

Les initiatives informelles dans le Sud partagent-elles une logique capitaliste ou représentent-elles les germes d'une économie solidaire ? Le cas de Santiago du Chili

Do informal initiatives in the South share a capitalist logic or are they the seeds of a solidarity economy? The case of Santiago de Chile

Thomas Bauwens¹ et Andreia Lemaître²

Version provisoire, prière de ne pas citer sans l'accord des auteurs.

Résumé

Les initiatives informelles partagent-elles l'esprit d'entreprise capitaliste qu'on leur attribue traditionnellement ? C'est à cette question que cet article tente de répondre, à travers le regard de l'économie populaire et en se penchant sur le cas particulier du Chili. Dans un premier temps, à partir d'une approche historique, nous tentons de comprendre pourquoi les organisations économiques populaires ont fortement diminué en nombre à partir de la fin des années 1980. Ensuite, nous apportons des éléments de réponse à la question formulée à partir d'études de cas approfondies menées en 2012 à Santiago du Chili.

Abstract

Do informal initiatives display the capitalist spirit of entrepreneurship that they are often supposed to share? It is this question that the article is devoted to, trying to answer it through the "popular economy" approach, focusing on the case of Chile. In a first step, based on a historical approach, we try to understand why the number of economic popular organizations shrank substantially since the end of the 80's. In a second step, we bring elements of answer to the original question on the basis of deep case-studies undertaken in 2012 in Santiago de Chile.

Mots-clé: Chili, économie populaire, informalité, firme capitaliste, catégorie bénéficiaire, catégorie dominante.

Keywords: Chile, popular economy, informality, popular economic organization, capitalist firm, beneficiary category, dominant category.

Classification Jel: O12, O17, O54, L21.

¹ Chercheur au Centre d'Économie Sociale, Université de Liège. Bd du Rectorat, 7 (bât. B31), 4000 Liège, Belgique.

Tél. : +32 (0) 4 366 37 73. Email : thomas.bauwens@ulg.ac.be. Adresse personnelle : Rue Courtois, 6, 4000 Liège, Belgique.

² Professeur à l'Université catholique de Louvain, membre du Centre d'études du développement et du Centre interdisciplinaire de recherche Travail, Etat et Société. Place des Doyens, 1, bte L2.01.05, 1348 Louvain-la-Neuve, Belgique. Tél : +32 (0) 10 473352. Email: andreia.lemaitre@uclouvain.be.

Les initiatives informelles dans le Sud partagent-elles une logique capitaliste ou représentent-elles les germes d'une économie solidaire ? Le cas de Santiago du Chili

Thomas Bauwens et Andreia Lemaitre

1. Introduction

Le problème de l'informalité constitue l'un des défis majeurs des prochaines années en matière de lutte contre la pauvreté (Heintz, 2009, Lautier, 2004). 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 comme des firmes capitalistes en puissance qu'il suffit de pourvoir des outils adéquats pour libérer leur potentiel de croissance. Mais les initiatives informelles partagent-elles réellement l'esprit d'entreprise capitaliste qu'on leur attribue traditionnellement ?

C'est à cette question que cet article tente de répondre. Pour ce faire, 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 leur modes de fonctionnement. Nous nous sommes penchés sur le cas particulier du Chili, pays pionnier au sein du mouvement d'économie populaire en Amérique latine.

Dans un premier temps, nous exposons l'évolution du contexte économique et politique de l'économie populaire au Chili depuis les années 1970. A partir de cette approche historique, nous tentons de comprendre pourquoi les organisations économiques populaires, qui représentent la composante collective de l'économie populaire, ont fortement diminué en nombre à partir de la fin des années 1980.

Ensuite, nous présentons la méthodologie utilisée lors de la recherche exploratoire menée durant quatre mois (de mars à juin 2012) à Santiago du Chili. Nous sommes alors en mesure d'analyser les résultats afin d'apporter des éléments de réponse à la question formulée.

2. Evolution de l'économie populaire au Chili à partir des années 1970

Le coup d'État du 11 septembre 1973, au cours duquel les forces armées emmenées par le général Augusto Pinochet s'emparèrent du pouvoir, porta un coup d'arrêt fatal au projet socialiste du gouvernement Allende. Parallèlement à une virulente répression politique, la junte, influencée par les idées de l'école de Chicago emmenée notamment par Milton Friedman, adopta sur le plan économique une posture résolument néolibérale (French-Davis, 2008). 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 », centré sur le développement des exportations. 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 (Oxhorn, 1994b).

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. 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 » (Laban et Larrain, 1995). Les partis de la Concertación prirent 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, 1994a). 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 (DOS, 1990). 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 (Ffrench-Davis, 2008). 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.

