

L'ÉCONOMIE POPULAIRE : UN DEFI POUR L'ÉTHIQUE

Ignacio Larraechea¹ & Marthe Nyssens²

Introduction

Origines et portée de l'économie populaire

Notre concept d'économie populaire recouvre l'ensemble des activités économiques entreprises au sein des quartiers pauvres des métropoles du tiers-monde en vue de la satisfaction des nécessités de personnes, de familles ou de groupes.

De nombreuses études se sont développées pour étudier le phénomène du secteur « informel ». Notre approche de ce secteur en termes d'« économie populaire » n'est pas innocente ; elle veut ainsi souligner le caractère spécifique du mode d'organisation de ce secteur par opposition à la plupart des analyses décrivant ces pratiques comme non-modernes, informelles, pré-capitalistes, ... se référant ainsi toujours au cadre d'analyse classique de l'économiste et donc l'interprétant comme « hors norme », comme un ensemble de pratiques qu'il faut « normaliser, formaliser ».

Bien que l'intérêt pour ce sujet soit relativement récent (une vingtaine d'années), il est important de rappeler que le secteur des micro-entreprises populaires n'est pas né, au Chili, avec la crise politique et économique de ces décennies '70 et '80.

L'histoire de ce pays confirme l'existence d'une économie populaire ancrée dans les villes qui génèrent un tissu « social-producteur » dense (à Santiago, ce mouvement était présent dans plus de 22 branches d'activités au XIX^e siècle à côté des activités des grands marchands). On assistait à l'expansion d'établissements organisés principalement par des groupes familiaux (contrairement à l'organisation du modèle post-médiéval européen structuré sur des associations de maîtres) où la forme salariale est peu répandue, la technologie utilisée repose sur l'utilisation de ressources locales, généralement peu coûteuses, le rapport capital-travail est bas.

Le développement de l'industrie capitaliste durant la seconde partie du XIX^e siècle provoqua l'extinction graduelle de cette industrie. La technologie utilisée fut de plus en plus importée ne valorisant plus les ressources locales. La victoire de l'industrie capitaliste fut le résultat d'une lutte entre deux modes de production, « local social-producteur » et celui de l'élite mercantile. L'élite mercantile chercha à établir le monopole sur le marché. Étant associée au

¹ Doctorand au département des sciences du travail (UCL).

² Aspirant FNRS, département des sciences économiques (UCL).

pouvoir, les règlements étatiques favorisèrent son développement. C'est donc non l'industrie surgie du bas qui triompha mais l'industrie imposée et importée par les grands marchands et protégée par l'état.

Ainsi, l'industrialisation fut à la base d'un nouveau rôle pour l'économie populaire. Si les politiques favorisèrent le développement des grandes industries, l'économie populaire devint un « lieu refuge de subsistance ». La concentration industrielle dans les grandes villes (notamment à Santiago) et l'appauvrissement des petits paysans entraînèrent les bien connues migrations rurales-urbaines. La concentration urbaine, l'insuffisante capacité d'absorption de main d'œuvre de l'industrie et les salaires trop bas pour assurer la satisfaction des besoins essentiels entraînèrent l'émergence de « stratégies de subsistance » : les activités par lesquelles « un ensemble de personnes, ou groupes parvient à se maintenir et à se reproduire socialement lorsque les revenus en provenance de la rétribution monétaire de la vente de travail sont insuffisantes pour se procurer le minimum de biens indispensables à la survie » (Urmeneta 1988). Les études du marché du travail ont développé le concept du Secteur Informel Urbain (Preal, 1990).

A partir des années septante, et plus précisément après le coup d'Etat de 1973, des changements radicaux se produisirent au sein de la société chilienne dans son ensemble et particulièrement au sein du monde populaire. La radicalisation de la marginalisation économique et la répression exercée sur les institutions traditionnelles de participation populaire (partis politiques, syndicats, etc.) donnèrent un nouveau élan à l'économie populaire. En effet, ce contexte encouragea la multiplication et la diversification d'activités destinées, d'une part, à assurer la survie et, d'autre part, à créer des espaces d'organisation, de participation et de protestation sociale. Ainsi, les années septante virent l'émergence d'une quantité énorme et hétérogène de nouvelles stratégies de subsistance.

Nous pouvons décomposer cette économie populaire en :

- des Organisations d'Economie Populaire (OEP) : organisations, au niveau d'un quartier, agissant comme de petites coopératives dans les domaines de la consommation, la production et la distribution de biens et de services. Les organisations économiques populaires naissent à partir d'une initiative d'un groupe de personnes qui cherche à satisfaire des nécessités de base en exploitant leurs propres ressources, l'aide mutuelle et la solidarité.
- des micro-entreprises : unités de production et/ou de commercialisation de biens et services, de type familial ou individuel (éventuellement avec l'emploi de quelques personnes externes). Le microentrepreneur crée sa propre source de travail afin de générer les revenus nécessaires à la subsistance du groupe familial.
- des initiatives individuelles : à la différence des micro-entreprises, ces initiatives ont un caractère plus transitoire et précaire : vendeurs ambulants, services ponctuels, travaux occasionnels, gardiens d'autos,... C'est pourquoi, on les différencie des micro-entreprises dans la mesure où elles ne peuvent être qualifiées d'entreprises de par leur précarité et leur degré d'informalité. Ce sont des formes pour générer une source d'emploi grâce à une

stratégie individuelle de survie plus qu'une opportunité stable et permanente d'obtenir un revenu suffisant pour subvenir aux besoins de la famille.

- des activités illégales, voire délictueuses : trafic de drogue, vols, ...

Les OEP et les micro-entreprises ont attiré l'attention privilégiée des plusieurs instances. Des agences de coopération au développement, les églises locales et des ONG chiliennes ont financé, appuyé et accompagné de près le développement de ces organisations qui présentaient des aspects forts intéressants : leur caractère spontané, leur recherche de formes organisationnelles solidaires et démocratiques, leur autonomie par rapport à d'autres instances, leur discours par rapport à l'expansion de formes alternatives d'affronter le problème économique, et souvent l'affirmation d'un désir de se projeter vers l'avenir.

Ces expériences eurent aussi une influence significative sur les chercheurs et les théoriciens penchés sur les problèmes du développement et de la pauvreté : on ne pouvait plus se contenter de concepts globalisants et sans contenu spécifique, comme ceux du « secteur informel », « secteur invisible », « économie souterraine », etc. pour parler de ces activités. Des nouveaux efforts ont été réalisés visant à mieux comprendre les comportements, les facteurs d'identité, les rationalités sociales et économiques développées dans ce secteur que l'on a préféré appeler « économie populaire ».

