Cultura y las Artes, organisme relevant du ministère de la culture. Ces revendications s'accompagnent, dans certains groupes, de l'affirmation de l'idée d'une économie plus juste et plus solidaire, comme en atteste la participation des associations Q et R à des réseaux et des événements appartenant à cette mouvance, comme le « Nodo de Comercio Justo », un réseau de commerce équitable, ou encore la Rencontre d'Économie Solidaire (« Encuentro de Economía Solidaria »), qui s'est déroulée en janvier 2012 à Talca, au sud de Santiago. La présidente de l'association V préside également la Confederación Nacional de Microempresarios y Artesanos de Chile (CONAMARCH), organisation fédérant plusieurs associations de micro-entrepreneurs qui cherche à s'affirmer comme un représentant du secteur et un interlocuteur crédible face à l'État. Selon les propos de la présidente, cependant, la CONAMARCH existe toujours, mais son activité s'est fortement amenuisée ces dernières années. Plus globalement, force est de constater que la représentation du secteur des micro-entreprises à des niveaux méso ou macro est encore à l'état de balbutiements.

Dans 7 cas sur 8, les membres des groupes organisent également des activités récréatives, comme des repas communs, la célébration de l'anniversaire de l'association et d'autres fêtes traditionnelles, des voyages ou la participation à des activités organisées par la municipalité (shows culturels, concerts...). En outre, deux associations ont signalé la participation à des activités explicitement sociales. C'est le cas de l'association T, dont les membres dispensent bénévolement des cours de techniques artisanales (peinture, confection de tissus...) aux enfants fréquentant les écoles de la commune, ainsi que de l'association V, qui collabore avec une organisation dont l'objet social est d'aider les sans-abris.

Pour une majorité de groupes (n=5), l'activité développée au sein des associations n'est pas la source principale de revenus des membres, qui développent d'autres activités productives ou bénéficient d'autres ressources (revenu du conjoint, pension...). Dans les cas des associations T, U et V, toutefois, les membres vivent exclusivement de l'activité qu'ils exercent au sein du groupe.

- **Relations économiques**

Sur le plan des mécanismes de soutien en cas d'arrêt de travail, 4 associations sur les 8 de l'échantillon procèdent à une collecte de marchandises de base ou d'argent pour soutenir la personne. Par ailleurs, 7 groupes sur 8 ont instauré un système de quotes-parts mensuelles dont les membres doivent s'acquitter pour couvrir les frais administratifs et de gestion de l'association.

- **Relations institutionnelles**

Toutes les associations territoriales de l'échantillon disposent d'une assemblée générale composée des membres se rassemblant généralement tous les mois. Les décisions sont prises après un vote selon la règle « une personne-une voix » et la gestion exécutive est dans tous les cas déléguée à un comité de gestion élu démocratiquement, comprenant un président, un secrétaire et un trésorier. Sur base de ces éléments, nous pouvons affirmer que la gouvernance est participative, bien que certaines décisions soient parfois prises par le comité de gestion sans passer par l'assemblée générale. Ce dernier point témoigne d'un manque d'engagement des membres ordinaires dans certains cas, comme nous l'ont confirmé deux présidents d'association. Pour remédier à ce problème, la Feria de Conchalí a instauré un système d'amendes en cas d'absence à une assemblée.

Sur le plan des relations avec les acteurs externes, la principale source d'aide dont bénéficient ces associations est la municipalité, les appuis provenant d'organismes gouvernementaux ou d'ONGs étant très peu développés. Cependant, l'appui reçu varie fortement d'une commune à l'autre, les relations pouvant même être conflictuelles dans certains cas. Certaines communes accordent un soutien actif à leurs associations. C'est le cas de la municipalité de La Cisterna, par exemple, commune au sud de Santiago, qui a fourni à l'association S un local et procure l'eau et l'électricité. Elle dispense également des formations de gestion gratuites et, lors des foires, met à disposition un lieu public ainsi que des stands. De plus, l'association a déjà postulé avec succès à différents projets de la municipalité et a ainsi bénéficié de subsides avec lesquels elle a acheté un ordinateur, une vitrine d'exposition pour les produits des membres et beaucoup d'autres choses. La municipalité de Maipú, au sud-ouest de la capitale, accorde chaque mois à l'association W la permission d'occuper un lieu public durant cinq jours pour y organiser une foire, en plus de lui fournir les infrastructures nécessaires (tonnelles, électricité, eau, W-C, etc). D'autres associations, en revanche, reçoivent peu d'appui de leur municipalité, qui manifeste même parfois une certaine hostilité en raison du caractère informel des participants. C'est le cas par exemple de l'association V, qui a dû négocier âprement avec la municipalité avant de pouvoir disposer d'un espace public pour

l'organisation de foires.

- **Défis et obstacles**

Ces associations sont confrontées à plusieurs problèmes et défis. Un premier problème que nous avons pu identifier est celui de la méfiance entre micro-entrepreneurs. À la question de savoir pourquoi les artisans et micro-entrepreneurs partageant une même activité ne portaient pas le principe associatif plus loin pour mettre en commun le processus de production, plusieurs dirigeants d'association ont avancé la volonté de protéger son travail contre la concurrence des autres et le plagiat, spécialement dans le secteur de l'artisanat, et la circonspection avec laquelle les micro-entrepreneurs regardaient le fait de s'associer entre eux, notamment en raison de mauvaises expériences antérieures. Parfois, les avantages de l'association ne leur étaient tout simplement pas venus à l'esprit : chacun peut se débrouiller seul, on n'a pas vraiment besoin des autres et, ce que l'on a, on ne le doit à personne. « *Si je gagne, c'est moi qui gagne. Si je perds, c'est moi qui perd* »³³, nous dit, en ce sens, le président de l'association W. « *Chacun veut administrer son propre argent* »³⁴, nous confie encore la secrétaire de l'association S. Un deuxième écueil, relevé par Allan San Juan et Reinecke (2006), réside dans le fait que les associations territoriales développent une vision essentiellement de court terme et concentrée sur des problèmes spécifiques et ponctuels, peinant ainsi à transcender leur expérience locale pour articuler les intérêts et les apports du secteur des micro-entreprises aux stratégies nationales de développement, qui sont celles d'un pays tout entier inséré dans une économie globalisée. Ce phénomène est illustré par leur tendance à considérer la municipalité comme l'instance par excellence de la réalité territoriale. Face à ces différentes difficultés, force est de se rallier au constat de Allan San Juan et Reinecke (2006, p.110), qui affirment que « *l'expérience démontre que ne se sont pas concrétisées ni les attentes de consolidation ni les prédictions de croissance annoncées, puisque le secteur des micro-entreprises est dépourvu d'une représentation forte, reconnue et légitimée socialement* » (notre traduction).

3.4. Retour théorique sur les notions d'OEP et de collectif

Nous sommes maintenant en mesure de tirer des résultats empiriques collectés certains enseignements théoriques afin de préciser notre modèle et d'identifier, à côté des conditions d'identité et de nécessité, certaines conditions nécessaires à l'émergence d'OEP.

33 Extrait tiré de l'entretien réalisé avec le président de l'association W, 22/05/12.

34 Extrait tiré de l'entretien réalisé avec la trésorière de l'association S, 10/05/12.

Les difficultés liées à l'association et la nécessité d'un ciment pragmatique

Le deuxième chapitre de ce travail était consacré à la construction théorique d'un modèle d'organisation économique populaire que nous avons confronté à celui de la firme capitaliste traditionnelle. Nous avons pu constater, lors de notre recherche empirique, qu'une partie des organisations que nous avons visitées, les associations sur base de l'activité, partagent plusieurs caractéristiques de ce modèle et ne sont donc pas assimilables à de petites entreprises capitalistes en puissance. Mais nous avons également pu observer les difficultés majeures qu'a connues et connaît toujours le mouvement des OEP au Chili. Si l'on pouvait, au début des années nonante, soutenir avec Nyssens (1997, p.177) qu'« *Apparently, the popular economy is now asserting itself and is being recognized as an active economic subject* », nous devons reconnaître rétrospectivement que cette affirmation faisait montre d'un optimisme excessif. Nous avons néanmoins exposé l'émergence d'un autre phénomène, celui des associations territoriales, qui, bien qu'il présente un degré de collectif moindre, mérite d'être signalé en tant que dynamique plus récente d'association au Chili. Mais, comme nous l'avons vu, celle-ci éprouve également certaines difficultés à s'affirmer.

