

La dynamique institutionnelle de l'économie populaire solidaire dans les pays du Sud

Odile Castel

Faculté des Sciences Économiques, Université de Rennes 1

Depuis les travaux de A. Lewis (1954), la grille de lecture des activités économiques dans les pays du Sud repose sur une approche dualiste (moderne versus traditionnel). Cette approche a été enrichie et complétée à la suite des travaux de K. Hart (1973) qui ont mis en évidence l'existence d'un secteur informel dans l'économie des pays du Sud. Ainsi, on a pris l'habitude de découper l'économie des pays du Sud en différents secteurs moderne, informel, traditionnel, chaque activité économique étant classée dans un des trois secteurs en fonction de ses caractéristiques structurelles : utilisation de techniques modernes ou non, activités déclarées ou non, ... Cette grille de lecture structurelle de l'activité économique dans les pays du Sud a atteint ses limites historiques. En effet, le décalage croissant entre la prolifération des études empiriques et statistiques et le soubassement théorique qui ne s'est pas fondamentalement renouvelé depuis 30 ans (De Miras, 1990) est tel que ces catégories sémantiques ne peuvent plus fonctionner comme des concepts. Il est donc nécessaire d'imaginer une nouvelle grille de lecture des activités économiques dans les pays du Sud.

Si on accepte l'idée que l'économie est un procès social, cela signifiant que la production, la commercialisation et la distribution des biens et des services économiques peuvent être organisés de diverses manières ; alors « la configuration de ce procès, c'est-à-dire les motifs qui le font se dérouler et ses formes institutionnelles ne sont pas uniques et résultent de plusieurs niveaux interdépendants de l'existence humaine : le niveau écologique, technologique, social et culturel » (Pearson, (1957) 1975).

Les motifs qui font se dérouler le procès social qu'est l'économie peuvent être mobilisés pour construire une nouvelle grille de lecture. Elle permettra de dépasser les limites historiques de la grille de lecture structurelle. Elle facilitera la mise en évidence d'une économie populaire solidaire dans les pays du Sud, c'est l'objet de la première partie.

Le développement, depuis 20 ans, des activités d'économie populaire solidaire dans les pays du Sud s'est réalisé dans le cadre d'un processus progressif d'institutionnalisation. Les formes institutionnelles prises par ces activités sont particulières et différent de celles des autres types d'activités économiques. Qui sont-elles ? Comment fonctionnent-elle ? Existe-t-il une dynamique institutionnelle dans l'économie populaire solidaire des pays du Sud ? La deuxième partie tente de répondre à ces questions et montre que cette dynamique constitue un processus de structuration de l'économie populaire solidaire dans les pays du Sud.

1. Une nouvelle grille de lecture de l'économie des pays du Sud

Les motifs qui font se dérouler le procès social qu'est l'économie sont au nombre de trois : L'enrichissement personnel par le principe de maximisation du profit, le partage de biens et de services par le principe de la redistribution et la solidarité par le principe de la réciprocité.

La maximisation du profit qui permet l'enrichissement personnel est le principe par lequel un entrepreneur (propriétaire des moyens de production) investit dans la production de biens et de services, afin d'en dégager un profit le plus élevé possible. Pour cela, il doit vendre sa production sur le marché, où il la valorise à sa valeur d'échange, mais une condition est nécessaire que son offre corresponde à une demande solvable.

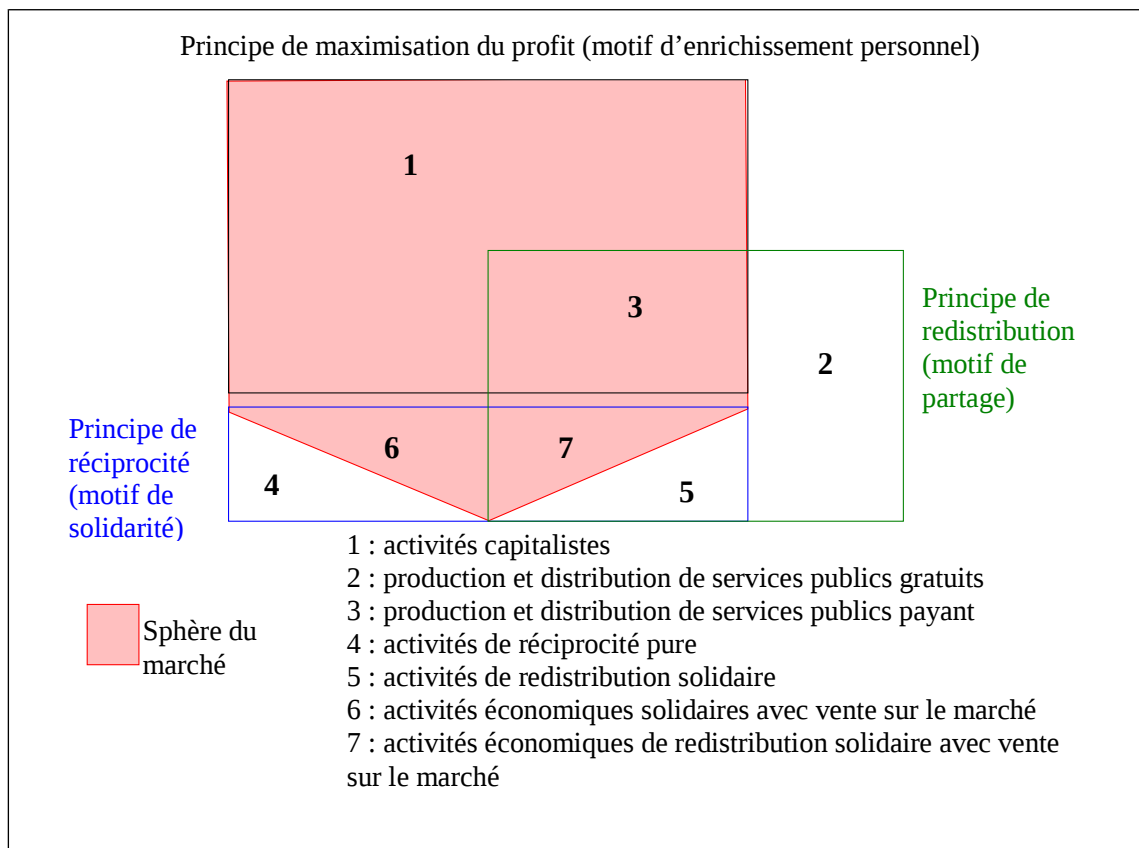
La redistribution est le principe selon lequel la production de biens et de services est réalisée dans le but de la partager entre tous les membres d'une population. Pour cela, elle est remise à une autorité qui a la responsabilité de la redistribuer. En effet, « la redistribution désigne des mouvements d'appropriation en direction d'un centre puis de celui-ci vers l'extérieur » (Polanyi, (1957) 1975). Ce principe suppose donc l'existence d'une autorité, souvent l'État, qui collecte les impôts et distribue de façon équitable des prestations sociales et des services publics gratuits. Mais, « la redistribution peut également être pratiquée dans un groupe moins important que la société globale, indépendamment de la manière dont l'économie est intégrée dans son ensemble » (K. Polanyi, (1957) 1975).