Vers la seconde moitié des années quatre-vingt, on assiste à ce que l'on pourrait qualifier d'« Age d'or de l'économie populaire au Chili ». En 1987, environ 220 000 personnes, soit 16% de la population issue des *poblaciones*, appartenaient à une quelconque organisation populaire, qu'elle soit productive ou autre (Oxhorn, 1994b, voir aussi Garretón, 2001). Toutefois, cette époque semble à présent révolue, leur nombre ayant très fortement diminué³. Pour expliquer cette décade, nous pouvons nous appuyer sur les deux conditions de développement de l'économie sociale présentées par Defourny et Develtere (1999) : la condition d'identité et la condition de nécessité, toutes deux supposées nécessaires à la durabilité d'initiatives collectives. La condition d'identité collective renvoie à l'appartenance à un groupe social aux liens étroits dont les membres partagent une identité et un destin communs, tandis que la condition de nécessité renvoie à la pression de difficultés matérielles aigües.

Dans le cas qui nous occupe, les conditions de nécessité et d'identité commune ont clairement concouru au développement des organisations économiques populaires (OEP) durant les décennies précédentes, à travers la pression de besoins importants non satisfaits et l'identité de *poblador* partagée par une part importante de la population exclue des circuits conventionnels d'emploi et de protection sociale. Toutefois, aujourd'hui, si la condition de nécessité, moteur de création d'initiatives collectives, est bel et bien présente, celle d'identité semble faire défaut dans les milieux populaires chiliens, ce qui pourrait expliquer, à tout le moins en partie, la déliquescence du mouvement des OEP.

La condition de nécessité demeure présente. En effet, malgré une remarquable vitalité économique durant ces dernières années, le niveau de pauvreté en 2009 atteignait encore 15,1% de la population, dont 3,7% d'indigents (MIDEPLAN, 2009). Il n'en va pas de même pour la condition d'identité. En effet, alors que les milieux populaires partageaient encore une référence identitaire mobilisatrice telle qu'a pu l'être l'identité du *poblador* durant les années quatre-vingt, cette dernière s'est progressivement effritée au fil des années. Elle n'a pu résister à l'épreuve de différents événements et, en particulier, le retour à la démocratie, et cela pour au moins deux raisons que nous développons ci-dessous, l'une politique et l'autre économique.

³ Il n'existe pas, à notre connaissance, de base de données statistiques actualisée recensant les initiatives d'économie populaire. Toutefois, un récent rapport consacré aux réseaux et institutions du secteur de l'économie solidaire (Romá Martí, 2010) fait état de 132 organisations réparties sur tout le territoire national. La catégorie « réseaux et associations de producteurs » compte quant à elle 21 organisations au niveau national. Malgré les difficultés inhérentes au recensement d'organisations populaires, ces chiffres sont sans commune mesure avec les statistiques de la fin des années 1980 : en 1989, rien que dans la Région Métropolitaine et la province de San Antonio, on comptait encore 2 479 organisations économiques populaires (Donovan et Gonzalez, 2004).

Afin d'expliciter la première raison, il nous est nécessaire 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, 1994b). Cette mobilisation constitue 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 (Garretón, 2001). 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 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.

Olavarría (2003) et Bresnahan (2003) soulignent quant à elles 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 néolibérale 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 surreprésentation 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 néolibérales 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. Bresnahan (2003) signale également que la poursuite des mesures néolibérales jouissait du soutien des principaux acteurs extérieurs – les institutions financières internationales, les États-Unis, le capital transnational – dont l'hostilité aurait pu compromettre la transition. Cette poursuite faisait également partie des concessions faites par le gouvernement aux partis nationaux de droite.

Une certaine confusion parmi les secteurs populaires contribua également au phénomène de leur démobilisation. Pour maints *leaders* d'OEP, les élections étaient une expérience totalement inédite, soit parce qu'ils étaient trop jeunes pour avoir participé au régime démocratique dans le Chili prédictatorial, 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.

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 néolibérale 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 commença 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 précédemment.

La seconde cause d'un certain délitement de l'identité collective des milieux populaires est davantage économique et tiendrait au maintien, pendant près de 40 ans, de politiques néolibérales qui ont laissé une grande marge de manœuvre au marché et incité au développement de stratégies individuelles. Ces politiques eurent pour conséquence de réduire l'appui de l'État aux initiatives collectives développées par ces milieux. En outre, elles accentuèrent 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 néolibérale du Chili, très ouverte au commerce mondialisé, a également concouru à affaiblir le mouvement des OEP. En effet, beaucoup d'entre elles étaient actives dans le secteur du petit artisanat (broderies, marionnettes, tissus et vêtements, artisanat en bois...). L'ouverture du pays aux importations issues de pays où le coût de la main-d'œuvre est substantiellement plus faible (Chine, Inde,...) a contribué à la fermeture de nombre de ces petits ateliers qui ne pouvaient concurrencer ces importations, acculant leurs membres à se disperser et à chercher individuellement d'autres sources de revenus⁴.

