

L'économie informelle : une alternative à l'exclusion économique et sociale ?

Textes réunis par

Olivier Crevoisier, François Hainard et Patrick Ischer



**COMMISSION SUISSE POUR L'UNESCO
SCHWEIZERISCHE UNESCO-KOMMISSION
COMMISSIONE SVIZZERA PER L'UNESCO
CUMISSIUN SVIZRA PER L'UNESCO**

Université
de Neuchâtel **unine**

Berne, 2007

Les points de vue exprimés dans ces textes n'engagent que leurs auteurs et ne correspondent pas nécessairement à l'opinion de la Commission suisse pour l'UNESCO.

Cette publication peut être obtenue gratuitement auprès du

Secrétariat de la
Commission suisse pour l'UNESCO
c/o Département fédéral des affaires étrangères
CH - 3003 Berne

Tel. +41 31 324 10 67

Fax +41 31 324 10 70

info@unesco.ch

www.unesco.ch

Remerciements

Ce recueil est publié grâce aux soutiens de la Commission suisse pour l'UNESCO et de la Faculté des lettres et sciences humaines de l'Université de Neuchâtel

Institut de sociologie
Université de Neuchâtel
Faubourg de l'Hôpital 27
CH – 2000 Neuchâtel
<http://www2.unine.ch/socio>

Table des matières

Préambule.....	7
L'économie informelle licite comme alternative contrainte à l'exclusion économique et sociale : questions pour un colloque François HAINARD et Patrick ISCHER	13
L'autoproduction accompagnée comme outil de développement social Guy ROUSTANG	27
Du <i>travail à-côté</i> au travail au noir : l'économie informelle, complément ou substitut de l'économie légale Florence WEBER.....	41
Quelle approche pour l'économie informelle ? De l'individualisme méthodologique à la perspective institutionnaliste Augusto CUSINATO	65
Les ambiguïtés du traitement juridique de l'économie informelle Pascal MAHON	89
De l'économie informelle à l'économie populaire solidaire : Concepts et pratiques Odile CASTEL.....	111
L'économie informelle: quelques paradoxes Liane MOZERE	135
Entre intégration économique et pratiques informelles Etienne PIGUET	147
Les pratiques de survie individuelles: un cadre d'analyse pour l'action contre l'exclusion et la précarité Anne-Marie CRETENEAU	163
Propos d'étape Olivier CREVOISIER	201

Préambule

Cet ouvrage regroupe des textes issus du colloque international sur l'économie informelle tenu à l'Institut de sociologie de l'Université de Neuchâtel le 17 novembre 2006. Les articles reprennent les communications présentées lors de cette journée et rendent compte de l'extrême diversité des thèmes liés à la problématique de l'économie informelle. En guise de préambule, nous en reprenons ici les idées forces.

François HAINARD et Patrick ISCHER (Université de Neuchâtel) s'interrogent sur les conditions d'émergence de l'économie informelle et sur le profil de ceux qui en vivent et la font vivre. Traitant également des risques associés à cette économie, leur propos introductif n'a pas pour finalité de faire l'apologie de l'économie informelle, mais de la percevoir comme une alternative particulièrement utile pour éviter une mise à l'écart qui peut s'avérer parfois dramatique psychologiquement, socialement et matériellement. Selon eux, il vaut donc la peine de s'interroger sur les solutions transitoires retenues par ces populations pour rester « la tête hors de l'eau ». Ils esquissent quelques questions qui seront reprises tout au long de l'ouvrage.

Guy ROUSTANG (Université d'Aix-en-Provence) tente de répondre aux questions posées en introduction, partant de l'exemple de l'autoproduction accompagnée (qu'il considère comme un outil de développement social). Il constate que, paradoxalement, ce sont les plus pauvres qui ont le plus de mal à recourir au « faire soi-même » pour améliorer leur mode de vie, par manque d'espace, d'outillage, de savoir-faire. L'autoproduction accompagnée, en favorisant la créativité et le plaisir de faire soi-même, constitue une solution puisqu'elle permet aux plus démunis de réhabiliter leur logement, de cultiver légumes et fleurs, d'entretenir leurs équipements. Toutefois, l'auteur constate que si ce moyen de lutter contre l'exclusion a fait ses preuves aujourd'hui, il est encore trop méconnu des pouvoirs publics.

Pour Florence WEBER (Centre d'études de l'emploi, Marne la Vallée et Ecole normale supérieure, Paris), le terme d'économie informelle recouvre une large gamme d'activités et d'échanges de biens et de services qui ont pour seul point commun de ne pas être encadrées par le droit. Elle établit un parallèle entre le travail à-côté et le travail au noir dans deux contextes différents. Adoptant une approche ethnographique, elle compare la situation étudiée dans les années 1980 en France dans une zone industrielle sans chômage de masse, où avait été mis en évidence l'ampleur du travail à côté de l'usine, et le secteur des services à la personne en France aujourd'hui, où malgré les incitations publiques à l'embauche, persistent des pratiques de travail au noir où se trouvent enfermés salarié-e-s et patrons. Par cette contribution, elle cherche à expliquer les différences à la fois par les caractéristiques des emplois de services et des emplois industriels et par les caractéristiques des personnes qui les occupent.

Augusto CUSINATO (Université Iuav de Venise) relève que, malgré son importance, l'économie informelle ne constitue pas encore un objet bien défini au niveau théorique. Selon l'approche néoclassique, il s'agit tout simplement d'un marché parallèle résultant de l'incapacité à réduire les salaires « officiels » au niveau d'équilibre. De la même manière, l'approche juridique considère cette expression comme un euphémisme, servant à masquer l'incapacité des pouvoirs publics à maîtriser un phénomène qui est en réalité illégal. Dès lors, l'économie informelle est considérée comme un phénomène « hors norme ». Pour pallier ces manques, l'auteur propose d'adopter une approche institutionnaliste et considère l'économie informelle non plus comme une déviation par rapport à la forme normale d'organisation de l'économie, mais comme la déclinaison d'une même forme – le marché – dans un contexte caractérisé par un niveau élevé de vulnérabilité sociale. Il s'ensuit que les politiques vouées à augmenter l'efficacité du secteur informel et à l'intégrer avec le secteur formel passent fondamentalement par la réduction du niveau de

vulnérabilité de la population concernée et/ou par l'augmentation du niveau d'efficacité des institutions qui le règlent.

Pascal MAHON (Université de Neuchâtel) souligne les ambiguïtés du traitement juridique de l'économie informelle, le droit peinant à saisir ce phénomène. D'une part, celui-ci présente des visages très différents qui offrent des points d'ancrage juridique très divers (droit pénal pour les activités criminelles ou délictuelles, droit fiscal et droit social pour toutes les autres activités rémunérées, etc.). D'autre part, et plus fondamentalement, l'économie informelle doit échapper, par «définition» en quelque sorte, à sa saisie par le droit, faute de n'être plus ce qu'elle est et ce qui la caractérise. Mahon illustre ce paradoxe à l'aide de la nouvelle loi sur le travail au noir adoptée par le Parlement fédéral (suisse) le 17 juin 2005.

Odile CASTEL (Université de Rennes 1) rappelle que c'est au début des années 1970 que les économistes ont forgé le concept d'économie informelle pour les pays du Tiers-monde. Cependant, depuis les années 1990, le débat épistémologique tend à s'estomper. Il en découle un décalage croissant entre les études empiriques et le soubassement théorique. Aujourd'hui, la diversité et l'hétérogénéité du contenu que recouvre la notion d'économie informelle sont telles que cette catégorie sémantique ne peut plus fonctionner comme un concept. Tant dans les grandes métropoles du Tiers-monde que dans les zones rurales, des expériences de création d'activités économiques génératrices de revenus sont mises en œuvre par les populations dans un esprit de solidarité sans pour autant être déclarées aux autorités. Un nouveau concept d'économie populaire solidaire est en train d'être forgé. La question est de savoir s'il peut être appliqué dans le contexte des pays du Nord ?

Liane MOZERE (Université de Metz) relate quelques paradoxes de l'économie informelle dans une présentation structurée en trois points. Le premier pour signaler l'étroite imbrication de l'économie majeure ou

dominante et de l'économie informelle, nourrie par la première. Le deuxième pour montrer, à l'aide d'exemples, que si la nécessité économique est incontestable, on ne peut se contenter d'une telle approche "victimisante". Nombre de "sans papiers", du fait de la législation, ne peuvent travailler que dans l'économie informelle ce qui ne fait pourtant pas d'eux des personnes ballotées au gré des donneurs d'ordre. Elles/ils ont des projets de vie et des stratégies (ce que les anglo-saxons appellent une *agency*). Le troisième axe aborde un exemple concret : le cas des domestiques philippines à Paris.

Etienne PIGUET (Université de Neuchâtel) cherche à mieux faire comprendre deux facettes de l'économie informelle. La première est constituée par l'activité de personnes sans titre de séjour dont on tente d'évaluer l'ampleur et d'en comprendre les rôles au sein de l'économie. La seconde est constituée par les petits indépendants issus de la migration pour qui l'appartenance communautaire, les réseaux familiaux et les connexions avec le pays d'origine représentent souvent des atouts économiques importants. L'objet de l'article est de rendre compte de l'ampleur et la structure de l'emploi indépendant chez ces personnes issues de la migration en Suisse et de comprendre les raisons qui les ont poussées à choisir cette activité.

Anne-Marie CRETENEAU (Université de Poitiers) part des principes mis en application par les personnes quand elles se trouvent acculées à adopter des stratégies pour survivre par leurs propres moyens et démontre que l'action contre l'exclusion et la précarité ne peut plus s'appuyer simplement sur une prise en charge matérielle (pécuniaire). Elle observe par ailleurs que la solidarité nationale exige aujourd'hui d'autres formes d'entraide moins évidentes à mettre en place, telles que des réglementations facilitant les initiatives vitales et des politiques renforçant les dispositions individuelles.

Olivier CREVOISIER (Université de Neuchâtel, Membre de la Commission suisse pour l'UNESCO) propose, en guise de synthèse, de reprendre les éléments de définitions avancés par chacun dans le dessein de montrer, une fois de plus, les ambiguïtés et les contradictions relatives à cette thématique. Il ouvre ensuite la réflexion en émettant quelques hypothèses renvoyant à la capacité des acteurs à jouer avec les règles de l'économie informelle en tenant notamment compte du contexte actuel, contexte au sein duquel les notions de mobilité et de territorialité ne peuvent être négligées.

L'économie informelle licite comme alternative contrainte à l'exclusion économique et sociale : questions pour un colloque

François HAINARD et Patrick ISCHER
Université de Neuchâtel

Introduction

Les transformations rapides de nos sociétés et de leurs économies, en particulier les exigences liées à la mondialisation (avec les délocalisations et la concurrence que cela implique pour les emplois peu qualifiés) et les flexibilités multiples qui l'accompagnent, ont des conséquences importantes sur certaines catégories de populations, notamment les plus fragiles. Certains jeunes, des personnes au-delà de la cinquantaine, des migrants, de nombreuses femmes cheffes de famille, certains petits indépendants et d'une manière générale toutes celles et ceux mal ou peu formés connaissent aujourd'hui des difficultés grandissantes pour s'insérer dans le monde du travail. Parallèlement les organes de l'Etat-Providence s'essouffent devant la tâche croissante à soutenir financièrement des personnes en difficulté avec des budgets qui ne suivent plus les besoins et qui se voient plafonner, voire réduits eux aussi. Ces personnes tentent alors de trouver les parades à l'exclusion économique et sociale par des stratégies, ruses et autres débrouilles qu'elles organisent et façonnent elles-mêmes. Souvent ces initiatives conduisent à ce que l'on dénomme l'économie informelle, à savoir une activité qui, soit n'est pas rémunérée en retour d'autres prestations en nature, soit est rémunérée, mais sans que cela soit annoncé au fisc et aux assurances sociales.

L'économie informelle n'est pas un phénomène récent : les premières manifestations remontent *"aux premières tentatives d'organiser socialement les échanges marchands par l'intermédiaire d'institutions plus ou moins contraignantes et régies par une autorité centrale."* (Fortin, 2002 : 2). Néanmoins, l'intérêt pour cette thématique n'est apparu qu'à la

fin des années 1970 et a dans un premier temps été débattu par les économistes et sociologues du développement des pays du Tiers-Monde, puis des pays de l'Est (Gaudin & Schiray, 1984). La crise économique qui a frappé le monde occidental dès les années 1980 a contribué à renforcer les recherches sur ce thème : des auteurs ont alors émis l'hypothèse que la croissance de l'économie domestique, communautaire et associative s'était accrue tandis que ralentissait celle de l'économie officielle. Parallèlement, le mouvement féministe, en posant le problème du travail domestique et la répartition sexuelle des tâches au sein de la famille et sur le marché du travail a également mis l'accent sur les enjeux de certaines catégories d'activités dites « informelles ». De même, en revendiquant une reconnaissance de leur rôle, certaines associations ont mis en évidence l'importance du travail non marchand. Finalement, l'accroissement (indubitable) du travail au noir, du chômage et des attaques contre l'Etat-Providence ont conduit à une réelle préoccupation autour du thème de l'économie cachée dans sa globalité (voir tout particulièrement le « *Message concernant la loi fédérale contre le travail au noir* » du 16 janvier 2002, ou encore Gaudin & Schiray, 1984).

Il ne s'agit pas ici de faire l'apologie de l'économie informelle (même licite) qui peut conduire parfois, on le sait, à d'autres types de fragilités, au report des problèmes, voire à une exploitation éhontée de certaines personnes par des employeurs peu scrupuleux. Il s'agit encore moins de rendre compte des ruses ou stratégies mises en place pour faciliter la tâche des profiteurs ou de militer pour une dérégulation dont certains partisans du néolibéralisme pourraient être friands. Par contre, l'économie informelle doit être perçue comme une alternative particulièrement utile pour éviter une mise à l'écart qui peut s'avérer parfois dramatique psychologiquement, socialement et matériellement. Il vaut donc la peine de s'arrêter à l'étude des solutions transitoires (quoique pas toujours) mises en œuvre par ces populations pour rester « la tête hors de l'eau ». Projets novateurs, recours au capital social, valorisation des réseaux faibles et

forts, telles sont quelques-unes des stratégies élaborées et qu'il convient de connaître tant pour soutenir ces personnes dans leurs efforts jusqu'à une meilleure situation, que pour reconnaître l'utilité (plurielle) de certaines activités et leur donner un statut légal.

Avant de nous intéresser plus singulièrement aux éléments théoriques et empiriques proposés par les auteurs qui ont participé à cet ouvrage, revenons brièvement sur quelques aspects généraux de cette économie.

Economie informelle, économie souterraine, économie autonome : définitions

Il n'est pas aisé de définir l'économie informelle tant celle-ci est relative et dépendante de son contexte culturel et juridique (Mingione & Magatti, 1995). Selon le pays, le contrôle fiscal en vigueur et les instances de surveillance mises en place par les autorités, les activités informelles se déroulent soit de façon ouverte et banale, soit sont gardées clandestines. Dès lors, pour dépasser l'idée que "ce qui est toléré là-bas est interdit ici", les experts s'accordent généralement pour donner une définition mettant en exergue la dualité économie formelle / économie informelle ou économie enregistrée / économie souterraine, la seconde se définissant en opposition à la première, car "*formelles sont les activités obéissant aux règles établies, normales, usuelles et fondées sur une division du travail où domine le salariat ; informelles, celles manquant de régulation, anormales, inusuelles ou n'utilisant pas le salariat.*" (Arellano, Gasse & Verna, 1992 : 42). Ambrosini (1999) va aussi dans ce sens lorsqu'il affirme que l'économie informelle se caractérise par le fait qu'elle n'est ni réglée par les institutions de la société, ni par le marché (contrairement à l'économie formelle).

Dans une acception plus vaste, l'économie informelle regroupe à la fois des activités illégales (contrebande, trafic de drogue, crime organisé, prostitution, jeux...) et légales mais qui ne sont pas déclarées (Debare, 1992). Dès lors, sont considérées comme informelles toutes les activités économiques échappant, d'une manière ou d'une autre, au contrôle de

l'Etat et qui ne sont pas intégrées dans ce que les spécialistes appellent le circuit économique. Joggi affirme par ailleurs que l'économie informelle se situe souvent en marge de la légalité *"non pas en raison de l'activité même qu'elle pratique mais plus souvent dans son organisation (non-inscription dans les registres fiscaux, employés non déclarés ...)"* (Joggi, 1998 : p.122). Ainsi, sont jugés comme productions cachées les services mutuels suivants : le babysitting, l'entretien de logement (peinture, tapisserie, carrelage, maçonnerie, etc.), l'échange de produits du jardin, l'aide mutuelle pour des travaux divers, les activités faites pour son propre compte (travaux ménagers, jardinage, bricolage, etc.), les services rendus entre amis, bref, tout un ensemble de paiements en nature que chacun opère quotidiennement (Heertje & Barthélémy, 1984). Selon Bairoch (1997), on peut sommairement définir l'économie informelle comme étant un ensemble *"[d'] activités échappant à toute réglementation, et à forte intensité de main-d'œuvre dont les qualifications ont été acquises en dehors du système scolaire. La propriété des « entreprises », qui sont petites, est familiale, et les ressources locales, essentiellement des matières premières, très largement utilisées."* (Bairoch, 1997 : 781). De la plupart des études faites sur le sujet, on peut en conclure qu'il s'agit en grande partie:

- d'une économie de survie, car il y a peu ou pas d'accumulation ;
- d'une économie de la débrouille où des millions de gens s'organisent en marge de toute aide et réglementation de l'Etat;
- d'une économie qui privilégie des stratégies d'embauche au sein des groupes familiaux ou ethniques;
- d'une économie où les moyens de financement sont faibles.

Bref, une multitude d'activités relèvent de l'économie informelle, c'est pourquoi l'idée d'un continuum semble pertinente pour les recenser (allant du formel à l'informel et du licite à l'illicite). Ambrosini (1999) évoque un schéma mettant en relations trois types d'économies : l'économie

formelle, l'économie informelle et l'économie domestique ou communautaire.

Dans le dessein de clairement distinguer l'économie informelle illégale de l'économie informelle légale, Pierre Rosanvallon (1980) fait la différence entre « économie occulte » et « économie autonome ». La première regroupe des activités légales non déclarées (production des entreprises clandestines, minoration de la production des entreprises officielles, ...), des activités délictueuses (vol, proxénétisme, jeux, corruption, ...) et des activités frauduleuses (fraude fiscale, travail au noir, trafics de main-d'œuvre...) alors que la seconde rassemble des activités non marchandes (travail domestique, services de voisinage, bénévolat dans le cadre associatif). L'économie autonome permet, selon Rosanvallon, d'obtenir un certain nombre de biens et de services de façon plus économique et socialement plus satisfaisante, sans pour autant concurrencer ou parasiter l'économie officielle. Il s'agit donc de solutions alternatives, légales, auxquelles les acteurs ont recours dans un cadre limité (action individuelle, famille, voisinage, structure associative volontaire) (Debare, 1992 : 12-13). Toutefois, la notion d'économie autonome pose problème en ce sens que l'économie informelle (sous toutes ses formes) est intimement dépendante de l'économie formelle. En effet, bien que certaines activités informelles fonctionnent, Lautier nous rappelle "[qu'] *il n'y a que très peu de « filières informelles qui marchent ».*" (Lautier, 2003 : 206). Ainsi, il est peu aisé d'avancer qu'il existe une dynamique endogène de l'économie informelle, cette dernière ne se substituant pas durablement aux entreprises capitalistes. Joggi (1998) définit d'ailleurs trois relations caractéristiques entre le secteur formel et le secteur informel d'une économie :

- *une relation parasitaire*, improductive et « court-circuitante » ;
- *une relation de substitution*, soit parce que le secteur formel ne parvient pas ou peu à fournir un service, soit parce que la

population pauvre n'a pas accès au même service dans le secteur formel ;

- *une relation commerciale*, lorsqu'une entreprise formelle est fournisseuse d'entreprises informelles ou inversement.

La notion d'économie autonome apparaît dès lors peu pertinente et il faut avouer que l'économie informelle ne peut combler les failles de l'économie formelle, qu'elle peine à créer des emplois stables et des richesses sur le long terme. Néanmoins, ce constat nous fait prendre conscience que l'économie informelle constitue une antichambre (ou une annexe ?) de l'économie formelle et que les activités qui en découlent peuvent fournir un moyen aux personnes exclues économiquement et socialement pour conserver leur dignité et éventuellement de réintégrer un emploi formel.

Les raisons du développement du secteur informel

Bien que les conditions d'émergence du secteur informel soient différentes au Nord et au Sud, il n'en demeure pas moins que, dans les deux hémisphères, ce secteur *"se présente [...] comme une solution efficace à une pénurie d'emploi ou à un défaut de qualifications suffisantes. Les coûts de transaction, les lourdeurs fiscales et administratives, les lois ne s'ajustant pas aux besoins d'une société dirigée de nombreux agents vers l'économie non officielle."* (Arellano, Gasse & Verna, 1992 : 43). Les auteurs poursuivent en soutenant que le secteur informel trouve de surcroît, une justification sociale, puisqu'il confère à certains individus un rôle au sein de la société et répond aux besoins des minorités restées ignorées du groupe dans lequel elles évoluent. Rosanvallon (1980) estime que l'économie souterraine se développe en temps de crise et qu'elle agit donc comme un amortisseur conjoncturel. Bordet (2005), adoptant une approche socio-psychologique, se penche quant à elle sur l'émergence des microsociétés de survie dans les quartiers périphériques de certaines villes françaises. Bien que fondées sur des rapports de pouvoir et de domination (donc violents) et basées sur

des trafics illégaux en tous genres, ces microsociétés – inscrites dans un réseau d'économie informelle – permettent aux jeunes victimes d'exclusion sociale et à la recherche d'une reconnaissance, d'appartenir à un groupe avec lequel ils partagent des valeurs et des modes de vie.

Ces brèves descriptions nous permettent de constater combien l'économie informelle légale se développe surtout dans des périodes de relatives incertitudes (temps de crise, pénurie d'emploi, conflits entre les désirs individuels et les normes sociales, recherche de repère et de reconnaissance) et qu'elle fonctionne comme un refuge pour pallier les effets pervers d'une économie marchande néolibérale toujours plus sélective.

Les acteurs de l'économie informelle

Le secteur informel regroupe différents types de travailleurs qui ont en commun les deux caractéristiques suivantes : ils ne sont ni reconnus ni protégés à l'intérieur des cadres juridiques et réglementaires et sont soumis à une forte vulnérabilité. Plus concrètement, les personnes participant à l'économie informelle sont des retraités, des étudiants, des femmes mariées à la recherche d'un complément de revenu, bref, des personnes disponibles pour des activités occasionnelles, fragmentées, déplaçables à domicile ou organisables de façon autonome (Ambrosini, 1999). Les immigrés constituent également une population non négligeable lorsque l'on parle d'économie informelle, le travail clandestin pouvant être considéré comme une étape vers l'intégration (Debare, 1992 ; Diminescu, 2004). Par contre et contrairement aux idées reçues, les chômeurs de longue durée et les personnes isolées ne participent que rarement aux activités souterraines : la présence d'un réseau social, amical ou professionnel est nécessaire au bon fonctionnement de ces échanges (Barthélémy, 1997). Bref, qu'il s'agisse d'activités industrielles ou de services rendus entre amis, les notions de réseau, d'identité et de culture commune sont indispensables pour saisir la dynamique de l'économie cachée : les rapports n'étant pas marchands mais risqués, ils

reposent sur l'entraide, la convivialité, la tradition familiale (Barthélémy, 1997).

