

De l'économie informelle à l'économie populaire solidaire : concepts et pratiques

Odile Castel

▶ **To cite this version:**

Odile Castel. De l'économie informelle à l'économie populaire solidaire : concepts et pratiques. L'ECONOMIE INFORMELLE : UNE ALTERNATIVE CONTRAINTE A L'EXCLUSION ECONOMIQUE ET SOCIALE ?, Nov 2006, Neuchâtel, Suisse. halshs-00119530

HAL Id: halshs-00119530
https://shs.hal.science/halshs-00119530

Submitted on 11 Dec 2007

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

De l'économie informelle à l'économie populaire solidaire : Concepts et pratiques

Odile Castel
CREM, Faculté des Sciences Economiques
Université de Rennes 1

Résumé
C'est au début des années 1970 que les économistes ont forgé le concept d'économie informelle pour les pays du Tiers-monde. Cependant, le débat épistémologique tend à estomper dés les années 1990. Il en découle un décalage croissant entre les études empiriques et le soubassement théorique. Aujourd'hui, la diversité et l'hétérogénéité du contenu que recouvre la notion d'économie informelle sont telles que cette catégorie sémantique ne peut plus fonctionner comme un concept. Mais, aussi bien dans les grandes métropoles du Tiers-monde que dans les zones rurales, des expériences de création d'activités économiques génératrices de revenus sont mises en œuvre par les populations dans un esprit de solidarité sans pourtant être déclarées aux autorités. Un nouveau concept d'économie populaire solidaire est entrain d'être forgé. Peut-il être appliqué dans le contexte des pays du Nord ?

L'économie informelle est une réalité massive à l'échelle du monde. « Malgré les difficultés à la mesurer, on estime qu'elle emploie 60 à 70% de la population active en Afrique, 50% en Asie, autour de 35% en Amérique latine, 20 à 30% en Europe de l'Est et 5 à 10% en Europe occidentale et en Amérique du Nord. » (Lautier, 2006). Sa thématique est donc particulièrement importante dans les pays du Sud, d'une part parce que c'est là qu'elle est le plus massivement présente ; d'autre part parce que cette économie s'est vue, depuis une quinzaine d'années, assigné une fonction sociale par les institutions nationales ou internationales : créer des emplois, lutter contre la pauvreté ; enfin parce que certaines de ses activités tendent à former une économie populaire solidaire porteuse d'un développement économique alternatif. Cela n'empêche pas qu'elle existe également dans les pays du Nord, d'une part, du fait de la tolérance des pouvoirs publics face au non-respect du droit par les employeurs de certaines branches (bâtiment, restauration...)[1] ; et d'autre part, du fait que certaines activités illicites sont par nature informelles, au Nord comme au Sud (trafic de drogue, contrebande...)
On observe donc que les activités que recouvre le concept d'économie informelle sont très hétérogène, ne permettant plus à cette catégorie sémantique de fonctionner comme un concept d'autant plus qu'il existe un décalage grandissant entre les études empiriques et le soubassement théorique qui n'a pas été renouvelé.
En conséquence, l'objet de cet article est d'essayé de tracer de nouvelles pistes, afin d'enclencher un renouvellement des débats théoriques sur les activités économiques dites « informelles » des pays du Sud et de voir s'ils peuvent être appliqués aux pays du Nord. Les concepts d'économie populaire et d'économie populaire solidaire peuvent nous aider à aller dans ce sens. Évidemment, les activités développées au sein de l'économie populaire et de

[1] En France, par exemple, les employeurs qui transgressent les dispositifs du code du travail sont rarement sanctionnés : en 1996 il y a eu 805 568 infractions constatées par l'inspection du travail ; 19 551 d'entre elles ont fait l'objet de procès-verbaux transmis au parquet. Toujours pour la même année sur les 2456 décisions de justice, le nombre de condamnations comportant une peine de prison ferme ou avec sursis a été de 515 et les amendes prononcées sont en moyennes de 5500 francs (950 euros). (Laacher, 2000)

l'économie populaire solidaire sont souvent non déclarées, se pose alors les enjeux de leur reconnaissance institutionnelle.

1. État des lieux sur les débats relatifs au concept d'économie informelle dans l'économie du développement

La notion d'économie informelle fut employée pour la première fois dans une étude de Keith Hart (1973) sur le Ghana dont les résultats furent présentés dès 1971. Le Bureau international du travail (BIT) reprit le terme dans un rapport publié en 1972 sur la situation de l'emploi urbain au Kenya dans le cadre du Programme mondial de l'emploi lancé en 1969. Le concept d'économie informelle prend naissance. Il englobe des travailleurs pauvres, exerçant un travail pénible, dont les activités économiques ne sont ni reconnues, ni enregistrées, ni protégées, ni réglementées par les pouvoir publics et qui sont caractérisées par :

- une facilité d'accès ;
- une utilisation par les entreprises de ressources locales ;
- des technologies à forte intensité de main-d'œuvre ;
- une propriété familiale des entreprises ;
- une petite échelle de production
- des marchés de concurrence non réglementé ;
- des qualifications acquises hors du système scolaire officiel.

Ainsi, la genèse du concept d'économie informelle est liée à l'observation, dans les villes des pays en voie de développement, de l'existence d'activités productives non déclarées. On explique alors l'existence de cette économie informelle par l'incapacité de l'économie moderne à absorber toute la main-d'œuvre urbaine.

Le terme « informel », qui va très rapidement se populariser pour désigner l'ensemble d'activités productives de petites tailles de nature très diverse (production, commercialisation, financement …), renvoie à l'idée de l'absence de forme précise. Le terme anglais « informal » signifie irrégularité ou « sans cérémonie », il renvoie donc à l'absence de caractère officiel et pas forcément à l'absence de forme. C'est pourquoi certaines approches préfèrent parler d'« économie non structurée » (Charmes, 1980 ; Nihan, 1980 ; Sethuraman, 1976). On utilise aussi le terme d'économie « non officielle » (Archambault et Greffe, 1984), expression qui semble plus proche de la signification de l'anglais « informal ». D'autres auteurs pour porter l'accent sur la participation active des populations à ces activités utiliseront les termes « spontané », « populaire » : « le développement spontané » (Lachaud et Penouil, 1985), « économie populaire » (De Soto, 1994), ou encore associent les deux : « économie populaire spontanée » (De Miras, 1984 ; Morice, 1985).