3. Cadre d'analyse et méthodologie d'enquête

Après avoir placé ces éléments contextuels liés à l'évolution historique des organisations économiques populaires au Chili, nous nous tournons à présent vers l'analyse approfondie d'un échantillon d'organisations économiques populaires à Santiago du Chili. Pour ce faire, nous proposons dans cette section un cadre d'analyse de ces organisations et présentons brièvement quelques éléments de méthodologie de l'enquête.

La science économique orthodoxe réduit la plupart du temps l'entreprise moderne à l'entreprise capitaliste. Cela explique sans doute la préférence 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.

Afin de dépasser ce réductionnisme, nous avons tâché de construire un modèle théorique de l'entreprise qui nous permette de capturer non seulement les caractéristiques de la firme capitaliste traditionnelle, mais également les logiques d'autres formes d'organisation.

Tableau 1. Modèles d'entreprise capitaliste et d'organisation économique populaire

	Firme capitaliste	Organisation économique populaire
Finalité	Accumulation du capital	Reproduction élargie de la vie des membres du groupe
Catégorie bénéficiaire	Les investisseurs	Les membres actifs, les familles de ces membres et/ou les membres de la communauté
Catégorie dominante	Les investisseurs	Les membres actifs

La *finalité de l'organisation* est relative aux 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. Si l'entreprise capitaliste est supposée avoir une finalité lucrative et viser l'accumulation du capital, les organisations économiques populaires

⁴ D'après un entretien réalisé avec l'ancienne présidente de la Fundación Solidaridad, organisme de soutien aux OEP.

poursuivraient une finalité dite de « reproduction élargie de la vie » (Coraggio, 1999, 2006). Au-delà de la reproduction simple⁵, il s'agit d'un processus d'amélioration soutenue de la qualité de vie des individus membres de l'organisation, processus qui se concrétise durant un laps de temps prolongé (une génération, par exemple). Alors que ce processus s'exerce généralement au niveau de l'unité familiale, il peut également représenter la finalité de pratiques collectives, telles que les réseaux sociaux communautaires d'échange et d'aide mutuelle ou encore les organisations économiques populaires. Le processus de reproduction élargie présente deux dimensions principales (Coraggio, 2006) : la reproduction matérielle d'une part – qui renvoie à la production de biens et de services : aliments, habitations, vêtements, éducation, *care*,... et qui est généralement caractérisée par la présence de formes de solidarités parmi les membres – et, d'autre part, la reproduction symbolique de chacun des membres – relative à la participation à des rites ou autres institutions de valeur symbolique, la gestion et participation citoyenne, l'affirmation dans l'espace public,... La reproduction élargie se traduit notamment par ce que certains auteurs désignent comme des stratégies de minimisation et diversifications du risque. 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 organisations vont, selon toute logique, chercher à sécuriser leurs revenus plutôt que de prendre des risques inconsidérés (Banerjee et Duflo, 2007, Gomez, 2008).

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 d'entreprise, est l'usage qui est fait 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 (1991), 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 catégorie est généralement directement liée à la finalité de l'organisation.

Le concept de *catégorie dominante*, également défini par Gui (1991), désigne quant à lui 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, puisque c'est elle qui fixe cette dernière.

Ce cadre théorique a été appliqué lors d'une recherche de terrain réalisée de mars à juin 2012 à Santiago du Chili, dans le cadre d'un mémoire de Master en sciences économiques (Bauwens, 2012). Lors de celle-ci, nous avons mené des entretiens semi-directifs avec un échantillon d'organisations populaires (n=24), situées dans différents quartiers périphériques de Santiago (*poblaciones*). Ces interviews se sont déroulées dans 12 cas en présence de la majorité des membres et, dans les 12 cas restants, elles ont eu lieu uniquement avec le *leader*.⁶ L'analyse approfondie de ces organisations a permis de collecter des données à la fois quantitatives et qualitatives sur les aspects étudiés.⁷

4. Analyse des logiques de fonctionnement des organisations économiques populaires à Santiago du Chili

⁵ 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 les besoins fondamentaux et la société.

⁶ En ce qui concerne les associations sur base de l'activité (cf. point 4 suivant), les interviews ont eu lieu dans 12 cas avec l'ensemble des membres et dans 4 cas avec le *leader*. Dans les associations territoriales (cf. point 4 suivant), celles-ci ayant tendance à être plus grandes, toutes les interviews ont été réalisées avec le *leader*.

⁷ Pour de plus amples informations sur la méthodologie d'enquête et les résultats de l'analyse approfondie de cas, voir Bauwens (2012).

Au sein de l'échantillon, nous pouvons distinguer deux grands types d'organisations que nous qualifions, d'une part, les « associations sur base de l'activité » (n=16) et, d'autre part, « 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.