La réciprocité est le principe par lequel la production est donnée à d'autres dans un esprit de solidarité, c'est-à-dire dans le cadre d'une relation entre personnes ayant conscience d'une communauté d'intérêts qui entraîne l'obligation morale de ne pas desservir les autres. Pour cela, « on ne donne pas pour recevoir, on donne pour que l'autre donne » (Kolm, 1984) et on recherche à établir une relation entre plusieurs personnes ou groupes de personnes par une suite durable de dons. Ainsi, « la réciprocité sous-tend des mouvements entre points de corrélation de groupes symétriques » (K. Polanyi, (1957) 1975), c'est-à-dire que la réciprocité repose toujours sur des formes symétriques de l'organisation sociale de base. Au travers de la suite durable de dons entre personnes ou formes symétriques de l'organisation sociale, la production donnée est valorisée à sa valeur d'usage ou symbolique.

Deux de ces principes sont antagonistes : la maximisation du profit et la réciprocité, car le fait que le profit soit accaparé par l'entrepreneur en interdit une utilisation solidaire. Par contre, comme nous le verrons, le principe de redistribution est parfaitement compatible avec le principe de maximisation du profit ou le principe de réciprocité.

Sur la base des trois motifs, il est possible d'établir une nouvelle grille de lecture des activités économiques dans les pays du Sud. En effet, en croisant les trois principes avec la sphère du marché (lieux de réalisation de la valeur d'échange de la production), on obtient alors 7 cas possibles d'activités économiques (schéma 1) que l'on peut regrouper en 3 grandes catégories : les activités capitalistes et/ou de redistribution, les activités de réciprocité pure, les activités d'économie populaire solidaire. Le choix de regroupement effectué ici découle de l'objectif de mettre en évidence l'existence d'une économie populaire solidaire.

Schéma 1 : Les activités économiques



1.1. Les activités capitalistes et/ou de redistribution

La première catégorie d'activité est l'ensemble des activités capitalistes et/ou de redistribution se trouvant dans la zone 1, 2 et 3 du schéma.

La zone 1 regroupe toutes les activités économiques dont le fonctionnement est lié uniquement au principe de maximisation du profit, ce sont les activités capitalistes. Elles sont réalisées par des entreprises relevant de la propriété privée des moyens de production et dont les travailleurs sont très majoritairement des salariés. Ces activités sont soit légales dûment déclarées et enregistrées, soit illégales comme les ateliers clandestins. Leurs acteurs sont des

acteurs du système capitaliste aujourd'hui mondialisé. Cependant, dans les pays du Sud, ils ne sont pas en mesure d'influencer le fonctionnement du système capitaliste. Ils subissent, plus qu'ils ne participent à la dynamique du système capitaliste à laquelle ils doivent s'adapter au risque de disparaître.

Dans la zone 2 se trouvent les activités économiques de redistribution passant par une autorité centralisée : l'État. C'est la mise à la disposition d'usager de biens et de services publics gratuits (réseau routier, éclairage public ...), c'est aussi le paiement de prestations sociales. Ces activités économiques sont financées soit par l'impôt, soit par des cotisations sociales. Elles sont organisées et gérées par l'État avec l'embauche de fonctionnaires salariés. Elles sont moins développées dans les pays du Sud que dans les pays du Nord. Mais la situation des pays du Sud est extrêmement variable selon les volontés politiques des pouvoirs publics.

La zone 3 correspond aux activités économiques fondées sur deux principes : la maximisation du profit et la redistribution. C'est le cas de la production et de la distribution de services publics payants (télécommunication, production et distribution d'électricité, transport, ...) qui sont réalisées soit par des entreprises nationalisées (l'État est alors le propriétaire des moyens de production), soit par des entreprises privées. Dans les deux cas, ce sont des entreprises qui recherchent la maximisation de leur profit, mais en même temps l'État leur impose la distribution équitable de leur production de biens et de services publics à un prix unique sur tout le territoire national. A la suite du processus de privatisation, c'est de plus en plus souvent des filiales de firmes multinationales qui assurent ces activités dans les pays du Sud.

1.2. Les activités de réciprocité pure

La deuxième catégorie rassemble les activités de réciprocité pure se situant uniquement dans la zone 4 du schéma.

Il s'agit de l'ensemble des activités domestiques. Elles ne relèvent ni du principe de maximisation du profit, ni du principe de redistribution, mais de « relations entre individus que l'on peut appeler primaires parce qu'elles correspondent au domaine strictement privé ou à celui de la sociabilité pure, c'est-à-dire du champ de la production exclusive de valeur d'usage » (Harribey, 2002). C'est le travail pour soi, pour ses amis, pour sa famille. Du fait de leur modalité propre de fonctionnement, ces activités sont de fait impossible à quantifier. Pourtant, elles jouent un rôle important dans l'économie, car elles participent à la reproduction de la force de travail utilisée dans les autres types d'activités. Non échangées sur le marché, les productions des activités de réciprocité pure ne sont pas comptabilisées dans le coût de cette reproduction que doit couvrir normalement la rémunération du travail.