Tous cela nous amène à nuancer le discours théorique sur l'économie populaire au Chili tel qu'il a été formulé durant les années quatre-vingt, notamment par Razeto (1991, 1993), ce qui, par contre-coup, nous amènera à repreciser notre propre cadre théorique. En effet, si la diversité des modèles organisationnels et des pratiques entrepreneuriales dans l'économie populaire est incontestable, il importe de compléter notre modèle d'OEP grâce à certains éléments fondamentaux qui conditionnent la dynamique d'association. Un premier élément consiste en la présence d'un *facteur pragmatique de cohésion*. Par cette expression, nous voulons exprimer la nécessité pour les individus de clairement percevoir les avantages directs de s'associer dans le processus productif. Si ceux-ci sont réels, ils ne sautent pas nécessairement aux yeux. Nous pensons en réalité que ce qui maintenait beaucoup d'anciennes OEP durant ces dernières années était principalement fondé sur le discours idéologique des structures d'appui traditionnelles. Nos propres enquêtes ainsi que l'état de désemparement dans lequel se sont retrouvées les OEP de 1^{ère} génération après la fermeture de la Fundación Solidaridad en attestent. Comme nous l'a expliqué Winnie Lira, ancienne directrice de la fondation, lors de notre entretien, « *Le membre de l'économie populaire doit vivre et maintenir une famille. Donc simplement dire qu'en groupe, nous allons y arriver, parce que tous ensemble, nous le pouvons, si cela ne lui donne pas la possibilité d'un travail réel, cela ne fonctionne pas* »³⁵. Des propos qui rejoignent ceux de Benavente Jaque (1993, p.474), pour qui les conditions pour que la

35 Extrait tiré de l'entretien réalisé avec Winnie Lira, 16/06/12.

nécessité de s'associer naissent des propres acteurs et non des organismes d'appui ne sont pas encore rassemblées : « *Les résultats d'entretiens ou d'enquêtes réalisées auprès de micro-entrepreneurs par diverses ONGs, à propos de la volonté ou non de s'associer, ont démontré que ce thème n'est pas aussi prioritaire pour eux que la solution à d'autres problèmes plus importants comme l'accès au marché, le crédit, etc* » (notre traduction). S'ils ne perçoivent pas les bénéfices immédiats de l'association, les acteurs populaires, confrontés à la réalité implacable d'une économie globalisée comme le Chili, se focalisent sur la génération individuelle de revenus. Notons que ce facteur pragmatique de cohésion apparaît plus visiblement dans le contexte rural qu'en milieu urbain, les populations rurales se trouvant plus isolées. S'associer est bien souvent l'unique moyen pour que l'activité des producteurs agricoles devienne rentable. La propension à l'association est donc plus forte dans les campagnes chiliennes, ce qui se traduit par un nombre relatif de structures associatives et coopératives plus élevé.

Un deuxième élément, tout aussi primordial et constituant une composante de la condition d'identité, réside dans la *relation de confiance* entre les membres. Durant notre séjour, combien de fois n'avons-nous pas entendu des micro-entrepreneurs ou d'autres acteurs du secteur s'exclamer : « *le Chilien est individualiste, on ne peut pas lui faire confiance !* » ou soulignant la rivalité qui existe entre les micro-entrepreneurs ? Nous avons été frappés par le climat de méfiance qui semble caractériser ce secteur, surtout parmi les artisans, pour lesquels la méfiance est une forme de protection. « *Mon travail est unique. Je ne m'associe pas parce que mon associé me copierait mon travail [...] On garde toujours la protection de son travail, et ici au Chili cela arrive souvent* »³⁶ nous confie en ce sens le président d'une association d'artisans. Or, le rôle de la confiance entre les acteurs est d'une importance notoire pour la formation volontaire d'initiatives collectives, ce que nombre d'auteurs ne manquent pas aujourd'hui de souligner. Selon Ostrom (2010, p. 642), pour ne citer qu'elle, « *A core effort is developing a more general theory of individual choice that recognizes the central role of trust in coping with social dilemmas* ».

Deux facteurs supplémentaires ont donc jusqu'à présent été identifiés pour expliquer la faible propension actuelle à s'associer au sein de l'économie populaire : l'absence d'un élément pragmatique de cohésion et le manque de confiance entre les acteurs, lui-même associé à une identité collective morcelée. Mais, d'autre part, le mouvement des OEP a incontestablement connu une heure de gloire dans les années quatre-vingt. Est-ce à dire que les acteurs populaires, au faite de leur dynamisme, ont soudainement changé leur attitude, devenant plus individualistes et plus

36 Extrait de l'entretien réalisé avec le président de l'association T, 16/05/12.

méfiant ? C'est difficile à croire. Le déclin du mouvement populaire a, selon nous, été précipité par le retournement des rapports de force politiques entre les secteurs populaires et les élites des partis ainsi que le maintien de politiques économiques adverses, aspects que nous avons développé ci-avant. Un troisième facteur important, plus macro-économique, réside donc dans le *contexte et les institutions politiques et économiques* plus ou moins favorables à l'émergence d'initiatives collectives. Notons ici encore la pertinence de la perspective polanyienne, à même de capturer l'impact des changements des rapports de force et de l'environnement socio-politique sur les phénomènes économiques³⁷.

Un dernier ressort sans-doute non négligeable dans le succès et la pérennité d'expériences collectives de production réside dans la présence d'un leadership solidement enraciné. Nous avons d'ailleurs vu à travers l'épisode du CUP³⁸ que cette question du leadership n'est pas étrangère à l'effondrement du mouvement populaire.

L'individuel et le collectif comme extrémités d'un continuum

Les écueils auxquels a été confronté le mouvement des OEP ainsi que les difficultés que connaissent aujourd'hui les associations territoriales nous ont amenés à penser l'individuel et le collectif, non comme des catégories discrètes comme le fait Razeto dans le tableau 2.1., mais plutôt comme les pôles d'un continuum de situations. Ainsi, au lieu de définir séparément les initiatives individuelles, les micro-entreprises familiales et les OEP, nous les plaçons, dans le schéma 3.1. ci-dessous, sur un même spectre, ce qui permet de mieux appréhender les difficultés et les obstacles qui freinent la formation d'initiatives collectives et de mieux tenir compte des faits empiriques.