4.1. Les associations sur base de l'activité

Les groupes qui composent cette première catégorie rassemblent des personnes qui travaillent de manière collective à la fabrication d'un même bien ou service. Ils sont tous *informels*, sauf deux groupes qui possèdent une personnalité juridique. En effet, surtout parmi les groupes les plus anciens, la légalisation ne semble pas offrir beaucoup d'avantages au regard des coûts qu'elle engendre (temps, coût des démarches...). 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. Cela ne signifie pas nécessairement l'absence de liens affectifs forts entre les membres.

En ce qui concerne le profil socio-économique des membres, il s'agit pour la grande majorité de femmes – seuls deux groupes comptaient un homme parmi leurs membres – issues de *poblaciones*, c'est-à-dire de communes périphériques et marginalisées de Santiago et présentant un niveau d'éducation faible à moyen. Beaucoup de groupes présentent un âge moyen relativement élevé (de 61 à 70 ans) ; il s'agit principalement des groupes de 1^{ère} génération.

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. Ces groupes sont petits, variant de 2 à 25 personnes, et créent donc peu d'emplois. Ils génèrent en outre peu de revenus, le niveau des recettes engrangées au niveau du groupe ne dépassant pas, pour la majorité, 100 000 pesos chiliens⁸. En outre, la demande pour leurs produits est généralement très variable. Par ailleurs, les groupes sont confrontés à des problèmes de commercialisation considérables, principalement parce qu'ils sont dépourvus de points de vente fixes.

Tableau 2. Dynamique de croissance des associations sur base de l'activité, 2012

	Volume des ventes (pesos)	Emploi
Croissance	5	2
Stagnation	8	2
Régression	3	12
Total	16	16

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

Le tableau 2 présente l'évolution du volume des ventes et de l'emploi dans les associations sur base de l'activité. Nous pouvons constater que, pour une majorité d'organisations (11 sur 16), le volume des ventes en valeur a soit stagné, soit régressé. Au niveau de l'emploi, beaucoup d'initiatives ont vu leur effectif diminuer. Nous pouvons expliquer ce phénomène par les tendances présentées plus haut dans l'article,

⁸ 100 000 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.

spécialement pour les initiatives les plus anciennes et, plus généralement, par le manque d'incitants individuels à rester dans le collectif.

Pour les OEP les plus anciennes, celles de 1ère génération, l'activité économique était, en réalité, 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,...). 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. Au-delà de leur formation technique et professionnelle, les OEP de 1ère génération prenaient également part à des cours d'éducation citoyenne dispensés par les ONGs, 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* », selon les termes de l'une d'entre elles. Ainsi, les OEP de 1ère génération correspondaient assez fidèlement au concept de « *policy-driven cooperatives* » issu de la typologie proposée par Lemaître et Helmsing (2012), où l'activité économique est un support à la création d'espaces de citoyenneté.

Cependant, cette intense activité politique a fortement décliné. Les ONGs ne dispensent plus de formation d'éducation civique et les mouvements sociaux se disloquent. Les nouvelles organisations, celles de 2ème et 3ème génération, n'ont, certes pas évacué toute dimension politique mais les groupes de 3ème génération sont davantage centrés sur l'aspect économique. À titre d'illustration, les autres organisations auxquelles appartiennent les membres des groupes de 3ème génération – essentiellement des organisations de femmes – sont principalement tournées vers le renforcement de leurs compétences entrepreneuriales et gestionnaires.

Tableau 3. Affectation du surplus par les associations sur base de l'activité, 2012

	Effectifs
1. Divisé	
1.1. Parmi les travailleurs	
En parts égales	2
En parts égales + petite réserve	3
Selon les nécessités	0
Selon la productivité	8
Selon la productivité + petite réserve	1
1.2. Affecté à une seule personne	1
2. Réinvesti dans l'activité	
2.1. Investissement en capital	0
2.2. Achat de matières premières	1
Total	16

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 1ère génération et 3 groupes de 2ème génération. Parmi ces cas, 4 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 bien entendu très limités. Une organisation seulement (de 3ème génération) affecte son surplus à une seule personne. Dans ce dernier cas, les travailleurs sont des salariés informels tandis que dans les 15 autres situations, le surplus constitue leur rémunération. 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,..., que ce soit en continuant à leur verser normalement leur part – pour ceux qui distribuent le revenu en parts égales –, soit en leur 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, 8 organisations sur les 16 apportent une aide en temps ou en argent à des individus ou des groupes de personnes de la communauté dans laquelle elles sont insérées.

Ces différentes observations mettent en exergue la solidarité nuancée mais réelle 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 la *catégorie bénéficiaire* 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.