1.3. Les activités d'économie populaire solidaire

La troisième catégorie recouvre les activités économiques que nous pouvons regrouper sous l'intitulé d'économie populaire solidaire. Ces activités ont toutes pour motif la solidarité au sein d'un groupe de personnes conscientes d'une communauté d'intérêts et utilisent le principe de réciprocité pour atteindre leurs objectifs. Comme l'a montré K. Polanyi (K. Polanyi, (1957) 1975) : « La réciprocité gagne beaucoup en efficacité du fait qu'elle peut utiliser la redistribution ainsi que l'échange sur le marché comme méthodes subordonnées », c'est le cas des activités localisées dans la zone 5, 6 et 7 du schéma.

D'abord, les activités de redistribution solidaire (zone 5), insérées dans des groupes de personnes, assurent la production de services sociaux collectifs (assurance santé, assurance chômage, ...) offerts à tous les membres du groupe. Les prestations versées sont indépendantes des versements effectués au préalable et sont identiques pour tous. Mais pour remplir cette fonction de redistribution, elles doivent s'appuyer sur des liens sociaux forts dans lesquels s'inscrit le principe de réciprocité, puisqu'elles ne sont pas organisées et gérées par une autorité centrale, mais directement par les populations concernées. Le principe de redistribution est alors subordonné au principe de réciprocité.

Ensuite, les activités économiques solidaires avec vente de la production sur le marché (zone 6) sont des activités de production de biens et de services vendus sur le marché. Le motif de ces activités n'est pas l'enrichissement personnel, mais l'augmentation du revenu collectif d'un groupe de personnes qui prend en charge de façon solidaire les risques de l'investissement, de la production et de la commercialisation des produits. Cette prise en charge collective des risques ne peut se réaliser que par le principe de réciprocité qui permet de mobiliser les ressources nécessaires (financières, relationnelles, savoir-faire, informations...) que les groupes de personnes concernés n'arrivent pas à obtenir sur le marché du fait de leur insolvabilité. En conséquence, l'échange sur le marché est subordonné au principe de réciprocité dans ces activités.

Enfin, dans les activités économiques de redistribution solidaire avec vente de la production sur le marché (zone 7), l'échange sur le marché est subordonné au principe de réciprocité comme dans les activités économiques solidaires avec vente de la production sur le marché. Mais le motif de solidarité (augmentation du revenu collectif du groupe) est lié fortement au motif de partage. En effet, les activités économiques de redistribution solidaire cherchent à répondre d'abord à des objectifs sociaux qui conduisent à voir la production de biens et de services comme un moyen pour faire du bien au plus grand nombre, c'est-à-dire non

seulement aux membres du groupe, mais plus largement de la communauté concernée. Dans ces activités économiques, le principe de redistribution est donc lui aussi subordonné au principe de réciprocité.

Ainsi, la nouvelle grille de lecture à partir des motifs qui poussent à l'apparition et au déroulement des activités économiques nous permet de mettre en évidence, de façon théorique, l'existence d'activités d'économie populaire solidaire fondées sur le principe de réciprocité. Dans ces activités, le principe de redistribution et l'échange sur le marché sont subordonnés à la réciprocité.

Cette nouvelle grille de lecture nous amène à discuter l'approche de l'économie solidaire de J.L. Laville (2000) en termes d'hybridation des ressources : marchandes, non-marchandes, non-monétaires. En effet, il peut exister des activités capitalistes dont le motif est l'enrichissement personnel qui résultent d'une hybridation des ressources. Une entreprise capitaliste vend sa production sur le marché qui lui procure des ressources marchandes. Elle peut obtenir des subventions diverses de la part de l'État ou des collectivités territoriales ; elle est donc en mesure de recevoir des ressources non-marchandes. Enfin, insérée dans des réseaux de firmes et de personnes, elle bénéficie des échanges d'informations et de savoir-faire au sein de ces réseaux¹ ; elle a donc accès à des ressources non-monétaires. Ces activités capitalistes à ressources hybrides n'ont pourtant rien de solidaire, puisque leur fondement est la maximisation du profit. Seuls, à notre avis, les motifs qui fondent les activités économiques peuvent nous permettre de distinguer l'économie solidaire des autres catégories d'activités économiques. Elle est mise en œuvre pour des motifs de solidarité au sein d'un groupe de personnes conscientes d'une communauté d'intérêts. Elle est dite populaire dans les pays du Sud, car elle est réalisée par les populations elles-mêmes sans aucune intervention des pouvoirs publics. Alors qu'il n'est pas rare que, dans les pays du Nord, les activités d'économie solidaire bénéficient de politiques de soutien de la part des pouvoirs publics, ceci est très rare pour les activités d'économie populaire solidaire dans les pays du Sud.

Par ailleurs, dans les pays du Sud, ce serait une erreur d'identifier l'économie populaire solidaire au « secteur informel » d'où la nécessité de la nouvelle grille de lecture. « Le secteur informel n'est pas à proprement parler un dispositif de développement, c'est principalement un mécanisme de survie » (Favreau, 1999). En effet, « il n'existe pas, au sein du secteur informel, d'incitation à concevoir un avenir autre que celui du modèle de société ambiant. Au contraire, le seul espoir consiste à tenter d'atteindre puis de reproduire le système existant.

¹ L'échange d'informations et de savoir-faire au sein des réseaux interpersonnels et interfirmes a été montré par des économistes et des sociologues d'économie industrielle : Cordonnier (1997), Guilhon *et al* (1997), Johanson et Mattsson (1996), Lazega, (1994), Lorenz (1996), Lundwall (1993), Neuville (1998), Ravix (1996) ...