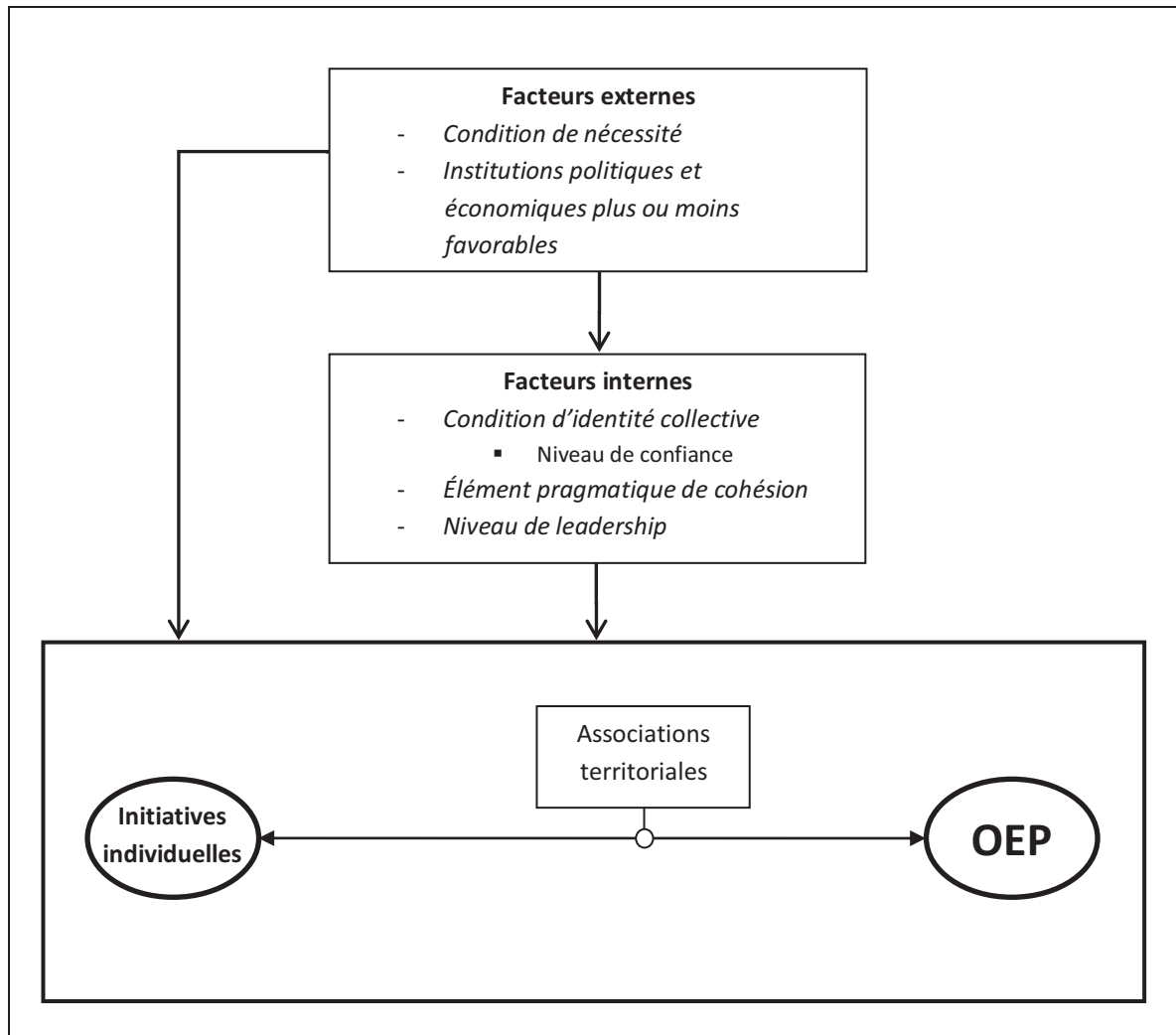
Ce schéma synthétise les éléments de réflexion que nous venons de développer. Ainsi, des facteurs à la fois externes et internes aux organisations – dont la liste présentée ici ne prétend cependant pas à l'exhaustivité – peuvent catalyser ou, au contraire, obérer la formation d'expériences collectives. Les facteurs externes constituent des contraintes extérieures aux acteurs, sur lesquelles ils n'ont pas directement prise. Parmi ceux-ci, nous retrouvons la condition de nécessité et les institutions politiques et économiques. Ils peuvent agir soit directement – par exemple les nécessités matérielles en tant que pression extérieure –, soit indirectement sur ce

37 Nous pouvons également mentionner, à cet égard, l'éclairage intéressant apporté par l'approche de l'Économie de la Régulation, pour laquelle les institutions représentent un équilibre d'économie politique ou, autrement dit, « un compromis issu du conflit social dont l'origine se trouve dans l'hétérogénéité des intérêts des agents » (Amable, 2005, p.19). Voir également Boyer (2003).

38 *Supra*, p.53.

processus par le biais des facteurs internes, à la manière dont les institutions politiques peuvent affecter l'identité collective d'un groupe social et les rapports de confiance entre les acteurs.

Graphique 3.1. L'individuel et le collectif comme extrémités d'un continuum



Source : construction propre.

Les facteurs internes représentent les caractéristiques intrinsèques des organisations et des acteurs. Ils reprennent la condition d'identité collective, dont l'un des aspects essentiels réside dans le niveau de confiance entre les acteurs, les éléments pragmatiques de cohésion ainsi que le niveau de leadership. Sur le spectre, nous avons placé entre les initiatives individuelles et les OEP les associations territoriales, qui présentent un degré de collectif moindre que les OEP. Les différentes initiatives existantes se placent entre ces deux pôles selon le degré de collectif qu'elles ont atteint et qui dépend lui-même des différents facteurs cités.

3.5. Limites et perspectives de l'étude

Étant donné que nous nous sommes concentrés sur les petites initiatives urbaines d'artisanat, une première limite de l'étude est que nous ne pouvons pas étendre nos conclusions aux expériences associatives rurales. Celles-ci mériteraient, en effet, un examen spécifique approfondi, les deux environnements différant à de nombreux égards.

D'autre part, un biais lié aux intermédiaires qui nous ont permis d'entrer en contact avec le monde populaire a peut-être été introduit dans la sélection de l'échantillon. Par exemple, il n'est pas surprenant de constater que les OEP de 3^{ème} génération interrogées reçoivent un appui du FOSIS, puisque c'est précisément cet organisme qui nous a mis en contact avec ces groupes. Cela étant, nous pensons que ce risque de biais est réduit et que la plus grande partie de nos résultats peuvent être généralisés sans risque majeur.

Nous avons pu détecter différentes générations d'OEP, mais une piste intéressante de recherche serait d'approfondir l'étude de leurs caractéristiques, de leurs traits distinctifs et de leur évolution. De même, il serait pertinent d'examiner plus attentivement les relations entre les deux types d'associations identifiés, à savoir les associations sur base de l'activité et les associations territoriales, pour savoir, par exemple, si ces celles-ci procèdent d'une mutation progressive des premières, les membres des anciennes OEP se retrouvant alors dans ces nouvelles structures, ou si elles résultent d'une évolution indépendante. Nous pourrions également chercher à savoir si les associations territoriales existaient déjà sous la dictature, gagnant de l'ampleur ces dernières années, ou si il s'agit d'un phénomène récent, postérieur à la période militaire...

Conclusion générale

Arrivés au terme de notre cheminement intellectuel, quelles conclusions pouvons-nous en inférer ? Nous reprenons ici les principales étapes de notre réflexion et esquissons les perspectives qu'elle laisse ouvertes, notamment en matière de politiques de développement.

Ce travail a tenté de répondre à la question de savoir si les organisations économiques populaires à Santiago du Chili partageaient ou non un fonctionnement calqué sur la firme capitaliste. Nous avons tâché, dans notre premier chapitre, d'explorer les principaux paradigmes économiques existants afin de choisir le plus adéquat pour notre démarche. Après avoir écarté les paradigmes classiques et néo-institutionnalistes, nous nous sommes attardés sur les approches comportementale et expérimentale, qui présentent certains aspects intéressants, en particulier parce qu'ils reconnaissent l'importance, au sein de l'analyse économique, des normes sociales et notamment des comportements réciprocaires. Nous en avons conclu que, malgré ces avancées notables, ces paradigmes se limitent à une vision essentiellement instrumentale de ces comportements et négligent leur valeur intrinsèque, pourtant centrale dans la compréhension des initiatives populaires. La conception polanyienne de l'économie substantive, au contraire, s'avère apte à rendre compte de l'importance *per se* de ces relations et le rôle qu'elles peuvent exercer pour des populations marginalisées au niveau de leur participation à l'espace public et de leur pratique de la démocratie au quotidien.

Sur les fondations de ce cadre d'analyse, nous avons ensuite construit nos balises théoriques en confrontant les modèles de la firme capitaliste et d'une organisation économique populaire. Nous avons avancé, par hypothèse, qu'elles présentaient des finalités divergentes, la première étant motivée par l'accumulation de capital, la seconde privilégiant la reproduction élargie du groupe. Nous avons également postulé qu'elles se distinguaient au niveau des relations économiques et institutionnelles, puisque les investisseurs forment les catégories bénéficiaires et dominantes de la firme, tandis que ce sont les membres actifs qui constituent ces catégories dans le cas de l'OEP. Elles ne mobilisent pas non plus les mêmes logiques d'échange et diffèrent sur le plan technologique. Ces considérations nous ont amenés à souligner les rôles extra-économiques potentiels de ces organisations, en particulier politiques, en tant qu'espaces publics de proximité.