Aujourd'hui encore, ce secteur est en pleine mutation. Les changements profonds subis par la société chilienne pendant la période dictatoriale, le récent processus de récupération de la démocratie et de relance de l'économie sont en étroite relation avec des nouvelles transformations au sein du monde populaire. Il semblerait que l'économie populaire soit en train de s'affirmer comme un sujet qui se reconnaît et qui est reconnu comme un sujet actif sur le plan économique à travers la consolidation d'un secteur de micro-entreprises, d'OEP qui ne peut être réduit à un ensemble de « stratégies de survie » mais devient un ensemble des véritables organisations économiques stables et génératrices d'emploi et de revenus à terme. Si on observe d'une part la disparition d'une série d'unités à caractère de survie, corollairement d'autres unités se consolident ou même apparaissent. Près de 20% (PET, 1991) de la force de travail (25% dans les quartiers pauvres soit plus d'un tiers des emplois) est occupé dans le secteur « informel »³.

³ Le concept « statistique » de secteur informel est défini par les :

- employeurs, employés et ouvriers d'entreprises productrices de biens de 5 ou moins de 5 personnes ;
- employeurs, employés et ouvriers qui travaillent dans des commerces ou des services de 5 ou moins de 5 personnes qui ne remplissent pas les conditions du code de travail ;
- Tous les travailleurs indépendants excepté les professionnels et les techniciens ;
- Tous les membres familiaux non rémunérés.

C'est donc suivant les cas, des critères de taille, des critères légaux ou des critères de niveau d'éducation qui sont retenus. Ce concept recouvre principalement ce que nous avons dénommé microentreprises et initiatives individuelles mais ne comptabilise pas les OEP.

Le développement et la consolidation de ce secteur pose une série de nouvelles questions autour de son mode de fonctionnement, de son rôle dans un processus de développement, de sa signification politique, des formes de lutte contre la pauvreté, etc.

Grâce aux analyses de chercheurs dans diverses disciplines, grâce à l'engagement de personnes aux côtés de ce monde de l'économie populaire, sa perception s'est affinée. On commence à accepter, finalement, que le monde des pauvres n'est pas un « objet » à « moderniser » ; bien au contraire nous avançons vers une plus grande humilité : d'abord, l'humilité de reconnaître notre ignorance et nos difficultés pour comprendre un monde populaire aux multiples facettes, qui est structuré suivant sa propre logique (car il nous est très difficile de regarder le monde à partir de leur perspective) ; deuxièmement, l'humilité de reconnaître que dans le monde des exclus, au delà de la précarité, de la douleur, des violences qui entourent ces situations d'exclusion, on retrouve des valeurs profondément humanistes que notre société dite « développée » recherche désespérément. Il faut donc nous laisser interpeller dans nos conceptions techniques, politiques, ... et éthiques.

Notre exposé est un essai de mettre en lumière un certain nombre d'aspects éthiques qui se révèlent au sein de l'économie populaire et, à partir de cela, de relever un ensemble de défis éthiques face à cette réalité. Notre analyse porte sur l'observation des OEP et des micro-entreprises dans la mesure où elles peuvent être considérées comme des véritables « entreprises économiques » contrairement aux initiatives individuelles qui sont avant tout des stratégies de survie.

1. Des pratiques génératrices de comportements éthiques

A travers l'expérience des OEP et des micro-entreprises, on observe le déploiement d'une série de comportements, de pratiques, qui ont une « dimension éthique », notamment du point de vue de la doctrine sociale de l'église : valorisation multidimensionnelle du travail des personnes, organisations « solidaires », personnalisation des relations économiques,... Nous tenterons, après avoir détaillé quelques uns de ces traits de l'économie populaire, de donner quelques pistes pour comprendre pourquoi se développe une telle logique économique, une « économie du travail et de la solidarité », dans ce contexte et en quoi elle pose défi aux économistes dans son interprétation et, plus généralement, aux divers acteurs dans une société qui se construit.

1.1. La primauté du travail et des personnes

1.1.1. Le travail comme « facteur fondateur des activités économiques » : du début de l'ère industrielle à nos jours, la création d'activités économiques et de postes de travail dépend principalement de l'initiative des détenteurs de capital et du secteur public. Contrairement, un aspect essentiel de l'économie populaire est le fait que les organisations économiques sont

fondées directement par l'initiative des détenteurs du facteur travail (à la différence d'autres expériences « autogestionnaires » où le rôle organisateur reste dans les mains d'institutions externes : le gouvernement, les partis politiques, les églises, etc). Les moyens matériels (« le capital ») sont des instruments qui restent subordonnés au facteur travail. D'ailleurs, faute d'accès aux moyens de crédit et parce que ces organisations privilégient des techniques intensives en main d'oeuvre, la valeur de marché de ces moyens est souvent fort réduite (le ratio capital/travail s'avère parfois insignifiant). Ainsi, en utilisant des moyens de production très simples et variables, les unités économiques du monde populaire peuvent être considérées comme des ensembles ou équipes de travail dont les moyens matériels ne constituent que des appuis éventuels aux activités menées.

Ce qui permet donc le démarrage et le développement d'une entreprise est un processus de valorisation d'une série de « ressources » dont la partie essentielle sont des « facteurs humains » : l'ensemble des capacités physiques, intellectuelles et relationnelles des travailleurs qui sont « activées » en termes économiques à travers une action organisée. Il y a primauté du travail sur le capital, c'est le travail qui est fondateur, protagoniste de l'activité économique.

1.1.2. Le respect du travailleur comme sujet du travail : une autre dimension, que nous souhaitons souligner du point de vue éthique, concerne les formes concrètes et la signification du travail au sein de l'économie populaire. En observant la pratique et le discours des participants des OEP, il se dégage un caractère intégral du travail

Le passage d'une condition de travailleur salarié à celle de membre et gestionnaire d'une OEP constitue une transformation qualitative et subjective du travail. En effet, les travailleurs expriment que pendant leur expérience ouvrière leur rapport au travail était principalement instrumental, ils travaillaient pour gagner leur pain. D'autre part, pour les employeurs, leur travail était considéré comme un pure moyen de production, comme n'importe quel autre input.