Pour saisir la portée du concept d'économie informelle en économie du développement, il est intéressant de montrer les apports des différentes approches théoriques de l'économie informelle, pour ensuite dresser un rapide aperçu de l'évolution des thèmes de recherche sur l'économie informelle.

1.1. Les différentes approches théoriques de l'économie informelle

Les différents travaux sur l'économie informelle peuvent être rattachés à trois grands courants de pensée : les analyses inspirées de la théorie néo-classique de la concurrence, les analyses du courant structuraliste et les analyses socio-économiques.

Dans les analyses inspirées de la théorie néo-classique, deux approches orthodoxes peuvent être distinguées.
La première, qui s'inscrit dans le projet néo-libéral, voit dans l'économie informelle la réalisation idéale de la concurrence pure et parfaite. « Le secteur informel urbain est le lieu du développement de la concurrence pure et parfaite qui est empêchée de se déployer dans le secteur moderne vu les multiples entraves créées par l'État : protectionnisme, mesures légales, bureaucratie excessives, rigidité des salaires… Cet ensemble de mesures permet le maintien de barrières à l'entrée qui empêchent le marché de fonctionner de manière compétitive. Pour échapper à ces entraves, l'esprit d'entreprise universel, se déploie à la marge des règles légales, afin de contourner ces barrières à l'entrée. L'économie populaire est une manifestation d'un « capitalisme aux pieds nus » » (De Soto, 1994).
La deuxième, dans la ligne des modèles dualistes (Lewis, 1954), considère l'apparition de l'économie informelle comme une nouvelle manière de penser l'hétérogénéité des structures des économies. Des définitions multicritères sont alors avancées. D'inspiration néo-classique, ces modèles ne supposent pas une subordination entre l'économie formelle et l'économie informelle, ces économie sont en concurrence (Nihan, 1980 ; Charmes, 1990 ; Lachaud, 1990).

Dans le courant structuraliste, deux thèses ont été développées : la thèse marginaliste et la thèse fonctionnaliste.
Dans la thèse marginaliste, l'économie informelle est identifiée au segment du marché du travail le moins productif et aux rémunérations les plus faibles auquel participe la main-d'œuvre excédentaire qui n'a pas accès à l'économie formelle ou qui en est expulsée (Mezzara, 1984). Dans ce cas, il s'agit d'un secteur parasitaire, essentiellement tertiaire où se réfugient pour survivre les travailleurs en excès par rapport aux besoins de l'industrie. Ces activités (services domestiques, personnels, gardiennage, petits détaillants…) représentent une consommation improductive de revenu accaparé par certains groupes (fonctionnaires, grands propriétaires…). Ainsi, l'économie informelle développe une « économie de subsistance » qui ne participe pas au processus d'accumulation globale (Urmeneta, 1988). Dans cette perspective, l'économie informelle formée de marginaux est vouée à régresser sous l'effet de la croissance économique globale et de l'absorption croissante de la main-d'œuvre par l'économie formelle (Tokman, 1990). Éventuellement, la frange supérieure de l'économie informelle (secteur évolutif de Hugon, 1980) peut être modernisée grâce à des politiques de soutien à ces unités évolutives. Dans cette perspective, il faut encourager cette économie à se légaliser, à respecter les conditions de protection du travail, il faut lui apporter les moyens financiers nécessaires à son développement.
La thèse fonctionnaliste (Moser, 1978 ; Gallissot, 1991) reconnaît l'existence de connexions entre l'économie informelle et formelle, mais en termes de fonctionnalité par rapport à l'accumulation capitaliste : il y a surexploitation de l'économie informelle par l'économie formelle. Dans ce cas, les travailleurs de l'économie informelle jouent un rôle favorable pour la valorisation du capital. En effet, ils fournissent des biens et des services à des prix inférieurs à ceux de l'économie moderne qui diminuent le coût de reproduction de la force de travail et donc des salaires dans l'économie formelle. En cas de sous-traitance, il y a un transfert direct de surplus de l'économie informelle vers l'économie formelle. Ainsi, bien que non juridiquement salariés, les travailleurs de l'économie informelle peuvent être considérés comme des quasi-salariés en situation de surexploitation. Par-là même l'économie informelle constitue une modalité de fonctionnement du système capitaliste dans les pays en développement.

Dans les analyses socio-économiques plus récentes (Nyssens, 1996 ; Gaiger, 1999a et 2000 ; Defourny et *al.*, 1998), certaines activités de l'économie informelle sont le résultat d'un comportement économique non capitaliste, d'un comportement fondé sur la réciprocité et la redistribution. Il s'agit du développement d'initiatives locales d'hybridation des ressources marchandes, non-marchandes et non monétaire.
Dans l'économie informelle, certaines activités entretiennent des rapports avec l'économie formelle capitaliste, pour les unes de subordination plus ou moins importants (commercialisation de produits de l'économie formelle, sous-traitance), pour les autres de concurrence (ateliers de production), alors que d'autres activités se placent dans des « niches » là où l'économie formelle capitaliste n'arrive pas, pour répondre aux besoins non satisfaits des populations. Dans cette perspective, l'économie informelle est reconnue comme sujet actif sur le plan économique à travers la consolidation d'une « économie populaire » qui ne peut être réduite à un ensemble de « stratégies de survie », mais devient un ensemble de véritables organisations économiques stables, génératrices d'emploi et de revenus.

Dans le cadre de ces différentes approches théoriques de l'économie informelle, les thèmes de recherche ont suivi la même évolution.