Cette absence de vision alternative se traduit par une attitude « présentéiste ». On aboutit à une conduite d'accommodation » (Coquery-Vidrovitch, 1991). Par contre, l'économie populaire solidaire est une stratégie de développement économique et social liée à un projet de longue durée dans lequel les populations deviennent des acteurs conscients. En effet, elles sont porteuses d'une vision alternative du développement fondée sur la solidarité qui entraîne l'apparition de formes institutionnelles particulières dans lesquelles s'investissent les populations.

2. Les formes institutionnelles de l'économie populaire solidaire

Les institutions sont des lieux d'un « sens commun » qui définit la situation dans le présent, développe le sens d'un « passé partagé », ouvre des horizons communs dans le futur et modèle la conduite des membres en accord avec cette configuration (Shalin, février 1986). Les institutions, ainsi définies, s'incarnent dans des formes institutionnelles. Ce sont des unités économiques de coordination ayant des frontières identifiables et fonctionnant de façon relativement continue, en vue d'atteindre un objectif ou un ensemble d'objectifs partagé(s) par les membres participants. Ces formes institutionnelles possèdent donc des membres actifs. Elles reposent sur leur entente implicite ou explicite par rapport à certains objectifs, sachant que les membres ont les moyens d'exprimer leur accord ou leur désaccord avec ces objectifs. Enfin, elles relèvent d'une coordination formelle définissant une structure caractérisée par son degré de complexité, par des règles de procédures et par son degré de centralisation.

L'économie populaire solidaire est portée par des formes institutionnelles qui lui sont propres. Elles forment un ensemble polymorphe dans lequel on distingue les mutuelles, les coopératives, les initiatives solidaires, les entreprises en autogestion, les associations et les fédérations. Chacune a son propre fonctionnement ; certaines sont explicites, d'autres sont implicites (les initiatives solidaires) ; certaines sont déclarées et enregistrées, d'autres ne le sont pas ; certaines sont indépendantes, autonomes, d'autres font appel à des appuis extérieurs nationaux et/ou internationaux ... Il est donc nécessaire d'étudier leurs particularités.

La multiplication de ces formes institutionnelles dans l'ensemble des pays du Sud, mais de façon encore plus nette au Brésil², illustre la dynamique institutionnelle que connaît actuellement l'économie populaire solidaire dans les pays du Sud.

2.1. Les mutuelles et coopératives dans les pays du Sud

² De ce fait, de nombreux exemples sont tirés de l'expérience brésilienne, mais pas uniquement. L'économie populaire solidaire au Brésil fait l'objet de nombreux travaux d'économistes et de sociologues brésiliens que l'on peut consulter sur le site www.ecosol.org.br

Les premières formes institutionnelles prises par les activités d'économie populaire solidaire sont les mutuelles et les coopératives.

Les mutuelles mettent en œuvre les activités de redistribution solidaire, c'est-à-dire qu'elles fournissent des services collectifs d'assurance santé, vieillesse, chômage... à leurs membres en complément des services publics et privés d'assurance sociale. Dans les pays du Sud, le faible développement des services publics ou privés d'assurance sociale fait que les services collectifs des mutuelles prennent une importance particulière pour les populations concernées. Ces mutuelles peuvent être formelles ou informelles, c'est-à-dire déclarées ou non aux autorités publiques.

Les membres des mutuelles sont des personnes physiques qui versent une cotisation périodique. Si une personne quitte la mutuelle, ses cotisations sont perdues pour elle. Comme l'a montré C. Dupuy (1990), dans les mutuelles des pays du Sud, qui s'adressent à des populations pauvres, la définition de l'assiette des cotisations est souvent faite de la façon suivante : « les membres de la communauté concernée versent des cotisations non directement indexées sur leur revenu, mais forfaitairement selon la régularité de ceux-ci, car le montant du revenu importe moins que la régularité de sa perception. Un membre ayant un revenu certain payera des cotisations plus élevées que celui ayant des ressources aléatoires. De même, les membres indigents temporairement ou non, sont totalement dispensés de cotisations. Suivant une logique sociale, les prestations versées par l'organisation sont indépendantes des versements effectués au préalable et sont identiques pour tous ». Lorsque la mutuelle réalise des surplus, ils ne sont jamais distribués aux membres, ils peuvent constituer une réserve ou permettre une diminution des cotisations ou une augmentation des prestations.

On assiste depuis les années 1980 à un développement sans précédent des mutuelles dans les pays du Sud, notamment en Afrique subsaharienne et en Amérique Latine. Dans ce dernier continent, le Brésil est l'un des pays où ce mouvement est le plus fort. On ne comptait que 60 mutuelles dans les années 1970, une centaine dans les années 1980, leur nombre fut multiplié par trois dans les années 1990 pour atteindre le nombre 364 mutuelles dans 4000 municipalités. Elles rassemblent 11 millions de membres, suivis par 93000 médecins associés dans une coopérative médicale. Elles ont 16000 employés directs et 260000 employés indirects (www.unimed.com.br).

Cet exemple montre l'importance économique que peuvent acquérir les mutuelles. Mais elles ne peuvent pas se substituer à l'action de l'État en matière de protection sociale, car elles ne sont pas universelles. Les personnes non intégrées aux groupes concernés n'ont pas accès aux services sociaux collectifs fournis par les mutuelles. De plus, la qualité des prestations diffère

suivant les mutuelles. Ainsi, les membres constitutifs de la société ne bénéficient pas de prestations identiques pour tous. En ce sens, elles ne sont pas et ne peuvent pas être une réponse aux défaillances de l'État, au même titre que les nombreuses mutuelles ouvrières, qui ont été créées au XIX^{ème} siècle dans les pays du Nord (en France, elles étaient 300 000 en 1853, 800 000 en 1869 (Castel, 1998)), n'étaient pas des réponses aux défaillances d'un État providence qui n'avait pas encore été pensé. L'importance des mutuelles réside dans l'esprit de solidarité et de partage dont elles sont l'émanation.