Au sein de l'économie populaire, le travail satisfait un vaste nombre d'aspirations : la génération de revenus, bien sur, mais aussi une insertion sociale, le développement personnel, l'affirmation d'une identité populaire, la recherche de rapports interpersonnels plus humains, etc. Ainsi, la sphère du travail acquiert une dimension plus intégrale, le travail n'est plus qu'instrumental, il participe à la réalisation de la personne.

Cette valorisation multidimensionnelle du travail est intensifié parce que le facteur fondateur est le facteur travail ; puisque l'entreprise est centrée sur ce facteur, ces objectifs sont par nature plus intégraux car les sujets organisateurs valorisent une réalité inséparable des personnes, non réductible à un bien, à une réalité matérielle (contrairement aux entreprises « capitalistes » où l'objectif fondamental est de valoriser le facteur capital). Elles sont propices au développement d'une logique liée à la conception qu'ont les acteurs de leur travail, de l'activité économique.

Comment ne pas attribuer une importance éthique à une forme d'organisation économique où il y a primauté du travail sur le capital (LE 12), où peut se développer la dimension subjective

du travail : les activités de travail, « indépendamment de leur contenu objectif, doivent toutes servir à la réalisation de son humanité, à l'accomplissement de la vocation qui lui est propre en raison de son humanité même : celle d'être une personne » (LE 6), puisque « les sources de la dignité du travail doivent se chercher principalement non dans sa dimension objective mais dans sa dimension subjective » (LE 6).

1.2. Le développement de comportements solidaires

Il y a probablement un consensus sur le fait que le travail, sous toutes ses formes, même dans les pires situations d'exploitation et de précarité, constitue un domaine où s'expriment des solidarités, la « solidarité de classe », une coopération dans le travail, etc. Mais dans les entreprises industrielles, ces valeurs sont conditionnées et limitées par les objectifs imposés par les détenteurs du capital : l'efficacité, la productivité, la maximisation du profit. Au sein de l'économie populaire, où le travail est facteur fondateur, ces valeurs ont toute une autre place.

1.2.1. La solidarité comme une des finalité de l'organisation : dans les OEP, la solidarité fait partie de leur identité : au sein des activités, des liens d'aide mutuelle, de coopération, communautaires et solidaires se manifestent non pas comme un élément accessoire ou purement utilitaire, mais comme inhérent à la manière dont on cherche à affronter les problèmes, à satisfaire les besoins, à développer l'organisation. Ce n'est pas un simple calcul « coût-bénéfice », individuel ou collectif, qui détermine la formation du groupe, la décision d'incorporer un nouveau membre ou la distribution des rôles, mais l'expression d'une logique selon laquelle chacun a sa place en raison d'une reconnaissance mutuelle ; « l'autre est mon semblable » dans un sens très profond et concret : on partage la même situation de précarité, on connaît les besoins de chacun,... et on a décidé d'affronter le présent et l'avenir avec la mise en commun de ce qu'on a.

Plusieurs facteurs peuvent expliquer ce rôle central de la solidarité : d'abord, et sans vouloir en faire une mystification, il existe une « culture populaire » où la gratuité, la coopération et l'affectivité ont une place qu'on ne peut négliger. Deuxièmement, la situation de précarité et le sentiment d'abandon par rapport aux institutions publiques et à la société en général, expliquent l'accentuation d'une logique selon laquelle on privilégie les stratégies collectives et autogérées pour faire face aux problèmes. Enfin, on ne peut négliger un aspect plus « culturel » : d'une part, les OEP surgissent souvent autour des activités pastorales des églises situées dans les quartiers populaires ; plusieurs OEP ont été initialement des communautés de base ; d'autre part, ces organisations sont habituellement appuyées par diverses activités de promotion, formation, donations, réalisées par des institutions religieuses, ONG's, etc, engagées dans le développement social, culturel, politique, spirituel et économique des secteurs populaires.

Ces divers facteurs impliquent que des communautés, des groupes de personnes deviennent protagonistes d'activités économiques, « facteurs fondateurs » et donc développent un mode d'organisation où la participation joue un rôle central.

1.2.2. La participation comme garantie de la solidarité : Dans les faits, les OEP développent une organisation où priment des instances participatives et démocratiques. Sans participation réelle, la solidarité risque de disparaître à la mesure que l'organisation se développe ou de rester à un énoncé de principes.

Un recensement réalisé par le PET en 1991, nous montre que les OEP ont développé des pratiques organisationnelles démocratiques et participatives. Décrivons brièvement certaines de ces pratiques.

Le type de relation interne : parmi les OEP consultées, seulement une minorité (5%) adoptent des relations de type « patron-travailleur », c'est-à-dire, des relations marquées par une différence majeure de statut entre ceux qui apportent une partie significative du capital et ceux dont l'apport est principalement le travail. Les types de relation les plus répandues sont de type communautaire (40%), familiale (34%) et coopérative (18%). Dans ces organisations la division capital-travail est très rare.

Les mécanismes de la prise de décision : des OEP desquelles on a obtenu cette information, les trois quarts ont des mécanismes « déconcentrés », et le mécanisme le plus courant est celui d'une assemblée chargée de la prise de décision.

La participation aux bénéfices monétaires de l'activité : seulement dans 8,5% des OEP recensées les excédents sont destinés aux propriétaires des moyens de production. Parmi les autres mécanismes utilisés, les plus courants consistent à rémunérer chaque membre selon son apport de travail et de capital (27%), à les distribuer de manière égalitaire (21%), à intégrer les excédents au budget familial (18%) et à distribuer les excédents selon les besoins de chaque membre (13%).

On observe aussi l'importance de la participation dans la logique d'*investissement*. En effet, dans la mesure où les relations de coopération sont centrales, le groupe « investit en relation » en développant les liens entre les personnes et leurs capacités de travail en commun afin d'étendre les possibilités d'entreprendre des activités dans le futur.

La notion de *croissance* de l'activité est aussi est liée à la valorisation des personnes et de la communauté (et donc pas à une accumulation du capital) : augmentation des revenus, déploiement des capacités des personnes, croissance de l'emploi (spécialement par une intégration de personnes marginalisées dans la société). Mais les microentrepreneurs, les membres des OEP soulignent l'importance de rester au niveau d'un petit groupe de travailleurs. En effet, le but n'est pas d'augmenter sans limite la taille de l'unité mais de procurer du travail à d'autres personnes tout en gardant une taille « humaine ». Il existe, pour les microentrepreneurs, deux moyens pour consolider le secteur dont ils se sentent responsables ; la « voie intensive » (croissance au sein d'une même unité) et la « voie extensive » (augmentation du nombre d'unités de production au sein du secteur).