Les risques de l'économie informelle

Les personnes travaillant dans le secteur informel encourent un certain nombre de risques et sont généralement confrontés aux problèmes les plus graves : droits peu ou pas respectés, horaires fluctuants, parfois surexploités ou sous-employés, toujours mal payés, le tout sans protection sociale. Pour eux, dialogue social et participation sont des mots en grande partie vides de réalité. Joggi (1998) prétend d'ailleurs que le concept d'économie informelle a servi à véhiculer un certain nombre d'idées fausses. Elle a été considérée comme flexible, ouverte et pouvant absorber une population sans emploi toujours plus nombreuse. Dès lors, on a souvent attribué à l'économie informelle un rôle social et un caractère solidaire et certains gouvernements (notamment locaux) ont vu dans le secteur informel une alternative aux prestations sociales. Or, les réseaux informels ne sont pas basés sur la solidarité, mais sur des règles strictes consistant en droits et devoirs. La plupart des acteurs évoluant dans ce secteur auraient généralement préféré le formel, la légalité et les prestations sociales qui s'y rattachent.

En résumé et en reprenant le Bureau international du travail (2002), on peut retenir les sept sécurités essentielles dont sont privés les acteurs du secteur informel :

- sécurité du marché du travail (possibilités d'emploi suffisantes);
- sécurité de l'emploi (protection contre le licenciement arbitraire);
- sécurité professionnelle (possibilité de valoriser sa profession en améliorant ses compétences);
- sécurité au travail (accidents et maladies du travail);
- sécurité du maintien des qualifications (formation continue);
- sécurité du revenu (assurance du revenu suffisant);
- sécurité de représentation (syndicats indépendants).

Dans un autre registre, il convient de rappeler que les entreprises du secteur informel constituent une concurrence déloyale pour celles du secteur formel puisqu'elles ne paient pas d'impôts ni de cotisations sociales pour les travailleurs.

La dimension sociale de l'économie informelle

L'étude de l'économie informelle est un véritable défi pour les économistes en ce sens qu'elle leur est utile pour appréhender "réellement" la situation économique d'un pays, jusque dans ses dimensions les plus cachées. Les économistes définissent l'économie non officielle comme étant l'écart entre l'économie officielle et la réalité économique (Heertje & Barthélémy, 1984). En outre, les relations économiques s'expriment, dans un contexte d'économie souterraine, dans leur forme les plus pures, puisque libérées des normes légales, des règlements, des obligations contractuelles (Ambrosini, 1999). Ceci dit, il convient de rappeler que les sphères économique et sociale sont indissociables et, bien que les principes de la première tendent à fragiliser les fondements de la seconde, la tertiarisation de l'économie induit qu'il faut être préalablement intégré socialement pour l'être économiquement. Ainsi, la qualification sociale, acquise par une participation active et multiforme à la société est le préalable indispensable à l'insertion professionnelle. Par conséquent, l'exclusion de l'un débouchera sur l'exclusion de l'autre (Perret & Roustang, 1993).

Considérant l'économie informelle, les thèses des spécialistes diffèrent quant aux liens entre la dimension sociale et la dimension économique. Heertje & Barthélémy (1984) supposent que le recours à l'économie souterraine provient du repli des individus dans la sphère privée, du renforcement d'une société toujours plus antisociale, du rejet des appels à la solidarité et du fait que les contacts humains deviennent de plus en plus sinistres et tristes. Ils ajoutent que, dans ce contexte particulier, *"dans un tel climat, tromper les autorités est perçu de moins en moins comme une faute et de plus en plus comme un signe d'habileté et d'esprit"*

d'entreprise." (Heertje & Barthélémy, 1984 : 143). Ces propos demeurent discutables lorsque l'on considère les réseaux d'échange mis en place dans un système d'économie informelle. Ainsi, le travail au noir, qui ne peut être réduit qu'à une affaire strictement économique, a pour présupposés de base la confiance et la négociation sans garantie juridique (Laé, 1991). Entrent en jeu également des éléments tels que la considération sociale, la complicité et la protection, tandis que l'absence d'attestation de salaire renforcerait les rapports en face-à-face et, par extension, la solidarité. L'auteur relève également le fait que les réseaux informels ont tendance à privilégier la relation interpersonnelle à la relation marchande : dans le secteur informel, "*on préfère faire un prix à la tête du client*" (Laé, 1991 : 28). L'auteur va même plus loin en intégrant les notions de sentiment et d'affect dans son analyse, notions paralysant le simple calcul coût/bénéfice et remettant largement en question les théories économiques qui réduisent toutes les activités informelles sur un strict plan comptable.

Questions pour ce colloque

Nous nous intéresserons exclusivement aux aspects positifs de l'économie informelle et notamment aux stratégies mises en place par des individus « pour s'aider eux-mêmes » (Williams & Windebank, 2000) de sorte à se sortir d'une situation d'exclusion et ainsi reconquérir une identité sociale et une insertion dans le monde économique. Si l'identité, et surtout l'insertion, se construisent en grande partie à travers l'emploi, nous tenterons d'apprécier si d'autres modalités de participation à la vie sociale et économique, aussi alternatives et informelles soient-elles, peuvent contribuer à remplir cette fonction intégrative. Conscients du fait que l'économie informelle ne peut à elle seule jouer un rôle de filet de protection, nous sommes d'avis, à l'instar de Perret & Roustang (1993 : 222), que "*les activités autonomes peuvent contribuer à atténuer la précarité et la désocialisation [...].*" En d'autres termes, le continuum entre des personnes rejetées, à l'assistance, et des individus hautement

productifs englobe de multiples situations intermédiaires, parmi lesquelles les activités informelles. Ces dernières peuvent, dans certains cas, constituer un tremplin pour l'insertion professionnelle : nous tenterons de voir quelles entreprises pourraient être susceptibles d'être tolérées, voire encouragées. Ce projet rejoint ainsi l'un des objectifs du Bureau international du travail, à savoir permettre à ceux qui font actuellement partie de l'économie informelle de progresser dans le spectre économique vers la partie formelle, en étant particulièrement attentifs aux plus désavantagés (les femmes, les jeunes, les demandeurs d'emploi, les migrants) (Bureau international du travail, 2002).

Il nous paraît dès lors important de distinguer **l'informalité comme « conséquence »** (par exemple le travail domestique des femmes comme produit d'une division sexuelle inégale des tâches), de **l'informalité comme « stratégie »** (par exemple pour le migrant) pour trouver des ressources suffisantes et "*à construire des opportunités que n'offre pas ou plus le système légal*" (Mozère, 1999 : 38 et 40). C'est bien sûr ce second aspect qui nous intéresse car les activités informelles ne sont pas seulement des manques à gagner pour les budgets publics, elles doivent aussi être considérées comme des outils de politique sociale dès que l'on considère l'informalité comme des stratégies d'acteurs soucieux de trouver des parades aux difficultés qu'ils rencontrent, non pas pour s'enrichir illégalement sans participer à l'effort collectif citoyen de l'impôt ou de la cotisation sociale, mais tout simplement pour vivre, voire parfois survivre.

Il s'agit aussi de casser l'image du tricheur malhonnête ou strictement hédoniste. Rappelons que les activités informelles supposent souvent un « échange inégal » avec l'employeur ou avec la société où l'on vit puisque l'on ne peut pas prétendre bénéficier des protections d'un Etat duquel on se met en marge. N'oublions pas, par ailleurs, qu'être dans l'informalité suppose beaucoup d'incertitudes, de risques, de disponibilités, de recourir parfois à la ruse, au bricolage ou parfois à la combine, avec toutes les

menaces de dérives que cela suppose, mais aussi avec toute l'imagination et la capacité d'adaptation que cela exige. Sachant combien l'informalité suppose un solide capital social, il conviendrait de saisir comment s'aménagent les activités informelles en s'arrêtant tout particulièrement aux réseaux sociaux (caractéristiques, structures, permanence,...). En reprenant Granovetter (1982, 2000), il faut nous arrêter tout particulièrement aux stratégies qui font appel à l'interconnaissance et à la force du lien où jouent l'émotion, le temps, la confiance et, bien sûr, la réciprocité des services obtenus ou rendus.

Ainsi, la question qui constituera le fil conducteur de notre colloque peut être formulé de la sorte : ***Comment des populations qui se trouvent par contrainte ou nécessité, en marge de l'économie normale, font-elles pour gérer leur insertion sociale en dépit de la faiblesse de leurs ressources ?***

De cette vaste interrogation découle un ensemble de sous-questions s'articulant les unes aux autres :

- L'économie informelle est souvent définie a contrario, par ce qu'elle n'est pas. Comment la définir de manière pleine et construire un discours positif à son propos ?
- Quels sont les avantages et les risques d'une reconnaissance plus systématique, voire d'un soutien actif aux activités informelles ?
- Comment améliorer le sort des personnes qui doivent s'en remettre à l'économie informelle ?
- Quelles sont les modalités d'action politique dans ce domaine ?
- Comment renforcer les compétences, augmenter la productivité et diminuer la précarité dans les activités informelles ?
- Quels sont les territoires, les relations de proximité et à distance, les circulations et les ancrages qui caractérisent les activités informelles ?

- De quelle manière ces territoires s'articulent-ils avec ceux de l'action publique ?

Nous postulons que le recours de certains individus à des activités appartenant au domaine de l'économie informelle peut s'avérer être une stratégie leur permettant de se sortir d'une situation d'exclusion sociale et économique. En ce sens, l'inscription dans l'économie informelle légale peut, tout en palliant les carences de l'Etat social, être considérée comme un moyen provisoire de réintégrer l'économie formelle.

Toute une série d'éléments se greffe sur cette hypothèse générale. Elles renvoient tant à l'appartenance des réseaux (forts et faibles) et donc à la qualité de l'ancrage dans le tissu social, qu'aux carences ou inadéquations législatives et administratives, à la différenciation de l'espace (centre, périphérie / urbain, rural) ou encore aux politiques publiques en matière d'emploi.

La thématique est lancée, place aux interventions des conférenciers et aux débats avec le public.

Neuchâtel, novembre 2006

Bibliographie

- Ambrosini, Maurizio (1999), Travailler dans l'ombre. Les immigrés dans l'économie informelle, *Revue européenne des Migrations Internationales* 15 (2) : 95-121
- Arellano, Rolando, Yvon Gasse & Gérard Verna (1992), Le monde de l'entreprise informelle : économie souterraine ou parallèle ?, *Futuribles* (163) : 41-54
- Bairoch, Paul (1997), *Victoires et déboires III. Histoire économique et sociale du monde du XVI^e à nos jours*, Paris : Gallimard
- Barthélemy, Philippe (1997), Economie souterraine et structures industrielles dans les pays de la communauté européenne, *Revue Région & Développement* (5)
- Bordet, Joëlle (2005), Les microsociétés des jeunes dans les quartiers d'habitat social, *Revue Européenne des Migrations Internationales* 17 (2) : 169-174
- Bureau international du travail (2002), *Travail décent et économie informelle : Conférence internationale du travail, 90^e session 2002*, Genève : Bureau international du travail
- Debare, Marc (1992), *Les milliards de l'ombre, l'économie souterraine*, Paris : Hatier

- Diminescu, Dana (2004), Ici et là-bas : bricoler avec les opportunités. Le cas des circulations migratoires de l'Europe de l'Est, *Informations sociales* (113) : 28-36
- Fortin, Bernard (2002), « Les enjeux de l'économie souterraine », http://www3.fsa.ulaval.ca/html/fileadmin/pdf/Departement_finance/Cahiers_CIR_PEE/Cahier_2002/CIRPEE02-07.pdf, (novembre 2002)
- Gaudin, Jocelyne & Michel Schiray (1984), L'économie cachée en France : état du débat et bilan des travaux, *Revue économique* (35) : 691-731
- Granovetter, Mark (2000), *Le marché autrement : les réseaux dans l'économie*, Paris : Desclée de Brouwer
- Granovetter, Mark (1982), The Strength of Weak Ties, *American Journal of Sociology* (80) : 1360-1380
- Heertje, Arnold & Philippe Barthélémy (1984), *L'économie souterraine*, Paris : Economica
- Joggi, Anne (1998), Les règles de l'économie informelle, in Preiswerk, Yvonne et Fabrizio Sabelli [sous la dir.], *Pratiques de la dissidence économique. Réseaux rebelles et créativité sociale*, Paris : PUF, Genève: IUED, pp. 121-127
- Laé, Jean-François (1991), Le travail au noir et l'économie informelle, *Sciences Humaines* (6) : 27-28
- Lautier, Bruno (2003), Les limites de l'économie informelle comme alternative à la mondialisation libérale, *Revue du MAUSS* (21) : 198-214
- Message concernant la loi fédérale contre le travail au noir du 16 janvier 2002*, réf. 02.010, Berne, pp 3371-3437
- Mingione, Enzo & Mauro Magatti (1995), Le Secteur informel. Rapport destiné à la task force Emploi de la Commission européenne, *Europe Sociale supplément* (3) : 71-120
- Mozère, Liane (1999), *Travail au noir, informalité : liberté ou sujétion ?*, Paris : l'Harmattan
- Perret, Bernard & Guy Roustang, (1993), *L'Economie contre la société. Affronter la crise de l'intégration sociale et culturelle*, Paris : Seuil
- Rosanvallon, Pierre (1980), Le développement de l'économie souterraine et l'avenir des sociétés industrielles, *Le débat* (2) : 15-27
- Williams, Colin C. & Jan Windebank (2000), Self-help and mutual aid in deprived urban neighbourhoods : some lessons from Southampton, *Urban Studies* 37 (1) : 127-147

L'autoproduction accompagnée comme outil de développement social.

Guy ROUSTANG
Université d'Aix-en-Provence

Cet exposé va essayer de répondre aux différentes questions posées en introduction du programme et auxquelles nous sommes censés donner des esquisses de réponses.

L'économie informelle est souvent définie a contrario par ce qu'elle n'est pas. Comment la définir de manière pleine et construire un discours positif à son propos ?

Dans la mesure où l'économie officielle tient le haut du pavé, c'est elle qui est légitime et qui retient l'attention. Dans cette perspective l'économie informelle est tout naturellement la zone d'ombre, quelles que soient les multiples définitions que l'on puisse en donner. C'est ce à quoi on recourt faute de mieux.

Cet exposé voudrait donner un éclairage particulier à une petite partie de cette économie informelle : l'autoproduction accompagnée. C'est l'occasion de faire part des travaux de recherche-action que nous menons à l'intérieur du PADES¹ (Programme Autoproduction et Développement Social), que Daniel Cérézuelle et moi-même avons fondé il y a une dizaine d'années.

L'autoproduction concerne tous les biens et services que nous produisons pour nous-mêmes ou nos proches sans échange monétaire : la production de légumes et de fleurs, l'aménagement de son logement, l'entretien de

¹ Voir le site www.padesautoproduction.org

son véhicule, la couture et la cuisine etc. L'économie domestique est évidemment la part la plus importante de l'autoproduction².

Nous parlons d'autoproduction accompagnée parce que l'objectif du PADES est de contribuer à ce que des personnes en difficulté qui n'ont accès à l'autoproduction que de manière limitée puissent y recourir plus largement. Cela suppose notamment une volonté politique et souvent un accompagnement technique et éventuellement social.

Le PADES œuvre pour que le développement de l'autoproduction pour les personnes en difficulté soit reconnu comme un élément essentiel de lutte contre la pauvreté et les inégalités à côté de l'assistance financière et de l'insertion professionnelle.

Le PADES n'est pas opérateur. Il analyse les actions innovantes dans le domaine de l'autoproduction pour :

- Préciser à quelles conditions elles peuvent porter tous leurs fruits
- Généraliser les réussites et multiplier le nombre d'opérateurs
- Essayer de lever les obstacles à leur développement en les rendant légitimes auprès des décideurs et de l'opinion

Nous n'avons aucun mal à tenir un discours positif à propos de l'autoproduction accompagnée, compte tenu des effets bénéfiques que nous pouvons constater.

Voilà en effet ce que disent les personnes qui ont pu étendre leurs possibilités d'autoproduction. « Je n'aurais jamais pensé que je pourrais repeindre moi-même, je pensais que j'en étais incapable ». « Maintenant que l'appartement est bien, je peux recevoir à nouveau et c'est très important pour ma fille qui a seize ans ». « Au jardin, je me sens des capacités que je ne connaissais pas en moi ». « Je souhaite ce bonheur là à tout le monde : construire son cadre de vie, c'est ce qui permet de

² Economie non-monnaire, politiques d'insertion et lien social. Textes réunis par F.Hainard et F.Plomb. Commission suisse pour l'Unesco, Berne. Institut de sociologie de l'Université de Neuchâtel. 2000

construire toute sa vie » « Maintenant je suis plus confiant pour entreprendre les démarches nécessaires pour reprendre un emploi ».

Les évaluations que nous avons pu faire ont permis de montrer les effets positifs de l'autoproduction. Nous pouvons prendre l'exemple des jardins familiaux de développement social, mais nous avons fait aussi de telles évaluations pour l'auto-réhabilitation des logements. L'autoproduction permet de retrouver confiance, de sortir de la passivité, d'enrichir les relations, de gagner en autonomie.

Pour les jardins familiaux, quatre ans après la création d'une quarantaine de parcelles de jardins en bordure d'une cité d'habitat social une évaluation réalisée par Daniel Cérézuelle a mis en évidence les effets suivants.

Amélioration de l'alimentation. La majorité des ménages économiquement faibles disposant d'un jardin affirme qu'il leur permet d'économiser et surtout d'améliorer la qualité et la diversité de l'alimentation. Leurs habitudes alimentaires se modifient. Pouvoir effectuer des choix là où il n'y avait que des contraintes est une dimension importante de l'autonomie sur laquelle les jardiniers démunis insistent beaucoup.

Transmission intergénérationnelle d'une identité culturelle : Autant qu'un souci d'économies, le choix des espèces cultivées traduit le besoin de maintenir une tradition culinaire et de transmettre une identité culturelle entre générations.

Requalification éducative : Il y a sur la cité une crise de la figure paternelle. De nombreux pères sont inactifs et les hommes ayant du mal à se faire reconnaître par le travail, ils perdent leur autorité. Le jardin est dans la cité le seul lieu où les hommes peuvent avoir une activité productive visible, susceptible de revaloriser leur parole.

Initiation à la valeur du travail : Les jardins sont un des rares lieux du quartier où les enfants sont initiés de manière sensible à la valeur et à l'utilité du travail. Les jeunes enfants sont emmenés très souvent sur le jardin familial et ont l'occasion de participer aux travaux de jardinage. Le simple fait que les jeunes respectent les jardins atteste qu'ils y rencontrent une valeur importante.

Intégration : Les jardins ne sont pas un lieu de repli identitaire, ils favorisent une sociabilité élargie. Le fait de cultiver chacun sa parcelle sous le regard des autres favorise l'apprentissage de la coexistence des diverses communautés. Chaque jardinier peut constater que ses voisins travaillent pour donner des légumes à sa famille : le partage de la valeur travail favorise la reconnaissance et le respect de l'autre. Des coups de mains s'échangent ; on observe des transferts de savoir faire entre cultivés et incultes en jardinage ; on s'échange des graines, des plants et des semences.

Apprentissage de la civilité : Les jardins coopératifs font partie de ces espaces urbains qui ont toujours joué un rôle important dans la socialisation et l'apprentissage des règles car ils sont mixtes. Ces lieux sont à la fois publics (on peut y circuler librement, on doit y respecter des règles générales, on y voit les autres, on y est vu etc.) et aussi privés (chaque titulaire est maître de sa parcelle, son activité relève de l'économie domestique et de l'intimité familiale). L'utilité visible de l'activité de chacun justifie le respect de son travail et l'apprentissage des règles de la civilité. C'est parce qu'ils favorisent la consolidation de la sphère privée que les jardins sont un outil précieux d'initiation à la sphère publique.

Appropriation et responsabilisation : Le fait de vivre en cité d'habitat social collectif peut constituer un handicap social. En effet, le mode de vie des habitants y est soumis à des contraintes très fortes. De par la morphologie de ces quartiers, les choix techniques qui les structurent, les

règlements qu'on y impose, les habitants sont condamnés à avoir très peu de prise sur leur habitat. C'est pourquoi il s'y entretient une sorte de culture de la dépendance dont les effets deviennent très préoccupants lorsque la situation économique de la population se dégrade. C'est pourquoi le besoin des jardiniers de se façonner un lieu "à soi" et à son image est si important ! Du coup ils se sentent plus responsables de leur cadre de vie commun.

Mixité sociale : Le jardin s'affirme ainsi comme un outil d'amélioration de l'image d'un quartier. Cet espace jardiné pare le quartier de nouveaux atours, notamment aux yeux des classes moyennes, qui dès lors qu'elles ont la possibilité de jardiner, ont moins de raisons de se réfugier dans l'habitat pavillonnaire. Ainsi le jardin favorise la mixité sociale.

La création de jardins familiaux favorise une requalification et une appropriation des espaces extérieurs parfois négligée par les offices HLM en même temps qu'elle favorise l'intégration sociale et la création d'un réseau d'habitants.

Aujourd'hui les jardins familiaux sont un outil polyvalent de développement social territorialisé. Mais cet outil ne produit pas tous ses effets comme par miracle ; il ne faut pas tomber dans l'utopie techniciste et s'imaginer qu'il suffit de créer un équipement sur un territoire pour obtenir automatiquement les effets souhaités ! L'expérience montre que c'est la recette assurée pour aller à l'échec. L'équipement ne peut se suffire à lui-même : il faut une méthode et consentir un investissement en moyens humains.

Nécessité d'une démarche participative : Pour ce qui est de la méthode, la création, l'aménagement et le fonctionnement quotidien d'un groupe de jardins familiaux doivent s'appuyer sur des démarches réellement participatives, ce qui n'a rien à voir avec les techniques de pseudo-consultation des habitants.

L'erreur la plus courante consiste à faire appel à un cabinet d'architectes-paysagistes-urbanistes qui, après avoir organisé une ou deux réunions et distribué un questionnaire, va concevoir l'aménagement d'un terrain qui sera livré aux habitants clé en main. Il est essentiel au contraire que les candidats jardiniers et les habitants du quartier soient associés très tôt aux diverses étapes de la conception des jardins et de leur aménagement. Cela demande du savoir-faire et du temps.

Les limites du modèle associatif : Une autre erreur consiste à s'imaginer qu'il suffit ensuite de confier la gestion de l'équipement à une association de jardiniers, sur le modèle des jardins ouvriers, alors que trop souvent la gestion associative des jardins suscite des prises de pouvoir et des rapports de domination sociale qui font que rapidement les publics en difficulté sociale n'arrivent pas à y trouver leur place, ce qui est contradictoire avec les objectifs initiaux de mixité sociale et de responsabilisation des habitants. Si l'on veut que les jardins produisent non seulement des légumes et des fleurs mais aussi des effets sociaux qui contribuent à changer la vie du quartier, il faut consentir un investissement en moyens humains et, dès la conception, il faut que la régulation de la vie collective et l'attribution des parcelles soient confiées à un animateur bien préparé et rétribué par une instance extérieure.

Quels sont les avantages et les risques d'une reconnaissance plus systématique, voire d'un soutien actif aux activités informelles ?

Nous ne parlerons ici que du cas particulier de l'autoproduction accompagnée à l'intérieur de l'économie informelle sans du tout prétendre qu'il en est de même pour d'autres formes d'économie informelle. La raison d'être du PADES est bien de faire reconnaître l'intérêt de l'autoproduction accompagnée et d'obtenir un soutien actif en sa faveur. Alors que la population aisée recourt assez facilement à l'autoproduction, car elle en a les moyens, il faut une politique volontariste pour favoriser l'accès des publics défavorisés à l'autoproduction.