Dans les pays du Sud, les coopératives sont beaucoup plus anciennes que les mutuelles. Les premières ont été créées soit par les autorités coloniales, soit par les gouvernements locaux dans le cadre de leurs projets populistes nationaux. Mais un nouveau type de coopératives apparaît et se développe depuis 20 ans, comme le montre P. Develtère (1998, p.134).

Dans de nombreux pays, il y eut tout d'abord une tendance à la dissolution des coopératives contrôlées par le gouvernement par la liquidation obligatoire ou par la privatisation. Ce fut par exemple le cas en Tanzanie et au Pérou. Ailleurs, l'on vit des coopératives reprises par les groupes intéressés capables de mobiliser les ressources nécessaires leur permettant de défier l'ancien système paternaliste. Assistées par des organisations internationales telles que le BIT, elles firent pression pour que soient levés les obstacles législatifs, tel fut le cas en Inde.

Enfin, il y a l'émergence de ce que l'on pourrait appeler les nouveaux mouvements coopératifs. Ils développent des activités économiques solidaires telles que la commercialisation et la production en coopérative. Alors que ces nouvelles coopératives fonctionnent souvent sans être enregistrées en tant que coopératives, elles opèrent comme de vraies coopératives organisant certains groupes spécifiques sur une base volontaire dans le but de défendre leurs intérêts. L'affiliation n'est pas basée sur l'appartenance des membres à une communauté ou sur des liens de parenté, mais elle est sélective et conditionnelle. De plus, ces coopératives sont régies par des règles formelles. Les surplus de l'activité sont partiellement distribués aux membres sous forme de bonus ou peut constituer une réserve pour de meilleurs services rendus aux membres.

Cette évolution est nettement visible au Brésil. Il y avait 3550 coopératives associant 2,8 millions de travailleurs en 1990 ; elles étaient 5102 en 1998 employant 4,4 millions d'associés ; elles sont 7026 en 2001 employant 4,8 millions de personnes (www.ocb.org.br), soit une croissance de plus de 70% de leurs emplois dans les années 1990, alors même que le volume d'emplois officiels se rétractait et leur nombre a doublé. Au Brésil, on distingue 2 catégories de coopérative (Sarria Icaza, 2000).

- Les coopératives traditionnelles qui se sont développées dans les années 60 et 70. Elles sont caractérisées par des méthodes de gestion verticale (hiérarchique) sans pratique d'autogestion, avec des espaces de participation formels (assemblées, élections...) mais peu effective qui tendent à maintenir les cadres de direction de façon quasi-permanente. Elles sont de moins en moins nombreuses.
- Les nouvelles coopératives où les pratiques sont plus démocratiques, participatives, égalitaires et autogestionnaires. Leur développement est associé au processus d'intervention d'organisations liées aux mouvements populaires comme le Mouvement des Sans Terre. Ces nouvelles coopératives de travailleurs émergent dans les secteurs de la consommation, de la production, de la commercialisation et des services. « Elles génèrent des structures indépendantes du système coopératif officiel avec une tendance à devenir dominante » (G. Gaiger, 2000). En effet, la totalité des coopératives créées dans les années 1990 relève de cette deuxième catégorie.

Il n'y a pas seulement les coopératives qui mettent en œuvre des activités économiques solidaires avec vente de la production sur le marché, c'est aussi le cas des entreprises autogérées et des initiatives solidaires.

2.2. Les entreprises autogérées et les initiatives solidaires

Nous pouvons caractériser les entreprises autogérées comme un ensemble d'entreprises productives d'initiative collective, avec un certain degré de démocratie interne et qui rémunèrent le travail de façon privilégiée par rapport au capital (Tauile et Scotti Debaco, 2002). Le modèle d'autogestion se comprend comme une organisation productive dans laquelle le pouvoir ultime de décision appartient exclusivement aux travailleurs propriétaires collectivement des moyens de production. Le pouvoir est réparti de manière égale entre tous, sans influence du niveau des qualifications ou des apports individuels au capital. Les profits sont également répartis selon des règles instituées collectivement (G. Gaiger, 1999b). La ressource fondamentale pour qu'une entreprise autogérée obtienne le succès est le savoir collectif des travailleurs (J. R. Tauile et E. Scotti Debaco, 2002). En effet, les travailleurs savent produire, mais cette connaissance existe de façon fragmentée dans l'usine ; celui qui possède une vision intégrale, c'est le gérant ou le propriétaire. Pour permettre la démocratisation de la gestion, il est nécessaire que se réalise une appropriation collective de cette connaissance.

Si les coopératives sont extrêmement nombreuses dans les pays du Sud, la situation est bien différente pour les entreprises en autogestion. A notre connaissance, seul le Brésil connaît une

croissance continue du nombre d'entreprises autogérées. En effet, dans ce pays les premières expériences d'autogestion sont apparues dans les années 1980. Les années 1990 ont été marquées par une nouvelle vague d'apparition d'entreprises autogérées liée aux effets d'exclusion de la politique néo-libérale du gouvernement fédéral (Nascimento, 2001). Actuellement, d'après les données de l'Association Nationale des Travailleurs en Entreprise Autogérée et à participation salariale (ANTEAG), il y aurait 160 projets d'entreprises en autogestion, desquels 125 sont en pleine activité. Ces dernières comptent 30000 travailleurs directs et 120000 travailleurs indirects. Ces données ont plus que doublé depuis 1999, à l'époque l'ANTEAG ne recensait que 52 entreprises autogérées employant 15000 travailleurs (www.anteag.org.br).