En ce qui concerne la *catégorie dominante*, l'ensemble des organisations possède une assemblée générale composée des travailleurs et à laquelle la majorité assiste systématiquement, excepté une organisation de 3^{ème} génération, celle-là même dans laquelle le surplus était attribué à une seule personne et pour laquelle les décisions essentielles sont prises par cette même personne. Mis à part cette dernière organisation, 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. Quant au processus de gestion exécutive, ce processus implique, dans 6 cas, tous les travailleurs, ce qui est facilité par la taille réduite des groupes ainsi que par la fréquence des réunions. Les deux autres modalités de gestion sont la délégation de la gestion quotidienne, soit à une personne, un « *leader* » supposé élu démocratiquement (n=5), soit à un groupe de personnes élu, le plus souvent un président, un secrétaire et un trésorier (n=5). Les groupes qui adoptent ces deux modes de gestion déléguée sont généralement sensiblement plus grands que les premiers.

4.2. Les associations territoriales

Les huit organisations composant cette seconde catégorie, que nous avons qualifiées d'« associations territoriales », se distinguent des précédentes en ce que l'élément commun aux membres n'est pas l'activité, qui est exercée individuellement, mais bien le territoire, généralement la commune. En ce sens, le degré de collectif au sein de ces associations est moindre que dans le cas des associations sur base de l'activité. L'apparition de ce type d'association est relativement récente, les plus anciennes ayant 12 ans d'existence. Il s'agit d'associations d'artisans qui regroupent divers métiers : joaillerie, artisanat en bois ou en métal, confection de vêtements, objets en osier,... mis à part deux associations qui comptent également d'autres secteurs d'activité : l'alimentation, certains services – coiffure, podologie, manucure, voyance,... – et le commerce. Les associations comptent en moyenne 24 membres, variant de 7 à 47.

Alors que seules 2 des 16 associations sur base de l'activité sont formalisées, toutes les associations territoriales possèdent une personnalité juridique au niveau collectif, ce qui semble témoigner d'une plus grande aisance à se faire reconnaître légalement. Cela n'implique pas nécessairement que tous leurs membres soient formalisés au niveau individuel. Sur ce plan, le degré d'informalité varie beaucoup d'une association à l'autre : pour une organisation, les intégrants enregistrés au Service d'Impôts Internes font figure d'exception, tandis que dans un autre cas, cet enregistrement est un prérequis pour l'intégration au groupe. Entre ces deux extrêmes, les 6 associations restantes présentent une proportion de membres formalisés variant de 30 à 60% environ.

Le profil socio-économique des membres partage plusieurs traits communs avec celui des associations sur base de l'activité : il s'agit majoritairement de femmes – bien que la présence d'hommes soit plus forte que dans le cas des associations sur base de l'activité –, provenant de quartiers périphériques et dont l'âge est compris entre 35 et 60 ans. 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 associations sur base de l'activité.

Si les associations sur base de l'activité ont une activité continue de production en commun, les membres des associations territoriales s'associent sur base d'autres nécessités communes et poursuivent divers objectifs, tels que la création de canaux de commercialisation communs – notamment par la tenue de foires et la mise en commun de leurs coûts –, l'organisation de formations communes, 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 commune des produits, par exemple par la création d'un site Internet. 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.

La dimension politique de ces associations territoriales est surtout centrée sur les intérêts corporatistes du secteur. Les revendications sont diverses. L'association permet tout d'abord aux travailleurs 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. Quant aux associations d'artisans, elles réclament une loi consacrant le statut d'artisan, 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. Ces intérêts sont parfois relayés auprès d'autres instances, gouvernementales ou autres. Cependant, la représentation du secteur à des niveaux méso ou macro est encore à l'état de balbutiements.

Sur le plan des mécanismes de soutien en cas d'arrêt de travail, 4 associations territoriales sur les 8 de l'échantillon procèdent à une collecte de marchandises de base ou d'argent pour soutenir la personne.

Du point de vue de la *catégorie dominante*, toutes les associations territoriales de l'échantillon disposent d'une assemblée générale composée des travailleurs se rassemblant généralement tous les mois. Les décisions sont prises au consensus ou après un vote selon la règle « une personne - une voix ». La gestion exécutive est, dans tous les cas, déléguée à un comité de gestion élu démocratiquement, comprenant un président, un secrétaire et un trésorier. La gouvernance interne de ces associations est donc participative, bien que certaines décisions soient parfois prises par le comité de gestion sans passer par l'assemblée générale. Selon deux présidents d'association, ce dernier point témoigne dans certains cas d'un manque d'engagement des membres de l'assemblée générale. Pour remédier à ce problème, une association a décidé d'instaurer un système d'amendes en cas d'absence à une assemblée.

Les associations territoriales sont confrontées à plusieurs problèmes et défis. Un premier obstacle réside dans la méfiance entre petits producteurs. À la question de savoir pourquoi les producteurs 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 argué la volonté de protéger leur travail contre la concurrence des autres et contre le plagiat, spécialement dans le secteur de l'artisanat, ainsi que la circonspection avec laquelle certains petits producteurs regardaient le fait de s'associer, notamment pour cause de mauvaises expériences antérieures. D'autrefois, les avantages de la mise en association ne leur sont simplement pas venus à l'esprit, et ils tendent à considérer que chacun peut se débrouiller seul et que ce que l'on a, « on ne le doit alors à personne ». 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, centrée 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. Ce phénomène est illustré par leur tendance à considérer la municipalité comme l'instance par excellence de la réalité territoriale et de revendication en termes de politiques publiques.