Les **avantages** qui en résultent sont évidents si l'on prend l'exemple des jardins familiaux dont nous venons de parler. Mais il a fallu des années pour persuader quelques institutions de donner au PADES les moyens de démarrer. On nous demandait : combien allez-vous créer d'emplois ? Quand nous répondions que ce n'était pas forcément la bonne question, qu'il faudrait apprécier notre travail selon d'autres critères, nos interlocuteurs considéraient que nous étions un peu fêlés. Et aujourd'hui encore la partie n'est pas gagnée. Loin de là.

Pour obtenir des moyens nous aurions pu mettre en avant le fait que des personnes qui retrouvent confiance en elles-mêmes grâce à l'autoproduction ont alors envie de suivre une formation ou de rechercher un emploi. Mais faire reconnaître l'intérêt de l'autoproduction accompagnée principalement de ce point de vue ce serait la dénaturer. De même que ce serait dénaturer le droit à la santé que de le rabattre sur le fait que la bonne santé est une condition pour tenir un emploi. Non, la santé et le faire soi-même ont valeur en soi. Le bien-être dépend autant du faire que de l'avoir. L'individu n'est pas une simple machine à consommer.

Concernant la question des relations autoproduction-emploi, une objection est parfois faite : vous allez détruire des emplois. Dans une ville de taille moyenne, le conseil municipal a refusé la création d'un jardin sur un terrain qui aurait pu être mis à disposition de plusieurs dizaines de familles qui n'attendaient que cela. Il considérait que cela ferait concurrence aux maraîchers. En réalité ces familles n'achètent guère de légumes verts qui sont chers et elles se seraient surtout mieux nourries. Qui plus est, on n'interdit pas à ceux qui ont un jardin de produire des légumes ; refuser de créer ces jardins était alors parfaitement injuste. Mais au-delà de cet exemple, regardons la difficulté en face : dans certains cas, le développement de l'autoproduction va réduire les achats marchands et donc avoir dans une certaine mesure des effets négatifs sur l'emploi. Est-ce une raison pour ne pas l'encourager ? On considère bien

que la lutte contre le tabagisme ou contre les accidents de la route est nécessaire, même si elle détruit des emplois. C'est sans doute plus facile à admettre quand on lutte contre des maux évidents que lorsqu'on plaide pour le faire soi-même, pour le développement de l'autoproduction. C'est pourtant un enjeu de société et un des leviers pour lutter contre notre dépendance excessive à l'égard de la marchandisation. Dans cette perspective le développement de l'autoproduction accompagnée n'est pas un inconvénient, mais un des leviers possibles d'un changement de modèle de développement.

Certains politiques et certains responsables d'administration sont maintenant convaincus de l'intérêt de faire de l'autoproduction accompagnée un outil de développement social et solidaire. Le 10 novembre 2006 un colloque était organisé à Bordeaux sur l'auto-réhabilitation accompagnée du logement. Il s'agissait de faire part de l'expérience menée par le PADES avec l'appui des Compagnons Bâisseurs dans quatre villes. Il a été ouvert par le maire Alain Juppé. Voilà ce que déclarait son adjointe aux affaires sociales : « L'enjeu d'une vraie politique de développement social est d'inventer des projets, des actions qui permettent aux bénéficiaires de devenir acteurs et créateurs, de réaliser leur projet personnel et familial, en un mot de reprendre leur vie en main. Dans cette perspective, l'autoproduction sous toutes ses formes offre des perspectives immenses et à ce jour sous-utilisées. Qu'elles soient dans le domaine du jardinage, du logement, de la mécanique, de la couture...ou autre, l'autoproduction est toujours un chemin d'autonomie et de revalorisation de soi ».

A propos des **risques possibles**, si l'on ne considère pas comme un risque évident et à combattre le fait que l'autoproduction puisse faire concurrence parfois à l'échange marchand et donc au travail rémunéré, il y a un autre risque à prendre en compte : celui de donner à penser que le développement de l'autoproduction accompagnée est un moyen si décisif de lutter contre la pauvreté qu'il dédouanerait de remettre en question la

logique actuelle d'une mondialisation négative et d'une forme de capitalisme qui mène notamment à l'aggravation du chômage et des inégalités.

Comment améliorer le sort des personnes qui doivent s'en remettre à l'économie informelle ? La formulation même de cette question a pour implicite que le recours à l'économie informelle est un pis-aller. Dans la question, il y a l'idée de contrainte : c'est donc faute de mieux que l'on s'en remettrait à l'économie informelle. Nous ne nions pas qu'il y ait des types d'économie informelle qui se développent faute de mieux, mais ce n'est pas le cas pour l'autoproduction accompagnée. Dans ce domaine au contraire il y a une énorme demande que l'organisation socio-économique ne satisfait pas.

Lorsqu'un terrain est disponible pour créer des parcelles de jardin et que l'on passe dans les cages d'escalier d'un HLM pour demander aux gens si cela leur plairait de cultiver un jardin, il y en a toujours de l'ordre de quinze pour cent qui répondent que cela les intéresserait. Et cela dans toute la France. De plus, lorsqu'un jardin est créé, beaucoup de personnes qui ne voulaient pas y croire et qui constatent qu'il existe bien et qu'il n'est pas vandalisé manifestent leur intérêt. Si bien qu'il y a toujours des listes d'attente importantes. Cela fait beaucoup, beaucoup de monde qui souhaiterait pouvoir jardiner. Voilà donc un besoin considérable, manifeste, indiscutable qui n'est pas pris en compte. Dans le même temps on cherche à créer des besoins de consommer tout et n'importe quoi grâce à une publicité envahissante et omniprésente. D'un côté une demande discrète qui n'ose pas s'exprimer. De l'autre une publicité tapageuse qui s'appuie sur des enquêtes sophistiquées pour conditionner le consommateur et lui faire croire que pour être quelqu'un il lui faut acheter tel produit. La partie n'est pas égale quand on voit les moyens mobilisés par ceux qui ont quelque chose à vendre. On aura beau montrer tous les bienfaits qui résultent de l'existence de jardins familiaux de développement social, on ne pourra les développer que si l'on met en

question un certain nombre de tabous qui continuent d'assimiler progrès et augmentation de la consommation marchande.

Quelles sont les modalités d'action politique dans ce domaine ?

Un changement des représentations des « décideurs » est un préalable à une action politique en faveur de l'autoproduction accompagnée. Au lieu de se centrer sur les critères d'augmentation du PIB ou des revenus monétaires, il conviendrait de prendre aussi en compte le bien-être qui peut résulter du faire soi-même pour soi et ses proches. C'est tout bonnement une remise en cause de ce que nous considérons comme la richesse qui paraît souhaitable et qui est en arrière-plan du développement de l'autoproduction. Comprendre que le faire est aussi important que l'avoir. Reconnaître la pertinence de la formule de Maurice Blondel : « faire et en faisant se faire ».

Pour le développement des jardins, cela supposerait de faire un inventaire des terrains disponibles et à terme de prendre en compte la création de jardins dans les projets urbains. Pour l'auto-réhabilitation du logement, il serait souhaitable de créer dans les villes et les zones rurales des services d'accompagnement à l'auto-réhabilitation. L'objet du colloque du colloque de novembre 2006 à Bordeaux était d'inciter des communes ou des Centres communaux d'action sociale, de prendre des initiatives en la matière.

L'action publique pourrait aussi simplifier pour les opérateurs la recherche de financements. Aujourd'hui un opérateur qui accompagne les ménages pour l'auto-réhabilitation de leur logement et qui veut aboutir à des économies d'énergie doit s'adresser à une demi-douzaine d'administration pour rassembler les sommes modestes nécessaires à quelques travaux supplémentaires. Le temps qu'il passe à remplir les dossiers est décourageant. Une mutualisation des financements s'impose.

Il faudrait aussi que les pouvoirs publics calculent autrement. Aux Mureaux, en région parisienne, des immeubles très dégradés ont dû être

démolis, alors qu'ils avaient été réhabilités à coup de millions d'euros. Par contre des immeubles identiques construits à la même époque sont toujours en bon état. La municipalité est convaincue que si l'on s'occupait un peu plus des habitants et pas seulement du béton, on pourrait économiser des sommes considérables.

Des calculs ont estimé ce que coûte l'auto-réhabilitation des logements. Il en résulte que le coût de l'encadrement technique des habitants est équivalent à ce qui est économisé grâce au travail non rémunéré des habitants. Autrement dit c'est une opération blanche. Mais si l'on prend en compte le fait que des habitants qui ont réhabilité leurs logements l'entretiennent ensuite beaucoup mieux, qu'ils font moins appel aux services sociaux parce qu'ils sont devenus plus autonomes (c'est le constat fait par les travailleurs sociaux) alors les économies sont importantes.

Comment renforcer les compétences, augmenter la productivité et diminuer la précarité dans les activités informelles ? On assiste actuellement à un développement des initiatives en faveur de l'autoproduction accompagnée, car de plus en plus d'associations, de travailleurs sociaux se rendent compte des limites de la seule assistance financière et de l'extrême difficulté pour certaines personnes de trouver un emploi.

Mais il faut éviter que ceux qui prennent des initiatives ne soient obligés de tout réinventer au risque de commettre des erreurs qui pourraient être évitées. Des guides sont rédigés pour aider ceux qui veulent prendre des initiatives : un guide pour la création de jardins familiaux de développement social, un autre pour la création de services d'accompagnement à l'auto-réhabilitation du logement etc. Il s'agit aussi d'assurer la formation continue des opérateurs déjà actifs qui sont souvent isolés. C'est ainsi que pour les opérateurs de l'auto-réhabilitation accompagnée, des rencontres permettent des échanges d'expérience et

des apports de spécialistes de certaines questions : les économies d'énergie, les questions sanitaires liées au logement, etc.

L'économie informelle est-elle une alternative contrainte à l'exclusion économique et sociale ? Pour l'autoproduction, qui est l'un des volets de l'économie informelle, sans doute peut-on subvertir la question. Au lieu de considérer l'autoproduction comme un pis-aller on peut défendre l'idée que c'est un embryon de dépassement de l'économicisme, un début de réponse à des impasses dans lesquelles nous enfonçons l'hégémonie de la lecture économique de la société³.

L'autoproduction fait partie de ce que F. Braudel appelle l'économie du rez-de-chaussée. L'échange y est fondé non pas sur l'homo oeconomicus à la poursuite de son intérêt personnel, mais sur une logique de reconnaissance mutuelle, de dons et de contre dons, sur une acceptation des règles sociales faites d'obligations réciproques complexes. L'une des caractéristiques de la modernisation a été de réduire la place de cette économie du rez-de-chaussée. On est passé d'une situation où l'essentiel des besoins était satisfait dans le cadre familial ou local à une situation où le travail salarié fournit un revenu qui amène à acheter la plupart des biens et services pouvant venir de l'autre bout du monde. Plusieurs facteurs permettent de penser qu'un retournement en faveur de l'économie du rez-de-chaussée pourrait s'imposer : la pénurie des ressources naturelles et la reconnaissance de la richesse anthropologique du faire soi-même et de l'échange avec les proches. Comme le souligne F.X. Verschave⁴ l'économie informelle réussit souvent à tout recycler, à tout récupérer, à tout réparer, c'est une économie économique.

Les productivistes de droite et de gauche ont fondé leur idéal social sur l'avoir. Des produits standardisés se sont substitués à ce que « préalablement les gens fabriquaient de leurs mains ». Cette substitution

³ Dictionnaire de l'autre économie. Sous la direction de J.L.Laville et A.D.Cattani. Folio 2006, voir article Economie non-monnaire.

⁴ F.X.Verschave. Libres leçons de Braudel. Syros, Paris 1994.

progressive « a été l'objectif commun de factions et de régimes politiques par ailleurs violemment antagonistes » comme le capitalisme et le communisme soviétique⁵. Dans nos sociétés « modernes », l'action de l'homme autonome et créatrice s'atrophie à force de dépendre du tout marché. Il y a là une menace au moins aussi redoutable que la pénurie des ressources naturelles, bien qu'elle soit moins matérielle et de ce fait plus facile à occulter.

Au contraire, il faut reconnaître que l'économie du rez-de-chaussée est le socle de la société, qu'elle constitue un espace où les échanges sociaux se font sur la base de la réciprocité, des dons et contre dons. Elle est le lieu des apprentissages élémentaires, des savoir-faire et savoir-être indispensables à la vie sociale. Les échanges dans un cercle restreint avec des personnes auxquelles on est attaché de multiples façons préparent à entrer en relation avec des cercles de plus en plus étendus : une société qui pousserait jusqu'au bout la logique de la marchandisation des échanges s'exposerait à un énorme déficit éducatif⁶. Mais aujourd'hui la marchandisation constitue, selon la formule d'I. Illich, un « monopole radical ». Elle est soutenue par toutes les réglementations et les politiques publiques. Elle empêche le développement des activités autonomes auxquelles les gens souhaiteraient se livrer. C'est donc un meilleur équilibre entre les différentes formes de production des richesses qu'il faut viser dans la perspective de l'économie plurielle⁷.

5 I. Illich. Le chômage créateur. Seuil. Paris 1977.

6 D. Cérézuelle. Economie non-monnaire, politiques d'insertion et lien social, opus cité p.178.

7 G. Roustang et alii. Vers un nouveau contrat social. Paris DDB.

Du *travail à-côté* au travail au noir : l'économie informelle, complément ou substitut de l'économie légale ?

Florence WEBER
Ecole Normale Supérieure, Paris
Centre d'Etudes de l'Emploi, Marne la Vallée

L'ethnographie économique est particulièrement adaptée à l'analyse de l'économie informelle, terme qui désigne les activités et les échanges ni mesurés, ni déclarés, qui se caractérisent par leur absence d'encadrement juridique. En effet, l'ethnographie permet d'observer et de décrire directement ces activités et ces échanges, tout en restituant leurs significations indigènes, liées à leur inscription éventuelle dans des institutions (marché, État, famille, églises, associations, entreprises) et dans des milieux d'interconnaissance. Une telle méthode de description dense (Geertz, 1973) s'impose d'autant plus que les activités et les échanges sont ambigus, que leur cadre juridique n'est pas fixé, et que leur signification varie d'un partenaire de la transaction à l'autre, d'un observateur à l'autre (Weber, 2000). Autant dire qu'elle est indispensable pour décrire et comprendre les activités et les échanges qui échappent totalement ou partiellement aux cadres légaux du marché, de l'entreprise et de l'État et, de ce fait, à une description statistique directe.

Le renouveau récent de l'ethnographie économique (Dufy & Weber, 2007) concerne principalement les économies post-communistes où l'économie informelle tient une place centrale (Humphrey 2002 ; Ledeneva, 2006), les économies émergentes où économie informelle et officielle sont intimement articulées (Hertz 1998, Jacopin & Puex, 2002), la globalisation et ses acteurs officiels (Garsten, 2003) ou informels (Peraldi, 2001 ; Tarrius, 2002). Au sein des économies développées, les ethnographes ont surtout étudié l'économie des produits illégaux, comme la drogue (Bourgois, 2001).

Je me propose ici au contraire de rester au cœur des économies développées et de m'en tenir aux biens et services autorisés, pour étudier la diversité des échanges informels dont ils sont l'objet. Cela m'amènera à m'intéresser aux frontières entre production domestique et travail dissimulé et, au-delà, aux frontières entre travail domestique et travail professionnel. Je mettrai en rapport deux enquêtes ethnographiques où j'ai pu observer des pratiques de production et d'échange en dehors des cadres légaux et matériels de l'économie officielle : d'un côté, une enquête en 1983-1985 auprès d'hommes ouvriers d'usine non qualifiés effectuant diverses activités productives extraprofessionnelles, pour eux-mêmes, pour leur famille et pour leur entourage ; de l'autre, une série d'enquêtes en 2000-2005 auprès de femmes responsables de la prise en charge de personnes dépendantes, qu'il s'agisse de leurs proches ou de leurs clients, que leurs activités de services aux personnes relèvent de leurs obligations familiales ou professionnelles.

Deux enquêtes ethnographiques

La mise en perspective de ces deux enquêtes menées à vingt ans d'intervalle me permettra d'éclairer les transformations du salariat et l'histoire sociale des classes populaires en France entre les années 1980 et 2000. C'est dans les années 1980 que j'ai pu observer les activités extraprofessionnelles des hommes ouvriers peu qualifiés dans la région industrielle et rurale de Montbard en Bourgogne ; j'ai décrit ces activités, et les échanges denses dont elles sont l'occasion, sous le terme de *travail à-côté* (Weber, 1989) ; elles sont devenues vingt ans plus tard, après l'effondrement de l'usine sidérurgique locale, un passe-temps de retraités (Weber, 2006). C'est dans les années 2000 que nous avons étudié les activités domestiques et professionnelles de prise en charge des personnes âgées dépendantes (Weber, Gojard & Gramain, 2003) ; elles relevaient alors de plusieurs statuts en transformation rapide, depuis le contrat de travail entre personnes apparentées jusqu'à l'obligation familiale non rémunérée, en passant par des contrats de travail où

l'employeur est une association ou une entreprise prestataire, d'autres où l'employeur est un particulier passant par une entreprise mandataire, et des contrats de travail dits « de gré à gré » entre employeur particulier et employé(e) de maison. Le travail au noir persiste dans ces contrats « de gré à gré », malgré une longue politique volontariste de légalisation qui passe par les chèques emplois services dits aujourd'hui universels.

Dans la première enquête, il fut possible de découvrir une signification univoque malgré la diversité des activités ouvrières hors de l'usine – jardinage, toutes activités de construction, organisation de repas et de fêtes, petit élevage, réparations diverses, transport. En effet, ces activités et ces échanges informels fondent l'existence sociale des ouvriers en dehors de l'usine tout en leur permettant d'atteindre un niveau de vie du ménage supérieur à celui qu'offre leur seul emploi salarié, grâce notamment à de substantielles économies monétaires. Cette économie informelle, moins illégale qu'en marge de l'économie officielle, n'est pas enfermée dans le cadre du ménage, puisqu'elle repose sur de multiples échanges, généralement non monétaires, lors desquels la relation interpersonnelle est aussi importante que le transfert de biens et de services. Si le terme « domestique » n'évoquait pas l'intérieur de la maison et l'absence d'échanges, on pourrait donc considérer le travail à-côté comme une production domestique masculine, restée largement invisible dans les travaux sur la production domestique féminine. En effet, ces activités et ces échanges relèvent du « mode de production domestique » étudié par Meillassoux (1975) et Sahlins (1972) mais aussi de la « production domestique » telle qu'elle fut théorisée par Gary Becker (1965) et ses émules.

Dans la seconde enquête tout au contraire, alors que les activités de services sont sensiblement les mêmes, leur signification varie selon la nature de la relation entre servant et servi et selon le statut juridique de l'activité. Nous observons l'ensemble des activités qui, tout en n'étant pas sanctionnées par une qualification médicale, permettent à des personnes

lourdement dépendantes de vivre à domicile et non en institution : entretien de la maison, gestion des affaires courantes, surveillance, accompagnement, aide au déplacement et à la prise de repas, etc. Leur statut et, de ce fait, leur signification varient entre deux extrêmes, d'un côté une transaction intime constitutive de la relation personnelle (spécialement lorsqu'il s'agit d'une relation conjugale) et, de ce fait, non déléguable, de l'autre un emploi rémunéré exercé par une personne dont la compétence est reconnue (dans le cadre de la professionnalisation de ces emplois).

Le travail à-côté se distingue donc à la fois de la production domestique féminine (enfermement dans la maison et dans l'espace des transactions intimes) et de l'emploi professionnel masculin (absence de maîtrise du procès de travail, absence de droit sur le produit du travail, rémunération dans le cadre d'un contrat de travail). Les activités de services aux personnes prennent place, elles, des deux côtés de la frontière mouvante entre aide familiale et emploi professionnel.

Le travail à-côté *masculin, complément du salariat stable*

La situation observée dans la région de Montbard dans les années 1980 correspond à l'apogée d'une culture ouvrière européenne dont on peut estimer qu'elle a duré un siècle environ, de 1880 à 1980. L'analyse des chômeurs de Marienthal (Lazarsfeld, Jahoda & Zeisel, 1931) avait montré que les hommes ouvriers abandonnaient, une fois au chômage, les activités productives qu'ils effectuaient à côté de leur travail salarié, prouvant ainsi la dépendance de cette économie informelle masculine vis-à-vis de l'occupation d'un emploi salarié. Plusieurs monographies témoignent de l'extension de cette culture ouvrière et de la permanence d'un mode de vie adapté aux caractéristiques du salariat industriel. Ainsi, les convergences sont frappantes entre les cultures populaires anglaises analysées par Hoggart (1957) pour une période allant des années 1930 aux années 1950, le « monde privé » des ouvriers d'usine, saisi au moment de la disparition de l'économie industrielle et minière du Nord de

la France (Schwartz, 1990), et les observations que j'ai pu moi-même effectuer dans un bassin d'emploi industriel isolé au cœur d'une Bourgogne rurale (Weber, 1989).

Les pratiques informelles masculines, rémunérées ou non, qui composent dans toute sa diversité le *travail à-côté* (depuis le jardinage jusqu'au second emploi salarié en passant par la double activité agricole), peuvent être définies par trois caractéristiques :

- il existe une main d'œuvre masculine connaissant un faible taux de chômage, occupée dans des emplois industriels peu qualifiés et peu gratifiants qui assurent aux salariés des revenus stables et un emploi du temps régulier, ce qui leur permet d'utiliser leur temps libre à des activités productives ;
- ces salariés masculins disposent ainsi d'un espace de liberté, tiers espace entre l'usine et la maison, où se construit leur estime de soi personnelle ;
- leurs activités productives permettent par ailleurs d'augmenter les revenus de leur ménage (revenus monétaires ou biens obtenus gratuitement), dans un contexte de chômage féminin qui limite les possibilités de double salaire.

Pour les ménages ouvriers, ces activités masculines contribuent donc doublement, à l'échelle individuelle de l'affirmation de soi et à l'échelle du ménage et de son niveau de vie, à constituer et à entretenir des niches de vivabilité, telles que Hoggart (1957) avait pu les décrire, en termes de « petits riens laborieux », mais qui s'effondrent, comme l'équipe de Lazarsfeld l'a montré (1931), quand l'emploi stable masculin disparaît.

Le *travail à-côté* renvoie en effet à une double logique : logique économique au niveau du ménage, logique d'affirmation de soi au niveau de l'individu. D'un côté, il permet d'augmenter les revenus ou de baisser les dépenses monétaires pour atteindre un niveau de vie « convenable » dans un contexte socio-économique donnée. On a pu parler à ce sujet de

« luxe du pauvre » (Grignon & Grignon, 1980). De l'autre, il renvoie à une logique individuelle d'affirmation de soi, valable uniquement pour les hommes, et d'autant plus indispensable que leur travail salarié est peu gratifiant.

Ainsi, non seulement les activités effectuées en dehors de l'usine et de l'espace domestique permettent aux ouvriers de mettre en œuvre des compétences ailleurs inutiles, mais elles autorisent également les ménages à s'engager dans des échanges non marchands et à développer une sociabilité entre pairs régie par une stricte exigence d'égalité.

Il faut noter que, dans le système du salariat industriel masculin, les femmes ne disposent pas de ce tiers espace de liberté individuelle que constitue le *travail à-côté*. De deux choses l'une. Soit elles n'ont pas d'emploi, et alors elles sont investies seulement dans l'espace domestique, où elles effectuent des tâches de prise en charge des personnes, étant assignées au rôle de gardiennes du bien-être de l'ensemble des membres de leur ménage, voire d'un ensemble plus large de personnes non cohabitantes mais dépendantes (parents âgés, enfants adultes et leurs enfants). Soit elles ont un emploi, et elles sont alors condamnées à « concilier » leurs obligations professionnelles et leurs obligations familiales sans disposer d'un tiers espace d'affirmation de soi, puisqu'elles sont supposées loger leur dignité personnelle dans leur rôle de gardienne du foyer ou, plus rarement, dans celui de professionnelle hors pair.