Tauile (2001) classe les entreprises en autogestion brésiliennes en 2 catégories selon l'origine de leur activité autogérée. Dans la première catégorie des entreprises rachetées par les ouvriers, il distingue 3 sous-groupes : le premier est composé des entreprises dont le fonctionnement n'était plus viable, car des aspects divers de leur stratégie étaient inadaptés par rapport aux conditions imposées par le marché ; le deuxième des entreprises où la direction antérieure s'appropriait une partie substantielle du bénéfice sans le réinvestir dans l'entreprise, provoquant à terme sa faillite ; le troisième des entreprises, qui bien qu'elles possèdent un processus de production performant, sont en difficulté du fait de la faillite ou du changement de stratégie d'autres entreprises. La deuxième catégorie d'entreprises en autogestion est composée par des entreprises dont l'origine a été stimulée par des politiques de gouvernements progressistes (c'est le cas notamment dans l'État du Rio Grande do Sul au sud du Brésil) ou créées à partir d'initiatives communautaires « spontanées ». La mortalité de la première catégorie d'entreprises en autogestion est beaucoup plus forte que celle de la deuxième.

Parallèlement, les travailleurs exclus du marché du travail formel, au travers de leur auto-organisation, créent des initiatives solidaires 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. Dans le cas des ateliers de production, l'embauche de salariés est très rare, la main d'œuvre étant le plus souvent des apprentis formés sur le tas. « Toutes les études s'accordent pour reconnaître l'importance du rôle des réseaux familiaux ou ethniques dans le recrutement des apprentis » (Martinet, 1991). Ces apprentis ont souvent la possibilité d'utiliser les équipements et les matières premières pour

leur propre production. Certains finissent par s'installer à leur compte d'où une croissance extensive des initiatives solidaires.

Les 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 M.C. 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 A. 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 I. Gaiger (1999a), 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 » (G. 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 dominant la scène » (Benet, (1957) 1975). Ce manque de centralisme est de plus en plus comblé par l'accompagnement des initiatives solidaires par des associations et des fédérations.

2.3. Les associations et les fédérations

Ainsi, les associations et les fédérations jouent un rôle fondamental dans le développement des autres formes institutionnelles de l'économie populaire solidaire.

Les associations sont les maîtres d'œuvre d'activités réalisées par des populations bénéficiaires qu'elles s'organisent. L'appui de ces associations répond souvent d'abord à des objectifs sociaux dans un esprit caritatif qui conduit à voir l'activité économique solidaire comme un moyen d'améliorer les conditions de vie du plus grand nombre. « C'est ainsi que sont influencés des composantes importantes des activités économiques telle que par exemple l'organisation du travail (faire participer tout le monde) ou l'utilisation du bénéfice (qui doit bénéficier à tous). Les associations créent finalement des outils hybrides mi-économiques et mi-sociaux à des fins solidaires et communautaires » (M.-C. Guéneau, 1998) qui leur permet de mettre en œuvre des activités économiques de redistribution solidaire avec vente de la production sur le marché.

Ces associations peuvent être originaires des pays du Nord : les associations de solidarité internationale mettent en œuvre des projets de développement répondant aux besoins des populations et recherchent les financements nécessaires. Elles sont très actives en Afrique. Plus important, les associations peuvent naître de solidarité locale, de la nécessité ou de la mobilisation d'un groupe de militants. « Ces associations locales ont un projet généralement empreint de valeur de solidarité, de partage et de communauté, avec parfois un engagement politique central dans leur démarche » (Ghinet et Dunand, 1998). Elles mettent de plus en plus en œuvre des activités à caractère marchand par 2 voies principales : la structuration en association de producteurs préalablement indépendants, un tel regroupement répondant à des objectifs divers tant économiques que sociaux ; le développement d'activités marchandes au sein d'associations engagées traditionnellement dans des activités sociales, cette évolution

peut être une réponse à un besoin ou à la volonté d'augmenter l'autofinancement et donc l'autonomie de l'association.

Le développement des associations dans les pays du Sud est très variable (Doucin, 2000). En Afrique, un grand nombre de pays ont connu une véritable explosion associative durant les années 1980 et 1990. Mais, de nombreuses associations africaines ne sont que le fruit d'initiatives extérieures et la majeure partie de leurs ressources provient de l'aide extérieure. En Amérique Latine, les changements politiques des années 1980 et 1990 ont amené les associations à se multiplier tout en imaginant des solutions alternatives. Elles jouent aujourd'hui un rôle fondamental dans toutes les sphères de la vie publique, tant économique, social que politique. A côté des associations formelles, il existe un important secteur associatif informel qui est l'élément le plus actif dans la plupart des pays latino-américains. En Asie et Océanie, la vie associative est émergente (sauf en Inde), c'est le cas notamment au Népal, aux Philippines, en Malaisie, au Bangladesh, en Chine. Par contre, elle reste très faible en Thaïlande, en Indonésie, au Cambodge, en Birmanie. Enfin, dans le Maghreb et au Moyen Orient, les pouvoirs publics exercent un contrôle étroit sur le monde associatif, tant lors de la création de l'association que lors de la poursuite de ses activités. On observe donc dans la région des signes de raidissement des législations (Égypte) cohabitant avec un réel développement de la vie associative (Tunisie).

Le développement sans précédent de la vie associative dans les pays du Sud provoque la réalisation d'expériences d'économie populaire solidaire extrêmement nombreuses (Castel, 2002). Rien que pour l'État du Rio Grande do Sul, il serait impossible de toutes les citer, voilà quelques exemples³. La source la plus ancienne d'aide aux expériences créatrices de revenu commença dans les années 1980 avec l'œuvre de Cáritas Brasileira. En 14 ans de travail dans l'État, elle a apporté de l'aide à plus de 1000 petits entrepreneurs par l'accès au crédit, l'appui technique et surtout par une méthodologie visant à former une conscience critique socialement engagée. La vision qui inspire le travail de Cáritas est centrée sur les valeurs de justice sociale et de solidarité dans laquelle le développement de projets communautaires est perçu comme un moyen pour améliorer les conditions de vie et pour promouvoir les droits des populations. Au travers des projets, elle a atteint plus de 40000 personnes, ils proposent principalement l'expérimentation de nouvelles pratiques économiques fondées sur la solidarité.