La partie empirique de ce travail a consisté dans la réalisation de 24 interviews d'organisations productives populaires, passant d'une logique hypothético-déductive à des entretiens semi-directifs. Nous avons distingué, au sein de cet échantillon, deux groupes de nature

distincte : les associations sur base de l'activité et les associations territoriales. Cette recherche empirique livre des résultats fortement nuancés. D'une part, il est clair que les associations sur base de l'activité interrogées manifestent des logiques distinctes de l'entreprise *for-profit* standard et des dimensions dépassant leurs missions économiques. Il est ainsi apparu, à travers certains indicateurs, que les associations sur base de l'activité poursuivaient une finalité distincte de l'accumulation du capital et de la croissance, que leur catégorie bénéficiaire est composée des membres des groupes ainsi que de leur famille et, souvent, de certains membres de la communauté locale, et que leur catégorie dominante est constituée elle aussi des membres actifs des organisations. Certaines différences entre les trois générations d'OEP que nous avons pu identifier – différences au niveau des objectifs explicites, de la dimension politique des OEP ainsi que des appuis externes – viennent néanmoins nuancer ce tableau. Les associations territoriales, quant à elles, représentent une autre dynamique associative intéressante à Santiago, bien qu'elles soient caractérisées par un degré de collectif moindre que les OEP et que leur dimension politique soit davantage fonctionnelle, tournée vers des intérêts « corporatistes ». Elles bénéficient généralement de l'appui de leur municipalité respective, même si cet appui varie fortement d'une commune à l'autre. Elles sont, en outre, confrontées à des obstacles qui entravent dans une certaine mesure la consolidation de leur mouvement.

D'autre part, les observations font également état d'un profond changement survenu ces vingt dernières années, qui se cristallise de plusieurs manières. Tout d'abord, dans l'abrupte diminution du nombre des OEP et la désintégration concomitante des initiatives des secteurs populaires, aujourd'hui pour la plupart individuelles. Nous avons donc été amenés à expliquer les causes de la déliquescence du mouvement populaire à partir de l'évolution des rapports entre ce dernier et les élites politiques de l'opposition. Nous avons vu comment le ciment mobilisateur que constituait l'identité du *poblador* commença à se lézarder sous l'influence des événements précédant la transition démocratique. Le contraste entre les premières OEP et les groupes les plus récents est un autre symptôme de ces mutations et reflète un phénomène plus général : les nouvelles stratégies développées par les acteurs populaires sont davantage centrées sur l'économique et, sans nul doute, sur les ressources marchandes. En troisième lieu, les structures traditionnelles d'appui de l'économie populaire – l'Église et les ONG laïques – se sont effacées au profit d'autres acteurs, notamment les institutions gouvernementales d'appui au micro-entrepreneuriat, sans doute également plus centrées sur la génération de revenus. Le maintien, durant presque quarante ans, de politiques néo-libérales privilégiant la coordination des décisions économiques par le marché – y compris la lutte contre la pauvreté – n'est pas, selon nous, étranger à ce changement de paradigme.

Face à ce dernier, il apparaît indispensable d'adapter l'approche théorique de l'économie populaire chilienne telle qu'elle a été formulée dans les années quatre-vingt et au début des années nonante. Les réalités empiriques sur lesquelles celle-ci était fondée ont connu d'importants bouleversements et ont rendu surannés certains de ses fondements. Elle devrait notamment davantage tenir compte, selon nous, des difficultés concrètes auxquelles se heurtent les dynamiques associatives au sein des secteurs populaires, que l'émergence laborieuse des associations territoriales ne fait que souligner. Pour ce faire, nous avons proposé une lecture différente de ces dynamiques, en considérant les initiatives individuelles et collectives, non comme des catégories discrètes et hermétiques, mais comme les bornes d'un continuum. Cette conceptualisation permet de mettre en exergue les différents facteurs à la fois internes – la condition d'identité incluant le degré de confiance, les éléments pragmatiques de cohésion, le niveau de leadership – et externes – les institutions et rapports de force politiques et économiques en vigueur, la condition de nécessité – qui peuvent inhiber ou, au contraire, stimuler la formation de collectifs au sein de l'économie populaire. Loin de vouloir nourrir un fatalisme désabusé, nous espérons que cela contribuera à mieux identifier les défis auxquels les secteurs populaires sont confrontés et à leur fournir les outils adéquats pour y faire face.

Comment ces réflexions peuvent-elles être intégrées dans les politiques de développement ? Il est important, de prime abord, de prendre en compte la rationalité propre des initiatives d'économie populaire dont plusieurs éléments ont été mis en lumière dans ce travail ainsi que de reconnaître les avantages certains que revêtent les expériences associatives au sein de l'économie populaire. Celles-ci doivent être recherchées à la fois pour leur valeur intrinsèque, comme nous l'avons montré, en tant que vecteurs de cohésion sociale, de démocratisation et de participation à l'espace public, mais également parce qu'elles présentent de multiples bénéfices en termes de réduction des coûts pour leurs affiliés : elles permettent, par exemple, d'atteindre une échelle de production optimale, souvent inaccessible pour des producteurs individuels, rendant ainsi possibles des économies d'échelle. De plus, elles facilitent les transferts de technologie et de connaissance entre les membres ainsi que l'accès à certains outils comme le crédit ou les formations, hors de portée d'une micro-entreprise isolée. D'autre part, à la suite de Nyssens (1997), nous pensons que l'enjeu principal en la matière est de dépasser ce qu'elle appelle la dichotomie « État-marché ». Le débat traditionnel sur le développement oscille en effet entre deux positions : le moteur du développement devrait être incarné soit par le secteur public, soit par le secteur privé lucratif. L'État ou les entrepreneurs des grandes firmes capitalistes, selon la position défendue, sont donc considérés comme les acteurs prépondérants du développement. Ils seraient les fers de lance de la

croissance économique dont les bienfaits seraient progressivement distillés vers les autres secteurs de l'économie selon un effet de ruissellement (*trickle-down effect*). Nonobstant le succès récent du concept de croissance pro-pauvre³⁹, les secteurs populaires sont ainsi encore trop souvent perçus comme les bénéficiaires du processus de développement et non comme l'un de ses protagonistes.

Ainsi, des politiques d'appui à l'économie populaire impliquent de ne pas tomber dans les deux extrêmes classiques : d'une part, un système purement privé, avec toute le risque de désarticulation et d'atomisation des acteurs que cela comporte, et, d'autre part, une autorité centrale dont les conceptions idéologiques s'imposeraient dogmatiquement sur les secteurs populaires par une sorte de « socialisation par décret », les obligeant à former des coopératives, des entreprises communautaires, etc, à l'instar d'un pays comme le Venezuela⁴⁰.

Cela ne signifie pas pour autant qu'il faille nier le rôle des structures d'appui aux organisations populaires, en particulier celui de l'État. Comme nous l'avons vu, les conditions macro-économiques et, plus spécifiquement, les institutions politiques et économiques peuvent faciliter ou, au contraire, entraver la création et la transformation d'expériences collectives par les acteurs eux-mêmes. Il importe donc à l'État et aux ONG, de créer des conditions et un contexte propice au développement de formes associatives auto-organisées, susceptible de créer le climat de confiance nécessaire, sans entretenir un discours idéologique éloigné de toute réalité ni une relation de dépendance paternaliste. Si les conditions pour une association spontanée ne sont pas mûres, il faut montrer aux acteurs les potentialités du travail collectif et en quoi il permet de répondre à leurs préoccupations concrètes – en d'autres termes, susciter des éléments pragmatiques de cohésion.

39 C'est-à-dire « *une croissance dont le rythme et les modalités améliorent l'aptitude des pauvres, hommes et femmes, à participer à l'activité économique et à en tirer avantage* » (OCDE, 2007, p.11). Voir par exemple Kakwani et Son (2003) pour de plus amples informations à ce sujet.

40 Sur le cas du Venezuela, voir (Carvalho de França Filho, Lemaître et Richer, 2011).

Bibliographie

Ouvrages et articles

AHN, T. K., R. WILSON (2010), « Elinor Ostrom's Contributions to the Experimental Study of Social Dilemmas », *Public Choice*, n°143, pp. 327-333.