1.2. Évolution des thèmes de recherche sur l'économie informelle

Les premiers travaux dans les années 1970 cherchent à décrire l'économie informelle par l'établissement de critères multiples visant à caractériser les activités de cette économie. Les activités économiques sont alors intégrées dans l'économie informelle lorsqu'elles correspondent aux critères suivants :
- peu de barrières à l'entrée ;
- ratio capital/travail peu élevé ;
- techniques de production simple ;
- niveau de qualification faible des travailleurs ;
- petite échelle des activités ;
- faible capacité d'accumulation ;
- propriété familiale ;
- rapport sociaux non salariaux ;
- opération à la marge de la loi ;
- peu de protection du travail…

L'objectif est de distinguer, d'une part, les activités d'économie informelle de celles de l'économie formelle ; et, d'autre part, de celles de l'économie traditionnelle ; mais aussi, de mettre en évidence les différences de dynamisme entre les activités de l'économie informelle : celles pouvant atteindre un niveau d'accumulation du capital suffisant pour leur permettre d'intégrer l'économie formelle (secteur évolutif) ; celles qui ne sont que des activités de survie à court terme (secteur involutif). Ces travaux débouchent sur la construction de typologies (Charmes, 1982 ; Hugon, 1980).

Les travaux des années 1980 vont plus s'intéresser aux relations entre l'économie informelle et l'économie formelle. Ils porteront, d'une part, sur les flux de main-d'œuvre entre les deux économies ; et, d'autre part, sur les liens économiques (concurrence, sous-traitance, distribution, exploitation) entre ces deux économies. L'objectif est de décelé avec finesse les activités de l'économie informelle qui peuvent à terme incorporer l'économie formelle avec l'appui de politiques publiques ciblées. Ces travaux déboucheront sur des propositions d'actions et de politiques publiques.

Les travaux des années 1990 se focaliseront alors sur les programmes d'appui à l'économie informelle que les pouvoirs publics doivent mettre en œuvre. C'est dans le cadre de ces travaux que l'économie informelle obtient une reconnaissance de la part des institutions nationales ou internationale par la prise en compte de leurs fonctions sociales de création d'emploi et de lutte contre la pauvreté. L'objectif des travaux est d'étudier la mise en œuvre de ces programmes et d'évaluer leurs résultats qui se révèleront souvent décevants (Bodson, 1995). Parallèlement le succès de la « banque des pauvres » (Grameen Bank) amènera de nombreux auteurs à s'intéresser à la micro – finance et aux systèmes financiers décentralisés qui n'avaient pas fait l'objet d'études approfondies dans les décennies précédentes.

Le maintien, voire l'accroissement de l'économie informelle qui devait soit disparaître sous l'impact de la croissance économique (activités de survie), soit incorporer l'économie formelle (activités évolutives) amènent les auteurs à réfléchir sur les fondements de ces activités. L'accent est mis alors par certains auteurs sur une caractéristique particulière de certaines activités qui ne relèveraient pas de la rationalité capitaliste, mais d'une rationalité sociale. Cet article s'inscrit dans cette perspective.

Ainsi durant 30 ans, comme le signalait déjà De Miras en 1990, les apports empiriques et descriptifs se sont multipliés à l'envie sur le thème de l'économie informelle, alors que le débat épistémologique tendait à s'estomper, dès la fin des années 1980. Durant les années 1990, le renouvellement théorique n'a pas été non plus de mise. Il en a découlé un décalage croissant entre la prolifération des études empiriques et statistiques et le soubassement théorique qui ne s'est pas fondamentalement renouvelé. Actuellement, on l'utilise le concept d'économie informelle pour désigner les activités licites non déclarées dans les pays du Sud, le travail au noir et les ateliers clandestins dans les pays du Nord (Adair, 1985), l'échange de services, la contrefaçon, le commerce équitable et les trafics de drogues et d'armes (Gourévitch, 2002)). La diversité et l'hétérogénéité du contenu que recouvre le concept d'économie informelle sont telles aujourd'hui que cette catégorie sémantique ne peut pas fonctionner comme un concept.
Pour surmonter l'impasse dans lequel se trouvent les débats théoriques sur l'économie informelle dans les pays du Sud, il faudrait sortir définitivement de la décomposition des économies des pays du Sud en secteurs d'activités, en d'autres termes sortir d'une vision structurelle de ces économies. En effet, pendant longtemps, l'économie des pays du Sud n'a été pensée que comme la juxtaposition de trois économies : l'économie formelle, l'économie informelle et l'économie traditionnelle. Il est aussi important d'en finir avec la confusion entre activités licites et activités illicites qu'entretient aujourd'hui le concept d'économie informelle, bien qu'à sa création il ne concernait que les activités licites. Pour cela, le concept d'économie populaire est très intéressant à explorer, d'autant plus qui recouvre aussi les activités d'économie populaire solidaire. Ces deux concepts : économie populaire et économie populaire solidaire pouvant acquérir une dimension universelle, car ils s'adaptent aussi bien aux contextes des pays du Sud qu'aux contextes des pays du Nord

2. Vers des concepts fondés au Sud, adaptables au Nord

Comme nous venons de le signaler, l'économie informelle est caractérisée par sa diversité. Elle regroupe des choses aussi diverses que : le petit commerce fixe ou ambulant ; l'artisanat de production (meubles, outils, confection, bâtiment...) ; les services personnels (réparation, prêteurs sur gages, soin des vêtements, domesticité qui est la première forme d'emploi féminin non agricole dans le monde...) ; les services collectifs (transport, tontines, micro-crédit, mutuelles de santé, coopératives...) ; des activités illicites (narcotrafic, vol,

contrebande, voire tueurs à gages...). Cette liste, non exhaustive, pose problème à la notion d'économie informel. La seule chose que ces activités ont en commun est justement de ne pas être formelles.
L'économie informelle est aussi caractérisée par sa forte hétérogénéité, notamment des relations qui se nouent en son sein. Certes, la solidarité s'y déploie sans doute plus fortement qu'au sein des activités formelles : solidarité familiale, religieuse, ethniques, solidarité au sein de bandes, de gangs ou de groupes de quartier. Mais cela n'empêche qu'une grande partie de l'économie informelle est marquée par une extrême violence : concurrence armée et meurtrière (pas seulement dans le commerce de drogue), exploitation sauvage sans limites d'horaires et de disponibilité (particulièrement des apprentis et des domestiques), violences physiques (meurtres, viols) et symboliques fortes. Il faut donc faire le trie.
Dans un premier temps, il faut distinguer les activités illicites des activités licites ; ces dernières forment l'économie populaire. Puis, dans un deuxième temps, il faut distinguer parmi les activités licites, celles qui sont marquées par une extrême violence de celles qui se fondent sur des liens de solidarité ; ces dernières forment l'économie populaire solidaire.