L'économie populaire est donc non seulement un lieu de valorisation du travail mais aussi des liens sociaux du milieu populaire. Un aspect central est celui de la valorisation du groupe, du

travail avec d'autres, de la possibilité d'ouvrir l'équipe de travail à des personnes exclues dans la société, de la construction d'un tissu social.

Comment ne pas attribuer une importance éthique à une pratique d'une logique selon laquelle le travail n'est plus qu'instrumental, devient une dimension où se manifeste et se développe la solidarité, n'est plus le « champ de bataille » entre deux forces sociales opposés, devient un champ de participation démocratique, n'est plus rémunéré comme n'importe quel autre facteur de production (au « prix de marché ») mais en fonction de principes de justice et d'équité, qui, finalement, constitue une manière de pallier le « danger de traiter le travail comme une « marchandise sui generis » ou comme une « force anonyme nécessaire à la production » (LE 7) et qui permet de réintégrer des personnes marginalisées comme acteurs dans la société ?

1.3. Le marché : lieu d'échange des biens et créateur de relation entre personnes

En général, le type de lien qui s'établit entre personnes dans un échange au sein de l'économie populaire est plus personnalisé que dans d'autres secteurs. L'échange a non seulement pour objet le bien ou le service mais met aussi en relation des personnes. On valorise la relation pour elle-même.

Ceci est dû à la taille des unités (contact plus direct avec le producteur), au type de produits qui sont vendus (produits sur mesure, adéquation de la production à la demande, flexibilité dans la production) et à l'insertion locale des producteurs (marchés de quartier). Les échanges sont marqués par la nécessité et le désir de maintenir des liens stables avec la clientèle ; la valeur subjective qu'accorde un acheteur à un produit dépend aussi de la personnalité du vendeur ou du fabricant. Une valeur est accordée à la relation elle-même (relation dont l'objet n'est pas économique). Non seulement le consommateur acquiert le bien ou service « objectif » mais il valorise aussi son contenu subjectif, le bien comme le résultat de l'activité du producteur qui y a incorporé sa subjectivité (produit fabriqué par des mains connues). L'accent est mis sur la relation elle-même et sur le contenu « subjectif » du produit échangé.

On y observe aussi d'autres types de relation que l'échange où la dimension subjective (contact entre personnes) est d'importance : relations de réciprocité, de donation, ...

Comment ne pas attribuer une importance éthique à une pratique d'une logique qui crée un marché non réductible à un mécanisme où se rencontrent des forces anonymes, à « une danse des objets » mais qui est aussi un lieu où se tissent des relations, se crée un tissu aux multiples facettes : économique, sociale, culturelle,... ?

1.4. Des mécanismes de régulation diversifiés : un mélange hybride entre concurrence et coopération génératrices d'entreprises à « taille humaine » et d'un ethos local

La notion de secteur renvoie à un ensemble d'interactions qui se produisent entre les activités, les flux, les relations, les sujets, les entreprises et ainsi se connectent entre eux se

constituant en tant que secteur. Des institutions se créent ainsi que des mécanismes de régulation.

Les mécanismes de régulation reposent sur un mélange hybride des principes de concurrence et de coopération. D'une part ce réseau d'ensemble de petites unités qui se cotoient sur le marché favorise le développement d'un modèle de concurrence parfaite. Mais si les prix ont un rôle dans la régulation des marchés, il existe d'autres mécanismes qui se déploient au sein du secteur. Des institutions ont un rôle dans la propagation de l'ethos (association d'OEP, de microentrepreneurs), dans la stabilisation de l'environnement local, stimulent l'association des entreprises notamment pour profiter des économies d'association (achats groupés de matières premières, commercialisation,...). Elles peuvent aussi se charger de formation professionnelle des travailleurs, de promouvoir l'innovation technologique. Une logique de réseau sous-tend le secteur qui entraîne le développement d'un processus de socialisation au sein de l'économie, de formations de communautés. Cette intégration économique locale du secteur s'inscrit dans le développement local et communautaire dans son ensemble.

Comment ne pas attribuer une importance éthique à une pratique d'une logique qui stimule la concurrence entre des unités de petite taille mais qui n'est pas sous-tendue par une accumulation pour elle-même et qui promeut le développement de mécanismes de coopération créateur d'une « éthique du travail » ?

1.5. Vers un secteur d'économie du travail et de la solidarité ?

A travers ces diverses facettes, nous avons voulu souligner la dimension éthique des unités de l'économie populaire, qui sont arrivées à se constituer en organisations stables, dont les principes reposent sur la mise en valeur du travail et de la solidarité. Ces traits sous-tendent la logique de fonctionnement de ces entreprises, s'inscrivent dans leurs finalités. Il se construit, à notre sens, une économie populaire qui devient sujet privilégié d'un projet de consolidation d'un secteur économique centré sur le travail et la solidarité, pouvant s'affirmer aux côtés des secteurs capitaliste et public.

Ces pratiques sont porteuses de défis ; défi épistémologique pour articuler ces différents éléments, pour saisir la logique sous-jacente ; défi face au marché, à une société en construction, cette économie du travail et de la solidarité est-elle viable ? Un secteur d'économie du travail et de la solidarité peut-il coexister aux côtés d'un secteur capitaliste et d'un secteur public ?

Ces questions sont complexes. Nous allons nous attarder, dans ce cadre, sur les défis éthiques sous-jacents.

2. Une pratique porteuse d'interrogations éthiques

Si de l'économie populaire se dégagent des « comportements éthiques », elle interpelle aussi la société, les chercheurs, les praticiens du développement. Comment aborder ces pratiques, quel sens leur donner, quelle place ont-elles dans la société ?

2.1. Un défi pour les économistes ?

L'économie populaire représente un défi éthique pour les économistes, en ce temps où l'on parle de la « revalorisation de la citoyenneté » comme le droit pour chaque homme à contribuer à la construction de la société.

En effet, l'économie populaire est un espace où s'exprime, par une pratique, une « demande de survie » (une pratique économique) et une « demande d'intégration porteuse d'une identité » (une pratique source « d'une culture »). C'est dans ce double caractère (lutte de « marginaux » pour la vie et expression d'une volonté propre), dans ce déploiement d'une « culture de la vie » que les économistes même sont interpellés.