Elle a inspiré des actions similaires d'autres associations, comme le Fundo de Miniprojetos dirigé vers des initiatives d'insertion sociale et communautaires spécialement en milieu rural.

³ Voir les travaux de G. Gaiger, (2000), A. De Melo Lisboa, (2000), Coutrot, (2000).

On peut aussi citer l'action de EMATER (Association d'assistance en technique rurale) qui promeut des formes de socialisation des biens de production ou de collectivisation du travail dans le milieu rural ; le SMIC (secrétariat de production industrielle et commerciale) qui développe des actions d'aide à des groupes à revenu faible en milieu urbain pour qu'ils s'organisent de façon solidaire. Par exemple, le programme de collecte sélective à Porto Alegre, qui a permis la formation d'associations de recyclage, a bénéficié à près de 250 associés. Ces associations, comme Resistencia popular de Gravatai qui regroupe 18 « recycleurs », achètent les déchets aux ramasseurs. Triés et compactés, les déchets sont ensuite revendus aux industriels locaux. L'association a négocié un « juste tarif » avec les ramasseurs : 35 reals par jour en moyenne, alors que le tarif habituel était de 5 reals). On peut aussi citer CEAPE Ana Terra (centre d'appui aux petits entrepreneurs) créé en 1987, il offre des formations à la gestion et diverses lignes de crédit solidaire. En 1998, il a réalisé 2615 contrats de crédit et former près de 4000 personnes. Une autre expérience de référence est celle de Portosol à Porto Alegre créée en 1996. Ses clients sont des micro-entreprises à qui elle propose des micro-crédits solidaires. Le volume de ses opérations atteint les 200 crédits par mois.

Dans le reste du pays, nous pouvons distinguer l'expérience de la banque solidaire Banco Palma liée à l'association des habitants du quartier Palmeiras de Fortaleza. Par des micro-crédits, elle a financé des centaines d'entreprises du quartier et à travers sa carte de crédit, elle stimule la consommation des produits fabriqués dans le quartier par les habitants du quartier. Elle a aussi contribué à organiser des couturières du quartier à travers l'établissement d'une griffe de robe. De plus, elle a créé une école de socio-économie solidaire (Palma Tech). Enfin, il est important de parler d'ANTEAG. Elle a été créée en 1993 pour éviter aux nouveaux venus de répéter les erreurs des pionniers en matière d'autogestion. Elle emploie une soixantaine de conseillers qui sillonnent le pays, assistant les entreprises autogérées récemment créées. Ces principaux services sont l'aide à la formation des projets d'entreprise autogérée, la recherche de financement, et surtout la formation de gestionnaires.

Les associations ont tendance à se regrouper en fédération pour peser d'un poids plus lourd. Par exemple, pour échapper à la pression des grandes usines clientes qui souhaite maintenir les prix des déchets à un niveau dérisoire, la Fédération des associations de « recycleurs » de déchets du Rio Grande do Sul a construit une usine de traitement des plastiques recyclés qui fonctionne depuis 2001 sous un régime d'autogestion. 4 autres usines sont en projet (cuivre, fer, aluminium, papier). Si ces projets aboutissent un nouveau secteur de recyclage solidaire se configurera dans le sud du Brésil. Ainsi, la formation de fédération d'associations permet la

mise en œuvre d'activités d'économie populaire solidaire d'une ampleur bien plus grande que ce que pourrait faire les associations individuellement, sachant qu'elles sont souvent de petite taille, leurs membres étant peu nombreux.

Le développement des formes institutionnelles de l'économie populaire solidaire provoque une dynamique forte. On commence à envisager la perspective d'une articulation alternative entre les formes institutionnelles de l'économie populaire solidaire, mais cela suppose qu'il y est un minimum de consolidation au niveau de la base, ce qui n'est pas encore évident. C'est d'ailleurs leur principal défi dans l'immédiat. Pour l'instant, leur capacité d'articulation reste limitée, les formes institutionnelles étant plus liées verticalement avec les associations qui les aident qu'horizontalement. Pourtant, cette articulation leur permettraient de gagner en force et d'obtenir un espace plus grand pour générer une véritable alternative aux activités capitalistes dominantes dans la société. Cependant, comme le montre A. De Melo Lisboa (2000), un des éléments de la vigueur de l'économie populaire solidaire est son « épaisseur institutionnelle », c'est-à-dire l'appui institutionnel des associations et fédérations qui forment un grand réseau d'appuis (technique, financier, politique ou même comme réseau de consommateurs de leurs produits et services) pour les mutuelles, les coopératives, les entreprises autogérées et les initiatives solidaires. Aucune entité ne travaille de façon isolée, mais toujours à travers le partenariat. De même, elles établissent une configuration multipolaire (aucune entité n'a une position centrale) dans un contexte de coopération qui n'empêche pas qu'il puisse exister une relation de compétition entre elles. «L'épaisseur institutionnelle » croissante et la configuration multipolaire progressive sont sans doute les signes de la concrétisation d'un processus de structuration de l'économie populaire solidaire qui demandera encore beaucoup de temps.

Conclusion

L'économie populaire solidaire dans les pays du Sud est une réalité vivante et ouverte à différentes évolutions. Les chances d'atteindre un nouveau niveau qualitatif tendent à croître dans la mesure où, en plus de l'introduction de la base technique capitaliste, la forme solidaire commence elle-même à rénover le contenu matériel du processus de travail, à développer de nouvelles forces productives, matérielles et intellectuelles adaptées à ses spécificités. En effet, les activités d'économie populaire solidaire ont de leur côté un ensemble d'innovations connues sous les termes de technologies alternatives et se servent de méthodes d'administration, de gestion et de rémunération du travail cohérentes avec les motifs de

solidarité qui les fondent. Cependant, elles restent extrêmement vulnérables et fragiles face à la concurrence des activités capitalistes encore largement dominantes.