ALLAN SAN JUAN, P., S. LAMADRID ALVAREZ, (2001), « Microempresas de mujeres pobladoras: sobreviviendo al neoliberalismo », *Revista Economía y Trabajo*, Programa de Economía del Trabajo (PET), n°11, p. 235-247.

ALLAN SAN JUAN, P., G. Reinecke (2006), « La aplicación de la Ley de Microempresas Familiares a nivel local », in M. E. Valenzuela, R. Di Meglio, G. Reinecke (eds.), *De la casa a la formalidad. Experiencias de la Ley de Microempresas Familiares en Chile Santiago*, Santiago du Chili : OIT, 194 p.

AMABLE, B. (2005), *Les cinq capitalismes. Diversité des systèmes économiques et sociaux dans la mondialisation*, Collection Économie Humaine, Paris : Éd. Du Seuil, 376 p.

ARGUELLO, (1981), « Estrategias de supervivencia: un concepto en busca de su contenido », *Demografía y economía*, México : El Colegio de México, Centro de Estudios Económicos y Demográficos: vol.15, n° 2 (46), p. 190-203.

ARNSPERGER, C. (2010), *Full-Spectrum Economics. Toward an Inclusive and Emancipatory Social Science*, New York : Routledge, 304 p.

ARTHUR, W. B., S. N. DURLAUF et D. A. LANE (1997), « Introduction », in W. B. ARTHUR, S. N. DURLAUF et D. A. LANE (éds), *The Economy as an Evolving Complex System II*, Cambridge, MA: Perseus, pp. 1-13.

BANERJEE, A., E. DUFLO (2007), « The Economic lives of the Poor », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 21, n°1, pp. 141-167.

BANERJEE, A., E. DUFLO (2011), *Poor Economics. A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty*, New York: Publicaffairs, 320 p.

BEN-ER, A., L. PUTTERMAN (1998), « Values and Institutions in Economic Analysis », in Ben-Ner, A., et L. Putterman (éds.), *Economics, Values, and Organization*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 3-69.

BENAVENTE JAQUE, R. (1993). « Microempresa y asociatividad » *Proposiciones*, n° 23, Santiago du Chili : Sur Ediciones, p. 470-485

BOLTANSKI, L., E. CHIAPELLO (1999), *Le nouvel esprit du capitalisme*, Gallimard, Nrf essais, Paris.

BORSOTTI, C. (1981), « La organización social de la reproducción de los agentes sociales, las unidades familiares y sus estrategias », *Revista Demografía y Economía*, Vol. 15, n° 2 (46),

México : El Colegio de México.

BOWLES, S., H. GINTIS (1998), « The moral economy of community : structured populations and the evolution of prosocial norms », *Evolution and Human Behavior*, vol.19, pp. 3-25.

BOYER, R. (2003), « Les institutions dans la théorie de la régulation », *Cahiers d'Économie politique*, n° 44, Décembre, pp. 79-101.

BRESNAHAN, R. (2003), « Chile since 1990 the Contradictions of Neoliberal Democratization », *Latin American Perspectives*, vol. 30, n°5, pp. 3-15.

CAILLÉ, A. (2007), *Anthropologie du don. Le Tiers paradigme*, Paris : La Découverte, 276 p.

CARVALHO DE FRANCA FILHO, A. LEMAÎTRE et M. RICHER (2011), « L'économie solidaire face à l'Etat en Amérique Latine. Les dynamiques contrastées du Brésil et du Venezuela », *Revue Tiers Monde. Etudes interdisciplinaires sur les questions de développement*, n° 208, octobre-décembre, pp. 159-175.

COASE, R. H. (1937), « The Nature of the Firm », *Economica*, vol.4, novembre, pp. 386-405.

CONTRERAS, D., L. DE MELLO et E. PUENTES (2008), « Tackling Business and Labour Informality in Chile », *OECD Economics Department Working Papers*, n° 607, OECD Publishing.

CORAGGIO, J. L. (1999), *Ciudades sin Rumbo. Investigación urbana y proyecto popular*, Quito : SIAP-CIUDAD, 375 p.

CORAGGIO, J. L. (1999), *Políticas sociales y economía del trabajo. Alternativa a las políticas neoliberales para la ciudad*, Madrid : Miño y Dávila Editores, 142 p.

CORAGGIO, J. L. (2006), « Economie du travail », in : J.-L. Laville et A. D. Cattani, (dir.), *Dictionnaire de l'autre économie*, Desclée de Brouwer, Paris, pp. 313-325.

CORIAT, B., O. WEINSTEIN (2010), « Les théories de la firme entre “contrats” et “compétences” », *Revue d'Économie Industrielle*, [En ligne], n°129-130, document 4, consulté le 11 juillet 2012. URL : <http://rei.revues.org/4142/>.

DEFOURNY, J., P. DEVELTERE (1999), « Origines et contours de l'économie sociale au Nord et au Sud », in : Defourny, J. P. Develtere et B. Fonteneau (éd), *L'économie sociale au Nord et au Sud*, De Boeck, pp. 25-56.

DE SOTO, H. (1987), *El otro sendero*, Buenos Aires : Editorial Sud americana.

DONOVAN, P., GONZALEZ, R. (2004), « Économie populaire, sociale et solidaire au Chili (1980-2003) », CRDC, Série Comparaisons Internationales, n°15, Université du Québec en Outaouais.

DRÈZE, J. H. (1976), « Some theory of labor management and participation », *Econometrica*, vol.44, pp. 1125-1159.

DUQUE, J., E. PASTRANA (1973), « Las estrategias de supervivencia de las unidades familiares del sector popular urbano », ELAS/CELADE, Santiago de Chile.

- FALK, A., U. FISCHBACHER (1999), « A Theory of Reciprocity », *Working paper n° 6*, Institute for Empirical Research in Economics, Université de Zurich.
- FEHR, E., S. GÄCHTER (2000), « Fairness and retaliation: The Economics of Reciprocity », *Journal of Economic Perspectives*, vol.14, n°3, pp. 159-181.
- FISHER, T., M. S. SRIRAM (2002), *Beyond micro-credit: Putting development back into micro-finance*, New Delhi et Oxford: Vistaar Publications, Oxfam et New Economics Foundation, 304 p.
- FONTENEAU, B., M. NYSSSENS et A. SALAM FALL (1999), « Le secteur informel: creuset de pratiques d'économie solidaire », in: Defourny, J. P. Develtere et B. Fonteneau (éd), *L'économie sociale au Nord et au Sud*, De Boeck, pp.159-178.
- FFRENCH-DAVIS, R. (2008), *Chile entre el neoliberalismo y el crecimiento con equidad : reformas y políticas económicas desde 1973*, 4^{ème} edition, Santiago: J.C.Sáez Editor.
- GARDIN, L. (2008), « Le L'approche socio-économique des associations », in Hoarau, C., J.-L. Laville, *La gouvernance des associations*, ERES « Sociologie économique », pp. 95-110.
- GIDDENS, A. (1994), *Beyond left and right, the future of radical politics*, Cambridge: Polity Press.
- GOMEZ, G. M. (2008) « Do micro-enterprises promote equity or growth? », *Research Unit Report*, La Haye: Woord en Daad, <http://www.woordendaad.nl>.
- GUI, B. (1991), « The Economic Rationale for the Third Sector », *Annals of Public and Co-operative Economics*, vol.62, n°4, pp.551-572.
- GUI, B. (1996), « On “Relational goods”: Strategic Implications of Investment in Relationships », *International Journal of Social Economics*, vol. 23, n°10/11, pp.260 – 278.
- GRANOVETTER, M. (1985), « Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness », *American Journal of Sociology*, vol.91, pp. 481-510.
- HABERMAS, J. (1986), *L'espace public*, Paris: Payot, 322 p.
- HARDY, C. (1987), *Organizarse para vivir : pobreza urbana y organización popular*, Santiago de Chile : Programa de Economía del Trabajo (P.E.T.), 343 p.
- HART, K. (1973), « Informal income opportunities and urban employment in Ghana », *Journal of Modern African Studies*, vol.11, n°1, pp. 61-89.
- HENRICH, J., R. BOYD, S. BOWLES, C. CAMERER, E. FHER, H. GINTIS et R. McELREATH (2001), « In search of homo economicus: behavioral experiments in 15 small-scale societies », *American Economic Review*, vol.91, pp.73-78.
- HILLENKAMP, I. (2009a), *Formes d'intégration de l'économie dans les démocraties de marché : une théorie substantive à partir de l'étude du mouvement d'économie solidaire dans la ville d'El Alto (Bolivie)*, thèse de doctorat, Genève : Université de Genève, 582 p.