Vingt ans après, des loisirs de retraités et de classes moyennes

Montbard représentait au début des années 1980 une sorte de conservatoire des pratiques ouvrières : l'usine sidérurgique avait connu un second souffle avec les débouchés de l'industrie nucléaire et du TGV, le parti communiste qui tenait la mairie depuis plus de vingt ans accédait au pouvoir comme parti de gouvernement, les ouvriers s'endettaient pour devenir propriétaires de leur pavillon et leur principal grief venait de ce

que les banques ne tenaient pas compte, pour leur accorder un prêt, des revenus non déclarés liés au système du travail à-côté. Mais le ver était dans le fruit : l'identité ouvrière s'effritait, une grande grève s'était terminée par des violences entre ouvriers grévistes et non grévistes, l'usine vendait les cités ouvrières à ses occupants, se débarrassant ainsi du poids de leur entretien. Dès la fin des années 1980, les effectifs ouvriers de l'usine ont été divisés par trois, la chute de l'URSS a laissé les communistes français désemparés, les jeunes ont commencé à quitter la ville pour trouver ailleurs formations et emplois.

Pauvreté et vieillissement ont donc affecté durablement la population montbardoise. Si la zone avait toujours connu un fort chômage féminin (en 1983, on comptait 250 candidates pour un poste d'employée de cantine), elle souffrait à présent d'un fort chômage masculin et, surtout, d'une émigration des jeunes hommes – après un siècle d'immigration organisée par l'usine, ayant vu l'installation provisoire de jeunes adultes ouvriers venus d'autres régions françaises ou d'autres pays.

Ne restent donc à Montbard, à la fin des années 1990, que ceux qui n'ont pas pu partir : des ménages dépendant des seules prestations sociales, des familles monoparentales et des personnes âgées, voire très âgées. Parallèlement, le travail à-côté a disparu ou, plus exactement, est devenu une occupation de jeunes retraités. Les délations autour du travail au noir – cette frange rémunérée du travail à-côté – avaient sanctionné de longue date ceux des ouvriers qui transgressaient la norme locale d'égalité. Après 1985, parce que l'usine a eu massivement recours au système des préretraites (lié à celui du chômage) pour diminuer sa main d'œuvre, les ouvriers concernés réduisirent fortement leurs activités à-côté au moment où ils auraient eu le temps de s'y consacrer davantage, craignant les délations qui leur auraient coûté leurs allocations de chômage.

Dès 1990, pour la population masculine en âge de travailler, la logique économique du niveau de vie du ménage prit le dessus sur la logique d'affirmation de soi. J'en donnerai ici un exemple frappant. Le muguet du 1^{er} Mai avait revêtu depuis près d'un siècle une signification collective forte, au point qu'à Montbard seuls les membres, tous communistes, du Comité des fêtes des cités Fays, se reconnaissaient le droit d'en vendre : ils habitaient les plus anciennes cités ouvrières où l'usine logeait les familles nombreuses de ses émigrés récents, à la réputation locale un peu sulfureuse. À la fin des années 1980, ce Comité perd de son poids, des habitants d'autres quartiers se permettent de vendre du muguet et, finalement, l'objectif économique – arrondir son mois – prend le dessus sur la fierté collective. Une telle évolution peut s'observer à plus grande échelle en région parisienne, où la vente de muguet mobilise désormais, comme d'autres activités tolérées, des ménages pauvres en quête de revenus supplémentaires.

Par un triste paradoxe, les années 1990 sont aussi le moment où, en France, les activités non marchandes sont valorisées pour leur charge symbolique d'amélioration du lien social. Les politiques des « jardins d'insertion » – proposer un jardin aux prestataires du revenu minimum d'insertion – rencontrent l'incompréhension et la colère des jeunes hommes auxquels on propose une activité non rémunératrice, sans statut ni avenir, qui les enferme dans le statut du pauvre méritant, du pauvre de bonne volonté. À la même époque, un chômeur qui a tenté de reconvertir ses compétences professionnelles inutiles, non plus en travail à-côté – puisqu'il n'a plus d'emploi – mais en travail au noir, découvre l'ampleur du malentendu avec ses voisins. Effectuant pour eux de menues réparations, il en attend une rémunération – au moins sur le mode traditionnel de « donner la pièce » – et n'en reçoit qu'une manifestation de gratitude. Il n'a que faire d'avoir bonne réputation ou de détenir une dette morale envers eux, et cesse dès lors toute activité informelle.

C'est aussi au cours des années 1990 que les activités masculines qui faisaient l'ordinaire du travail à-côté ouvrier se diffusent dans les classes moyennes, à la fois comme support de consommations et d'économies. Le jardinage devient le support d'un marché lucratif pour de multiples intrants, non plus seulement graines et produits d'entretien, mais plantes déjà poussées : se développent alors les jardinerie, dont la clientèle est loin de détenir les compétences jardinières qui faisaient l'honneur des jardiniers ouvriers. Le bricolage obtient droit de cité aux yeux des assurances habitation, qui acceptent de rembourser à prix coûtant les réparations effectuées par des non professionnels, sur simple déclaration. La frontière entre activité domestique – fût-elle effectuée par un tiers dans le cadre d'un échange non marchand – et activité professionnelle se déplace, non pas comme on le croit souvent, dans le sens d'une marchandisation des activités, mais bel et bien dans le sens d'une démarchandisation. La législation française sur les 35 heures ne fait qu'accélérer le mouvement. Les activités support de travail à-côté sont devenues loisir de retraités ouvriers et loisir de classes moyennes ; elles se sont féminisées lentement à mesure qu'elles montaient dans la hiérarchie sociale. Les femmes cadres supérieurs, en 2005, sont aussi passionnées de jardinage que l'étaient, vingt ans plus tôt, les hommes ouvriers non qualifiés. Mais, pour elles, le versant affirmation de soi a définitivement supplanté le versant amélioration du niveau de vie : les coûts du jardinage ont explosé. Au contraire, les ouvriers retraités conservent, à côté de leur statut et de leurs revenus de retraité, une activité de loisir porteuse d'une dimension économique, à l'échelle de leur ménage mais aussi à l'échelle d'une famille élargie puisqu'ils font profiter leurs proches des bénéfices de leur jardin.

La prise en charge des personnes : dédommager les proches et développer des emplois

Passons à présent à notre seconde enquête : la prise en charge des personnes âgées dépendantes, dans la France des années 2000. Il s'agit cette fois d'un débat de société, comme le montrent l'impact politique des

décès liés à la canicule de 2003, les débats sur le rôle respectif des familles et de l'État, la croyance dans une croissance portée par les emplois de proximité, les inquiétudes autour de la maladie d'Alzheimer... Isolons dans ce débat l'aspect travail et replaçons-le dans un contexte plus large : où passe aujourd'hui, et où passera demain, la frontière entre le travail domestique et le travail professionnel, en ce qui concerne la prise en charge de toutes les personnes dépendantes, enfants, malades, handicapés, personnes âgées ?

Cette question comporte trois aspects distincts : la question des rémunérations du travail (rémunérations directes mais aussi différées, comme dans le cas du dédommagement d'un aide familial agricole au moment du partage successoral, ou indirectes, comme dans le cas des parents d'enfants handicapés qui ont des droits sociaux attachés à leur prise en charge), la question des compétences individuelles (des compétences professionnelles peuvent être utilisées dans la production domestique comme c'est le cas dans le travail à-côté, les compétences domestiques peuvent être valorisées comme acquis professionnel, comme c'est le cas dans la prise en charge des personnes), la question de l'affirmation de soi (qui sépare, dans la production domestique, les activités que l'on peut déléguer, et celles dont dépend son existence sociale).

Si l'on examine les politiques de la prise en charge des personnes, qu'il s'agisse des politiques de la petite enfance, du handicap ou de la dépendance, on constate qu'elles ont suivi en France depuis 1975 deux voies différentes, potentiellement complémentaires : d'un côté, on a voulu dédommager les proches des dépendants de la charge de travail domestique supplémentaire qu'ils avaient à assumer ; de l'autre, on a cherché à déléguer à des professionnels une partie du travail de prise en charge. Dans les deux cas, à de rares exceptions près (notamment les politiques de création de crèches, toujours annoncées et rarement réalisées), on a considéré tacitement que le maintien à domicile était la

meilleure solution possible, pour les personnes dépendantes elles-mêmes et pour leurs proches.

Versant dédommagement des proches, deux mesures principales à trente ans de distance ont exploré deux voies de rémunération voire de professionnalisation du travail domestique de prise en charge de la dépendance. La loi sur le handicap de 1975 a mis en place l'ACTP, allocation complémentaire pour tierce personne (que ce tiers soit rémunéré ou non, cohabitant ou non, parent ou non) et a accordé des droits sociaux (maladie, retraite) aux parents d'enfants handicapés. Le travail domestique de prise en charge reçoit alors une rémunération indirecte, soit par le biais de l'ACTP, subvention accordée au ménage de la personne dépendante, soit sous forme de droits sociaux. En 2004, la mise en place de l'APA (allocation pour l'autonomie), versée sous conditions de ressources et d'incapacité de la personne concernée, en principe pour compenser le recours à du personnel salarié (second versant des politiques de la prise en charge), comporte toutefois une mesure spécifique concernant les proches parents des personnes âgées dépendantes bénéficiant de l'APA. Ils peuvent être employés par leur parent dépendant dans le cadre d'un contrat de travail classique, à l'exception des conjoints et concubins. Dans ce dernier cas, le travail domestique devient un travail professionnel, rémunéré, dans le cadre duquel des compétences spécifiques peuvent être reconnues, bien qu'il n'ait pas été délégué à un tiers. Les politiques de l'enfance n'ont jamais été aussi loin dans cette direction, se contentant de rémunérations indirectes liées non pas à la charge de travail que représente un enfant, mais au retrait temporaire de l'emploi pour les mères.

Versant délégation à des professionnels, les deux principaux domaines concernés furent la petite enfance et le grand âge. Ni la prise en charge du handicap, ni celle des grands malades (plus médicalisée par le biais de l'hospitalisation à domicile), n'ont donné lieu à une véritable politique des emplois de proximité. Dans les années 1990, la politique de solvabilisation

des employeurs particuliers a visé d'abord les ménages aisés, soit qu'ils aient de jeunes enfants soit qu'ils comportent une personne âgée (en dehors de toute condition de ressources et d'incapacités), par le biais de réductions d'impôts et d'exonération des charges sociales. Un peu plus tard, les politiques d'aide aux personnes âgées dépendantes, à l'échelle nationale mais aussi à l'échelle municipale, ont cette fois ciblé les ménages les plus pauvres et les personnes les plus dépendantes.

Ces politiques publiques de l'aide professionnelle à domicile ont permis le développement de dizaines de milliers d'emplois, dont la terminologie n'est pas encore stabilisée : des employés de maison, des aides ménagères (par exemple, des femmes de ménage embauchées par les services sociaux municipaux pour travailler au domicile d'une personne âgée), des auxiliaires de vie (par exemple, sélectionnées par des associations comprenant des équipes médicales et travaillant en relations avec des services de soins remboursés par la Sécurité sociale), plus récemment des emplois qualifiés de responsables d'association ou d'infirmières responsables des personnes dépendantes.

La plus grande partie de ces emplois a été occupée par des femmes sans qualification, souvent à temps partiel, dans un maquis de situations et de contrats de travail diversifiés. Leurs employeurs peuvent être des municipalités, des associations prestataires (qui les mettent au service des personnes âgées, qui les leur « prêtent »), des entreprises privées (depuis la loi Borloo de 2005) ou les particuliers eux-mêmes. Dans ce dernier cas, les situations sont encore diverses. Le contrat de travail entre employé et employeur peut être un contrat classique, dit « de gré à gré », régi par la convention collective des employés de maison. Mais il peut également faire intervenir des tiers, de façon plus ou moins explicite et formalisée. D'une part, la personne âgée dépendante qui, si elle n'est pas sous tutelle, reste formellement l'employeur, peut déléguer ses prérogatives de sélection, d'embauche, de contrôle, soit à une association mandataire, soit à l'un de ses proches, conjoint ou enfant. D'autre part, l'employé peut

recevoir son salaire directement de son employeur, ou encore de la personne ou de l'organisme qui finance l'emploi (par exemple, le conseil général qui verse l'APA, ou encore un enfant qui aide ainsi financièrement son parent dépendant).

Malgré la complexité croissante du secteur des emplois de services à domicile, il est clair que l'ensemble de ces mesures visait à sa moralisation. Il s'agissait d'éradiquer le travail au noir, qui y est traditionnellement très répandu, en incitant par des mesures financières les employeurs à déclarer leurs employés. Il n'en est que plus surprenant de constater le maintien du travail au noir, souvent à la demande des employés d'ailleurs. Peut-on essayer de comprendre le point de vue des employés et le point de vue des employeurs et l'usage que font, les uns et les autres, du travail au noir ?

Le travail au noir substitut ou complément de l'économie légale ?

Je passerai rapidement sur le sort des migrantes sans papiers, qui se trouvent condamnées au travail au noir, non par la volonté de leur employeur, mais par la mécanique des lois contre l'immigration clandestine, alors même qu'elles cherchent une régularisation de leur statut. D'une part, leur importance dans le secteur de la prise en charge des personnes est reconnue à l'échelle mondiale (Hochschild, 2004), d'autre part l'aristocratie d'entre elles – les femmes diplômées originaires des Philippines et travaillant en région parisienne – est étudiée ici même par Liane Mozère (voir aussi Mozère 2004). Il suffit pour ma démonstration de dire que le travail au noir de ces femmes est bel et bien un substitut forcé à leur insertion dans l'économie légale et que la législation contre l'immigration empêche les employés de payer des impôts, les employeurs et les employés de payer des prestations sociales.

Pour donner une idée du point de vue des particuliers employeurs, je prendrai l'exemple d'une vieille dame grabataire, maintenue à son domicile par sa fille médecin, et nécessitant une surveillance permanente.

L'organisation mise en place par sa fille montre que, étant donnée l'ampleur des besoins de cette personne dépendante, le maintien à domicile n'est possible qu'en utilisant toute la gamme des statuts disponibles. La vieille dame alitée et inconsciente cohabite matériellement (mais non administrativement) avec sa fille, qui joue gratuitement le rôle de surveillante générale ou encore de gestionnaire spécialisée (il n'est pas indifférent qu'elle soit médecin). Cette gratuité est d'ailleurs contestée par ses sœurs, qui l'accusent de profiter indûment d'une partie du patrimoine de leurs parents. La vieille dame touche l'APA au taux maximal, étant donné son état d'extrême dépendance et ses très bas revenus (elle n'a jamais travaillé et touche la pension de réversion de son mari, très faible parce que ce dernier était un artisan indépendant, et elle ne fait pas partie du ménage fiscal de sa fille). Trois salariées se relaient à son chevet ; le salaire de l'une d'entre elles est entièrement déclaré, une autre réside illégalement en France et son salaire n'est donc pas du tout déclaré, le salaire de la troisième n'est pas déclaré alors même qu'elle n'est pas en situation illégale.

Un cas analogue d'une personne âgée moins pauvre et moins dépendante permet de retrouver la même combinaison d'employés aux statuts différents. Une veuve âgée de 95 ans vit seule dans sa maison grâce à une organisation qu'elle a mise elle-même en place : soutenue moralement par ses quatre enfants qu'elle voit régulièrement, elle a recours à des auxiliaires de vie qui passent une fois par jour, employées par la municipalité et encadrées par un personnel spécialisé, à un service de transports spécialisés, à une femme de ménage une fois par semaine, qui a exigé d'être payée au noir, mais le pivot de son organisation est un homme qu'elle appelle son « factotum », qu'elle a embauché d'abord pour faire son jardin et qu'elle paie au noir. Il s'agit du concierge d'un immeuble voisin qui surveille ainsi plusieurs personnes âgées dans sa rue. Il aime ce « travail à-côté » de son emploi de concierge, dans lequel il

puise à la fois une estime de soi certaine (il se sait indispensable) et des revenus complémentaires non négligeables.

Pour donner à présent une idée du point de vue des femmes employées qui souhaitent travailler au noir, j'exposerai le raisonnement d'une femme de ménage, que j'appellerai Aicha, mariée à un ouvrier et mère de trois fils adultes. Après une longue période d'emploi déclaré auprès d'un de ses employeurs et, précédemment, auprès de sa mère décédée, elle lui a demandé, vers l'âge de 50 ans, de ne plus la déclarer. Son raisonnement prend en compte à la fois son statut en termes de droits sociaux et la question des revenus de son ménage.

Côté droits sociaux, la situation de travailleuse au noir ne désavantage pas Aicha puisque, comme tout conjoint ou concubin non salarié d'un assuré social, elle bénéficie du statut d'ayant droit de son conjoint. C'est à ce titre qu'elle est assurée sociale, ce qui l'amène à comparer les droits sociaux qui lui sont attribués par ce biais et ceux dont elle bénéficie au titre de son emploi individuel. Ainsi, lorsque Aicha a fait le compte de ses droits individuels à la retraite, elle a découvert avec découragement que sa carrière, pourtant peu interrompue mais largement à temps partiel – ce qui résultait d'un choix conscient puisqu'elle avait considéré comme prioritaire de s'occuper de ses enfants – lui donnait droit à une retraite d'un montant ridicule, qu'elle a considéré comme insultant.

Un incident a persuadé Aicha et son employeur que leur bonne volonté était bafouée : une fracture du pied ayant cloué Aicha au lit pour deux mois, elles ont tenté d'obtenir pour elle des indemnités d'arrêt de travail auprès de la Sécurité sociale. Le nombre d'heures travaillées par mois, pourtant depuis des années, était insuffisant. L'employée de la Sécurité sociale, contactée par téléphone, a elle-même admis que ce refus de paiement était injuste et que le système n'était pas adapté à la situation que nous lui exposons : un emploi à temps partiel (choisi), un employeur particulier (juridiquement incompetent et ne cherchant aucun profit) et

des transactions intimes, pour reprendre la terminologie de Zelizer (2001) qui rend compte de la proximité affective entre employeur et employé, n'excluant pas des rapports de force en faveur de l'un ou de l'autre. L'employeur a donc payé de sa poche le salaire d'Aicha pendant deux mois, non sans s'interroger sur une solidarité nationale où les droits acquis ne le sont pas vraiment.

Ce n'est pourtant pas la raison pour laquelle Aicha a souhaité ne plus être déclarée. Les déconvenues liées au calcul de sa retraite et au non paiement d'indemnités lors de son arrêt maladie l'avaient persuadée, ce dont elle se doutait, qu'elle n'était qu'une salariée de seconde zone. Mais ce sont les comptes portant sur les revenus présents de son ménage qui l'ont décidée. Rester déclarée faisait passer le ménage à une tranche de revenu imposable. Or l'employeur de l'un de ses fils – Air France – accorde aux parents de ses employés des voyages à bas prix, sous condition de ressources (plus exactement, sous la condition que les bénéficiaires ne soient pas imposables). Or Aicha passe à peu près la moitié de l'année au Maroc, où elle s'occupe de sa mère âgée et où elle investit à la fois dans une maison et dans de multiples et précieuses relations sociales. Il est donc pour elle vital de continuer à bénéficier de voyages bon marché.

Dans un cas comme celui-là, le travail au noir est intimement lié à l'économie légale : non plus cette fois du point de vue de l'employeur qui combine recours au travail légal et au travail dissimulé, mais du point de vue de l'employé, qui combine le statut d'ayant-droits d'un assuré social et les avantages sociaux liés à la non imposabilité de son ménage, avec un emploi qui lui assure un revenu personnel et, avec lui, une certaine liberté de consommation par rapport à son conjoint et à ses fils.

Des politiques aux effets contrastés selon les classes sociales

Si l'on compare à présent les emplois d'aide à domicile en région parisienne et à Montbard, on découvre les effets contrastés des politiques de la dépendance selon les classes sociales.

En effet, à Montbard comme ailleurs en France, on a rendu solvables des employeurs particuliers pour qu'ils puissent embaucher une aide ménagère ou une auxiliaire de vie, par le biais de l'aide sociale ou de l'APA. On a donc créé des emplois dans une zone économiquement sinistrée. Simplement, comme les personnes âgées dépendantes, à Montbard, sont à la fois pauvres et très dépendantes, les seuls emplois créés ont été des emplois légaux : il n'y a pas à Montbard de marché du travail au noir dans la mesure où les personnes dépendantes n'ont pas d'autres moyens que les subventions publiques directes pour embaucher les employés de service dont elles pourraient avoir besoin.

En région parisienne au contraire, les possibilités ouvertes aux enfants des personnes âgées dépendantes – en cas de fratrie mixte, ce sont plus souvent les filles qui sont aux commandes – sont plus nombreuses. Pour faire face à la période de quelques années où leur parent dépendant nécessite une prise en charge lourde, elles peuvent choisir de toucher elles-mêmes un salaire lié à l'APA, ce qui est particulièrement intéressant pour elles lors d'une période de chômage pendant laquelle le contrat APA permet de maintenir des droits sociaux individuels. À Montbard ces situations de chômage provisoire sont rares, les femmes étant chômeuses de longue durée ou bien, si elles sont employées, ayant intérêt à ne pas lâcher leur emploi. Si ces filles ne souhaitent pas bénéficier elles-mêmes de l'APA, elles peuvent embaucher pour leur parent dépendant des employées légales (subventionnées donc contrôlées seulement si le dépendant a de faibles revenus) et des employées au noir. On se trouve donc en présence d'un véritable marché du travail au noir dans les emplois de services aux personnes, intéressant pour des employés disposant par ailleurs de droits sociaux, soit au titre de leur emploi principal (comme dans le cas du jardinier factotum), soit au titre d'ayant droit d'un conjoint ou concubin (comme dans le cas, plus fréquent, des femmes de ménage exigeant d'être payées au noir).

La comparaison entre les deux régions – l'une particulièrement touchée par la crise de l'emploi, l'autre qui concentre toutes les richesses et toutes les opportunités – montre les effets contrastés des politiques de la dépendance, qui restent invisibles si l'on ne prend pas en compte les marges de manœuvre différentes des employés et des employeurs particuliers. À Montbard, les employées à faibles ressources, pour lesquelles les emplois de l'aide à domicile constituent la seule opportunité d'embauche, n'ont aucune possibilité d'augmenter leurs revenus en effectuant des heures de travail non déclarées, simplement parce qu'elles résident dans une zone où le marché du travail au noir n'existe pas. En revanche, en région parisienne, les personnes âgées dépendantes pauvres, pour peu que leurs enfants soient riches, ont à leur disposition toute la gamme des emplois à domicile, aidés, déclarés et au noir.

Il n'est donc sans doute pas exagéré de conclure que les politiques de la dépendance, qui sur le papier combinent harmonieusement l'aide aux personnes dépendantes et le développement d'emplois de proximité, sont marquées par une méconnaissance des milieux populaires et de leurs contraintes mais aussi de leurs ressources spécifiques.

Masculin féminin ou les transformations de l'économie informelle

Mettre en perspective ces deux enquêtes, comparer ces deux objets de recherche, amène à s'interroger sur les transformations qui ont affecté, en vingt ans, les modes de vie des classes populaires en France. À une période caractérisée par la stabilité professionnelle et familiale d'une classe ouvrière conformiste, soudée par des échanges entre pairs et une relative autonomie collective conquise à l'extérieur de l'usine, a succédé une période d'instabilité familiale et professionnelle, caractérisée par la divergence entre ceux/celles qui s'ingénient, pour s'en sortir, à rester à l'écart d'un contrôle étatique croissant, et ceux/celles qui n'ont pas les moyens d'éviter la sollicitude des politiques de lutte contre l'exclusion.