Ainsi, créativité politique et d'entreprise d'un côté, précarité économique de l'autre, tel est le bilan contrasté de l'économie populaire solidaire dans les pays du Sud. En effet, les chiffres montrent une croissance remarquable de l'auto-organisation économique et en même temps, l'examen du fonctionnement des activités au quotidien combien il est difficile de survivre à la marge du capitalisme. L'effort de l'économie populaire solidaire se porte actuellement sur la constitution de réseaux alternatifs de financement et de commercialisation qui permettraient aux coopératives, aux entreprises autogérées et aux initiatives solidaires de desserrer l'étau des donneurs d'ordre, de la concurrence et de pallier la faiblesse du soutien des pouvoirs publics.

Dans l'ensemble des pays du Sud, seul le Brésil connaît un développement soutenu des activités d'économie populaire solidaire. Il est important de s'intéresser de près à cette expérience qui, depuis l'élection présidentielle de Luiz Lula da Silva entré en fonction le 1 janvier 2003, bénéficie d'un contexte politique favorable, ce qui est loin d'être le cas dans les autres pays du Sud.

Bibliographie

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, pp. 195-216.

Castel O. (1998), "*Les trois âges de l'économie mondiale*", Sirey, France, 257p.

Castel O. (2002), "La Sud dans la mondialisation : quelles alternatives ?", La découverte, Paris, 212p.

Coquery-Vidrovitch C. (1991), L'informel dans les villes africaines : essai d'analyse historique et sociale, in C. Coquery-Vidrovitch et S. Nedelec, "*Tiers-Mondes : l'informel en question ?*", L'Harmattan, Paris, pp. 170-196.

Coutrot T. (2000), "*Brésil : le boom de l'économie solidaire*", Le portail de l'économie sociale et solidaire, www.mediasol.org, 6 pages.

De Melo Lisboa A. (2000), "*Os desafios da economia popular solidária*", Groupe de recherches sur l'économie solidaire au Brésil, www.ecosol.org.br, 12 pages.

De Miras C. (1990), "*Etat de l'informel, informel et Etat : illustration sud-américaine*", Revue Tiers-Monde, XXXI, 122, pp. 377-392.

Develtere P. (1998), "*Economie sociale et développement*", De Boeck Université, Bruxelles, 171p.

Doucine M. (2000), "*Guide de la liberté associative dans le monde*", La documentation française, Paris, 572 pagesp.

Dupuy C. (1990), "*Les associations villageoises au Sénégal : fonctions économiques et modalités de financement*", Revue Tiers-Monde, XXXI, n°122, pp. 351-375.

Favreau L. (1999), Economie sociale et mondialisation : une perspective globale, in J. Defourny, P. Develtere et B. Fonteneau, "*L'économie sociale au Nord et au Sud*", De Boeck, Bruxelles, pp. 241-256.

G. 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, 12 pages.

G. Gaiger L. I. (1999a), "Des entreprises solidaires comme alternative économique pour les pauvres", Alternatives Sud, VI, n°4, pp. 209-229.

G. Gaiger L. I. (1999b), "O trabalho ao centro da economia popular solidária", Groupe de recherches sur l'économie solidaire au Brésil, www.ecosol.org.br, 21 pages.

G. Gaiger L. I. (2000), "A economia popular solidária no horizonte do terceiro sector", Groupe de recherches sur l'économie solidaire au Brésil, www.ecosol.org.br, 28 pages.

Ghinet S., et Dunand C. (1998), Les organisations locales face au marché, in J. P. Deler, Y. A. Fauré, A. Piveteau et P. J. Roca, "ONG et développement : société, économie, politique", Karthala, Paris, pp. 381-397.

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, pp. 355-364.

Harribey J.-M. (2002), "L'économie sociale et solidaire, un appendice ou un faux-fuyant ?", Mouvement, n°19, pp. 42-49.

Hart K. (1973), "Informal Income Opportunities ans Urban Employment in Ghana", Journal of Modern African Studies, n°2, pp. 61-89.

Kolm S.-C. (1984), "La bonne économie : la réciprocité générale", PUF, Paris, 472p.

Laville J.-L. (2000), "L'économie solidaire : une perspective internationale", Desclée de Brouwer, Paris, 343p.

Lewis A. (1954), "Economie Development with Unlimited Supplies of Labour", The Manchester School of Economic and social studies, Angleterre.

Martinet P. (1991), Secteur informel : débats et discussions autour d'un concept, in C. Coquery-Vidrovitch et S. Nedelec, "Tiers-Mondes : l'informel en question ?", L'Harmattan, Paris, pp. 31-54.

Nascimento C. (2001), "Autogestão e economia solidária", Groupe de recherches sur l'économie solidaire au Brésil, www.ecosol.org.br, 32 pages.

Pearson H. ((1957) 1975), L'économie n'a pas de surplus : critique d'une théorie du développement, in K. Polanyi et C. Arensberg, "Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie", Larousse université, Paris, pp. 301-317.

Polanyi K. ((1957) 1975), L'économie en tant que procès institutionnalisé, in K. Polanyi et C. Arnsberg, "Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie", Larousse université, Paris, pp. 239-260.

Sarria Icaza A. M. (2000), "Tercer sector y Economía solidaria en el sur de Brasil : características y perspectivas", Groupe de recherches sur l'économie solidaire au Brésil, www.ecosol.org.br, 18 pages.

Shalin D. M. (février 1986), "Pragmatism and Social Interactionism", American Sociological Review, vol 51, n°1, pp. 9-29.

Taule J. R. (2001), "Do socialismo de mercado a economia solidária", Groupe de recherches sur l'économie solidaire au Brésil, www.ecosol.org.br, 13 pages.

Taule J. R., et Scotti Debaco E. (2002), "Autogestão no Brasil : a viabilidade econômica de empresas geridas por trabalhadores", Groupe de recherches sur l'économie solidaire au Brésil, www.ecosol.org.br, 18 pages.