2.1. L'économie populaire

« On entend par économie populaire 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 al., 2006) Depuis les années 1980, le terme d'économie populaire est utilisé pour faire référence aux activités développées par ceux qui sont exclus du monde du travail salarié et par les travailleurs qui, à cause de bas salaires, cherchent dans le travail indépendant un complément à leur revenu.

Traditionnellement on décompose l'économie populaire en deux économies : l'économie familiale et l'économie conviviale. L'économie familiale était autrefois la composante la plus importante de l'économie et assurait l'essentiel des activités de production. Son déclin relatif est dû au développement de l'économie de marché et au développement de l'économie sociale (assurance maladie, retraites, chômage, services sociaux...). Les principaux travaux réalisés dans le cadre de l'économie familiale sont : la transformation des achats alimentaire en biens de consommation (repas) ; les activités de services telles que le ménage et les travaux de couture, le jardinage, le bricolage et les petites réparations ; les activités de service à la personne comme la garde des enfants, la garde des malades et des personnes âgées, le transport des personnes ; mais aussi des activités plus commerciales ou de services telles que l'aide à l'exploitation familiale agricole ou artisanale (récolte de production agricoles, petite comptabilité, accueil et renseignements des clients...). La production de cette économie familiale peut être autoconsommée ou vendu sur le marché, généralement au noir, aussi bien dans les pays du Sud que dans les pays du Nord.
La deuxième composante traditionnelle de l'économie populaire est l'économie conviviale. Elle semble très proche de l'économie familiale, mais tournée vers les autres. Il s'agit d'une forme de dons gratuits qui prennent en charge une partie de la vie sociale et économique. Elle est donc constituée pour l'essentiel par des activités d'entraide, d'animation sociale et de loisir hors de la famille et ne donnant pas lieu à une quelconque rémunération au sens de l'économie formelle. Cette forme d'économie peut prendre appui sur des structures associatives plus ou moins organisées (association de quartier, organisations religieuses, syndicales ou politiques, communautaires ou ethnique...). Les principaux travaux réalisés dans le cadre de l'économie conviviale sont : les services rendus à des voisins ou à des personnes âgées ou handicapées (réseaux d'entraide, systèmes d'échange local) ; la production de petits

objets et d'aliments vendus lors de fêtes et coup de main à leur organisation ; la participation gratuite à l'organisation et au déroulement d'activités culturelles, syndicales, politique, communautaire.

Dans les années 1990, les conséquences sociales des politiques d'ajustement structurel pour les pays du Sud, la détérioration des conditions de vie des plus pauvres dans les pays du Nord ont éclairé de façons différentes les activités d'économie populaire. On a alors assisté à la prolifération des stratégies de survie individuelles et collectives. Au-delà des coopératives et des groupes de production communautaire, essentiellement dans les pays du Sud, on a observé un grand nombre de petites unités économiques organisées familialement ou avec deux ou trois partenaires aussi bien dans les pays du Nord que du Sud.
N'obtenant pas une activité sur le marché formel du travail, et devant faire face au chômage structurel et aux autres processus d'exclusion sociale, les acteurs de l'économie populaire organisent leur activité, individuellement ou en association, en comptant sur leur propre force de travail. Ils créent des stratégies de survie, ils visent non seulement l'obtention de gains monétaires et d'excédents qui puissent être échangés sur le marché, mais aussi la création de conditions qui facilitent l'accès à des éléments fondamentaux dans le processus de formation humaine, tels que la socialisation des savoirs ou de la culture, la santé, l'habitation. Comptant avec l'appui de réseaux primaires et communautaires du vivre ensemble, les initiatives d'économie populaire peuvent être individuelles, familiales ou associatives, ces dernières pouvant être nommées groupe de production communautaire, production associée, association, coopérative..., principalement non déclarées dans les pays du Sud comme dans les pays du Nord, elles peuvent l'être dans les pays du Nord.

L'économie populaire est donc composée d'activités de production associée, de micro entreprises familiales et d'initiatives individuelles. Dans ces trois catégories, les activités sont à des niveaux d'accumulation différents : le niveau de croissance, le niveau de subsistance et le niveau de survie (tableau 1).

Tableau 1 : L'économie populaire

		Production associée	**Micro entreprises familiale**	**Initiatives individuelles**
Niveau de croissance	**Sud**	Ateliers autogérés	Ateliers productifs	Chauffeurs de taxi
	Nord	SCOP : coopérative ouvrière de production	Travail non déclaré dans l'entreprise familiale	travailleurs indépendants
Niveau de subsistance	**Sud**	Groupes d'achat	Petits magasins	Petites réparations Domesticité
	Nord	Systèmes d'échange local	Travail non déclaré dans l'entreprise familiale	Travail au noir chez des particuliers
Niveau de survie	**Sud**	Cuisines collectives au Pérou	Récolte des déchets	Vendeurs de rue
	Nord	Cuisines collectives au Québec	Mendicité familiale	Saltimbanques des rues

Sources : inspiré de Louis Favreau (2004), *Qu'est-ce que l'économie informelle, l'économie populaire et l'économie sociale et solidaire*, Observatoire en économie sociale de l'Outaouais, Québec, Canada, www.uqo.ca/observer/, 6p.