5. Retour théorique sur les notions d'organisation économique populaire et d'initiative collective

Si l'on pouvait, au début des années nonante, soutenir avec Nyssens (1997, 177) qu'« *Apparemment, l'économie populaire s'affirme et se fait reconnaître comme un sujet économique actif* », nous devons rétrospectivement reconnaître que cette affirmation faisait montre de trop d'optimisme. Ainsi, les difficultés rencontrées à la fois par le mouvement des associations sur base de l'activité et celui des associations territoriales, nous amènent 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), en signalant certains éléments fondamentaux qui conditionnent la dynamique d'association.

Outre la présence d'un *leadership* solidement enraciné, un premier élément de succès et de pérennité d'expériences collectives de production consiste en la présence de ce que nous avons nommé un *facteur pragmatique de cohésion*, pour désigner la nécessité pour les individus de percevoir clairement les avantages directs de s'associer dans le processus productif. En effet, si ces avantages sont réels, ce n'est pas pour autant qu'ils sont perçus comme tels par les acteurs populaires. Si ces derniers ne perçoivent pas les bénéfices immédiats de l'association, lorsqu'ils sont confrontés à la réalité implacable d'une économie globalisée comme le Chili, ils se focalisent alors sur la génération individuelle de revenus.

Un deuxième élément tout aussi fondamental qui ressort de l'enquête, constituant une composante de la condition d'identité, réside dans la *relation de confiance* entre les membres, dont le rôle est d'une importance notoire pour la formation volontaires d'initiatives collectives. Au sein des associations territoriales, dont le processus de production n'est pas intégré, un certain climat de méfiance règne. Celui-ci semblerait caractériser le secteur des micro-entreprises, surtout parmi les artisans, pour lesquels la méfiance serait une forme de protection.

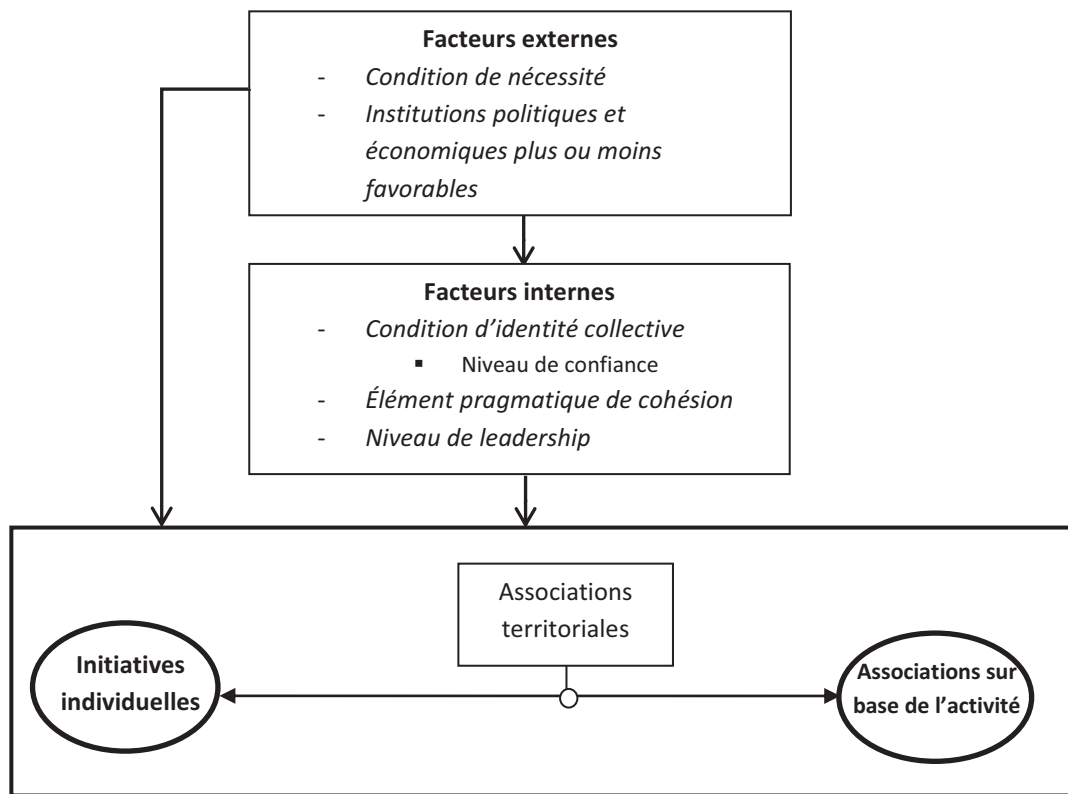
Enfin, comme exposé dans la section 2 de l'article, le déclin du mouvement populaire a été précipité par le retournement des rapports de force politiques entre les secteurs populaires et les élites des partis ainsi que le maintien de politiques économiques néo-libérales. Un troisième facteur important dans la formation d'organisations économiques populaires, davantage macro-économique, réside donc dans le *contexte et les institutions économiques et politiques* plus ou moins favorables à l'émergence d'initiatives collectives.