Une telle pratique émane de groupes et de personnes considérées comme marginales et dont la manière privilégiée de s'exprimer est par l'action, par le concret du quotidien. En effet, ces personnes n'ont pas accès aux tribunes « classiques » (« politiques ») d'une société pour faire entendre leurs voix. Par le développement de ces pratiques, une identité est revendiquée. Il est donc éthiquement prioritaire de les prendre en compte, de les décrypter.

Mais intervient alors une « démarche analytique éthique » ; comment aborder ces pratiques sachant que la position et le cadre de pensée du chercheur (par hypothèse issu d'un autre milieu) et son cadre de référence marque profondément l'analyse. Il y a donc un risque de rendre compte de ces pratiques avec des concepts non adaptés. Ce danger est d'autant plus grand qu'il touche à la revendication de personnes considérées comme exclues et qui ont un savoir propre et essentiel à propos de leur situation et de leurs façons de construire la société.

Il est donc nécessaire de déployer une démarche spécifique rigoureuse mais respectueuse d'une réalité qui s'exprime dans le quotidien de personnes et de groupes issus d'un milieu populaire. Ce défi épistémologique, cette remise en question de nos cadres d'analyse ne peut être relevé qu'en se mettant à l'écoute de cette réalité, c'est à dire en l'observant sur le terrain. Ce savoir ne peut se bâtir que grâce à l'engagement du chercheur lui-même envers les plus pauvres les considérant comme acteurs, comme penseurs qui s'expriment par ces pratiques. C'est dans cette démarche que s'inscrit notre approche de l'économie populaire.

De nombreuses études se sont développées pour étudier le phénomène du secteur informel depuis une vingtaine d'années. En Amérique Latine, les travaux du PREALC sont dominants en la matière. La plupart des études abordent ces activités économiques en le comparant avec les critères de l'entreprise capitaliste « moderne », non pas dans une perspective de différencier radicalement le mode d'organisation de ces activités mais plutôt en les considérant,

implicitement, comme des activités économiques en retard, archaïques, pré-modernes,... Ainsi, on souligne que les activités du secteur informel ont un rapport capital/travail peu élevé, des techniques de production non modernes, des niveaux bas d'accumulation, des travailleurs avec un faible niveau de qualification ...

Si ces observations sont, en général, exactes, elles sont pourtant partielles. De nombreuses micro-entreprises génèrent une valeur ajoutée par travailleur supérieure à celle du secteur moderne, sont sources d'emploi stable. D'autre part, cette méthode d'analyse repose sur le présupposé qu'il existe une unique façon d'organiser une activité économique, que l'entreprise est universelle : elle maximise son profit (tout autre comportement est inefficace), elle s'insère sur le marché suivant des relations d'échange (d'autres modes de relation tels des relations de réciprocité, de don ou de coopération sont archaïques), qu'elle a pour but d'accumuler,... Tant que les analyses n'élargiront pas leur cadre conceptuel, l'économie populaire sera vue comme un secteur atypique, informel, non-moderne et on ne pourra l'appréhender dans toutes ses dimensions c'est à dire comme une manifestation d'une rationalité particulière différente de la rationalité capitaliste.

Il y a donc trop souvent une subordination dans l'analyse de l'économie populaire à l'entreprise capitaliste, subordination qui se manifeste dans la grille conceptuelle utilisée. L'économie populaire interroge les concepts de l'économiste et est donc porteuse d'un défi épistémologique.

Le travail épistémologique de l'économiste-philosophe chilien, L. Razeto, est d'un apport précieux dans cette perspective. Le travail de cet auteur repose sur l'analyse des activités économiques de « caractère solidaire » au sein de l'économie populaire. Cette perspective l'amène à distinguer des comportements et des relations économiques spécifiques porteurs d'une « rationalité économique » différente de celles de l'entreprise capitaliste ou de l'Etat. Razeto L., 1984, explique (notre traduction), p. 3 : « Les défis que ces réalités posent à la théorie ne sont pas seulement d'identification – conceptualisation et évaluation – mesure – ; au delà de cela, il est important de comprendre le mode d'opérer particulier des différents types d'unités économiques solidaires, le fonctionnement et la rationalité d'ensemble qui caractérise ce secteur économique formé par ses diverses composantes et les formes et mécanismes d'articulation de cette réalité économique avec les autres secteurs d'économie privée et publique ». C'est ainsi que l'étude de ces formes économiques solidaires l'ont amené à étudier, conceptualiser les différentes rationalités économiques et leurs articulations développant « une macro-économie compréhensive de la pluralité ». Nous allons décrire brièvement quelques concepts-clés afin de mieux saisir la portée de cet élargissement conceptuel.

Facteur de production : dans l'organisation d'une activité économique, on peut identifier différents facteurs économiques qui contribuent au processus de production. En général, on distingue le facteur travail du facteur capital. Il est possible de différencier deux types de facteurs de production : les facteurs matériels et les facteurs humains. Les facteurs matériels sont

parfaitement « objectivisables » et peuvent changer de propriétaire : facteur « moyens matériels » (capital réel), facteur financier (capital financier). Quant aux facteurs humains, ils sont inséparables des personnes et/ou des groupes : facteur travail, facteur administratif (coordination des activités au sein de l'entreprise), facteur technologique (la maîtrise les connaissances techniques). On peut ajouter aussi, à la liste de ces facteurs humains, un facteur qui a un rôle crucial au sein de l'économie populaire, le « facteur C » (C pour communauté, coopération,...). Le fait d'entreprendre une action en groupe, en communauté constitue un facteur économique en soi dans la mesure où il est source d'une productivité propre.

Facteur organisateur : mais pour qu'une activité s'organise, il faut une organisation de ces facteurs de production entre eux. C'est pourquoi, au sein de toute « entreprise », un facteur de production se pose comme organisateur, fixant les objectifs de l'entreprise et organisant les facteurs entre eux, il devient « facteur organisateur » (facteur fondateur). La nature du facteur organisateur est crucial car c'est suivant sa nature que se structurent les finalités et l'organisation de l'entreprise. En effet, il fixe les objectifs de l'entreprise en cherchant à se valoriser et appréhende les autres facteurs de production suivant sa nature les subordonnant à ses objectifs.

Ainsi dans une entreprise organisée par le facteur financier, le but est de valoriser le capital. Valoriser un facteur matériel est le faire croître ; l'objectif d'une entreprise capitaliste est donc d'accumuler le capital. Le capital appréhende les autres facteurs de production suivant sa nature : capital humain, capital technologique,...