Deux précisions doivent être apportées à ce tableau. D'abord, les SCOP qui sont des activités de production associée font bien partie de l'économie populaire, mais pas de l'économie informelle puisqu'elles sont déclarées. Ensuite, les travailleurs indépendants (initiatives individuelles d'économie populaire dans les pays du nord) prennent souvent le statut de profession libérale pour être en règle avec la législation, mais ils peuvent aussi être non déclarés, notamment le développement des nouvelles technologies de l'information et des communications (NTIC) avec le développement du télétravail et du travail à domicile complexifie les schémas traditionnels du travail non déclaré. Ces travailleurs indépendants sont des sous-traitants d'entreprises de l'économie formelle.

Ainsi, l'économie populaire peut présentée des caractéristiques qui s'opposent à la rationalité économique capitaliste. Les travailleurs de l'économie populaire n'échangent pas leur force de travail pour un salaire. Les travailleurs ayant la propriété individuelle ou associative des moyens de production, le principe est l'utilisation de leur propre force de travail pour garantir leur subsistance immédiate. En effet, l'économie populaire ne se caractérise pas par l'investissement en capital, mais par l'investissement dans la force de travail, le travail consistant le principal facteur de production. Dans cette perspective, l'économie populaire inclut toutes les unités de production qui « ne vivent pas de l'exploitation du travail d'autrui, ni ne peuvent vivre de la richesse accumulée » (Coraggio, 1991, p.36). En conséquence, « il s'agit plutôt d'acteur mettant en œuvre des stratégies de subsistance, de même que des réseaux sociaux, misant sur le facteur travail et la coopération entre pairs plutôt que sur le facteur capital et l'esprit d'entreprise inscrit dans une logique marchande » (Favreau, 2004).

Certains segments de l'économie populaire, notamment la production associée, ont des caractéristiques que l'on peut mettre en parallèle avec les spécificités de l'économie solidaire, l'économie solidaire étant « l'ensemble des activités économiques soumis à la volonté d'un agir démocratique où les rapports sociaux de solidarité priment sur l'intérêt individuel ou le profit matériel » (Eme et al., 2006, p.303).
Premièrement, la primauté du travail sur le capital dans l'organisation socio-économique a des conséquences sur la logique de fonctionnement de ces unités : type d'accumulation, redistribution du surplus, relations de travail... « L'entreprise d'économie populaire, avant de se situer dans une approche de type capitaliste, est développée pour répondre aux besoins de ses membres via la génération de revenus et via les services et les biens répondant aux demandes de la population. » (Nyssens, 2004)
Deuxièmement, la coopération entre les parties prenantes est vue comme inhérente à la manière dont les problèmes sont abordés et résolus. Cette cohésion provient des liens qui unissent les membres (le groupe étant fréquemment préexistant à l'initiative économique) et est liée à un territoire bien défini.
Troisièmement, certaines initiatives d'économie populaire se développent également grâce à une prise de conscience sociale qui s'intègre dans un projet de transformation de la société. En effet, bien qu'elles soient fondamentalement centrées sur l'aspect économique, ces initiatives se fixent des objectifs qui vont au-delà de leur objectif économique : la recherche de consolidation d'une identité populaire ; la participation active à des processus de changement des structures politiques et sociales ; à l'amélioration de la qualité de vie de leurs membres.
Enfin, la grande majorité des dynamiques collectives ancrées au sein de l'économie populaire sont tout à fait autonomes, ceci n'exclut nullement qu'il ne peut y avoir de liens, par exemple avec les pouvoirs publics, mais, qu'en dernier ressort, le pouvoir de décision appartient aux membres de l'organisation.

Ainsi, au sein de l'économie populaire dans les pays du Sud, comme dans les pays du Nord, bien que cette dynamique soit plus forte dans les pays du Sud, on voit émerger une économie populaire solidaire.

2.2. l'économie populaire solidaire

L'économie populaire peut, si elle est en croissance, devenir une entreprise du secteur privé ; mais elle peut aussi devenir une entreprise de l'économie solidaire (coopératives, mutuelles, associations), car, à certaines conditions, elle participe d'une stratégie d'organisation collective en s'inscrivant dans la construction de systèmes d'échange local et dans une plus grande coopération entre pairs au niveau du travail. L'économie populaire est donc aujourd'hui de plus en plus examinée dans sa relation avec cette famille de dynamiques socio-économiques et l'on commence à évoquer la notion d'économie populaire solidaire.

Dans les pays du Sud, les travailleurs exclus du marché du travail formel, au travers de leur auto-organisation, créent de plus en plus d'initiatives de l'économie populaire solidaire qui forment des groupes de production à caractère familial ou communautaire. Mise en œuvre par des populations très pauvres, celles-ci doivent mobiliser les ressources (financières, relationnelles, savoir-faire, informations…) de leur groupe de parenté ou de leur communauté. Ces initiatives solidaires ne recherchent pas la maximisation du profit, lorsqu'elles dégagent des surplus, ceux-ci sont distribués au sein du groupe. L'exemple cité par Guéneau (1998) est à ce titre très illustratif : « les femmes commerçantes maliennes utilisent leurs bénéfices à entretenir des réseaux sociaux de parenté, d'ethnie et de clientèle. Les relations sociales sont donc utilisées comme un placement économique rentable. Ce système est considéré comme bien plus sûr qu'une capitalisation des bénéfices dont on n'est jamais certain de l'issue ». Ces initiatives solidaires sont guidées par des intentions sociales, parfaitement rationnelles, car fondées sur des objectifs et des moyens, non centrées sur la maximisation du profit, mais sur d'autres motivations : reconnaissance sociale, informations, communication, animation de quartier, du village …

Il n'est pas possible, comme le signale De Melo Lisboa (2000), de caractériser ces initiatives solidaires uniquement comme des productions à petite échelle ou de faible niveau technologique. Par exemple, *Manos del Uruguai* au Brésil est formé par plus de 1000 producteurs artisans qui cherchent à obtenir une meilleure qualité de leur produit à travers l'amélioration du design et par l'adoption de nouvelles technologies automatisant certains processus de production. Actuellement, ils exportent plus de 50% de leur production.