L'individuel et le collectif : deux extrémités d'un même continuum

Les écueils auxquels a été confronté le mouvement des organisations économiques populaires (OEP) ainsi que les difficultés que connaissent aujourd'hui les associations territoriales amènent à penser l'individuel et le collectif non comme des catégories totalement disjointes, mais davantage comme les pôles d'un *continuum* de situations associatives que l'on peut observer sur le terrain. Cela permet de mieux appréhender les difficultés et les obstacles qui freinent la formation d'initiatives davantage collectives.

Le schéma 1 synthétise les éléments de réflexion développés ci-dessus. Ainsi, des facteurs à la fois externes et internes aux organisations – dont la liste présentée ici ne prétend pas à l'exhaustivité – peuvent catalyser ou, au contraire, obérer la formation d'expériences collectives.

Schéma 1. Facteurs de formation des organisations économiques populaires



Source : construction propre.

Parmi les facteurs externes de formation des OEP, nous retrouvons la condition de nécessité et les institutions économiques et politiques. Ces facteurs peuvent agir soit directement sur le processus de formation des OEP, soit par l'intermédiaire de facteurs internes, par exemple à la manière dont les institutions politiques peuvent affecter l'identité collective d'un groupe social et les rapports de confiance entre les acteurs.

Les facteurs internes de formation des OEP 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 associations sur base de l'activité – c'est-à-dire les OEP au sens fort du terme –, les associations territoriales qui présentent un degré d'intégration collective moindre que les associations sur base de l'activité. Les différentes initiatives existantes se placent alors entre ces deux pôles selon le degré de collectif qu'elles développent, dont nous faisons l'hypothèse qu'il dépend lui-même des différents facteurs cités.

6. Conclusion

En conclusion, nous pouvons affirmer que les organisations économiques populaires actuelles à Santiago du Chili s'écartent sur plusieurs points du fonctionnement de la firme capitaliste, tel que modélisée par les théories économiques standard. Leur finalité n'est pas l'accumulation ni la croissance. Elle épouse davantage plusieurs aspects liés à la *reproduction élargie de la vie* telle que présentée par Coraggio (1999, 2006). La *catégorie bénéficiaire* est constituée des membres, de leur famille et, dans plusieurs cas, de personnes extérieures appartenant à la communauté locale. En outre, en ce qui concerne la *catégorie dominante*, les enquêtes menées mettent en évidence des processus participatifs et démocratiques, non fondés sur la

propriété du capital. Ces éléments laissent apparaître les dimensions sociale et politique de ces organisations, malgré leur relatif étiolement au sein des groupes les plus récents.

Les observations font également état d'un profond changement survenu ces vingt dernières années, qui se cristallise dans la forte diminution du nombre d'OEP et la désintégration concomitante des initiatives des secteurs populaires, aujourd'hui individuelles pour la plupart. Les causes de la déliquescence du mouvement populaire peuvent être recherchées à partir de l'évolution des rapports entre ce dernier et les élites politiques de l'opposition. Nous avons vu en effet comment le ciment mobilisateur que constituait l'identité du *poblador* commença à se lézarder sous l'influence des événements précédant la transition démocratique. 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 non plus étranger à ce changement.

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 (Nyssens, 1997, Razeto, 1991, 1993). Les résultats de l'enquête approfondie mettent en effet en exergue la prise en compte indispensable des difficultés concrètes auxquelles se heurtent les dynamiques associatives au sein des secteurs populaires. C'est pourquoi nous proposons dans l'article une lecture des dynamiques individuelles et collectives non comme des catégories disjointes, mais comme les bornes d'un *continuum*.

Une telle 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 inhibent ou, au contraire, stimulent la formation de collectifs au sein de l'économie populaire. Nous espérons que cela contribuera à mieux identifier les défis auxquels les secteurs populaires sont confrontés dans la formation d'initiatives collectives et à nourrir le débat en termes de politiques publiques afin de leur fournir des outils plus adéquats pour faire face à ces enjeux.

Bibliographie

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

BANERJEE, A. V. & DUFLO, E. (2007) The Economic Lives of the Poor, *Journal of Economic Perspectives*, tome 21, n°1, 141-67.

BAUWENS, T. (2012) *Une approche substantive des organisations économiques populaires : le cas de Santiago du Chili*, Mémoire de Master en sciences économiques, Université catholique de Louvain, Louvain-La-Neuve.