Il me semble donc important d'insister sur les transformations radicales qu'a connue l'économie informelle en France depuis vingt ans, en lien avec la persistance du chômage de masse. Comme l'avaient montré Lazarsfeld, Jahoda et Zeisel (1931) lors de la grande crise de 1929 en Autriche, le *travail à-côté* est un complément du salariat masculin stable, voué à disparaître avec lui. Les activités informelles masculines présentes dans les périodes et dans les régions touchées par le chômage de masse peuvent lui ressembler matériellement (il s'agit des mêmes activités qui produisent les mêmes biens et services) et socialement (ces activités sont prises dans des relations interpersonnelles de confiance et de proximité), elles en diffèrent radicalement dès lors qu'elles deviennent un substitut et non plus un complément du salariat masculin stable : occupation unique et non plus seconde, source principale et non plus secondaire de revenus, travail au noir stigmatisé et non plus *travail à-côté* toléré par l'entreprise et reconnu comme une activité moralement acceptable par le groupe d'interconnaissance.

Par ailleurs, les transformations structurelles du marché du travail, où la part des emplois industriels peu qualifiés a fortement diminué tandis que se développaient des emplois féminins de services aux personnes, obligent à s'interroger sur la dimension sexuée de l'économie informelle. La comparaison entre production domestique et informelle masculine (*travail à-côté*) et féminine (prise en charge des personnes), entre travail au noir masculin (rémunération du travail à-côté ou occupation principale non déclarée) et féminin (emploi domestique non déclaré ou heures dissimulées), a permis, me semble-t-il, de restituer la dynamique inverse des compétences masculines et féminines. Tandis que les hommes ouvriers non qualifiés investissaient dans le travail à-côté des compétences professionnelles devenues inutiles, les femmes (mais aussi les rares hommes) en charge des personnes dépendantes réutilisent aujourd'hui leurs compétences domestiques dans des activités professionnelles, légales ou non.

Au-delà de ces différences, les activités et les échanges informels étudiés partagent certes des caractéristiques négatives – éloignés du modèle salarial standard, ils contreviennent à l'une ou l'autre des législations qui encadrent l'économie officielle, droit du travail, droit fiscal, droit des prestations sociales, le cas échéant droit des étrangers. Mais ils partagent également des caractéristiques positives. En effet, ces pratiques informelles relèvent, pour ceux qui les effectuent, de deux logiques articulées : au niveau du ménage concerné, il s'agit d'augmenter ses revenus, y compris non monétaires ; au niveau de l'individu concerné, il s'agit de faire grandir son estime de soi, de contribuer à son affirmation personnelle. Cette dimension personnelle des activités et des échanges se trouve tant dans la production domestique non déléguable (être un bon jardinier, un bon bricoleur, ou une fille dévouée, suppose de faire soi-même le travail) que dans les relations interpersonnelles sous-jacentes à certaines transactions intimes, même rémunérées.

Conclusion

Comment articuler, pour étudier l'économie informelle, le point de vue économique des revenus du ménage, selon lequel, parce qu'on est pauvre, toutes les ressources économiques comptent, monétaires ou non (ne pas dépenser), et le point de vue plus politique de l'affirmation de soi personnelle, où se jouent les rapports de force entre employé et employeur (l'employé qui affirme sa valeur personnelle dispose d'un atout considérable vis-à-vis de son employeur), entre conjoints (dépendre des droits sociaux de son conjoint ou de son salaire n'entraîne pas la même soumission à ses décisions) et vis-à-vis de l'État (être titulaire de droits sociaux n'a pas le même sens que dépendre de l'aide sociale) ? Comment tenir compte de cette double approche économique (au niveau du ménage) et politique (au niveau personnel), lorsqu'on raisonne de façon plus globale en termes de financement des droits sociaux ?

Bien que sans élément de réponse sur ce dernier point, pourtant crucial, j'espère avoir contribué à montrer que, du point de vue des personnes qui

sont confrontées à des charges importantes de travail domestique, qui disposent d'un travail à-côté ou qui demandent à être payées au noir (les trois modalités de l'économie informelle que j'ai envisagées ici), le poids relatif de la logique économique (au niveau du ménage) et de la logique personnelle (au niveau individuel) variait en fonction de plusieurs paramètres.

Le genre joue un rôle très important, puisque dans les classes populaires du moins les femmes ne disposent pas du tiers espace que représente le travail à-côté, et investissent leur travail domestique d'une double dimension économique et personnelle.

Les structures familiales, en tant que support de droits sociaux, jouent également un rôle considérable. Les femmes sans conjoint ou concubin ne disposent pas de droits sociaux dérivés, et sont donc condamnées en quelque sorte au travail salarié légal, contrairement aux femmes ayant droit d'un assuré social, pour qui le travail au noir occupe, à côté de leur rôle domestique et à la place d'un emploi salarié, une fonction analogue à celle du travail à-côté pour les hommes : une combinaison d'intérêt économique (pour le ménage) et d'affirmation personnelle.

Le marché de l'emploi local, masculin et féminin, contribue également à faire pencher la balance de l'économie informelle du côté de la nécessité économique (par exemple dans le cas d'un chômage masculin très élevé, le travail au noir masculin devient la seule possibilité d'obtenir des revenus et remplace l'ambivalence du travail à-côté) ou de l'affirmation personnelle (systématiquement plus importante dans les diverses modalités de l'économie informelle, travail domestique et travail au noir féminins, travail à-côté masculin, lorsque le chômage masculin est plus bas ; pour les femmes seulement, un chômage féminin très élevé, corrélatif d'un faible marché du travail au noir pour les emplois domestiques, conduira à investir le travail domestique d'une dimension plus personnelle qu'économique).

Enfin, les politiques sociales, si elles peuvent permettre exceptionnellement de combiner intérêt économique et affirmation de soi personnelle, comme dans le cas de la loi sur le handicap de 1975 ou de la possibilité ouverte aux filles de toucher un salaire de leur parent dépendant dans le cadre de l'APA, force est de reconnaître qu'elles ne prennent en compte qu'imparfaitement les logiques économiques de leurs bénéficiaires – puisqu'elles ne tiennent pas compte des marges de manœuvre que le travail au noir leur laisse dans certains cas ; et qu'elles ne prennent pas en compte les logiques personnelles, puisqu'elles ne savent même pas distinguer entre une mesure universelle, qui préserve la dignité de ses bénéficiaires, et une mesure d'aide sociale, qui la bafoue. Il est temps, sans doute, de relire *l'Essai sur le Don* de Marcel Mauss qui, comme d'autres observateurs engagés de son époque, combattait « le patronage inconscient et injurieux du riche 'aumônier' » (Mauss 1925 : 258) et plaidait pour une sécurité sociale universelle, dont on peut craindre aujourd'hui qu'elle ait été perdue de vue.

Bibliographie

- Becker G. [1965], « A Theory of the Allocation of Time », *Economic Journal*, LXXV, 299, p. 493-508.
- Bourgois P. [2001], *En quête de respect. Le crack à New York*, Paris, Seuil.
- Dufy C., Weber F. [2007], *L'Ethnographie économique*, Paris, La Découverte, coll. Repères.
- Garsten C. [2003], « The Cosmopolitan Organization. An essay on corporate accountability », *Global Networks: A Journal of Transnational Affairs*, 3-3, p. 355-370.
- Geertz C. [1973], «La description dense. Vers une théorie interprétative de la culture», *Enquête*, 6, 1998, p. 73-105.
- Grignon C., Grignon C. [1980], « Styles d'alimentation et goûts populaires », *Revue française de Sociologie*, XXI, p. 531-569.
- Hertz E. [1998], *The Trading Crowd. An Ethnography of the Shanghai Stock Market*, Cambridge & New York: Cambridge University Press.
- Hochschild A.R. [2004], « Le Nouvel or du monde », *Nouvelles questions féministes*, 23(3).
- Hoggart R. [1957], *La Culture du pauvre, Étude sur le style de vie des classes populaires*, Paris, Editions de Minuit, 1970.

- Humphrey C. [2002], *The Unmaking of Soviet Life; Everyday Economies After Socialism*. Cornell University press. Ithaca and London.
- Jacopin J.Y., Puex N. [2002], « Misères de la monnaie, monnaies de la misère », *Journal des Anthropologues*, 90-91, p. 25-53.
- Lazarsfeld P., Jahoda M., Zeisel H. [1931], *Les Chômeurs de Marienthal*, Paris, Minuit, 1981.
- Ledeneva A. [2006], *How Russia really works. The Informal Practices That Shaped Post-Soviet Politics And Business*, Ithaca, Cornell University Press.
- Martin-Fugier A. [1979], *La Place des bonnes. La domesticité féminine à Paris en 1900*, Paris, Grasset.
- Mauss M. [1925], « Essai sur le don ; forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques », in *Sociologie et anthropologie*, Paris, PUF, 1950, p.145-273.
- Meillassoux C. [1975], *Femmes, greniers et capitaux*, Paris, Maspero.
- Mozère L. [2004], « Travail informel et projet de vie. Les domestiques philippines à Paris », in Barbe N., Latouche S., *Économies choisies ?*, Paris, Éditions de la Maison des Sciences de l'Homme, p. 93-108.
- Peraldi M. et al. [2001], *Cabas et containers. Activités marchandes informelles et réseaux migrants transfrontaliers*, Paris, Maisonneuve et Larose.
- Sahlins M. [1972], *Âge de pierre, âge d'abondance, l'économie des sociétés primitives*, Paris, Gallimard, 1976 (avec une introduction de Pierre Clastres).
- Schwartz O. [1990], *Le Monde privé des ouvriers. Hommes et femmes du Nord*, Paris, PUF.
- Tarrius A. [2002], *La Mondialisation par le bas : les nouveaux nomades de l'économie souterraine*, Paris, Balland.
- Weber F. [1989], *Le Travail à-côté. Étude d'ethnographie ouvrière*, Paris, EHESS.
- Weber F. [1998], *L'Honneur des jardiniers. Les potagers dans la France du 20^{ème} siècle*, Paris, Belin.
- Weber F. [2000], « Transactions marchandes, échanges rituels, relations personnelles. Une ethnographie économique après le Grand Partage », *Genèses* n°41, déc., p.85-107.
- Weber F. [2006], *Ethnographie du Quotidien*, volume 1, *L'économie domestique*, Entretien avec Julien Ténédos, Aux Lieux d'Être.
- Weber F., Gojard S., Gramain A., dir. [2003], *Charges de famille. Parenté et dépendance dans la France contemporaine*, Paris, La Découverte.
- Zelizer V. [2001], « Transactions intimes », *Genèses* n°42, mars, p.121-144.

Quelle approche pour l'économie informelle ? De l'individualisme méthodologique à la perspective institutionnaliste

Augusto CUSINATO
Université Iuav de Venise

Introduction

L'expression « économie informelle » est entrée dans le langage économique il y a plus de trente ans (Hart, 1971)⁸ pour désigner un phénomène qui aujourd'hui, selon les estimations, représente de vingt à quatre-vingt-dix pour cent de l'emploi urbain dans les pays en voie de développement (PVD), et contribue à la formation de leur produit brut total pour un quota allant de sept à quarante pour cent (Charmes, 2000)⁹. Le phénomène intéresse aussi les contextes urbains des pays émergents¹⁰ (Oleynik, 1996 ; Schneider, Burger, 2005) et aurait fait depuis longtemps son apparition dans les pays développés, bien que sous des formes moins manifestes et moins importantes (Mingione, 1983; Portes et al., 1989; Schneider, 1998).

Malgré la dimension et la diffusion du phénomène, le concept d'« économie informelle » n'a pas plein droit de cité dans la théorie économique standard, comme Moser (1978) et Jones, Roemer (1989) le remarquaient déjà. Selon l'approche néoclassique, il dénoterait simplement un *système de marchés parallèles* par rapport au système officiel, dont la présence est due à la rigidité vers le bas du salaire fixé dans le marché officiel et/ou à la présence de barrières à l'entrée de nouvelles entreprises dans le marché. Le remède est également simple et

⁸ Le site « Econlit » contient 83 titres d'articles ou de livres portant l'expression « informal economy », publiés entre 1983 et octobre 2006.

⁹ Les données se réfèrent à un échantillon de vingt-deux pays de l'Afrique, de l'Asie et de l'Amérique Latine. De son côté, le BIT estime que l'emploi dans le secteur informel varie de 19% à 71% de l'emploi total dans différents pays de l'Afrique, de 6% à 54% en Amérique Latine, de 10% à 73% en Asie (BIT, 2002).

¹⁰ Où, selon le BIT, le secteur représente de 5% à 28% de l'emploi total.

connu : la flexibilité du salaire et l'élimination des barrières à la suite d'interventions de déréglementation porteraient à la formation d'un système général de prix d'équilibre dans des conditions de plein emploi des ressources, et donc à la disparition de tout marché parallèle.

Cette interprétation n'explique pourtant pas la raison pour laquelle, dans la pratique, on donne l'appellatif d'« informel »¹¹ à un marché ou à un système de marchés qui, dans leur nature intrinsèque, sont franchement illégaux ou, du moins, irréguliers. Selon la source officielle, le Bureau International du Travail, cette raison tiendrait au fait que les activités de l'économie informelle ne seraient pas menées avec l'intention délibérée d'enfreindre la loi, par rapport à ce qui se passe dans l'économie criminelle ou submergée, où cette intention serait bel et bien présente (BIT, 1993). Il n'est guère difficile de montrer qu'il ne s'agit pas d'un critère valable : hormis le fait qu'une telle distinction n'a rien d'important du point de vue de l'analyse économique standard, on comprend bien quelle fiabilité peut avoir une représentation qui fait dépendre la classification d'un phénomène socio-économique de l'intentionnalité déclarée par les agents concernés et, de plus, dans un domaine si compromettant que celui de la légalité. Le seul résultat auquel on peut s'attendre d'une manière d'enquête semblable est d'inclure (en les confondant) les activités illégales dans la catégorie des activités informelles, du fait que personne n'est raisonnablement disposé à déclarer enfreindre intentionnellement la loi. En effet, le BIT ne fait pas recours à ce critère dans la pratique. Mais, du fait que le critère effectivement utilisé remonte lui aussi aux règles de l'individualisme méthodologique, le résultat n'en est pas moins décevant, puisqu'il tend à confondre alternativement le secteur informel avec le secteur des petites entreprises familiales et le secteur illégal en tant que tel.

¹¹ Ou bien de « spontané », « évolutif », « traditionnel », expressions utilisées dans de différents contextes urbains du Tiers Monde comme synonymes d'« informel ».

Notre thèse est que le phénomène de l'économie informelle peut être correctement identifié par rapport aux caractères des appareils institutionnels qui en régissent les formes spécifiques dans lesquelles il se réalise, et non par rapport aux caractères des éléments individuels (agents et/ou actions) qui en font partie.

Cet article est organisé de la façon suivante. Au préalable, nous mettrons en discussion l'hypothèse cruciale de l'interprétation standard, selon laquelle toute apparition de marchés parallèles serait provoquée par une intervention d'origine exogène (la fixation par l'autorité d'un prix différent du niveau d'équilibre, l'apposition de contraintes à l'entrée dans le marché, etc.), avec la conviction que, une fois ces causes éliminées, le marché serait à même de retrouver son équilibre. Au contraire, d'après nous, certaines contraintes sont engendrées de façon endogène par le marché, avec la conséquence que le phénomène des marchés parallèles prend une connotation structurelle (paragraphe 1). Dans de pareilles circonstances, l'intervention de l'État s'avère être un effet (éventuel), et non la cause, de la formation des marchés parallèles : une intervention qui vise à en contenir, contrôler et/ou guider les conséquences économiques, sociales et urbaines (paragraphe 2). L'apparition du phénomène de l'économie informelle est enfin considérée comme le résultat d'un certain type de réponse de l'État à la formation d'un système de marchés parallèles (paragraphe 3).

1. À l'origine des marchés parallèles

On ne réfutera pas ici la thèse selon laquelle toute intervention menée de l'extérieur du marché, engendrant un écart entre l'offre et la demande, favorise la formation de marchés parallèles. Nous pensons plutôt que certaines causes de ce phénomène demeurent « paradoxalement » à l'intérieur du système de marché. « Paradoxalement », par rapport au modèle de référence idéal, le marché de concurrence parfaite, qui se caractérise par l'absence de toute barrière à l'entrée du marché, la

parfaite circulation des informations, la flexibilité des prix et du rapport aussi entre capital et travail. Dans de telles conditions, le système est à même de réaliser l'optimum collectif (plein emploi des facteurs productifs et efficacité de leur allocation), abstraction faite de la production des biens publics. Une fois ces conditions accomplies, il n'y a aucune place pour la formation de marchés parallèles.

Dans le fonctionnement réel d'un système de marché, bien qu'orienté à la concurrence parfaite, les choses se passent assez différemment : (a) le manque d'information est inévitable, surtout en présence d'asymétries informatives ; (b) la flexibilité de certains prix, en premier lieu du salaire, trouve de très sévères obstacles ; (c) le progrès technique, enfin, introduit des rigidités croissantes dans le rapport capital/travail. Tout cela se traduit par l'impossibilité de réaliser le plein emploi des ressources, notamment dans le marché du travail, où un chômage structurel peut apparaître. Examinons ces situations plus en détail.

- 1.1. La formation de barrières à l'entrée du marché

Lorsqu'on considère que le capital est, dans son essence, un « grumeau d'obligations juridiques », on comprend facilement que sa valeur dépend de la disponibilité et de la fiabilité des informations concernant l'accomplissement de ces obligations : l'attitude à payer du débiteur, son effective capacité à payer (les deux aspects définissant sa solvabilité), la sécurité dans le déplacement des fonds, la fiabilité des institutions intermédiaires et des institutions préposées à l'exécution des obligations, la stabilité de la valeur de la monnaie. Bref, la formation d'un marché du capital requiert, comme condition nécessaire, la définition la plus parfaite possible des droits de propriété, laquelle va de pair avec la mise en place de l'« État de droit ».

Or toute institution est composée d'un système de règles (réglant aussi la manière selon laquelle elle crée et applique la loi), qui constitue sa composante abstraite ou idéale, mais aussi d'un appareil organisationnel,

qui en constitue la composante matérielle (Sumner, 1906). Dans le cas de l'État de droit, la composante matérielle entraîne des coûts fixes très élevés (« fixes » par rapport au nombre de transactions effectuées pendant la période de référence), face à de fortes économies d'échelle concernant les coûts de transaction, incomparablement plus élevées que celles engendrées par toute autre solution institutionnelle. L'admission au marché officiel (et, en premier lieu, au marché du capital) reste donc subordonnée au paiement d'une cotisation fixe aussi bien d'accès que de permanence, ce qui représente objectivement une barrière.

Deux facteurs contribuent à élever cette cotisation au cours du temps. D'une part, la progressive unification du marché du capital au niveau mondial, rendue possible par les progrès des ICT, impose un raffinement progressif des appareils institutionnels nationaux, ainsi que la création de nouvelles institutions supra-nationales (de droit public ou privé, cela n'est pas notre propos). Parallèlement, dans les marchés des biens intermédiaires et finaux, on assiste à une définition de plus en plus précise de standards de qualité valables au niveau global, ce qui demande également une mise en place d'autres organismes décisionnels et de contrôle.

Il s'ensuit que les barrières à l'entrée dans le marché officiel et, plus précisément, dans le marché global sont destinées à augmenter progressivement, avec la conséquence que de nombreux aspirants entrepreneurs, qui ne sont pas en mesure de faire face à des coûts fixes importants à cause, par exemple, d'une situation de précarité, sont destinés à rester exclus, pas seulement du marché global, mais aussi de tout marché officiel (Cusinato, 2005).

- 1.2. La rigidité du salaire vers le bas

D'un point de vue strictement économique – « économiciste », pourrait-on dire – le marché du travail est semblable à tout autre marché des facteurs productifs, où le prix d'équilibre reflète la productivité marginale

du facteur, du côté de la demande, et son coût marginal de production (ou son coût d'opportunité), du côté de l'offre. Il faut pourtant rappeler que, par rapport au travail, il existe un coût minimum de reproduction, représenté par le niveau de subsistance biologique du travailleur et de sa famille (w_s , dans la figure 1). Il peut donc y avoir des cas où, face à une offre abondante de travail au niveau du salaire de subsistance se forme un chômage structurel, comme dans les villes du Tiers Monde, intéressées par une forte migration de la campagne. Dans la figure 1, si D est la courbe de la demande de travail et S la courbe de l'offre, L^* sera l'emploi d'équilibre ; mais, si à ce niveau salarial, L^{**} travailleurs sont disponibles à l'emploi, il se forme un chômage d'amplitude $(L^{**} - L^*)$, que le système n'est pas en mesure d'absorber¹².

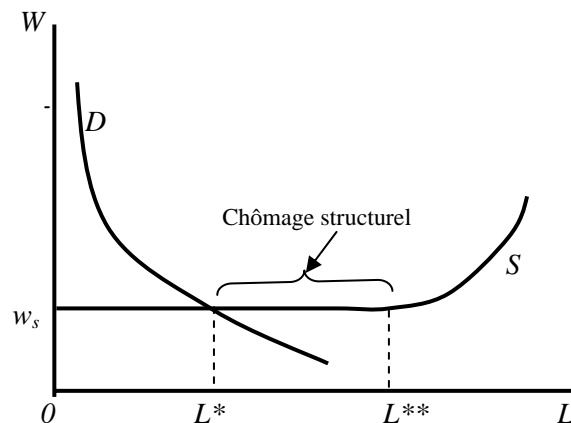


Figure 1. Marché du travail en équilibre, avec chômage structurel

D'autre part, le marché du travail ne constitue pas simplement un dispositif économique, destiné à réaliser la rencontre entre l'offre et la demande de la force de travail, mais aussi un dispositif important (ou le dispositif, par excellence) de l'intégration sociale (dans le système de

¹² Lewis (1954) et Fei, Ranis (1964) suggèrent que le réinvestissement des profits détermine un déplacement graduel de la courbe D vers la droite, de sorte que le chômage sera progressivement absorbé au cours du temps. La validité de cette affirmation dépend de l'accomplissement de deux conditions qui ne s'avèrent pas facilement, surtout dans les réalités du Tiers Monde : le réinvestissement des profits sur place et le non-recours à des techniques impliquant une économie de main-d'œuvre.

marché, évidemment). Pour le travailleur, percevoir un salaire signifie d'abord être reconnu comme sujet social, dans la mesure où son travail est réputé utile par la société. En deuxième lieu, et d'une manière de plus en plus importante, l'admission au marché officiel du travail permet l'accès à un ensemble de biens publics essentiel pour l'intégration sociale : la protection des conditions économiques, juridiques et de santé, de l'emploi, la sécurité sociale, la protection et l'assistance pourvues par les organisations des travailleurs, la possibilité d'accéder au crédit bancaire et, dans la majorité des pays, de recourir à la grève pour défendre ou améliorer les conditions de travail¹³.

Puisque le coût de ces biens est chargé sur le salaire (sous forme d'impôts, de contributions et/ou de coûts indirects), le salaire minimum se place au niveau de l'*intégration sociale* du travailleur. Cela se traduit par la fixation, normalement statuée par la loi, d'un minimum salarial bien plus élevé que le niveau de reproduction biologique et, donc, par l'introduction d'une plus grande rigidité dans le marché du travail. Par conséquent, quand le salaire d'équilibre w^* est inférieur au salaire minimum d'intégration sociale w_i , le marché n'est pas en mesure de réaliser le plein emploi. Il y a alors chômage structurel ($L_s - L_d$), mais dans des conditions de déséquilibre (figure 2)¹⁴.