Par ailleurs, comme le fait remarquer Gaiger (1999b), on constate un changement progressif dans la manière d'évaluer ces expériences. Il y a quelques années, elles étaient vues comme des réponses urgentes, ponctuelles, à effet palliatif, ou comme un simple soulagement face à des situations de pauvreté et de misère. Actuellement, une nouvelle interprétation émerge qui, tout en admettant qu'elles restent des réponses nécessaires à des demandes urgentes, y voit en outre une base pour la reconstruction d'un tissu social dans lequel vivent les plus démunis. La force de ces initiatives solidaires réside dans « le fait de combiner, de façon originale, l'esprit d'entreprise – recherche de résultats par l'optimisation planifiée des facteurs productifs humains et matériels – et l'esprit solidaire de telle manière que la coopération fonctionne comme vecteur de rationalisation économique, produisant des effets tangibles et des avantages réels, comparativement à une action individuelle » (Gaiger, 1998).

Ainsi, la réciprocité à l'intérieur du groupe et les échanges de marchés à l'extérieur sont les 2 formes les plus manifestes d'intégration qui prévalent dans les initiatives solidaires. Les échanges réciproques renforcent les sentiments d'interdépendance dans le groupe, mais l'individu ne se trouve en aucune manière absorbé par le groupe et il peut occasionnellement être le seul bénéficiaire d'un comportement réciproque, car aucun pouvoir central et supérieur ne renforce l'unité du tout. En raison de ce manque de centralisme, il existe une combinaison de 2 types de comportements qui peuvent alterner et trouver un cadre naturel dans la dichotomie entre le groupe et son environnement. « Une telle société possède un double faciès, une alternance de formes de réciprocités et de formes d'individualisme. Quand le premier faciès celui du groupe est privilégié, le comportement économique est un comportement de réciprocité ; quand le second faciès se manifeste, l'échange et le marché dominent la scène » (Benet, (1957) 1975).

Dans les pays du Nord, le développement de systèmes d'échange local (SEL) montre que l'économie populaire solidaire y est aussi bien présente.
Depuis le milieu des années 1980 sont apparues et se sont développées des associations grâce auxquelles, localement et hors des circuits habituels des transactions privées marchandes, leurs membres échanges des services et des biens par le biais d'une unité de compte interne. Les premiers SEL sont apparus en 1983 à Vancouver (Canada). Depuis, on compte plus de mille SEL à travers le monde, notamment en Grande-Bretagne, au Canada, en Australie, Nouvelle-Zélande, Pays-Bas, Italie, France, Suisse...

Le mouvement des SEL est né de la volonté de constituer de nouveaux rapports à l'économique, basés sur un certain nombre de principes dont la reconnaissance de l'autre et de ses savoir-faire ainsi que le primat du local contre l'économie mondialisée. Aussi, dans bien des SEL, le principe d'égalité des rémunérations des services et des savoir-faire est revendiqué, en faisant attention de toujours laisser la liberté aux membres d'appliquer une autre échelle de valeur s'ils le souhaitent.

Les enquêtes de terrain (Malandrin, 1998) montrent que les SEL rassemblent une forte proportion de personnes en situation matérielle précaire (entre 40 et 60% selon les SEL) et qu'ils fonctionnent comme des structures renforçant les liens sociaux : accès à la consommation, entraide et solidarité de proximité, élargissement des relations sociales, revalorisation de soi et de savoir-faire négligés... L'impact ne peut pas se mesurer en termes d'augmentation de revenu, mais plutôt en petits « plus » qui facilitent le quotidien et surtout en une intégration d'une manière valorisante à un réseau de relations interpersonnelles où la socialisation ne dépend plus de l'utilité des compétences (comme dans le monde du travail salarié), mais du partage de ses savoirs et/ou de ses passions.

Chaque SEL édite régulièrement un catalogue rassemblant les offres et les demandes de biens et de services des adhérents. Par ce biais, les membres peuvent se rencontrer et ainsi se mettre d'accord sur l'échange (service à effectuer ou type de bien, montant en unités locales ...). Une fois l'échange réalisé, les deux personnes remplissent une reconnaissance de dette (un bon d'échange). Ce papier est constitué de 3 volets : l'un est envoyé aux animateurs du SEL, les deux autres sont pour la comptabilité des échangistes, cela permet ainsi de créditer et de débiter les comptes d'unités locales des deux membres, comptes dont les soldes négatifs et positifs sont plafonnés. On peut donc ici bien se rendre compte qu'il ne s'agit nullement du retour au troc que certain ont voulu voir, mais bien d'un système d'endettement multilatéral. En effet, la logique du SEL réside dans la compensation dynamique des dettes et des créances, entre tous les membres du SEL.

L'étude de la fixation de la valeur des biens ou des services échangés montre que le « prix » n'est pas la variable centrale, mais une estime de l'autre. Ainsi, au-delà des échanges qui passent par le SEL, l'accent est mis sur la création de réseaux de relations et d'entraide afin d'améliorer le quotidien, tant social que matériel. En effet, après un temps d'apprentissage nécessaire à la construction de relations de confiance, les échanges ne passent plus par les bons d'échanges, mais se font directement entre les membres. Ainsi, participer à un SEL est un moyen de se réapproprier son quotidien. Les SEL réinventent un espace commun où les phénomènes dits « économiques » sont réinsérés dans un contrôle politique démocratique puisque le contrôle du groupe se fait par lui-même : l'autocontrôle et la responsabilité individuelle sont privilégiés (contrôle des échanges, des débits et crédits), on parle de système d'éducation local. Cette intégration s'exprime alors par le resserrement des liens entre les différents membres, passant graduellement de relations sociétaires à des relations de type communautaire ; le choix d'appartenir à un SEL peut alors dépasser le motif économique prévalent lors de l'entrée au sein du SEL (accès aux biens et services).

Ainsi, organisant de nouvelles formes d'échange, les SEL recréent du lien social par le biais de monnaies locales qui permettent à des gens du même quartier, d'une même ville ou d'un même canton de se rencontrer, échanger et former ainsi des contacts et des réseaux de convivialité. Malgré la présence d'outils similaires à ceux du marché (monnaie, prix, catalogue, offre, demande...), les SEL sont loin d'introduire une logique marchande dans le tissu des relations de coups de main. Ils mettent bien plutôt en jeu une forme d'échange qui renoue avec la réciprocité et qui s'insère dans une volonté de la part des membres de créer une façon plus humaine de consommer, d'échanger et de produire.