HILLENKAMP, I. (2009b), « L'approche latino-américaine de l'économie populaire, les inégalités et la pauvreté », *Revue de la régulation* [En ligne], n° 6, consulté le 11 janvier 2012. URL : <http://regulation.revues.org/index7625.html>.

HINTZE, S. (2004), « Capital social y estrategias de supervivencia. Reflexiones sobre el "capital social de los pobres" », in C. Danani, *Política social y economía social : debates fundamentales*, Colección lecturas sobre economía social, Buenos Aires : Universidad Nacional de General Sarmiento, 234 p.

KAHNEMAN, D., J. KNETCH et R. THALER (1986), « Fairness as a constraint on profit-seeking : Entitlements in the market », *American Economic Review*, vol.76, n°4, pp. 728-741.

KAKWANI, N., H. H. SON (2003), « Pro-poor Growth: Concepts and Measurement with Country Case Studies », *The Pakistan Development Review*, vol.42, n°4, pp. 417-444.

KREPS, D., P. MILGROM, J. ROBERTS et R. WILSON (1982) « Rational Cooperation in the Finitely Repeated Prisoner's Dilemma », *Journal of Economic Theory*, vol. 27, pp.245-252.

LABÁN, R., F. LARRAÍN (1995), « Continuity, Change, and the Political Economy of Transition in Chile », in R. Dornbusch and S. Edward (éds), *Reform, Recovery, and Growth: Latin America and the Middle East*, Chicago: University of Chicago Press, pp. 115-148.

LAFFONT, J.-J. (1975), « Macroeconomic constraints, efficiency and ethics : an introduction to Kantian economics », *Economica*, vol.42, pp.430-437.

LAUTIER, B. (2004), *L'économie informelle dans le tiers monde*, 2^{ème} édition, Paris : La Découverte, Collection Repères, n°155, 122 p.

LAVILLE, J.-L. (2008), « Encastrement et nouvelle sociologie économique : de Granovetter à Polanyi et Mauss », *Revue Interventions économiques* [En ligne], n°38, consulté le 12 novembre 2011. URL : <http://interventionseconomiques.revues.org/245>.

LAVILLE, J.-L., M. NYSSSENS (2001), « The Social Enterprise. Towards a Theoretical Socio-economic Approach », in: C. BORZAGA and J. DEFOURNY, (éd), *The Emergence of Social Enterprise*, Londres et New York: Routledge, pp. 312-332.

LEDYARD, J. (1995), « Public Goods: A Survey of Experimental Research », in: KAGEL, J., A. ROTH (éd.), *Handbook of Experimental Economics*, Princeton: Princeton University Press.

LEMAÎTRE, A. (2009), *Organisations d'économie sociale et solidaire. Lectures de réalités Nord et Sud à travers l'encastrement politique et une approche plurielle de l'économie*, Presses Universitaires de Louvain, Louvain-la-Neuve.

LEMAÎTRE, A., A. H. J. HELMSING (2012), « Solidarity economy in Brazil : Movement, discourse and practice analysis through a polyanian understanding of the economy », *Journal of International Development*, pp. 745-762.

LE VELLY, R. (2002), « La notion d'encastrement : une sociologie des échanges marchands », *Sociologie du Travail*, vol. 44, n° 1, pp. 37-53.

- LOMNITZ L. A. (1975), *Cómo sobreviven los marginados*, México : Siglo XXI.
- MALONEY, W. (2004), « Informality revisited », *World Development*, vol.32, n°7, pp.1159-1178.
- MAROUBY, C. (2004), *L'Économie de la nature : Essai sur Adam Smith et l'anthropologie de la croissance*, Paris : Seuil, 249 p.
- MARX, K. (1872 [1867]), *Le Capital, Livre.1*, Paris : Lachâtre, 352 p.
- MOSER, C. (1978) « Informal sector or petty commodity production : dualism or dependence in urban development? », *World Development*, vol.6, pp. 1041-1064.
- NYSENS, M. (1997), « Popular economy in the South, Third sector in the North : are they signs of a germinating of a economy of solidarity ? », *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 68, n°2, pp.171-200.
- OCDE (2007), *Lignes directrices et ouvrages de référence du CAD Vers une croissance pro-pauvres : Orientations à l'intention des donateurs*, Paris: Éditions de l'OCDE, 370 p. Disponible sur : <http://browse.oecdbookshop.org/oecd/pdfs/free/4307082e.pdf>.
- OIT (2011), *Panorama Laboral 2011*, Lima: OIT / Oficina Regional para América Latina y el Caribe, 2011. 144 p.
- OLAVARRÍA, M. (2003), « Protected Neoliberalism: Perverse Institutionalization and the Crisis of Representation in Postdictatorship Chile », *Latin American Perspectives*, vol.30, n°6, pp. 10-38.
- OLSON, M. (1965), *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 176 p.
- OSTROM, E. (1990), *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- OSTROM, E. (2000), « Collective action and the evolution of social norms », *Journal of Economic perspectives*, vol.14, n°3, pp. 137-158.
- OSTROM, E. (2010), « Beyond Markets and States: Polycentric Governance of Complex Economic Systems », *American Economic Review*, vol.100, pp. 641–672.
- OXHORN, P. (1994a), « Where did all the protesters go?: Popular Mobilization and the Transition to Democracy in Chile », *Latin American Perspectives*, vol. 21, n° 3, pp. 49-68.
- OXHORN, P. (1994b), « Understanding Political Change after Authoritarian Rule: The Popular Sectors and Chile's New Democratic Regime », *Journal of Latin American Studies*, vol. 26, n° 3, pp. 737-759.
- PARTHENAY, C. (2005), « Herbert Simon : rationalité limitée, théorie des organisations et sciences de l'artificiel », *Working Paper, ADIS*.
- PEEMANS, J.-P. (2002), *Le développement des peuples face à la modernisation du monde. Les théories du développement face aux histoires du développement "réel" dans la seconde moitié du*

XXème siècle, Louvain-la-Neuve et Paris : Academia-Bruylant/L'Harmattan.

PERRY, G. E., W. F. MALONEY, O. S. ARIAS, P. FAJNYLBER, A. D. MASON et J. SAAVEDRA-CHANDUVI (2007), *Informality: Exit and Exclusion*, Washington DC: World Bank, 268 p.

PHILLIPS, C., S. BHATIA-PANTHAKI (2007), « Enterprise Development in Zambia: Reflections on the Missing Middle », *Journal of International Development*, vol.19, pp.793-804.

PLATTEAU, J.-P. (2006) « Solidarity Norms and Institutions in Village Societies: Static and Dynamic Considerations », in S. Kolm et J. Mercier-Ythier (éds.), *Handbook on the Economics of Giving, Reciprocity and Altruism*, vol.1, Amsterdam: Elsevier, pp. 819-886.

POLANYI, K. (1983) (traduction française de l'ouvrage paru en 1944), *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, traduit de l'anglais par C. Malamoud, préface de L. Dumont, Paris : Gallimard.

POSTEL N., SOBEL R. (2008), « Économie et Rationalité : apports et limites de l'approche polanyienne », *Cahiers d'économie Politique / Papers in Political Economy*, n° 54, pp. 121-148.

RABIN, M. (1993), « Incorporating fairness into game theory and economics », *American Economic Review*, vol. 83, pp. 1281-1302.

RAZETO, L. (1990), *Las Organizaciones Económicas Populares 1973 – 1990*, troisième édition, Santiago du Chili : Programa de Economía del Trabajo (PET), 237 p. Disponible sur : <http://www.luisrazeto.net>.