¹³ Cet ensemble de conditions correspond aux contenus du « travail décent » : « Le travail décent résume les aspirations des êtres humains au travail. Il regroupe divers éléments : possibilité d'exercer un travail productif et convenablement rémunéré ; sécurité au travail et protection sociale pour les familles ; amélioration des perspectives de développement personnel et d'intégration sociale ; liberté pour les êtres humains d'exprimer leurs préoccupations, de s'organiser et de participer à la prise des décisions qui influent sur leur vie ; égalité de chances et de traitement pour l'ensemble des femmes et des hommes » (BIT, 2002).

¹⁴ Pour une version plus élaborée, se référer à Todaro (1994).

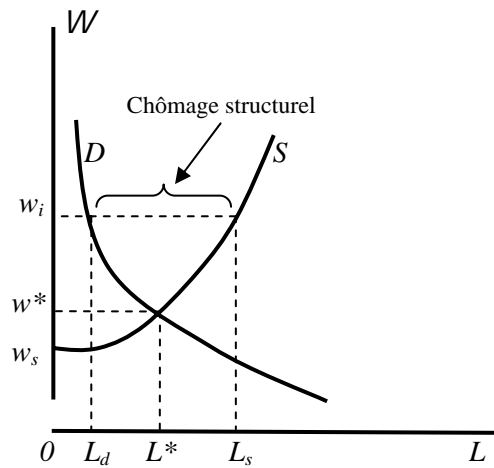


Figure 2. Marché du travail en déséquilibre, avec chômage structurel

Si l'on considère d'autre part que le marché du travail s'articule dans une pluralité de sous-marchés, chacun étant caractérisé par une certaine courbe d'offre et de demande, il s'ensuit que, une fois que le salaire minimum w_i a été fixé au même niveau pour tout le marché, certains sous-marchés réalisent l'équilibre de plein emploi (au cas où $w^* \geq w_i$), tandis que d'autres, caractérisés par une basse productivité du travail, ne sont pas en mesure de le faire. Dans ces circonstances, pas du tout irréalistes, le chômage s'avère sélectif, en touchant d'abord les couches des travailleurs à moindre productivité (Castells, 1997; Sassen, 1991).

- 1.3. La rigidité des techniques

Le progrès technologique est également à l'origine de certaines rigidités. On assiste de plus en plus souvent à l'introduction de biens dont la production est réalisable seulement au moyen d'une seule technique ou, plus exactement, au moyen d'une proportion fixe entre capital et travail. Je pense, en ce moment, au clavier sur lequel je suis en train de taper : l'assemblage des pièces peut être réalisé par différentes techniques, selon une proportion variable entre capital et travail, mais les pièces de plastique dont il est composé ne peuvent être produites qu'à travers une seule combinaison de capital et travail, c'est-à-dire par une technique rigide.

Supposons la situation représentée par la figure 3. Le bien a est produit en quantité A au moyen d'une technique rigide, ce qui donne lieu à l'emploi de L_A unités de travail et de K_A unités de capital, au coût total C . Supposons également que le progrès technologique induise la substitution du bien a par le bien b , produit par une technique rigide différente. Au même coût total C , la quantité B est produite, avec une économie de main-d'œuvre ($L_A - L_B$). Une fois ce passage réalisé, le niveau d'emploi L_A ne peut plus être rejoint à parité de coût total. Pour ce faire, la production devrait passer de B à B_1 , mais, puisque le taux d'intérêt ne peut pas baisser, la demande de capital étant augmentée de K_A à K_B , il faudrait que le salaire devienne négatif, selon la courbe d'isocoût C_1 , ce qui ne peut évidemment pas avoir lieu. On a donc un chômage structurel de dimension $L_A - L_B$, au maximum.

Chômage structurel

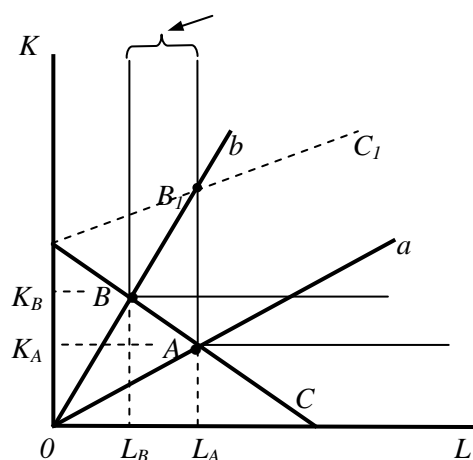


Figure 3. Chômage structurel dérivant de la rigidité des techniques

2. La segmentation des marchés

Quelle que ce soit la cause du chômage structurel parmi les causes examinées, il s'agit d'une condition que les travailleurs concernés ne peuvent tolérer pendant longtemps. D'une façon ou d'une autre, de manière légale ou illégale, ils iront à la recherche de solutions adaptées à contourner les rigidités de l'économie officielle : en offrant leur force de travail à un salaire inférieur au niveau officiel ; en mettant en place des

entreprises sans respecter les normes de leur enregistrement, des impôts, de la sécurité sociale et du lieu de travail, et/ou en recourant à des techniques de production flexibles (en produisant évidemment des biens succédanés). Lorsque la solution ne concerne que le marché du travail, on est simplement en présence d'un (ou de) marché(s) parallèle(s) du travail, mais, lorsqu'un système parallèle d'entreprises se formerait également, on se trouverait en présence d'une véritable « économie parallèle ». La possibilité, enfin, que ces marchés ou cette économie parallèles soient ou non illégaux dépend de la capacité de l'État d'atténuer certaines rigidités : il en sortira, en tout cas, une segmentation du marché.

Pour faire face au phénomène du chômage structurel et faire en sorte que les activités économiques demeurent le plus possible à l'intérieur d'un cadre de légalité, l'État peut mettre en place certaines mesures d'atténuation des rigidités des marchés. Cependant, le fait que ces mesures ne puissent pas concerner toutes les causes des rigidités et, même là où il est possible d'intervenir, qu'on ne puisse les éliminer tout à fait, laisse ouverte la possibilité qu'un marché ou une économie parallèles se forment en dehors ou en marge de l'économie officielle (c'est-à-dire en dehors ou en marge du cadre juridique officiel).

En ce qui concerne les barrières imposées à l'entrée des entreprises dans le marché, l'État peut en principe affaiblir toutes les contraintes en prenant le chemin de la déréglementation. Il s'agit du remède proposé par De Soto (1989), afin de permettre aux petites entreprises du secteur informel, qui sont fondamentalement illégales et pauvres en ressources matérielles, d'avoir accès à moindres coûts au système formel :

...what can we do to prevent informal energies from being kept in check by a punitive legal system and how can we transfer the vitality, persistence, and hopes of the emerging business class to the rest of the country? The answer is to change our legal institutions in order to lower the cost of producing and obtaining

wealth, and to give people access to the system so they can join in economic and social activity and compete on an equal footing... (De Soto, 1989, p. 244).

En formulant cette proposition, De Soto songe fondamentalement à la situation de son pays, le Pérou (et, d'une façon plus générale, à celle de l'Amérique du sud) où, d'après lui, le cadre législatif tend nettement à protéger les intérêts des rentiers, dans une optique d'ancien mercantilisme, plutôt qu'à ouvrir le marché à une nouvelle classe d'entrepreneurs, dotée d'une grande capacité d'initiative. Cette classe nouvelle est tenue en dehors du marché officiel par l'imposition de barrières de nature normative, économique ou plus simplement bureaucratique, qui ne trouvent aucune justification en termes d'efficacité, mais s'expliquent seulement par la fermeture et la « rapacité », comme De Soto le dit, des classes dominantes (et de la bureaucratie de l'État, qui prend soin de leurs intérêts).

Dans une telle situation, il y a des marges assez larges pour une libéralisation du marché, mais il faut remarquer que le remède proposé par De Soto n'a pas une validité universelle et qu'il a en tout cas des contre-indications évidentes. Au cas où, par exemple, le cadre normatif existant s'avèrerait adapté aux conditions d'efficacité dynamique du marché, tout affaiblissement des barrières à l'entrée entraînerait des conséquences négatives, avant tout dans le marché du capital. Cela se traduirait par une diminution de la disponibilité et/ou de la fiabilité d'informations concernant la qualité des biens, la solvabilité des personnes, l'autonomie et l'efficacité des institutions. Si un tel effet se produit, l'avantage dérivant de l'entrée d'un plus grand nombre d'entreprises dans le système officiel s'accompagnerait d'un rétrécissement des marchés (celui du capital, en premier lieu) et même de la disparition de certains d'entre eux (Akerlof, 1970). Il existe donc un *trade-off* entre ouverture et efficacité des marchés, dont l'inévitabilité d'un

certain seuil de barrières à l'entrée, se traduisant dans des coûts fixes et récurrents pour les entreprises.

Si l'on considère également que la tendance en cours vers la formation d'un marché global (en ce qui concerne le capital, en premier lieu) entraîne des coûts d'accès de plus en plus élevés, les barrières sont destinées à augmenter dans le temps. Dans cette perspective, la seule manœuvre à disposition de l'État consiste dans la *segmentation du marché* en deux sous-systèmes, l'un composé par l'ensemble des entreprises agissant sur le marché global (« *global players* »), caractérisé par l'existence de fortes barrières à l'entrée, l'autre ciblé au contraire sur les circuits locaux, caractérisé par une plus grande facilité d'accès pour les agents, mais aussi par l'impossibilité de se connecter directement au marché global. Bien que plus faibles, des barrières à l'entrée sont pourtant nécessaires dans le segment local aussi, à moins de provoquer une réduction de la portée des affaires au voisinage immédiat des agents, ce qui a lieu en réalité dans des contextes où l'État n'est pas, ou presque pas, présent (tels que les quartiers « informels » des villes du Tiers Monde).

La même chose, ou presque, a lieu dans le marché du travail. Face à des situations de chômage structurel, l'État ne peut pas intervenir sur les rigidités existant au-delà de certains seuils. Par exemple, s'il y a chômage en présence d'un salaire d'équilibre établi au niveau de la subsistance biologique (figure 1), aucune intervention ne peut être mise en place dans des conditions d'efficacité économique (sauf, évidemment, pour des mesures de nature sociale, qui n'appartiennent pourtant pas au domaine de l'économie).

Au contraire, en présence d'un salaire minimum fixé au niveau d'intégration sociale (figure 2), l'État peut (comme il le fait, en réalité) baisser les standards d'intégration, notamment pour les couches de travailleurs à moindre productivité, en affaiblissant les normes de

protection du travail, en allégeant les cotisations de la sécurité sociale, en baissant le salaire des nouvelles recrues par rapport au salaire des travailleurs déjà employés, etc. Dans la mesure où ces interventions ont une incidence réelle sur les conditions d'intégration sociale des travailleurs concernés (par exemple, à la suite de l'augmentation de la précarité du travail, la réduction des conditions de sécurité sociale, la baisse du pouvoir d'achat ou du pouvoir de négociation), il se produit une *segmentation* non seulement du marché du travail, mais de la société.

Quant au chômage engendré par la rigidité des techniques (figure 3), l'unique chance de s'opposer à ce phénomène consiste dans la possibilité de laisser produire des biens succédanés, au moyen de techniques à plus haute intensité de travail. Car il s'agit de biens de qualité inférieure, cette solution est possible à condition qu'il existe un marché de débouché qui leur soit consacré, lequel est composé, le plus souvent, bien que non exclusivement, par les mêmes personnes appartenant au segment inférieur du marché du travail. Cette dernière solution comporte la formation d'un véritable *circuit parallèle* au système de marché officiel (Santos, 1971) : si des travailleurs exclus du marché officiel, à cause de la présence de rigidités non ultérieurement réductibles, s'offrent à un salaire inférieur au minimum fixé par la loi, et si d'autres mettent en place des activités d'entreprise en recourant au travail irrégulier, pour produire des biens à moindre coût et/ou à moindre contenu technologique ou à moindre contenu d'information certifiée, un circuit investissement-production-consommation se met en œuvre à l'intérieur du segment des exclus (figure 4).

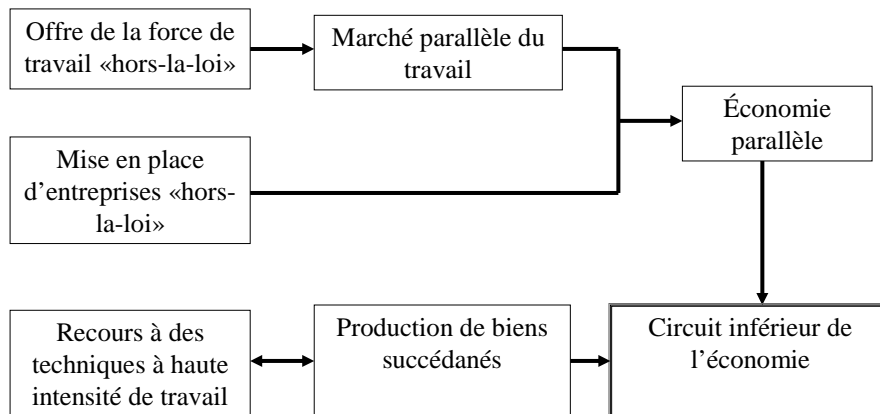


Figure 4. Le processus de formation du « circuit inférieur » de l'économie

3. L'apparition de l'économie informelle

Du point de vue de la théorie économique standard, ce que nous venons d'illustrer à propos de la formation d'un système de marchés parallèles constitue un point d'arrivée définitif. Le dépasser en qualifiant ultérieurement ce type de marchés, par exemple selon le taux d'illégalité des activités qui s'y déroulent, n'ajouterait rien à la constatation qu'à l'intérieur de ces marchés il se forme un système de prix d'équilibre différent de celui qui se forme dans le marché officiel et, par conséquent, qu'on assiste à de différentes solutions d'allocation des ressources.

Dans cette manière d'interpréter les phénomènes économiques, il y a pourtant une sorte de lacune dans le champ visuel, qui porte à sous-estimer les aspects institutionnels. En effet, dans la vision néoclassique, fille de l'individualisme méthodologique, il n'existe pas de dimension « sociale » des phénomènes économiques, mais seulement une dimension « agrégée », résultant de la composition « mécanique » des comportements individuels. À leur tour, ces comportements sont l'expression de certaines propriétés originellement associées aux

individus : la possession d'une fonction-objectif (dont on ne se demande pas l'origine), d'un critère de choix rationnel (sans se demander s'il y a de différentes déclinaisons de la rationalité ; Cusinato, 2005), en présence de la rareté des ressources. Dans pareil contexte, le marché constitue le dispositif adapté à intégrer convenablement les intérêts individuels dans une fonction d'efficacité collective, tandis que les institutions sont considérées comme données de façon exogène, servant à pourvoir les biens publics qui ne sont pas suffisamment produits par l'initiative individuelle et à sanctionner les comportements opportunistes des agents. De même, le marché générateur de prix – à partir de la corbeille, telle qu'elle a été indiquée par Walras comme sa forme la plus pure – n'est pas le résultat d'un long processus d'adaptation des institutions aux exigences de ce système de transaction (et, en premier lieu, des transactions financières), mais représente bel et bien une réalité qui se formerait de façon spontanée lors de la rencontre entre l'offre et la demande des biens.

Tout éventuel marché parallèle s'avérerait donc caractérisé simplement par sa position *en dehors* du cadre institutionnel officiel, en oubliant ou en sous-évaluant le fait que tout marché exige, pour s'instaurer et fonctionner, la définition et la protection des droits de propriété. Dans le cas d'un marché ou d'un circuit parallèles, bien que non caractérisés par une condition d'illégalité manifeste, mais plus simplement par un manque de protection de la part des institutions officielles, on peut alors se demander comment se forment des institutions spécifiquement consacrées à protéger des droits de propriété¹⁵ non reconnus par la loi. On ne peut imaginer, en effet, qu'un agent mette en place une activité, quelque petite qu'elle soit, en dehors du cadre normatif officiel, sans bénéficier de la protection d'une quelconque institution « parallèle ».

Les cas les plus éclatants de situations de ce type peuvent être observés dans les villes du Tiers Monde où, en marge de la ville officielle, il existe

¹⁵ La plupart du temps, il ne s'agit même pas de « droits de propriété », mais, plus simplement, de « situations de possession de fait ».

une ville tout à fait illégale, à partir des conditions de possession des terrains et de la régularité du patrimoine bâti, jusqu'aux conditions d'aménagement des activités économiques et d'approvisionnement des services publics. Peut-on penser que toutes ces situations sont simplement hors-la-loi, dans une sorte de vide institutionnel ? Qu'un père de famille puisse occuper abusivement un lot de terrain ou l'acheter sans passer chez le notaire, du fait que le vendeur lui-même ne possède pas un titre officiel (ou régulier) de propriété, et commencer à bâtir sa maison sans aucune forme de protection ? Qu'il puisse lui-même s'employer de façon irrégulière, en l'absence de toute garantie sur ses conditions salariales ? Qu'un vendeur ambulancier irrégulier puisse parcourir un certain trajet ou se placer dans un certain endroit sans respecter quelque règle informelle, sans avoir le permis, même tacite, de quelque patron ou d'une autorité non officielle¹⁶ ? Seulement un esprit naïf – vraiment très naïf – pourrait penser de la sorte¹⁷.

À ce stade, notre thèse est la suivante : une fois mis au clair que tout marché et, plus encore, tout circuit économique exige la présence d'un appareil institutionnel consacré à la protection des droits de propriété, sa nature *légitime*, *illégitime*, *criminelle* ou *informelle* ne dépend pas des caractères intrinsèques des agents ou des activités qui en font partie, mais de la nature des institutions qui règlent ce même marché ou circuit (cf. Cusinato, 1996).

Deuxièmement, notre thèse est encore qu'il devient possible d'obtenir une bonne définition de l'économie informelle seulement d'un point de vue institutionnel, tandis que tout critère partant des caractères des éléments singuliers ne mène nulle part, sinon à la confusion sémantique. C'est le cas, par exemple, du critère utilisé par le BIT. Selon le BIT, les activités

¹⁶ Pour une étude sur les institutions « non officielles » réglant le commerce parallèle à Mexico, se référer à Cervantes (2001).

¹⁷ Sous ce profil, les villes du Tiers Monde et, surtout les villes primatiales, constituent des laboratoires formidables pour examiner presque *in vitro* les processus de formation des institutions de marché (Cusinato, 2006).

informelles seraient de nature irrégulière mais non illégale, la différence entre les deux conditions réside dans l'absence ou non d'intentionnalité d'enfreindre la loi, comme on peut le vérifier dans la définition officielle :

The informal sector may be broadly characterized as consisting of units engaged in the production of goods with the primary objective of generating employment and incomes to the persons concerned. These units typically operate at a low level of organization, with little or no division between labour and capital as factors of production and on small scale. Labour relations - where they exist - are based mostly on casual employment, kinship or personal and social relations, rather than on contractual arrangements with formal guarantees.

Production units of the informal sector have the characteristic features of household enterprises. The fixed and other assets do not belong to the production units as such but to their owners. The units as such cannot engage in transactions or enter into contracts with other units, nor incur liabilities on their own behalf. The owners have to raise the necessary finance at their own risk and are personally liable, without limit, for any debts or obligations incurred in the production process. Expenditure for production is often indistinguishable from household expenditure. Similarly, capital goods such as building and vehicles may be used indistinguishably for business and household purposes.

Activities performed by production units of the informal sector *are not necessarily performed with the deliberate intention of evading the payment of taxes or social security contributions, or infringing labour or other legislation or administrative provisions.* Accordingly, the concept of informal sector activities should be distinguished from the concept of activities of the hidden or underground economy. (BIT, 1993, p. 179 ; l'italique est notre).

Dans l'impossibilité de parvenir par cette voie à une représentation dotée d'un degré minimum d'objectivité, le BIT propose une « définition opérationnelle », laquelle amène cependant à confondre à tous coups le secteur informel avec le secteur des petites entreprises familiales ou avec

le secteur illégal. Après avoir distingué entre « informal own-account enterprises » et « enterprises of informal employers », le Bureau affirme que :

For operational purposes, informal own-account enterprises may comprise, depending on national circumstances, either all own-account enterprises or only those which are not registered under specific forms of national legislation. [...]

For operational purposes, enterprises of informal employers may be defined, depending on national circumstances, in terms of one or more of the following criteria:

- (i) size of the unit below a specified level of employment;
- (ii) non-registration of the enterprise or its employees (ib., p. 180).

Il est dès lors évident que, en prenant le premier critère, on obtient l'ensemble des petites entreprises en tant que telles, tandis qu'en choisissant le deuxième, on obtient l'ensemble des entreprises illégales, indépendamment de toute intentionnalité ou non d'enfreindre la loi (à moins de retenir que toutes les petites entreprises n'ont jamais cette intention).

Cela ne veut pas dire que le BIT ne prenne pas en considération les aspects institutionnels ; il les laisse simplement en marge de son domaine d'enquête, comme s'il s'agissait d'un aspect précisément « exogène » :

Le terme « informel » ne signifie pas qu'il n'existe aucune règle ni norme qui régit les activités des travailleurs ou des entreprises. Les personnes qui exercent des activités informelles ont leur propre « économie politique » : leurs propres règles, conventions, institutions et structures informelles ou de groupe qui régissent l'entraide et la confiance réciproque, l'octroi de prêts, l'organisation de la formation, le transfert des technologies et des compétences, le commerce et l'accès au marché, l'exécution des obligations, etc. Nous ignorons, par contre, sur quoi se fondent ces

règles ou normes informelles, et si elles respectent les droits fondamentaux des travailleurs et de quelle manière. (BIT, 2002, p. 4).

Si, au contraire, les aspects institutionnels sont pris comme discriminants entre les différentes formes de marché/d'économie parallèle, la situation se clarifie immédiatement. On est en présence d'une économie illégale lorsque les activités et les rapports entre les agents sont régis par des institutions de nature illégale. Le caractère d'illégalité des institutions concerne le contenu des normes positives ou des sanctions appliquées aux transgresseurs. De cette façon, au sein des systèmes économiques « hors-la-loi », on peut distinguer entre (figure 5) :

économie criminelle, qui est régie par des institutions prévoyant des sanctions au contenu criminel, c'est-à-dire des délits contre les personnes ou les choses (c'est typiquement le cas de la *mafia*);

économie illégale mais non criminelle, régie par des règles qui enfreignent la loi, mais qui ne prévoient pas l'application de sanctions au contenu criminel, la sanction normale étant l'exclusion du circuit.