Mais cette consommation, ces échanges et ces productions sont non déclarés, ils ne sont donc assujettis ni à la TVA, ni aux cotisations sociales. C'est de l'économie informelle mise en œuvre par les populations elles-mêmes. C'est de l'économie populaire au sein de laquelle se développent des liens de solidarité. C'est de l'économie populaire solidaire. Cependant, elle pose problème à la justice. Par exemple, en septembre 1996, dans un village de l'Ariège, deux adhérents du SEL ont aidé un troisième à réparer son toit. Après dénonciation d'un voisin et enquête de la gendarmerie, les trois adhérents ont été poursuivis pour travail clandestin et utilisation de travailleurs clandestins, condamnés par le tribunal de Foix (le 06/01/1998) à 2000 Francs (300 euros) d'amende, puis relaxés en appel à Toulouse le 17/09/1998, car les conditions caractérisant un travail clandestin n'étaient pas réunies. Ce procès fait aujourd'hui jurisprudence. En France, l'adhérent d'un SEL est exonéré de TVA et d'impôt sur les transactions réalisés que dans la mesure où il s'agit d'une activité non répétitive et ponctuelle, type « coup de main » et n'entrant pas dans le cadre de sa profession. Ainsi, actuellement, les SEL représentant un système relativement marginal à la limite du système économique et ne favorisant que des échanges entre particuliers, la tolérance administrative semble être la règle. Mais, si le système s'étend, intégrant des professionnels, l'État pourrait alors y être moins favorable. En effet, si dans le cadre du SEL, l'adhérent se livre à une activité répétitive ou entrante dans le cadre de son métier, il doit la déclarer aux organismes concernés. S'il est payé en « grains de sel », peut-il faire sa déclaration en « grains de sel » et payer ses impôts en « grains de sel » ?
Ce qui est apparu tout au long du procès des adhérents du SEL ariégeois, c'est le relatif désarroi du tribunal devant cette forme inédite de solidarité, non pas privée, mais collective, c'est-à-dire organisée et politisée. Au centre des débats se trouvaient des questions sur les formes d'articulation entre solidarité nationale et solidarité locale, sur ce qui devait relever du

bien commun, de la suprématie de l'intérêt général sur l'intérêt particulier. Toutes choses que le travail clandestin n'évoque jamais (Laacher, 2000).

L'enjeu de la reconnaissance institutionnelle de ces initiatives d'économie populaire solidaire au Sud et des activités développées au sein des SEL dans les pays du Nord est bien là. Elle leur permettrait de sortir de la clandestinité et de devenir des activités de l'économie sociale et solidaire au même titre que les activités des coopératives, des mutuelles et des associations.

Conclusion

Si le concept d'économie informelle n'est plus d'actualité, celui d'économie populaire peut nous permettre de repenser le travail non déclaré dans une nouvelle perspective. Notamment dans les initiatives collectives, il peut être le fondement d'une économie populaire solidaire qui encastre l'économique dans le social et ouvre la voie vers une « autre économie » : « associer pour entreprendre autrement » (Demoustier, 2001). S'il est vrai que des initiatives d'économie populaire sont parfois prises comme une option personnelle ou de groupe pour des motivations mercantiles ; dans le monde de l'économie populaire, cette option est minoritaire, voire marginale et inexistante dans le monde de l'économie populaire solidaire.

Dans la grande majorité des cas, ces initiatives sont la seule possibilité de survie pour des millions de familles, qu'elles soient la source unique ou complémentaire du revenu familial. C'est pourquoi les interrogations sur le sens et les stratégies dans le domaine de la reconnaissance institutionnelle de ces initiatives doivent veiller à ne pas aider, volontairement ou involontairement, à reproduire la pauvreté régnante. Par extension, il faut veiller également à ce qu'elles ne soient pas qu'au service d'une reproduction édulcorée du système global de production des inégalités sociales, et donc, des conditions de travail et de vie vécues par les porteurs de ces activités d'économie populaire.
Ainsi, il ne faut surtout pas agir comme si, se sortir de la pauvreté était de la seule responsabilité des couches populaires ou comme si, cette sortie dépendait exclusivement de leurs efforts et de leur capacité à entreprendre. Ce serait accepter l'idée d'un État minimum. Ce serait donc déresponsabilisé l'État et les principaux acteurs et mécanismes du système dominant qui justement, génèrent les situations de pauvreté dans lesquelles ces activités d'économie populaire et d'économie populaire solidaire émergent et se généralisent.

Bibliographie

Adair P. (1985), *L'économie informelle : figures et discours*, Éditions anthropos, paris, 180p.

Archambault E., et Greffe X. (1984), *Les économies non officielles*, La découverte, Paris, 248p.

Benet F. ((1957) 1975), « les marchés explosifs dans les montagnes berbères », in K. Polanyi et C. Arensberg, "*Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*", Larousse Université, Paris, p.195-216.

BIT (1972), *Employment, Incomes and Equality. A Strategy for Increasing productive Employment in Kenya.* OIT, Genève.

Bodson P. (1995), *Politiques d'appui au secteur informel dans les pays en voie de développement*, Économica, Paris, 196p.

Charmes J. (1980) « Les contradictions du développement du secteur non structuré », Revue Tiers-Monde, n°82, p.321-335.

Charmes J. (1982), « Méthodologie des enquêtes sur le secteur non structuré en Tunisie », in P. Hugon, *Vivre et survivre dans les villes africaines*, PUF, Paris, p.223-239.