RAZETO, L. (1991), *Empresas de Trabajadores y Economía de mercado*, deuxième édition, Santiago du Chili : Programa de Economía del Trabajo (PET), 411 p. Disponible sur : <http://www.luisrazeto.net>.

RAZETO, L. (1993), *De la Economía Popular a la Economía de Solidaridad en un proyecto de desarrollo alternativo*, deuxième édition, Santiago du Chili : Programa de Economía del Trabajo (PET). Disponible sur : <http://www.luisrazeto.net>.

ROBBINS, L. (1932), *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, New York University Press, New York.

ROEMER, J. E. (1985), « Rationalizing revolutionary ideology », *Econometrica*, vol.53, pp.85-108.

SÁENZ, A., J. DI PAULA (1981), « Precisiones teórico-metodológicas sobre la noción de estrategias de existencia », *Revista Demografía y Economía*, Vol. 15, n° 2 (46), México : El Colegio de México.

SARRIA ICAZA, A. M., et L. TIRIBA (2006), « Économie populaire », in : J.- L. LAVILLE et A. D. CATTANI (dir.), *Dictionnaire de l'autre économie*, Paris : Desclée de Brouwer, pp. 259-268.

SEN, A. (2009), *Éthique et économie*, 4^{ème} édition « Quadrige », Paris : Presses Universitaires de France, 364 p.

SERVET, J.-M. (2007), « Le principe de réciprocité chez Karl Polanyi. Contribution à une définition de l'économie solidaire », *Revue Tiers-Monde*, n°190, pp. 255-273.

SIMON, H. A. (1976), « A Behavioral Model of Rational Choice. From Substantive to Procedural Rationality », in: S. J. LATSIS, (éd.), *Methods and Appraisal in Economics*, Cambridge : Cambridge University Press, pp. 129-148.

SMITH, A. (1843 [1776]), *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations (tome I)*, Paris : Guillaumin, 714 p.

SMITH, A. (2003 [1759]), *La théorie des sentiments moraux*, Collection Quadriges-Grands textes, Paris : Presses Universitaires de France, 480 p.

STEINER, P. (2002), « Chapitre 1. Encastremets et sociologie économique », in : I. Huault, (dir.), *La construction sociale de l'entreprise : autour des travaux de Mark Granovetter*; Editions Management et Société, Colombelles, pp. 29-50.

SUGDEN, R. (1984), « Reciprocity: The supply of public goods through voluntary contributions », *The Economic Journal*, vol.94, pp. 772-787.

TOKMAN, V. (1990), « Le secteur informel en Amérique latine: 15 ans après », in OCDE, *Nouvelles approches du secteur informel*, Paris : OCDE, pp. 111-130.

TOKMAN, V. (2007), « Economie informelle, insécurité et cohésion sociale en Amérique latine », *Revue internationale du Travail*, vol. 146, n°1-2, pp.89-116.

TORRADO, S. (1981), « Sobre los conceptos de "Estrategias familiares de vida y Proceso de reproducción de la fuerza de trabajo" », *Revista Demografía y Economía*, Vol. 15, n° 2 (46), México : El Colegio de México.

WILLIAMSON, O. (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York: MacMillan, Free Press.

WILLIAMSON, O. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, New York: MacMillan, Free Press.

Sources électroniques

BANQUE MONDIALE, World Development Indicators, [en ligne], disponible sur <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators/> (consulté le 17/05/2012).

MINISTERIO DE DESARROLLO SOCIAL, GOBIERNO DE CHILE, Encuesta CASEN [en ligne], disponible sur http://observatorio.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/casen_obj.php/ (consulté le 17/05/2012).

Annexes

Annexe 1. Guide d'entretien

REMARQUE : ce questionnaire est constitué de questions fermées, car il a initialement été conçu pour être soumis à un nombre relativement important de répondants afin de récolter des données se prêtant aisément à une analyse quantitative de données. Bien qu'il nous ait servi de grille d'entretien et de structure commune pour nos enquêtes, il importe cependant de signaler qu'il est loin de refléter l'entièreté des interviews réalisées, puisque nous avons rapidement adopté une démarche d'entretiens semi-directifs qui nous a permis de récolter de nombreuses informations quantitatives et qualitatives débordant largement ce questionnaire afin, d'une part, d'approfondir plusieurs de ces questions de départ et, d'autre part, d'appréhender de nouveaux questionnements qui ont émergé au cours de notre recherche.

Enquête auprès d'organisations économiques populaires – Santiago du Chili, mars-mai 2012

Universidad Central, Santiago du Chili

Date de l'entrevue:

Nom:

Téléphone:

1. Informations de base

1.1. Quel est l'âge moyen des travailleurs de votre organisation?

1.2. Combien y a-t-il d'hommes et de femmes dans votre organisation?

Hommes	
Femmes	

1.3. Quel est le niveau d'études moyen qu'ont accompli les membres de votre organisation?

Aucune	
Basique incomplète	
Basique complète	
Secondaire incomplet	
Secondaire complet	
Universitaire incomplet	

Universitaire complet	
Technique-professionnel incomplet	
Technique-professionnel complet	

1.4. A quoi vous consacrez-vous? Quel est le secteur d'activité de votre organisation?

1.5. Quand votre organisation a-t-elle été créée?

1.6. Possédez-vous une licence municipale ?

Oui	
Non	

1.7. Êtes-vous enregistrés auprès du Service d'Impôts Internes (SII) ?

Oui	
Non	

2. Finalité

2.1. Quels objectifs votre organisation poursuit-elle ? Numérotez les propositions suivantes selon le degré d'importance : 1=le plus important, 4=le moins important.

a. La création d'emplois pour les membres de la communauté	
b. La croissance des ventes et de l'activité	
c. La création d'un revenu stable pour les familles des membres de l'organisation	
d. La création et le maintien de liens affectifs et sociaux	

2.2. Combien de travailleurs étaient employés à la création de l'entreprise?

2.3. Quel était votre niveau de ventes mensuelles après la première année d'existence de l'entreprise?

Moins de 100 000\$	
101 000\$-200 000\$	
201 000\$-300 000\$	
Plus de 300 000\$	

2.4. Quel est votre niveau de ventes mensuelles aujourd'hui?

Moins de 100 000\$	
101 000\$-200 000\$	
201 000\$-300 000\$	
Plus de 300 000\$	

2.5. Votre organisation participe-t-elle à des activités sociales, culturelles, politiques ou récréatives ?

Sociales		Exemples :...
Culturelles		
Politiques		
Récréatives		
Autres...		

2.6. L'activité développée par votre organisation est-elle la principale source de revenu pour ses membres ?

Oui	
Non	

3. Relations économiques

3.1. S'il y a un surplus, comment l'utilisez-vous?

Distribué entre les travailleurs	
Va aux détenteurs des capitaux	
Investissements dans l'organisation	
Achats de matières premières	
Achats de services	
Payements de dettes	
Il va dans la réserve	
Autre	

3.2. De quelles manières la rémunération est-elle distribuée entre les travailleurs ?

En parts égales	
Selon les nécessités	
Selon la productivité	

Autre...	
----------	--

3.3. Votre organisation apporte-t-elle des dons ou des aides à des groupes spécifiques, en temps ou en argent ? (2=importance élevée, 1=importance faible, 0=non)

Autres organisations comme la vôtre	
Un comité de quartier	
Une église	
Une ONG et ses activités sociales	
Membres de votre communauté	
Membres d'autres communautés	
Travailleurs de votre organisation	
Travailleurs d'autres organisations	
Autres individus...	
Autre...	
Il n'y a pas d'aide	

3.4. Que se passe-t-il si un membre du groupe ne peut pas travailler pour des raisons de maladie, etc. ?

Il continue à recevoir sa paie normalement	
Il reçoit une rémunération, mais moins que sa paie normale	
Rien, il ne touche pas de paie	
Il reçoit une allocation sociale de l'Etat	
Autre...	

3.5. Y a-t-il des travailleurs salariés dans l'organisation?

Si	
No	

Si oui, combien?

4. Relations institutionnelles

4.1. Pour prendre les décisions, y a-t-il une assemblée dans votre organisation?

Oui	
Non	

4.2. Si oui, quelle est la fréquence de réunion de l'assemblée?

Réunion hebdomadaire	
Réunion toutes les 2 semaines	
Réunion mensuelle	
Il n'y a pas de date fixe	
Il n'y a pas de réunion	
Autre...	