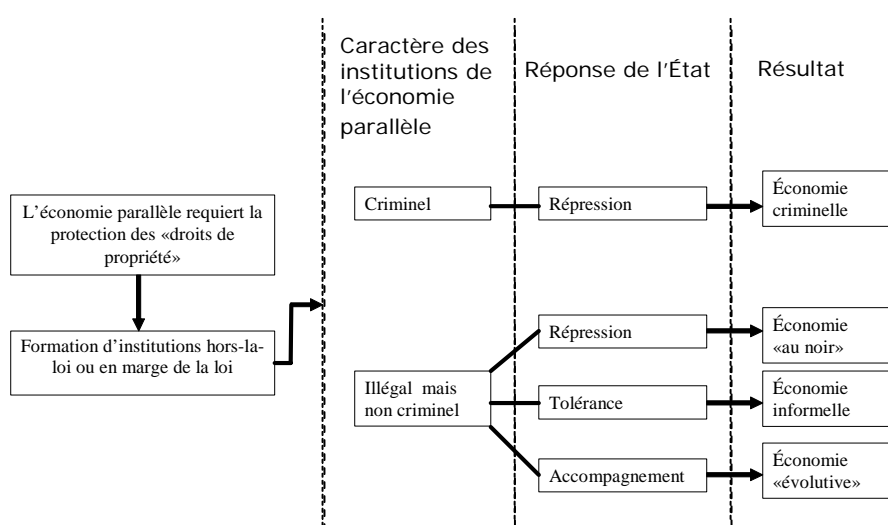


Figure 5. La genèse des différents types d'économie parallèle

Dans l'hypothèse, enfin, que la réponse de l'État est en tout cas de nature répressive face à l'économie criminelle, raison pour laquelle toute situation de ce genre maintient sa connotation « criminelle », la connotation « au noir », « informelle » ou « évolutive » prise à tout coup par l'économie illégale dépend de la différente attitude de l'État face au phénomène de l'illégalité qui la caractérise. En présence d'une attitude de répression plus ou moins évidente, le circuit maintient sa connotation d'illégale et sera nommé « au noir » ou « submergé ». Si, au contraire, l'État en tolère la présence, ce même circuit sera qualifié d'informel¹⁸. De ce point de vue, il n'importe pas que les activités qui s'y déroulent soient irrégulières, illégales ou même criminelles. C'est une distinction artificieuse, tous ces types d'activités étant quotidiennement exercés, par exemple, dans les quartiers informels des villes du Tiers Monde. Il importe seulement que leur exercice soit toléré dans les faits, à cause de la dimension sociale que prend le phénomène et de sa nature structurelle (au sens expliqué au paragraphe 2). On est enfin en présence d'une « économie évolutive », lorsque l'attitude de tolérance de la part de l'État va le pair avec la mise en place d'une stratégie d'accompagnement vers la légalisation, ou de compromis avec les règles formelles¹⁹.

Nous pouvons dès lors affirmer que le facteur qui permet de qualifier d'informelle une économie en réalité illégale, tient à la décision prise, d'une façon nécessairement informelle, par les autorités de l'État d'en tolérer la présence. Osons même affirmer que cette décision représente l'institution mère de l'appareil institutionnel qui, à son tour, régit ce secteur de l'intérieur, « sur le terrain », lequel dorénavant sera à juste titre qualifié d'« informel ». Cette décision de tolérer la présence d'un ou de plusieurs secteurs informels aux abords (mais quelquefois au sein) d'une ville, confère une sorte de légitimité aux institutions qui opèrent à

¹⁸ C'est précisément dans ce sens que Portes et al. (1989) l'entendent.

¹⁹ Je dois cette dernière distinction à Odile Castel. Se référer aussi à Cusinato (2006).

l'intérieur du secteur, ces institutions allant de la figure du patron, à celle des syndicats « informels » des catégories économiques, jusqu'aux comités de quartier plus ou moins reconnus et démocratiques.

À défaut de cette attitude de tolérance, et donc en présence d'une attitude d'opposition plus ou moins efficace des appareils de l'État, ce même secteur serait considéré – et traité – comme abusif, noir, illégal, criminel, comme cela se passe généralement dans les réalités des pays développés et même dans les pays du Tiers Monde, par exemple quand les autorités prennent la décision de débarrasser un quartier de toute occupation « illégale », occupation qui avait été réputée « informelle » jusqu'au jour précédent.

Dans cette brève revue des aspects institutionnels de l'informel, il ne faut pas oublier les institutions qu'on appelle intermédiaires, qui en représentent une composante essentielle (Cervantes, 2001; Yapi-Diahou, 1991; Cusinato, 2006). Il s'agit de personnes ou de groupes, appartenant variablement à l'appareil politique ou administratif des institutions officielles, aux mouvements politiques, aux syndicats et, de plus en plus souvent, au monde des Ong, qui font office de traits d'union entre les institutions informelles agissant sur le terrain et les institutions officielles. Elles ont pour fonction d'assurer la durabilité de l'attitude de tolérance prise par ces dernières, de protéger la « légitimité » des institutions internes au secteur, ainsi que les « droits de propriété » qui s'y forment, de représenter les intérêts des « informels » aux autorités, de gérer les conflits et, enfin, de protéger les transactions qui ont nécessairement lieu entre le(s) secteur(s) informel(s) et le secteur formel²⁰. Dans la plupart

²⁰ Nous n'avons pas la place ici de traiter des relations économiques entre secteur(s) informel(s) et secteur formel. Brièvement, une fois admis que le phénomène de l'économie informelle est de nature urbaine, sa base économique-matérielle réside dans les rapports qui s'instaurent avec le secteur urbain formel. En prenant encore comme référence les villes du Tiers Monde, la base économique de l'informel se compose, en ce qui concerne le secteur primaire, de petites activités de maraîchage et d'élevage familial en milieu urbain, de pêche et, enfin, de la récolte de matériaux à recycler dans les décharges de la ville formelle ; dans le secteur secondaire, d'activités d'artisanat (qui font souvent usage de matériaux recyclés), d'activités exercées « au noir » sur

des cas, ces fonctions s'exercent en mettant sur pied des réseaux de clientèle très forts, en ce qui concerne les liens de dépendance des « clients », et diffusés d'une manière capillaire à l'intérieur du secteur informel.

On peut enfin faire allusion à deux questions liées au phénomène de l'informel, vu d'une perspective institutionnelle. D'un point de vue positif, rappelons que le caractère informel des institutions a des conséquences importantes sur la performance des marchés. Dans une situation où, fondamentalement, les droits de propriété ne sont pas bien définis – ils le sont, précisément, d'une façon informelle –, les coûts de transaction s'avèrent très élevés, surtout dans le marché du capital. Il en dérive une réduction importante de l'ampleur des marchés, même spatiale, une réduction de la propension à effectuer des investissements, un choix de techniques de production à plus haute intensité de travail et, comme résultat d'ensemble, la fermeture du système informel dans un cercle vicieux de sous-développement (Cusinato, 2005).

Sous le profil normatif, on remarque que toute enquête sur l'informel, bien que partant nécessairement des caractères visibles de ce phénomène (les caractères indiqués, fondamentalement, par le BIT), doit vite s'adresser aux caractères moins visibles concernant les aspects institutionnels, si elle veut en tirer une image réaliste et, surtout, établir les fondements d'une stratégie d'intervention bien ciblée et efficace. Il ne faut pas oublier, à cet égard, que les caractères des agents et des activités de n'importe quel système socio-économique sont co-déterminés avec le cadre institutionnel et que, une fois ce cadre formé, ils prennent

commande d'entreprises du secteur formel, de main-d'œuvre employée « au noir » dans le secteur formel, principalement dans le maçonnerie ; dans le tertiaire, d'activités les plus variées sous le profil qualitatif et par rapport au taux de légalité, allant du travail de serveur/se auprès de familles du secteur formel, au commerce ambulante (de n'importe quoi) exercé dans la ville formelle, aux services de transport d'objets et de personnes, à la contrebande, à la prostitution, etc.

une connotation structurelle, s'opposant à toute tentative de manipulation²¹.

Références bibliographiques

- Akerlof G.A. (1970). "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism", *Quarterly Journal of Economics* Vol. 84, n° 3, p. 488–500.
- BIT – Bureau International du Travail (1993), *Official Bulletin*, Vol. LXXXI, Series A, n° 3.
- BIT – Bureau International du Travail (2002), *Rapport VI. Travail décent et économie informelle*, Conférence Internationale du Travail, 90^e session, Genève ; disponible in <http://www.ilo.org/public/french/decent.htm>.
- Castells M. (1997), *The Information Age: Economy, Society and Culture. Volume II. The Power of Identity*, Blackwell, Oxford.
- Cervantes R. (2001), *Commercio informale e istituzioni intermedie nel Centro storico di Città del Messico*, Thèse de diplôme, Université Iuav, École de spécialisation en urbanisme appliqué aux pays en voie de développement, Venise.
- Charmes J. (2000), "The contribution of informal sector to GDP in Developing Countries: Assessment, estimates, methods, orientations for the future", 4th Meeting of the Delhi Group on Informal Sector Statistics, Geneva, 28-30 August.
- Cusinato A. (1996), *Economia informale e istituzioni. Processi di reciproco adattamento*, L'Harmattan Italia, Torino.
- Cusinato A. (2005), "Una ipotesi interpretativa della frammentazione urbana", *Scienze Regionali*, vol. 4, n° 1, p. 107-137.
- Cusinato A. (dir.) (2006), *El mejoramiento de las condiciones urbanas del Barrio Eugénio Lima Baixo en Praia (Cabo Verde)*, Université Iuav, Master en aménagement urbain et du territoire dans les pays en voie de développement, Venise.
- Cusinato A. (avec la participation de Giacinto Cecchetto), *La genèse d'une culture locale d'entreprise au Nord-Est de l'Italie*, L'Harmattan, Paris (à paraître).
- De Soto H. (1989), *The Other Path. The Invisible Revolution in the Third World*, Harper & Row, New York.
- Fei J.C.H., Ranis G. (1964), *Development of the Labor Surplus Economy: Theory and Policy*, Irwin, Homewood (Ill.).
- Hart J.K. (1971), "Informal income opportunities and urban employment in Ghana", *Conference on Urban Unemployment in Africa*, University of Sussex, Institute of Development Studies.
- Jones C., Roemer M. (1989), "Modeling and measuring parallel markets in developing countries", *World Development*, vol. 17, n° 12, p. 1861-1870.
- Le Bris E. et al. (1991), *Contribution à la connaissance d'un droit foncier intermédiaire dans les villes de l'Afrique de l'Ouest*, ORSTOM-IFU-CNRST, Paris.

²¹ En réalité, ces sont les institutions qui résistent aux changements, en incitant les agents à s'opposer eux-mêmes (Cusinato, à paraître).

- Lewis W.A. (1954), "Economic development with unlimited supply of labour", *Manchester School*, vol. 22 (May), p. 139-191.
- Mingione E. (1983), *Urbanizzazione, classi sociali, lavoro informale*, Franco Angeli, Milano.
- Moser C. (1978), "Informal sector or petty commodity production: Dualism or dependence in urban development?", *World Development*, vol. 6, n° 9-10, p. 1041-1064.
- Oleynik A. (1996), "L'évolution de l'économie informelle en Russie : quelques éléments de réflexion", in Cusinato, p. 131-182.
- Portes A., Castells M., Benton L.A. (1989), *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries*, The John Hopkins University Press, Baltimore.
- Sassen S. (1991), *The Global City: New York, London, Tokyo*, Princeton University Press, Princeton (New Jers.).
- Santos M. (1971), *L'espace partagé : les deux circuits de l'économie urbaine des pays sous-développés*, Librairies Techniques, Paris.
- Schneider F. (1998), "Nuovi risultati sull'andamento delle dimensioni dell'economia sommersa in 17 paesi OCSE", *Rivista economica del Mezzogiorno*, n° 1, pp. 195-216.
- Schneider F., Burger C. (2005), "Formal and informal labour markets: Challenges and policy in the central and eastern European new EU members and candidate countries", *CESifo-Economic-Studies*, vol. 51, n° 1, p. 77-115.
- Sumner W.G. (1906), *Folkways*, Yale University Press, New Haven.
- Todaro M.P. (1994), *Economic Development*, Longman, New York.
- Yapi-Diahou A. (1991), "Les détenteurs coutumiers, les citoyens et l'État dans la course pour l'accès au sol urbain à Abidjan", in Le Bris et al., p. 11-83.

Les ambiguïtés du traitement juridique de l'économie informelle

Pascal MAHON
Université de Neuchâtel

Introduction²²

Le juriste – du moins le juriste que je suis – invité à parler d'économie informelle devant un parterre savamment choisi de sociologues, d'ethnologues, de politologues ou encore d'économistes, ne se sent pas très à l'aise, dans la mesure où le message qu'il pense pouvoir ou devoir livrer ne lui paraît pas très intéressant, ni surtout très flatteur pour le droit, sa discipline.

Si une invitation a tout de même été lancée à ce juriste de participer à un tel colloque sur l'économie informelle, c'est probablement en raison d'une expérience de jeunesse, remontant à une époque à vrai dire assez lointaine.

Dans les années 1980, j'avais en effet entrepris une étude du phénomène de l'économie informelle en partant d'un point de vue juridique, c'est-à-dire, plus précisément, une étude cherchant à mettre en lumière les rapports entre cette économie informelle et la législation, la législation sociale en particulier (droit du travail et droit de la sécurité sociale). L'hypothèse de travail était alors – l'économie informelle étant considérée comme un phénomène d'«évasion» ou d'«évitement» – de chercher à vérifier – ou à infirmer – l'existence d'un lien (de causalité) entre ce que certains appelaient la (relative) «rigidité» de l'appareil juridique et normatif, notamment du droit social et du droit du travail, et le phénomène de l'économie informelle. Autrement dit, il s'agissait de vérifier ou d'infirmer les assertions selon lesquelles plus le marché du travail est «réglementé» et «garantiste», plus la production tend à

²² Pour l'essentiel, la présente contribution conserve le style de l'exposé oral. Un appareil de notes succinct a été ajouté, sans prétention aucune à l'exhaustivité.

s'évader dans l'économie informelle (assertions qui ont par la suite connu quelque succès dans les théories «néo-libérales», mais aussi, dans une certaine mesure, dans la «troisième voie» des travaillistes britanniques, afin de justifier une déréglementation de la législation sociale et une flexibilisation du marché du travail). Le champ d'investigation choisi pour cette recherche était l'Italie, probablement, d'abord, parce que celle-ci était généralement considérée, depuis longtemps, comme la «patrie» du «travail au noir» et de l'«*economia sommersa*» – littéralement, l'économie «immergée», ou l'économie «souterraine» ou encore, comme on la désigne plus généralement dans la terminologie francophone, l'économie «informelle»²³. Il faut dire aussi que c'était, en Italie, l'époque de la première crise du fameux «*Statuto dei lavoratori*», législation fortement «garantiste» née en 1973, qui avait notamment sensiblement renforcé la protection contre les licenciements pour les travailleurs engagés dans des unités de production occupant quinze personnes ou plus. Or il semblait – c'était du moins l'analyse qu'en faisaient certains – que la «rigidité» du marché du travail induite par ledit «Statut», conjuguée avec la crise économique due au choc pétrolier, avait entraîné à grande échelle un phénomène d'évasion et de fuite vers l'économie informelle, phénomène qui prenait des formes diverses, regroupées sous l'appellation de «*decentramento produttivo*» (sous-traitance, fragmentation des entreprises en petites unités de production, inférieures au seuil de quinze personnes, décentralisation et délocalisation de la production, etc.); en bref, comme on le disait à l'époque, le travail et la production semblaient «sortir des fabriques» pour s'installer et se développer en marge ou aux marges de la grande industrie mais aussi de l'économie formelle et officielle. A vrai dire, chemin faisant, il s'est avéré que l'Italie n'était peut-être pas plus touchée par le phénomène que d'autres pays, mais – et c'est ce qui faisait sa particularité – qu'elle s'en cachait peut-être moins et l'assumait plus ouvertement. Il s'est même avéré que la Suisse était

²³ On rappellera que la terminologie allemande utilise l'expression, elle aussi imagée, de «*Schattenwirtschaft*», «économie de l'ombre».

touchée elle aussi, et qu'elle était même le pays dans lequel le phénomène de l'économie informelle avait connu la plus forte croissance relative au cours des dernières années – ce qui avait pour effet d'infirmier au moins partiellement l'hypothèse d'un lien de causalité entre la rigidité et le caractère «garantiste» du droit du travail et le développement de l'économie informelle, puisque, comme chacun sait, la Suisse n'a pas – c'est le moins qu'on puisse dire – un droit du travail très rigide; au contraire, même, le droit suisse du travail se caractérise par sa souplesse et sa flexibilité, notamment en matière de licenciement²⁴.

Tel était donc l'intérêt que l'on pouvait porter à l'époque, d'un point de vue juridique, à l'étude de l'économie informelle. Mais, comme indiqué, cet intérêt est relativement ancien et il faut bien dire que, depuis lors, l'économie informelle n'a pas – ou guère – passionné les juristes. Cela jusqu'à un regain d'intérêt récent, et même semble-t-il assez subit, puisque la Suisse vient de se donner une nouvelle législation en la matière, la «loi fédérale concernant des mesures en matière de lutte contre le travail au noir (loi sur le travail au noir, LTN)», loi adoptée le 17 juin 2005 et qui entrera en vigueur le 1^{er} janvier 2008.

Cette loi est assez symptomatique, me semble-t-il, de la difficulté qu'éprouve le droit à saisir et à appréhender le phénomène de l'économie informelle.

C'est précisément cette difficulté, ce malaise du droit et du juriste, qu'entend aborder le présent exposé. La première partie le fera sous l'angle théorique en montrant, d'une part, la difficulté de *définir* juridiquement l'économie informelle, mais aussi, d'autre part, la difficulté de saisir juridiquement, c'est-à-dire de réglementer le phénomène. La

²⁴ PASCAL MAHON, *L'économie souterraine: le cas italien – Etat social, crise et économie souterraine. Les interactions de la crise et du développement de la législation sociale: l'exemple de l'Italie*, Réalités sociales, Lausanne, 1989. Voir aussi, pour ce qui est de la Suisse, HANNELORE WECK-HANNEMANN – WERNER W. POMMEREHNE – BRUNO S. FREY, *Die heimliche Wirtschaft – Struktur und Entwicklung der Schattenwirtschaft in der Schweiz*, Haupt Verlag, Berne, 1986.

nouvelle loi fédérale qui vient d'être évoquée servira, dans la seconde partie, d'illustration concrète de cette (double) difficulté.

II. LES DIFFICULTES DE SAISIE JURIDIQUE DE L'ECONOMIE INFORMELLE

4. Difficulté dans la «définition» juridique de l'économie informelle

- *Diversité des réalités et activités envisagées*

La difficulté qu'ont le juriste et le droit à saisir le phénomène de l'économie souterraine est double. D'une part, le phénomène est, juridiquement, malaisé à définir. D'autre part, à supposer même qu'il parvienne à le définir, le droit ne sait trop comment ni dans quel sens réglementer le phénomène.

La première difficulté, celle de la définition juridique de l'économie informelle, résulte de ce que celle-ci couvre en réalité des activités extrêmement diverses et diversifiées. L'expression *économie informelle* ou *souterraine* vise en effet des activités à la fois multiples et très hétérogènes, qui n'ont apparemment et *a priori* pas, ou guère, entre elles, de points communs, mais qui au contraire se situent sur une très large palette de couleurs: cela va d'activités ou comportements relativement anodins, consistant par exemple à occuper sans la déclarer une personne appelée à garder des enfants ou à exercer pour le compte d'un tiers de petits travaux de jardinage en sus d'un travail régulier, à des activités ou comportements clairement illicites, voire criminels, tels les trafics clandestins de toutes sortes (d'êtres humains, d'œuvres d'art, d'armes, de drogues ou autres encore, voire l'engagement de tueurs à gages), en passant par l'occupation clandestine de travailleurs immigrés eux aussi clandestins, pour ne mentionner que quelques-unes des facettes du phénomène. En d'autres termes, l'économie informelle ne se résume pas à l'opposition «blanc ou noir», mais présente, dans cette gamme de couleurs, toutes les nuances de gris imaginables.

Il est donc très difficile de trouver et de donner, d'un point de vue juridique, une définition simple et synthétique de l'économie informelle. Au point d'ailleurs que l'on renonce généralement à une telle définition, à laquelle on préfère substituer une approche ou une appréhension du phénomène par l'énumération, à titre exemplaire, de certaines de ses manifestations les plus évidentes.

C'est ainsi, par exemple, que le législateur suisse, dans la nouvelle loi évoquée, a explicitement renoncé à définir l'économie informelle ou, pour reprendre la terminologie de la loi, le «travail au noir». On ne trouve en effet aucune définition de ce dernier dans la loi elle-même. De plus, dans son message à l'appui du projet de loi, le Gouvernement suisse, le Conseil fédéral, soulignait expressément cette difficulté en relevant qu'«[i]l n'existe pas, à ce jour de définition juridique univoque du travail au noir»²⁵. Ce message précisait dans la foulée qu'«[o]n entend généralement par travail au noir (ou travail illicite) une activité salariée ou indépendante exercée en violation des prescriptions légales, c'est-à-dire en particulier ...»²⁶; suit une liste d'exemples d'activités ou de comportements visés, à savoir:

- «l'emploi clandestin de travailleurs étrangers en violation du droit des étrangers;
- l'emploi de travailleurs non déclarés aux assurances sociales obligatoires;
- l'emploi non déclaré exercé par un travailleur alors qu'il bénéficie de prestations de l'assurance-chômage ou d'une autre assurance sociale ou privée;

²⁵ Message concernant la loi fédérale contre le travail au noir, du 16 janvier 2002, in: *Feuille fédérale* (ci-après: FF) 2002 3371-3449, spécialement 3374.

²⁶ *Ibid.* Le Conseil fédéral précisait en outre que «[I]a Commission européenne se réfère à la notion de "travail non déclaré", soit à "toute activité rémunérée de nature légale, mais non déclarée aux pouvoirs publics (...)" et l'OCDE parle d'"emploi dissimulé", soit de "l'emploi qui, sans être illégal en soi, n'est pas déclaré à une ou plusieurs autorités administratives qui devraient en avoir connaissance, et qui, de ce fait, se trouve soustrait à la réglementation, à l'imposition ou à une réduction des prestations de sécurité sociale"» (message, p. 3374, note 3).

les travaux exécutés par des travailleurs, notamment durant leur temps libre, en violation d'une convention collective;

travaux exécutés dans le cadre d'un rapport de travail auquel on a donné une dénomination impropre qui a pour effet d'éluder les dispositions légales pertinentes (faux indépendants);

l'emploi de travailleurs non déclarés aux autorités fiscales en violation d'une disposition légale prévoyant une telle déclaration;

les travaux exécutés par des travailleurs qui ne déclarent pas le salaire relatif aux autorités fiscales;

les travaux exécutés à titre onéreux dont la contre-prestation pécuniaire n'apparaît pas dans la comptabilité et n'est pas déclarée comme elle devrait l'être en vertu des lois pertinentes»²⁷.

C'est du reste ainsi, sur la seule base de cette même énumération, que le Gouvernement proposait de «définir» le travail au noir dans la loi²⁸. Les Chambres ont cependant écarté cette définition, l'estimant inutile.

Même si elle n'est donc souvent pas définie, ou du moins pas d'une manière très précise, la notion d'économie informelle repose néanmoins, plus ou moins explicitement, sur une distinction désormais assez classique, qui oppose les activités en soi illicites et les activités en soi licites mais (simplement) non déclarées aux autorités.

- *La distinction classique des activités en soi illicites et des activités en soi licites mais non déclarées*

Cette distinction apparaît en effet en filigrane dans la plupart des tentatives de «définition» de l'économie informelle ou du travail au noir. On la trouve, explicite, dans les définitions des organisations internationales²⁹. On la trouve également, tout aussi explicitement, dans

²⁷ Message précité (note 25), FF 2002 3374. Le message précise que dans «la plupart des cas de travail au noir, plusieurs de ces situations sont réalisées simultanément».

²⁸ Voir l'article 2 du projet gouvernemental, dans le message précité (note 25), FF 2002 3438.

²⁹ Voir les «définitions» de la Commission européenne et de l'OCDE reproduites dans le message du Conseil fédéral et en note 26 ci-dessus.

la description de la problématique qui sert de proposition et d'invitation à ce colloque, où il est question de l'opportunité ou de la nécessité de «*distinguer les activités informelles délictueuses (vente de drogue et d'armes, réseaux de prostitution, ...) des autres*». Enfin, on retrouve implicitement le même souci de cette distinction dans l'énumération par laquelle le Conseil fédéral entendait «définir» le travail au noir, puisque cette énumération ne fait aucunement mention des activités en soi délictuelles ou criminelles.