Dans une entreprise organisée par le facteur C (c'est à dire par un groupe de personne, une communauté), le but est de valoriser ce facteur C. Mais la valorisation d'un facteur humain est multidimensionnelle puisqu'il est inséparable des personnes et des groupes ; on ne peut réduire sa valorisation à une variable mesurable. Ainsi, ce type d'entreprise cherche à générer des revenus pour subvenir aux besoins du groupe mais peut aussi s'efforcer, à travers cette activité économique, d'intensifier les relations au sein de la communauté, de renforcer le tissu économique, social et culturel de son environnement. Ces organisations économiques sont caractérisées par une multiplicité d'objectifs qui peuvent être d'ordre économique, social, culturel,...

Nous n'allons pas nous étendre sur ces notions conceptuelles dans ce cadre, mais nous avons voulu souligner que les différents types de facteurs organisateurs sont à la base de formes diverses d'organisation économique.

Relations économiques : de même que la science économique se limite généralement à l'étude de l'entreprise capitaliste, elle restreint les modes de relations à celui de l'échange monétaire, comme « seule véritable relation économique ». Or les anthropologues ont déjà souligné la diversité des relations économiques : échange, donation, réciprocité, contrainte... Mais il ne faut pas remonter dans l'organisation des tribus indigènes pour révéler l'importance d'autres types de relations économiques. Dans nos sociétés mixtes, il se développe une variété de relations : échange, imposition, donation,.... Suivant le type de relations, différents types de liens s'établissent. Une

relation est « *intégratrice* » lorsqu'une valeur est accordée à la relation elle-même et non seulement à la réalité objective dont elle est l'objet, quand la relation économique renforce les liens entre les personnes. Une relation intégratrice naît de l'initiative des gens qui sont imprégnés d'une culture, c'est à dire d'une conception de la vie, des relations en société, de coutumes,... Il y a une certaine identification à des « valeurs » communes, un intérêt de chaque personne pour les autres sujets participant à la relation.

Secteur : conceptuellement, on peut distinguer 3 secteurs : le secteur des échanges où prédominent les entreprises capitalistes qui privilégient les relations d'échange, le secteur régulé organisé par le facteur administratif qui fonctionne sur des relations d'imposition et d'assignations hiérarchiques et enfin le secteur « solidaire » où les entreprises sont organisées par des facteurs humains qui favorisent les relations de coopération, de donation, de réciprocité.

Cette distinction est avant tout conceptuelle. Ces secteurs s'entrecroisent dans la réalité et il existe de nombreuses formes hybrides d'organisation. De plus, le type d'organisation au sein de chaque secteur n'est elle même pas universelle. Ceci est particulièrement vrai pour les activités organisées par les facteurs humains dans la mesure où les objectifs sont inséparables des personnes et des groupes et donc sont déterminés par la culture du lieu. on pourrait appeler ce pôle « culturel ». Mais c'est aussi le cas pour le secteur régulé où la conception du pouvoir varie d'une culture à l'autre. Pour le pôle capitaliste, s'il est vrai que le but est toujours de maximiser le capital, le facteur organisateur (le capital) doit subordonner les autres facteurs de production et notamment les facteurs humains. Cette subordination doit donc prendre aussi en compte la « culture » des facteurs humains.

Le type d'organisation a des répercussions profondes sur le mode de fonctionnement de l'entreprise : relations internes, type de technologie, type de production, insertion sur le marché, relations avec les clients, mode de régulation entre les différentes entreprises, forme de propriété,...

La caractéristique centrale de l'économie populaire est que *le facteur organisateur est le sujet populaire lui-même*, groupe familial, individu, groupe solidaire. C'est donc un facteur humain (et non le facteur financier) qui est protagoniste de l'activité économique. Ceci est clé quant à la détermination des objectifs de l'entreprise et aux comportements déployés. Les traits développés au point précédent (une pratique génératrice de comportements éthiques) peuvent alors être expliqués en ces termes, ancrés dans les finalités des organisations et non comme étant des facteurs purement « instrumentaux » que l'on introduit dans le cadre conceptuel néoclassique de l'entreprise capitaliste. L'économie populaire s'inscrit dans un secteur d'économie du travail et de la solidarité, structuré suivant une logique particulière différente du secteur capitaliste et du secteur public.

Comment ne pas attribuer une importance éthique à l'élaboration de théories pour rendre compte de ces pratiques afin de mettre à la lumière les potentialités et les capacités de ces groupes subalternes ? En effet, si dans la réalité, l'économie populaire a ses ombres et ses

lumières, ses forces et ses précarités, une lecture adéquate, une compréhension de la logique sous-jacente permet d'articuler correctement les divers éléments. Un diagnostic correct de ce secteur peut alors contribuer à renforcer la performance, non une efficacité en fonction des critères d'une entreprise capitaliste mais une adéquation toujours plus grande aux objectifs propres d'une entreprise organisée par le travail et le « facteur C ».

Une élaboration théorique peut donc accepter ou refuser de développer à terme ce secteur par l'analyse qu'elle en fait.

2.2. Pour les praticiens du développement et les acteurs de la société

2.2.1. Le défi du « développement » en Amérique Latine : le cas chilien : depuis ce qu'on appelle « la décennie perdue » de l'Amérique Latine, le thème du développement de la région reste encore plus urgent tant du point de vue scientifique, politique et...éthique. Récessions économiques, crise d'endettement, régimes dictatoriaux et approfondissement de la dualisation et de l'exclusion sociale et économique ont secoué violemment ce continent qui cherche encore sa chance.

Cette dernière décennie du siècle commence cependant avec certains signes d'espoir et, on l'espère, avec un certain nombre de nouvelles certitudes et de nouvelles questions. Au Chili, le retour à un régime démocratique est en cours, on assiste à une amélioration importante de la situation économique : le PNB augmente depuis 1985 à un taux annuel de 7%, le chômage est en baisse, les rémunérations réelles sont en hausse. Il semble, par rapport à d'autres pays de la région, et par rapport à sa propre histoire des trente dernières années, qu'il s'agisse d'une situation plutôt prometteuse.

Cependant, un des enseignements que devraient nous laisser les événements des derniers années, c'est que ces indices, si encourageants soient-ils, ne peuvent pas être interprétés directement comme des signes de développement. A notre avis, la formule « accumulation de capital = industrialisation = développement » n'est plus évidente du tout. Nous ne pouvons pas cacher notre scepticisme face à la capacité du seul secteur capitaliste intégré sur les marchés internationaux de donner une réponse satisfaisante à la situation des 4,5 millions de pauvres du pays (un tiers de la population), aux besoins d'innovation technologique et, surtout, à la marginalisation sociale.