BRESNAHAN, R. (2003) Chile Since 1990: The Contradictions of Neoliberal Democratization, *Latin American Perspectives*, tome 30, n°5, 3-15.

CORAGGIO, J. L. (2006) Economie du travail, in J.-L. Laville & A. D. Cattani (dir.) *Dictionnaire de l'autre économie*, Desclée de Brouwer, Paris, 313-25.

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

DEFOURNAY, J. & DEVELTERE, P. (1999) Origines et contours de l'économie sociale au Nord et au Sud, in J. Defournay & P. Develtere (dir.) *L'économie sociale au Nord et au Sud*, De Boek Université, 25-56.

DONOVAN, P. & GONZALEZ, R. (2004) Économie populaire, sociale et solidaire au Chili (1980-2003), in CRDC (dir.) *Cahiers de la CRDC, Série Comparaisons Internationales*, Université du Québec en Outaouais.

DOS (1990) *Estrategia de participación para la transición a la democracia*, Santiago de Chile.

- FFRENCH-DAVIS, R. (2008) *Chile entre el neoliberalismo y el crecimiento con equidad : reformas y políticas económicas desde 1973*, J.C.Sáez Editor, Santiago.
- GARRETÓN, M. A. (2001) Popular Mobilization and the Military Regime in Chile: The Complexities of the Invisible Transition, in S. Eckstein (dir.) *Power and Popular Protest: Latin American Social Movements*, University of California Press, Berkeley & Los Angeles.
- GOMEZ, G. M. (2008) *Do micro-enterprises promote equity or growth?*, Research Unit Report, Woord en Daad, La Haye.
- GUI, B. (1991) The Economic Rationale For The 'Third Sector': Nonprofit and other Noncapitalist Organizations, *Annals of Public & Cooperative Economics*, tome 62, n°4, 551-72.
- HEINTZ, J. (2009) Employment, Poverty, and Economic Policy in the Context of Widespread Informality, Employment Sector, *Employment Sector Working Papers*, 57, Geneva, ILO.
- LABAN, R. & LARRAIN, F. (1995) Continuity, Change, and the Political Economy of Transition in Chile, in R. Dornbusch & S. Edwards (dir.) *Reform, recovery, and growth: Latin America and the Middle East*, University of Chicago Press, Chicago & London, 115-48.
- LAUTIER, B. (2004) *L'économie informelle dans le tiers monde*, La Découverte, Paris.
- LEMAÎTRE, A. (2009) *Organisations d'économie sociale et solidaire. Lecture de réalités Nord et Sud à travers l'encastrement politique et une approche plurielle de l'économie*, Département des sciences de la population et du développement (UCL), Conservatoire National des Arts et Métiers & Université Catholique de Louvain, Louvain-la-Neuve.
- LEMAÎTRE, A. & HELMSING, A. H. J. (2012) Solidarity economy in brazil: movement, discourse and practice analysis through a polanyian understanding of the economy, *Journal of International Development*, tome 24, n°6, 745-62.
- MIDEPLAN (2009) *Encuesta CASEN 2009*, disponible sur http://observatorio.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/casen_obj.php/.
- NYSENS, M. (1997) Popular economy in the south, third sector in the north: are they signs of a germinating economy of solidarity?, *Annals of Public and Cooperative Economics*, tome 68, n°2, 171-200.
- OLAVARRÍA, M. (2003) Protected Neoliberalism: Perverse Institutionalization and the Crisis of Representation in Postdictatorship Chile, *Latin American Perspectives*, tome 30, n°6, 10-38.
- OXHORN, P. (1994a) Understanding Political Change After Authoritarian Rule: The Popular Sectors and Chile's New Democratic Regime, *Journal of Latin American Studies*, tome 26, n°3, 737-59.
- OXHORN, P. (1994b) Where Did All the Protesters Go?: Popular Mobilization and the Transition to Democracy in Chile, *Latin American Perspectives*, tome 21, n°3, 49-68.
- PEEMANS, J.-P. (2002) *Le développement des peuples face à la modernisation du monde: essai sur les rapports entre l'évolution des théories du développement et les histoires du "développement réel" dans la seconde moitié du XXe siècle*, Academia-Bruylant/L'Harmattan, Louvain-la-Neuve & Paris.
- RAZETO, L. (1993) *De la Economía Popular a la Economía de Solidaridad en un proyecto de desarrollo alternativo*, Programa de Economía del Trabajo (PET), Santiago de Chile.
- RAZETO, L. (1991) *Empresas de Trabajadores y Economía de mercado*, Programa de Economía del Trabajo (PET), Santiago du Chili.
- ROMÁ MARTÍ, M. (2010) *Estudio De Caracterización De Las Redes e Instituciones Del Sector De La Economía Solidaria*, Fundación AVINA.