Charmes J. (1990), « Une revue critique des concepts, définitions et recherches sur le secteur informel », in D. Turnham, B. Salomé et A. Schwarz, *Nouvelles approches du secteur informel*, OCDE, Paris, p.11-52.
Coragio J.L. (1991), *Ciudades sin rumbo*, Cuidad, Quito, Perou.
De Melo Lisboa A. (2000), *Os desafios da economia popular solidária*, Groupe de recherches sur l'économie solidaire au Brésil, www.ecosol.org.br, 12p.
De Miras C. (1984), « De la formation du capital privé à l'économie populaire spontanée », Politique Africaine, n°14, p.92-109.
De Miras C. (1990), « État de l'informel, informel et État : illustration sud-américaine », Revue Tiers-Monde, XXXI, 122, p.377-392.
De Soto H. (1994), *L'autre sentier : la révolution informelle dans le Tiers-Monde*, La découverte, Paris, 245p.
Defourny J., Favreau L., et Laville J.-L. (1998), *Insertion et nouvelle économie sociale : un bilan international*, Desclée de Brouwer, Paris, 369p.
Demoustier D. (2001), *L'économie sociale et solidaire : s'associer pour entreprendre autrement*, Syros Alternatives Economiques, Paris, 207p.
Eme B. et Laville J-L. (2006), « Économie solidaire », in J-L Laville, A.D. Cattani, *Dictionnaire de l'autre économie*, Folio actuel, Gallimard, Paris, p.303-312.
Favreau L. (2004), *Qu'est-ce que l'économie informelle, l'économie populaire et l'économie sociale et solidaire ?*, Observatoire en économie sociale de l'Outaouais, Québec, Canada, www.uqo.ca, 6p.
Gaiger L. I. (1998), *La solidaridad como una alternativa económica para los pobres,* Groupe de recherches sur l'économie solidaire au Brésil, www.ecosol.org.br, 12p.
Gaiger L. I. (1999a), *o trabalho ao centro da economia popular solidária*, Groupe de recherches sur l'économie solidaire au Brésil, www.ecosol.org.br, 21p.
Gaiger L. I. (1999b), « Des entreprises solidaires comme alternative économique pour les pauvres », Alternatives Sud, VI, n°4, p.209-229.
Gaiger L.I. (2000), *A economia popular solidária no horizonte do terceiro sector*, groupe de recherhces sur l'économie solidaire au Brésil, www.ecosol.org.br, 28p.
Gallissot R. (1991), « Société formelle ou organique et société informelle », in C. Coquery-Vidrovitch et S. Nedelec, *Tiers-Monde : l'informel en question ?*, L'harmattan, Paris, p.285.
Gourévitch J-P. (2002), *L'économie informelle : de la faillite de l'État à l'explosion des trafics*, Le pré aux Clercs, Paris, 346p.
Guéneau M-C. (1998), « Les ONG et l'économie : l'entreprise méconnue mais diabolisée », in J. P. Deler, Y. A. Fauré, A. Piveteau et P. J. Roca, *ONG et développement : société, économie, politique*, Karthala, Paris, p.355-364.
Hart K. (1973), « Informal Income Opportunities ans Urban Employment in Ghana », Journal of Modern African Studies, n°2, p.61-89.
Hugon P. (1980), « Dualisme sectoriel ou soumission des formes de production au capital : peut-on dépasser le débat ? », Revue Tiers-Monde, n°82, p.235-259.
Laacher S. (2000), « Les SEL : économie solidaire ou travail clandestin ? » in P. Cabin *L'économie repensée*, Éditions Sciences Humaines, Paris, p.123-126.
Lachaud J-P. (1990), « Le secteur informel urbain et le marché du travail en Afrique du Sud », in D. Turnham, B. Salomé et A. Schwarz, *Nouvelles approches du secteur informel*, OCDE, Paris, p.131-154.
Lachaud J-P., et Penouil M. (1985), *Le développement spontané*, Pédone, Paris.
Lautier B. (2006), « Économie informelle », in J-L Laville, A.D. Cattani, *Dictionnaire de l'autre économie*, Folio actuel, Gallimard, Paris, p.210-219.

Lewis A. (1954), *Economie Development with Unlimited Supplies of Labour*, The Manchester School of Economic and social studies, Angleterre.
Malandrin G. (1998), « monnaies locales et lien social : les systèmes d'échange local (SEL) », Épargne sans frontière, numéro de mars.
Mezzara J. (1984), « Medicion del empleo urbano », Socialismo et participacion, septembre, Lima.
Morice A. (1985), « A propos de l'économie populaire spontanée : pour une version sociopolitique de la reproduction urbaine », Politique Africaine, n°18, p.114-124.
Moser C. (1978), « Informal Sector or Petty Commodity production : Dualism or Dependance in Urban Development », Word development, 6, n°9-10, p.1041-1064.
Nihan G. (1980) « Le secteur non structuré : signification, aire d'extension du concept et application expérimentale », Revue Tiers-Monde, n°82, p.261-284.
Nyssens M. (1996), « Economie populaire au Sud, économie sociale au Nord : des germes d'économie solidaire », in P. Sauvage, *Réconcilier l'économie et le social : vers une économie plurielle*, OCDE, Paris, p.95-120.
Nyssens M. (2004), « Quels enjeux pour les dynamiques d'économie sociale , une perspective Nord-Sud » in S. Charlier, M. Nyssens, J-P Peemans et I Yépez Del Castillo, *Une solidarité en actes, gouvernance locale, économie sociale, pratiques populaires face à la globalisation*, Presses Universitaires de Louvain, Belgique, p.129-148.
Sarria Icaza A. M. et Tiriba L. (2006), « Économie populaire », in J-L Laville, A.D. Cattani, *Dictionnaire de l'autre économie*, Folio actuel, Gallimard, Paris, p.259-268.
Sethuraman S. V. (1976), « Le secteur urbain non structuré : concept, mesure et action », Revue internationale du travail, vol 1, n°114.
Tokman V.(1990), « Le secteur informel en Amérique Latine : 15 ans après », in D. Turnham, B. Salomé et A. Schwarz, *Nouvelles approches du secteur informel*, OCDE, Paris, p.111-130.
Urmeneta R. (1988), *Estratégias de subsistancia en el capitalismo autoritario : los nuevos componentes del sector informel en Chile*, thèse de doctorat, UCL, Santiago du Chili.