4.3. Combien de membres assistent à l'assemblée?

Plus de la moitié	
Moins de la moitié	

4.4. Comment les décisions sont-elles prises?

Au vote (majorité)	
Au consensus	
Autre...	

4.5. Si l'on vote, la règle est-elle « une personne-une voix »?

Oui	
Non	

4.6. Qui se charge de mettre les décisions en pratiques, de les appliquer?

Tous les travailleurs	
Une personne élue par les autres membres	
Un groupe de personnes	
Autre...	

4.7. Si c'est un groupe de personnes, comment choisissez-vous ces personnes?

Vote public	
Vote secret	
Auto-proposition	
Mécanisme de rotation : tous les travailleurs participent à la gestion	
Désignation par des personnes internes	
Désignation par des personnes externes	
Autres...	

4.8. Quel est le type de relations qui existent entre les membres de votre organisation?

Relations communautaires	
Relations associatives	
Relations familiales	
Relations employeur-employé	
Autre...	

Annexe 2. Informations concernant les entretiens (dates, lieu, répondants)

A. Associations sur base de l'activité

Organisation	Date de l'entretien	Lieu de l'entretien (commune)	Répondants
A	02/04/12	Bâtiment municipal (Padre Hurtado)	Une majorité des membres
B	02/04/12	Domicile d'une des membres (Talagante)	Tout le groupe
C	19/04/12	Lieu de travail, salle du quartier (San Miguel)	Le leader
D	20/04/12	Bâtiment municipal (Macúl)	Le leader
E	20/04/12	Domicile d'une des membres (Macúl)	Tout le groupe
F	24/04/12	Lieu de travail, salle de la paroisse locale (La Reina)	Tout le groupe
G	24/04/12	Lieu de travail, salle appartenant au groupe (La Florida)	Tout le groupe
H	24/04/12	Lieu de travail, salle appartenant au groupe (La Florida)	Tout le groupe
I	25/04/12	Domicile de la leader (Pudahuel)	Le leader
J	26/04/12	Domicile de la leader (San Ramón)	Une majorité des membres
K	02/05/12	Bâtiment de la Vicaría de los Trabajadores (Santiago Centro)	Le leader
L	04/05/12	Lieu de travail, bâtiment du comité de quartier (Pedro Aguirre Cerda)	Tout le groupe
M	04/05/12	Salle du quartier (Lo Espejo)	Tout le groupe
N	08/05/12	Sur une foire, La Cisterna	Le leader
O	11/05/12	Lieu de travail, salle appartenant au groupe (Puente Alto)	Une majorité des membres
P	24/05/12	Domicile d'une des membres (La Florida)	Tout le groupe

B. Associations territoriales

Organisation	Date de l'entretien	Lieu de l'entretien (commune)	Répondants
Q	19/04/12	Salle de la paroisse locale (San Miguel)	Leaders
R	20/04/12	Lieu de vente (La Reina)	Leaders
S	10/05/12	Sur une foire (La Cisterna)	La trésorière
T	16/05/12	Domicile du leader (La Reina)	Le leader
U	18/05/12	Bâtiment municipal (Quilicura)	La leader
V	20/05/12	Sur une foire (Conchalí)	La leader
W	22/05/12	Bâtiment municipal (Maipú)	Le leader
X	22/05/12	Parc public (Quilicura)	La leader

C. Acteurs-clé

Acteur	Date de l'entretien	Lieu de l'entretien
Luis Razeto	10/11/11	Lieu de travail de la personne
Pamela Allan San Juan	03/06/12	Lieu de travail de la personne
Winnie Lira	16/06/12	Domicile de la personne

Annexe 3. Tableau de données brutes concernant les associations par activité

OEP	Age	# F	# H	Éduc.	# trav. au départ	Ventes/m. après 1 an	Ventes/m. aid	Utilis. surplus	Modalité distrib.	Arrêt travail	Assembl.	Fréqu. réunion	Participation	Prise décision	Règle vote	Applic. décisions
A	31-40	5	0	Sec. compl.	7	<100 000	101-200 000	Entre trav. (+ petite réserve)	Parts égales	Paiement normal	Oui	Pas de date fixe	Majorité<	Consensus	/	Groupe de pers.
B	31-40	6	0	Sec. compl.	8	101-200 000	201-300 000	Entre trav.	Selon productiv.	Pas d'aide	Oui	ts les 15 j.	Majorité<	Vote	1 pers.=1 voix	1 pers. Elue
C	61-70	10	0	Prim. Compl.	12	<100 000	<100 000	Achats mat. Prem.	/	Collecte de solidarité	Oui	2j./sem.	Majorité<	Vote	1 pers.=1 voix	Groupe de pers.
D	31-40	3	0	Sec. compl.	8	<100 000	<100 000	Entre travailleurs (+ petite réserve)	Parts égales	Paiement normal	Oui	Hebdom.	Majorité<	Consensus	/	Tous les trav.
E	41-50	2	1	Technique compl.	5	101-200 000	201-300 000	Détenteurs des capitaux	/	Pas d'aide	Oui	Pas de date fixe	Majorité<	Une personne	/	1 pers. Elue
F	41-50	2	0	Sec. compl.	4	<100 000	<100 000	Entre trav.	Parts égales	Paiement normal	Oui	Pas de date fixe	Majorité<	Consensus	/	Tous les trav.
G	61-70	7	0	Prim. Compl.	23	<100 000	<100 000	Entre trav.	Selon productiv.	Pas d'aide	Oui	Pas de date fixe	Majorité<	Vote	1 pers.=1 voix	1 pers. Elue
H	61-70	9	0	Prim. Compl.	15	<100 000	<100 000	Entre trav.	Selon productiv.	Pas d'aide	Oui	Hebdom.	Majorité<	Vote	1 pers.=1 voix	1 pers. Elue
I	51-60	6	1	Sec. compl.	6	101-200 000	201-300 000	Entre trav.	Selon productiv.	Pas d'aide	Oui	Pas de date fixe	Majorité<	Vote	1 pers.=1 voix	Tous les trav.
J	51-60	3	0	Sec. compl.	10	<100 000	<100 000	Entre trav.	Selon productiv.	Pas d'aide	Oui	Hebdom.	Majorité<	Consensus	/	Tous les trav.
K	61-70	12	0	Prim. Compl.	12	<100 000	<100 000	Entre trav.	Selon productiv.	Pas d'aide	Oui	Mensuel	Majorité<	Consensus	/	Tous les trav.
L	51-60	15	0	Prim. Compl.	20	<100 000	<100 000	Entre trav.	Selon productiv.	Collecte de solidarité	Oui	Hebdom.	Majorité<	Vote	1 pers.=1 voix	Groupe de pers.

M	41-50	12	0	Prim. Compl.	17	300 000<	101-200 000	Entre trav.	Selon productiv.	Collecte de solidarité	Oui	Hebdom.	Majorité<	Vote	1 pers.=1 voix	1 pers. Élu.e
N	41-50	5	0	Sec. compl.	15	101-200 000	300 000<	Entre travailleurs (+ petite réserve)	Parts égales	Paie ment, mais moindre	Oui	Hebdom.	Majorité<	Vote	/	Groupe de pers.
O	61-70	25	0	Prim. Compl.	20	300 000<	<100 000	Entre trav.	Selon productiv.	Collecte de solidarité	Oui	Hebdom.	Majorité<	Vote	1 pers.=1 voix	Groupe de pers.
P	51-60	2	0	Sec. compl.	2	101-200 000	<100 000	Entre trav.	Parts égales	Paie ment normal	Oui	Quotidien	Majorité<	Consensus	/	Tous les trav.

Source : enquête personnelle réalisée auprès d'OEP – juin 2012

Annexe 4. Carte des divisions communales de la Région Métropolitaine



Source : http://en.wikipedia.org/wiki/File:Provincia_de_Santiago.svg/

Annexe 5. Carte des divisions communales du grand Santiago



Source : http://www.tercera.cl/municipales/index/mapas/region_stgo.html