D'après notre perception le sous-développement s'identifie directement à la marginalisation économique et sociale, à la mauvaise qualité de vie des personnes et à la dégradation de l'environnement naturel. A partir de cette conception, une véritable voie de développement est plus liée à l'accumulation du savoir pratique que à l'accumulation de capital physique, à la consolidation d'une société intégrée et solidaire que à la multiplication incessante des biens et des services.

Dans cet exposé, nous ne prétendons pas entrer dans la discussion de la définition du développement. Notre seul but ici consiste à souligner que la seule croissance économique

n'assure pas le développement et la nécessité de privilégier la participation de tous les secteurs de la société non seulement dans les bénéfiques mais aussi dans sa construction elle-même, de multiplier les acteurs.

2.2.2. L'apport spécifique de l'économie populaire à un processus de développement : Le modèle d'industrialisation mis en oeuvre en Amérique Latine a opté non seulement pour un type particulier de développement à atteindre (lié à l'idée de modernisation), mais il a aussi privilégié le rôle de certains acteurs du développement, notamment les entrepreneurs des grandes firmes capitalistes et l'Etat. Ils apparaissent comme les « moteurs » d'une croissance qui pourra « couler », peu à peu, vers les autres secteurs de la société. Même si on reconnaît dans le cas Chilien des dernières années une amélioration de la qualité de vie des secteurs les plus défavorisés, cela ne constitue pas, à notre avis, le succès du modèle de modernisation. D'une part, ce processus est accompagné d'une accentuation des écarts à l'intérieur de la société (l'enrichissement des couches plus élevées est proportionnellement beaucoup plus important), ce qui rend encore plus subordonnés les secteurs les plus pauvres. D'autre part, cette amélioration des conditions de vie des secteur les plus défavorisés est due, dans une proportion non négligeable, aux stratégies développées au sein du secteur populaire, c'est-à-dire, aux processus économiques qui restent hors du modèle...

Ces réflexions nous incitent à souligner la nécessité de donner un nouvelle élan à l'incorporation des secteurs aujourd'hui marginaux, comme agents actifs de développement, à allouer « aux pauvres » une place fondamentale en tant que sujet du développement. Cette stratégie implique, bien sûr, un vaste éventail d'acteurs : petits paysans, ouvriers, indépendants et les organisation urbaines d'économie populaire.

Quel est l'apport spécifique de l'économie populaire en tant que sujet du développement économique, social et culturel de la société ?

L'économie populaire est un agent d'intégration des secteurs marginaux qui satisfont par son intermédiaire leurs besoins essentiels. Ce secteur mobilise des facteurs non valorisés par les autres sphères de l'économie. Il permet de réduire l'espace de marginalisation et d'exclusion non seulement en incorporant des facteurs laissés inactifs par les autres sphères mais aussi en déployant les potentialités des sujets qui s'y incorporent. En mobilisant des facteurs humains (travail et communauté), ces sujets deviennent acteurs dans la société, développant leurs capacités, sortant de la marginalité et créant des espaces pour satisfaire leurs besoins. Ainsi, des facteurs humains qui ne peuvent être mobilisés par la sphère capitaliste, car non « rentables » (limites du secteur capitaliste), sont valorisés par l'économie populaire. L'économie populaire, par sa rationalité propre, a une disposition particulière pour mobiliser les facteurs humains issus de ce milieu, pour en déployer les potentialités.

Cette économie est-elle « efficace », peut-elle vraiment se forger une place sur les marchés ? N'est-elle pas marginale, subordonner au fonctionnement du secteur capitaliste condamner à disparaître ?

Il s'agit d'activités économiques dont l'efficacité se manifeste directement dans la satisfaction des besoins essentiels. Le déploiement de l'économie populaire a permis d'assurer la survie de personnes dans des conditions précaires : pénurie de moyens matériels et financiers, abandon de la part des autorités publiques, etc. Cette efficacité leur accorde une place fondamentale dans une stratégie de dépassement de la pauvreté.

Cette efficacité résulte, d'une part, de leur capacité d'activer économiquement toute une série de ressources. D'un côté ces organisations ont « rentabilisé » des moyens matériels qui ne trouvent pas une utilisation productive dans le secteur moderne jusqu'à utiliser des déchets du secteur moderne. D'un autre côté, les OEP et les micro-entreprises valorisent des ressources humaines. De nombreuses unités sont composées par des personnes qui n'ont pas trouvé de place dans l'économie moderne et/ou qui en ont été rejetées. Le passage vers l'économie populaire a permis la mise en oeuvre de capacités de travail qui n'étaient pas utilisées dans le secteur moderne : de simples exécutants de processus mécaniques, les travailleurs sont passés à réaliser des activités de gestion, à mettre en oeuvre des savoirs techniques et relationnelles sur lesquels se fondent les OEP. Le caractère autogestionnaire de ces organisations et la situation de précarité de laquelle elles démarrent, ont stimulé le développement de nouvelles compétences et l'acquisition de nouveaux savoirs, en développant un potentiel de créativité.

D'autre part, ce secteur développe une production spécifique que le secteur capitaliste ne peut offrir : adéquation de l'offre à la demande (flexibilité et spécialisation de la production), biens et services à haut « contenu subjectif » (relation de confiance entre les acteurs, insertion locale,...).

Ce secteur reste encore aujourd'hui marginale et subordonné, partiellement, dans son fonctionnement au secteur capitaliste. Mais la consolidation de nombreuses unités, le nombre d'emplois qu'il crée, la valeur ajoutée qu'il génère (il n'est pas rare qu'un microentrepreneur perçoive un revenu plus élevé que s'il travaillait comme ouvrier), le désir de l'écrasante majorité de ne pas réintégrer le secteur capitaliste comme ouvrier / employé sont signes de ses avantages comparatifs. Le défi réside dans la consolidation de ce secteur, dans l'amélioration de son efficacité en fonction de sa logique d'organisation, dans son intégration dans l'ensemble de l'économie, dans le type de liens qu'il entretient avec les autres secteurs. Entreprises issues de la marginalité (peu de moyens financiers, faible niveau d'éducation, situation de promiscuité,...) mais porteuses d'une logique économique particulière, source d'avantages comparatifs, elles ont le potentiel de développer un secteur d'économie du travail et de la solidarité et de se forger une place dans la construction de la société. L'issue ne dépend pas que de l'amélioration de critères d'efficacité mais est aussi un choix politique, de société.

L'économie populaire, ensemble de pratiques économiques centrées sur les personnes et les communautés, est source d'un apport qualitatif. Mais son impact ne se limite pas au seul niveau de ce secteur. L'économie populaire est un acteur de développement au niveau de l'ensemble de l'économie.

Il est un facteur de démocratisation de l'économie. En effet, en déployant une autre rationalité que le secteur capitaliste et le secteur public, il est source d'un développement d'une pluralité de formes d'entreprises, de distribution et de consommation. Ce développement d'un pluralisme permet de limiter le pouvoir et donc la domination d'une ou d'une autre logique.

Ce secteur a un rôle particulier dans l'économie puisqu'*il se fonde sur les personnes et les groupes eux-mêmes. Il est créateur et porteur d'une culture et d'un sens.* L'économie populaire se déploie dans une situation de marginalité et de domination des autres secteurs de l'économie mais elle cherche à s'intégrer revendiquant sa propre identité. Le secteur d'économie populaire manifeste une forme d'accumulation tout à fait particulière : il s'agit du développement des valeurs, des compétences et d'énergies créatrices de leur participants (Razeto, 1986).

Cette remise en question a d'autant plus de poids dans une société où la culture dominante est une culture dépendante des modèles occidentaux.

Cet apport se réalise déjà sous différentes formes. D'abord, La présence de ces organisations a eu un « effet de témoignage » dans les quartiers populaires. L'expérience de l'économie populaire ouvre une voie quant à la possibilité de s'intégrer à la société d'une manière digne de la condition humaine.

Ensuite, des instances de discussion et d'élaboration théoriques se sont créées (cet exposé en est un bon exemple) pour décrypter ces pratiques. Des chercheurs, des économistes sont interpellés par une réalité où des exclus sont acteurs de l'économie et où se manifestent de pratiques alternatives (voire complémentaires ?) à l'économie dominante et donc découvrent un terrain où se réconcilient leurs motivations d'ordre éthique et leur profession.

Les autorités publiques, elles-mêmes, prennent de plus en plus conscience de l'importance de ce secteur dans le développement et l'incorpore dans la planification de leurs politiques.

Enfin l'économie populaire interpelle nos sociétés occidentales. Si les contextes ne sont pas comparables, l'attention est attirée par le fait que des modes d'organisation différents, porteurs d'une « éthique », sont capables de valoriser des facteurs économiques que les sphères capitaliste et publique n'occupent pas. Dans un cadre de sous-emploi élevé, quelles formes d'organisation (entreprise ?, association ?,...) pourraient mobiliser des facteurs inoccupés ?

Comment ne pas attribuer une importance éthique à un secteur qui permet la réduction de l'espace de marginalisation et à son apport au reste de la société en termes de « l'humanisation » du domaine économique ?

Conclusion

A travers cette analyse nous avons voulu souligner les dimensions éthiques que soulevait le secteur de l'économie populaire.

En son coeur repose un défi, celui de la consolidation et du déploiement des potentialités d'un secteur issu de la marginalité et donc encore précaire dans nombreux de ses aspects mais porteur d'une économie centrée sur le travail et la solidarité. Ces potentialités se développeront à condition qu'au sein de chaque unité, soit améliorée l'efficacité, non une efficacité en fonction des critères d'une entreprise capitaliste mais une adéquation toujours plus grande aux objectifs propres d'une entreprise organisée par des facteurs humains et donc ancrée dans la culture des personnes et des communautés. Ce secteur de l'économie populaire n'est pas un secteur dont la vocation est de rester marginalisé mais cherche à renforcer les interactions avec les autres secteurs de l'économie tout en maintenant sa propre identité.

Mais ce défi ne concerne pas uniquement les acteurs de l'économie populaire. Ces pratiques interpellent d'autres acteurs, elles sont source de défis éthiques.

Défi pour ses observateurs : à travers l'économie populaire s'expriment les « sans-voix » qui contribuent ainsi à la construction d'une société, d'où une priorité éthique à se mettre à son écoute. Les observateurs doivent remettre en cause leurs cadres d'analyse reconnaissant l'autre comme penseur, détenteur d'un savoir propre pour pouvoir rendre compte correctement de ces pratiques. L'analyse invite donc l'engagement du chercheur auprès des acteurs de l'économie populaire.

Défi pour les praticiens du développement qui mettront en place des politiques adéquates, respectueuses de la logique de ces pratiques, reconnaissant les « pauvres » comme sujets, comme acteurs porteurs d'une identité.

Défi pour une société qui laissera ou non l'espace à ce secteur pour se déployer et faire un apport spécifique à sa construction et qui osera se laisser interpellé, dans son identité, par des « laissés pour compte ».

Bibliographie

- Nyssens M., 1992, *L'économie populaire : manifestation d'une rationalité spécifique ancrée dans la culture des personnes et des communautés*, article préparé pour le programme de recherche « Gestion d'entreprise et Cultures africaines », réseau culture et développement.
- PET, 1991, *Tercera Encuesta de Empleo en El Gran Santiago : Empleo Informal, Desempleo y Pobreza*, Santiago, Chili.
- PET, 1992, Cadastre des OEP.
- PREALC, 1990, Informal sector as in PREALC, Documento de trabajo, n° 349, Santiago, Chili.
- Revue Quart monde, 1991, *Misère, science et démocratie : Reconnaître l'autre comme chercheur*, n° 140, 1991/3.
- Razeto L., Klenner A., Ramirez A., Urmeneta R., 1990, *Las organizaciones economicas populares 1973–1990*, PET, Santiago, Chili.
- Razeto L., 1988, *Economia de solidaridad y mercado democratico, Libro tercero, Fundamentos de una teoria economica comprensiva*, PET, Santiago, Chili.
- Razeto L., 1986, *Economia popular de solidaridad, identidad y proyecto en una visión intergradora*, Area pastoral social de la conferencia episcopal de Chile, Santiago, Chili.
- Salazar G., 1991, *The History of Popular Culture in Chile : Different Paths*, in *Popular Culture en Chile, Resistance and Survival* edited by Aman K. and Parker C, pp 13–39, Westview Press, Boulder.
- Urmeneta, R., 1988, *Secteur informel et stratégies de subsistance*. Institut d'Etudes du Développement, Université Catholique de Louvain.
- Jean Paul II, *Encyclique Laborem Exercens (LE)*, 1981.