On a ou aurait donc à faire le tri, d'un côté, des activités qui seraient clairement illicites parce que tombant en elles-mêmes, en tant qu'activités ou comportements, sous le coup de la loi, plus précisément de la loi pénale, et constituant de ce fait des délits ou des crimes, et, de l'autre côté, des activités ou comportements en eux-mêmes parfaitement licites – ou non délictueux – mais tout simplement non déclarés. Dans la première catégorie se trouveraient notamment, comme indiqué, le trafic d'êtres humains, les trafics d'armes ou d'œuvres d'art, le commerce de drogues, etc., en bref tout ce qui est imaginable en termes d'activités économiques pénalement répréhensibles. Dans la seconde catégorie se trouveraient en revanche les activités et comportements du type de ceux qui sont énumérés dans le message du Conseil fédéral et mentionnés ci-dessus.

C'est donc cette seconde catégorie d'activités seulement qui formerait ou forme ce qu'il est convenu d'appeler l'économie informelle. C'est ainsi en tous les cas que le Conseil fédéral «recense» le phénomène, dont l'ampleur est estimée, en Suisse, à «*un volume de quelque 37 milliards de francs pour l'an 2001 (9,3% du PIB)*»³⁰.

³⁰ Message précité (note 25), FF 2002 3375. Le message poursuit en précisant que ce chiffre «*place malgré tout la Suisse en queue du peloton des pays de l'OCDE. Comme dans la quasi-totalité de ces pays, le travail au noir en Suisse semble avoir régulièrement augmenté au cours des dernières décennies. Même si l'on admet les limites de ces estimations, il apparaît clairement que les montants drainés par le travail au noir sont considérables*».

Si elle paraît à première vue séduisante, cette distinction classique n'en est pas moins, juridiquement, problématique, du moins à certains égards.

- *Une distinction «floue» et juridiquement «trompeuse»*

Il faut relever tout d'abord que cette distinction n'a pas un caractère aussi tranché qu'il y paraît à première vue. La frontière entre les deux catégories d'activités est fluctuante, dans la mesure où le rattachement d'une activité déterminée à l'une ou l'autre des catégories peut varier dans le temps et dans l'espace, ne serait-ce qu'en fonction de l'ordre juridique examiné. Ainsi, pour ne prendre qu'un seul exemple, la prostitution, souvent décrite comme une activité relevant de la catégorie des activités en soi illicites, ne l'est pas, du moins au sens du droit suisse. Selon la jurisprudence du Tribunal fédéral, en effet, la prostitution exercée de manière libre et indépendante non seulement n'est pas une activité illicite, mais elle constitue au contraire une activité qui, si elle est indépendante, bénéficie de la protection de la liberté économique de l'article 27 de la Constitution fédérale³¹. En revanche, l'*exploitation* de la prostitution tombe, elle, dans le champ des activités délictuelles, réprimées par le code pénal³². Comme cet exemple le montre, la distinction évoquée plus haut n'est donc pas des plus simples.

Surtout, elle est à certains égards trompeuse, dans la mesure où elle fait croire qu'il y a, entre les deux catégories d'activités évoquées, les activités en soi illicites et celles qui sont en soi licites, une ligne de démarcation qui se confond avec celle du couple illégalité/légalité: il y aurait, parmi toutes

³¹ Arrêts du Tribunal fédéral suisse (ATF) 99 Ia 504, 509, X., du 13 juin 1973, et 101 Ia 473, 476, R., du 8 octobre 1975.

³² Sous l'intitulé «*Exploitation de l'activité sexuelle. Encouragement à la prostitution*», l'article 195 du Code pénal suisse, du 21 décembre 1937, dispose: «*Celui qui aura poussé une personne mineure à la prostitution, celui qui, profitant d'un rapport de dépendance ou dans le but de tirer un avantage patrimonial, aura poussé autrui à se prostituer, celui qui aura porté atteinte à la liberté d'action d'une personne s'adonnant à la prostitution en la surveillant dans ses activités ou en lui en imposant l'endroit, l'heure, la fréquence ou d'autres conditions, celui qui aura maintenu une personne dans la prostitution, sera puni d'une peine privative de liberté de dix ans au plus ou d'une peine pécuniaire*».

ces activités, celles qui sont illégales et celles qui ne le sont pas, qui sont, autrement dit, légales.

Or, tel n'est pas le cas. Juridiquement parlant, en effet, toutes les activités dont il est question ici sont, indépendamment de la catégorie à laquelle elles appartiennent, illégales. Autrement dit, même si la gravité de leur illégalité n'est peut-être pas la même, il n'en demeure pas moins que les activités en soi licites mais non déclarées sont, d'un strict point de vue juridique, tout aussi illégales que les activités délictuelles. Par exemple, et pour forcer un peu le trait, il est, d'un certain point de vue, tout aussi illégal d'employer clandestinement des travailleurs étrangers en violation du droit des étrangers, d'employer des travailleurs non déclarés aux assurances sociales obligatoires, ou encore, pour des travailleurs, d'effectuer des travaux accessoires durant leur temps libre en violation d'une convention collective de travail, que, d'un autre côté, conclure un contrat d'engagement d'un tueur à gages. Le type ou le degré d'illégalité – ou, si l'on préfère, de gravité de l'infraction – sont certes (fort) différents, mais il n'en reste pas moins qu'il y a, du strict point de vue du droit, illégalité, violation de la loi dans les deux cas.

C'est précisément cette caractéristique de l'économie informelle, ce «dualisme» (activité «en soi licite» mais néanmoins «illicite parce que non déclarée») qui rend difficile et ambigu son appréhension et son traitement par le droit.

5. Difficulté dans la réglementation matérielle de l'économie informelle

- *L'objectif: la «légalisation» des activités non déclarées*

En effet, si l'on examine les tentatives faites, dans divers ordres juridiques, en vue de «réglementer» l'économie informelle, on se rend assez vite compte des difficultés de l'entreprise.

Un point est relativement clair – et l'on retrouve ici la distinction évoquée plus haut, entre activités «en soi illicites» (ou délictuelles) et

activités «en soi licites», distinction qui conserve donc, en ce sens, toute sa pertinence: il n'est en règle générale pas question, pour le droit, de chercher à favoriser, ni d'ailleurs à «légaliser», des activités qui sont en elles-mêmes considérées comme nuisibles et répréhensibles. La politique législative en matière d'économie informelle ne s'intéressera donc pas aux activités «en soi illicites», délictuelles ou criminelles, lesquelles sont et restent réprimées par la loi, en règle générale la loi pénale, sans qu'apparaisse une volonté de changer cet état de fait.

Là où la politique législative cherche en revanche à agir, et à modifier l'état de fait, c'est bien en ce qui concerne les activités «en soi licites, mais non déclarées», pour lesquelles il s'agit non pas de réprimer l'activité en tant que telle, puisque celle-ci n'est pas nécessairement nuisible – voire même: est utile socialement et économiquement –, mais bien de la «rendre légale», de la «légaliser», ce qui suppose d'abord de lui enlever son caractère occulte, non déclaré, puis d'assurer, par là, son assujettissement aux législations qui la concernent (législation sociale, législation fiscale, etc.).

- *Le dilemme: comment «légaliser» et éviter le risque de recréer une forme de «rigidité» incitant à de nouvelles formes d'«évasion»*

Si l'objectif paraît ainsi relativement clair, toute la difficulté de la politique législative réside dans la question des moyens et des instruments permettant de le réaliser. Comment «légaliser» des activités qui cherchent justement à échapper à telle ou telle réglementation et ce, généralement de manière pleinement consciente et volontaire ? Telle est la grande question à laquelle la politique législative doit répondre.

La question est d'autant plus délicate qu'existe le risque qu'une «re-réglementation» crée une nouvelle forme de «rigidité» à laquelle les acteurs répondront – s'il est vrai que l'économie informelle se caractérise

comme un phénomène d'évitement d'une certaine «rigidité» normative – par de nouvelles formes d'évasion³³.

Comme indiqué, la nouvelle loi sur le travail au noir adoptée par le législateur suisse illustre à mon sens parfaitement les difficultés et les ambiguïtés de cette entreprise de «légalisation».

III. LA NOUVELLE LOI (SUISSE) SUR LE TRAVAIL AU NOIR

1. Bref historique et philosophie de l'action législative

- Les étapes du développement de la législation

Avant d'analyser les objectifs et la «philosophie» de cette action législative entreprise par les autorités suisses, on reviendra brièvement, à titre de rappel historique, sur les principales étapes de la genèse de cette nouvelle loi.

Les premiers pas de ce qui a été appelé la «lutte contre le travail au noir» remontent à la fin des années 1980-1990. Dans un premier temps, suite à un postulat Schmid, du 16 mars 1983, le Conseil fédéral a publié un «rapport sur l'économie souterraine», daté du 9 juin 1987, rapport d'information dans lequel le Gouvernement faisait en quelque sorte l'inventaire du phénomène et de la situation³⁴.

Par la suite, après quelques années de relative accalmie, la question de l'économie informelle et du travail au noir est revenue sur le devant de la scène politique, portée par diverses interventions parlementaires, dans la seconde moitié des années 1990³⁵. Le mouvement a débouché sur la création d'un groupe de travail fédéral «Lutte contre le travail au noir», qui, notamment après une enquête auprès des cantons et des «auditions»

³³ Un peu comme le fait de réglementer l'union libre au travers de structures juridiques comme celle du «partenariat enregistré» qui recrée de nouvelles – ou ne supprime pas les – formes de vie commune non enregistrées, qui ont précisément pour but d'échapper à toute forme de réglementation.

³⁴ «Rapport du Conseil fédéral sur l'économie souterraine» du 9 juin 1987, in: FF 1987 II 1241-1282.

³⁵ Voir les interventions mentionnées dans le message précité (note 25) du Gouvernement, FF 2002 3375.

d'experts et des représentants des partenaires sociaux, a présenté un rapport et des propositions de mesures. Le Conseil fédéral a pris acte de ces propositions en date du 30 août 2000 et les a soumises à une procédure de consultation, avant d'adopter son message et son projet de loi en janvier 2002³⁶.

Prioritaire, le Conseil national a adopté la loi en première lecture lors de la session de juin 2004 (le 17 juin)³⁷. Le Conseil des Etats a pour sa part accepté sa propre première mouture du texte le 16 décembre 2004³⁸. Les divergences ont été éliminées lors des sessions de mars 2005 et de juin 2005: le 9 mars au Conseil national³⁹ et le 2 juin au Conseil des Etats⁴⁰, pour la première «navette», puis à nouveau le 7 juin, au Conseil national⁴¹, pour l'élimination des dernières divergences, le vote final ayant eu lieu le 17 juin 2005⁴². C'est ainsi qu'a été adoptée la *loi fédérale concernant des mesures en matière de lutte contre le travail au noir (loi sur le travail au noir, LTN)*, du 17 juin 2005 justement, à une assez large majorité. Seules s'y sont opposés les groupes de l'Union démocratique du centre et de l'extrême gauche⁴³. Le référendum n'a pas été demandé⁴⁴ et la loi entrera en vigueur le 1^{er} janvier 2008⁴⁵.

³⁶ Pour plus de détails sur le déroulement de ces travaux préparatoires, voir ledit message, précité (note 25), du 16 janvier 2002, FF 2002 3371-3449, spécialement 3375-3377.

³⁷ Voir *Bulletin officiel de l'Assemblée fédérale, Conseil national* (ci-après: BO CN), 2004, 1184-1201 et 1201-1219.

³⁸ *Bulletin officiel de l'Assemblée fédérale, Conseil des Etats* (ci-après: BO CE), 2004, 922-938.

³⁹ BO CN 2005, 211-218.

⁴⁰ BO CE 2005, 469-470.

⁴¹ BO CN 2005, 695-700.

⁴² BO CN 2005, 969-970 (loi approuvée au vote nominal par 121 voix contre 48), et CE 2005, 665 (loi approuvée par 42 voix contre 2 et une abstention).

⁴³ Le premier, représentant la droite nationaliste et néolibérale, estimant que la loi n'était qu'une loi destinée à punir les «femmes de ménage», associée à une aggravation des sanctions et un renforcement des contrôles bureaucratiques («*ein Putzfrauengesetz, verbunden mit einer Verschärfung der Repressionen und einer Aufblähung des Kontrollapparates*»; BO CN 2005, 970, intervention *Wandfluh*); quant à l'extrême gauche, elle s'exprimait ainsi: «Pour nous, les choses sont claires: tant qu'il n'y aura pas de régularisation des 100 000 travailleurs sans papiers dans ce pays, toute loi concernant le travail au noir sera inopérante. C'est une fois de plus la partie la plus faible – c'est-à-

Dans l'intervalle, le 6 septembre 2006, le Conseil fédéral a encore adopté, en se fondant partiellement sur la nouvelle loi, une «*ordonnance concernant des mesures en matière de lutte contre le travail au noir (ordonnance sur le travail au noir, OTN)*»⁴⁶.

- *La philosophie de l'action législative*

Le message du Conseil fédéral à l'appui de cette loi illustre parfaitement et d'entrée de jeu, comme on l'a déjà anticipé, la difficulté de l'approche juridique du phénomène de l'économie informelle. En effet, le «*condensé*» placé en exergue de ce message, et censé synthétiser la problématique, s'exprimait en ces termes: «*Le travail au noir ne constitue pas un délit négligeable. Il est à l'origine de nombreux problèmes (notamment pertes de recettes pour le secteur public, menace pour la protection des travailleurs, distorsions de la concurrence et de la péréquation financière). Par ailleurs, le non-respect des lois affecte la crédibilité de l'Etat. Il doit donc être combattu pour des raisons à la fois économiques, sociales, juridiques et éthiques. [...]*». Et de poursuivre: «*Le Conseil fédéral est convaincu qu'il se doit de réagir et que le présent projet constitue une solution efficace et pragmatique pour contribuer à endiguer ce phénomène. La lutte contre le travail au noir passe certes par des mesures d'incitation, mais surtout, pragmatisme oblige, par une politique de répression. [...]*»⁴⁷.

La couleur était donc clairement annoncée et les deux mots-clés établis: «*incitation*», certes, incitation à déclarer, mais aussi, et surtout, «*répression*». Tels sont les deux principaux instruments que le droit offre

dire ceux qui vivent depuis des années chez nous, "*sous*" cette hypocrisie, travaillent et font la richesse de ce pays – qui va être touchée par la mise en place de cette nouvelle loi contre le travail au noir» (BO CN 2005, 970, intervention Zisyadis).

⁴⁴ La loi a été publiée in: FF 2005 3973-3986 et le délai référendaire est arrivé à échéance le 6 octobre 2005 sans avoir été utilisé (FF 2005 3973).

⁴⁵ Voir RO 2007 359-372.

⁴⁶ Cette ordonnance entrera elle aussi en vigueur le 1^{er} janvier 2008; elle est publiée au RO 2007 373-381.

⁴⁷ Message précité (note 25), FF 2002 3372.

et peut offrir à la «lutte» – parce que c’est bien d’une lutte qu’il s’agit – contre le travail au noir et l’économie informelle.

Cette philosophie se retrouve à l’article premier de la loi, qui dispose: *«La présente loi vise à lutter contre le travail au noir. Elle institue des simplifications administratives ainsi que des mécanismes de contrôle et de répression»*.

2. Mesures envisagées et contenu de la (nouvelle) loi

- *Les diverses mesures envisagées par le Conseil fédéral*

Sur la base de cette «philosophie», le Conseil fédéral envisageait plusieurs types de mesures, qu’on peut regrouper en cinq catégories, et dont le Gouvernement disait lui-même que, à l’exception de la première et de la dernière, qui relèvent de l’«incitation», les trois autres ressortissent au volet «répression»⁴⁸.

La première catégorie de mesures prévue concerne des «allègements administratifs dans les assurances sociales». Constatant que souvent certains travaux dépendants ne procurent qu’un faible revenu (travaux occasionnels, temporaires, activités lucratives avec un petit nombre d’heures, etc.) et sont exercés sans que ne soient acquittés ni contributions aux assurances sociales, ni impôts⁴⁹, et que cette situation est liée en partie à un défaut d’information, le Conseil fédéral estimait *«nécessaire à la fois de simplifier davantage la procédure de perception des cotisations sociales (par une nouvelle réduction du nombre d’interlocuteurs des employeurs) et de se montrer plus actif en matière d’information, ce qui inciterait à inscrire correctement les travailleurs auprès des assurances sociales et des autorités fiscales»*⁵⁰. Aussi, après avoir étudié d’autres variantes de simplification, le Conseil fédéral

⁴⁸ Message précité (note 25), FF 2002 3377-3378.

⁴⁹ Message précité (note 25), FF 2002 3379, où le Conseil fédéral mentionne comme *«exemples typiques de telles activités les emplois domestiques et les travaux saisonniers (jardinage, récoltes), la garde d’animaux, les soins infirmiers à domicile»*.

⁵⁰ Message précité (note 25), FF 2002 3381.

proposait-il le système dit «de la facturation», consistant à prévoir que l'employeur ne devrait inscrire ses employés qu'auprès d'un seul et même assureur (la caisse de compensation AVS), lequel serait ensuite chargé de transmettre l'inscription aux autres assureurs concernés⁵¹. Le Gouvernement renonçait en revanche à introduire des mesures d'incitation d'ordre fiscal, comme une déduction fiscale de 10% pour le salaire payé par un employeur privé ou l'introduction d'un impôt à la source de 10% sur ce même salaire⁵².

La seconde catégorie de mesures que la loi devait introduire résidait dans l'«*accroissement des compétences de contrôle des services cantonaux ou des commissions de contrôle cantonales*». L'idée partait ici du constat que les diverses législations applicables (législations fiscale, d'assurance sociale, de droit des étrangers, etc.), si elles prévoyaient certes toutes des dispositions de contrôle, confiaient l'exécution de ces contrôles à une pluralité d'autorités et d'organismes différents, sans qu'une véritable coordination de cette activité de contrôle ne soit prévue et n'ait effectivement lieu. Le Conseil fédéral estimait donc nécessaire de renforcer cette coordination – et, par voie de conséquence, l'efficacité des contrôles –, par exemple par la création de structures de contrôle tripartites, voire quadripartites, intégrant les partenaires sociaux et les autorités, au niveau cantonal, et servant d'interface entre partenaires sociaux, autorités administratives et judiciaires cantonales et autorités administratives fédérales⁵³. Aussi proposait-il d'introduire dans la loi l'obligation, pour les cantons, d'instituer un organe unique chargé des tâches de coordination du contrôle⁵⁴.

⁵¹ Message précité (note 25), FF 2002 3383-3384.

⁵² Voir à ce propos le message précité (note 25), FF 2002 3384-3386.

⁵³ Message précité (note 25), FF 2002 3378 et 3386-3395.

⁵⁴ Message précité (note 25), FF 2002 3394-3395, où le Gouvernement explique cependant que, suite à la consultation, il a finalement renoncé à imposer la création de commissions tripartites, laissant à chaque canton le soin et la liberté de choisir la solution qui lui conviendrait le mieux.

Dans la foulée, la loi entendait, en troisième lieu, assurer mieux que par le passé et qu'actuellement la «*mise en réseau des données administratives*» et, notamment, l'existence d'un «*devoir de communication des résultats des contrôles d'employeurs*». L'idée était donc ici de faciliter l'échange des informations entre les diverses autorités impliquées, en levant les obstacles existants à ces flux d'informations, afin de faciliter les contrôles⁵⁵.

Quatrièmement, la loi devait aussi conduire, au chapitre de la «répression» proprement dite, à un net renforcement des «*sanctions infligées aux personnes violant les prescriptions légales concernées*». Il s'agissait en particulier de punir plus systématiquement les employeurs, dans la mesure où il «importe de faire en sorte que le travail au noir ne soit pas profitable»⁵⁶. Ainsi, à côté d'un renforcement des sanctions pénales – notamment des amendes –, le Conseil fédéral proposait aussi une nouvelle sanction «horizontale», sous forme de l'exclusion, pour les employeurs auteurs d'infractions, de la procédure d'attribution des marchés publics⁵⁷. Parallèlement, le Gouvernement proposait aussi un durcissement des sanctions pénales dans le domaine du droit des étrangers⁵⁸, ainsi qu'en droit des assurances sociales⁵⁹.

Enfin, mais dans une seconde phase seulement, il était prévu que ces mesures s'accompagneraient d'une large campagne d'information⁶⁰.

- *Les décisions du Parlement, les caractéristiques et le contenu de la (nouvelle) loi*

D'un point de vue politique, les Chambres fédérales ont assez largement suivi les propositions gouvernementales sur le fond. Par rapport au projet du Conseil fédéral, elles ont cependant mis l'accent d'abord sur les

⁵⁵ Message précité (note 25), FF 2002 3396-3402.

⁵⁶ Message précité (note 25), FF 2002 3402-3403.

⁵⁷ Message précité (note 25), FF 2002 3403-3405.

⁵⁸ Message précité (note 25), FF 2002 3405-3408.

⁵⁹ Message précité (note 25), FF 2002 3408-3412.

⁶⁰ Message précité (note 25), FF 2002 3378.

simplifications administratives, avant les mesures de contrôle. Par ailleurs, sous l'impulsion du Conseil des Etats, les Chambres ont sensiblement élagué ou aminci la loi, pour s'en tenir aux principes, les «détails» étant abandonnés soit à une ordonnance du Conseil fédéral, soit au libre choix des cantons eux-mêmes. Cela vaut notamment pour la nature des autorités de contrôle, les rapports qu'elles établissent, l'idée de commissions paritaires ou tripartites, questions laissées à l'ordonnance du Conseil fédéral ou à la décision des cantons, tout comme le choix de désigner des inspecteurs, leur degré de qualification ou de formation, la possibilité de recourir à des experts, ainsi que la collaboration avec les syndicats et avec les organisations professionnelles. Le champ des contrôles et des constats a également été quelque peu modifié. Le droit d'être entendu a notamment été amélioré pour les personnes contrôlées et, surtout, une disposition importante a été introduite, l'exclusion des marchés publics et de la réduction des aides financières publiques, comme une sorte de sanction nouvelle en cas de violation grave de la loi contre le travail au noir. Enfin, on peut souligner également la création d'un droit d'intervention, d'un droit de recours des organisations syndicales.

D'un point de vue plus juridique, la nouvelle loi se caractérise comme une législation assez particulière et quelque peu ambiguë.

Tout d'abord, on relèvera que son fondement constitutionnel réside à l'article 110, 1^{er} alinéa, lettres a, b et d, de la Constitution, c'est-à-dire dans la compétence donnée à la Confédération de légiférer sur «la protection des travailleurs» (let. a), «les rapports entre employeurs et travailleurs» (let. b) et «l'extension du champ d'application des conventions collectives de travail» (let. d).

Pourtant, la loi, qui comme indiqué renonce à définir le travail au noir, ne traite pas directement des relations de travail en elles-mêmes, mais vise essentiellement, en fait, trois volets annexes aux rapports de travail.

Le premier volet de la loi, qui figure en ses articles 2 et 3, à trait aux assurances sociales et à l'imposition fiscale. C'est celui des simplifications administratives ou, plus précisément, de la procédure simplifiée d'annonce et de décompte auprès d'un seul assureur social, pour tous les autres assureurs sociaux et pour le fisc. Cette procédure doit, comme son nom l'indique, «simplifier» la tâche de l'employeur et, donc, indirectement, l'inciter à déclarer ses travailleurs, même s'il ne les occupe que très partiellement et/ou temporairement et pour une rémunération de faible montant. La procédure simplifiée n'est toutefois applicable qu'à trois conditions cumulatives.

si le salaire annuel de chaque salarié n'excède pas le salaire minimum fixé à l'article 7 de la loi fédérale sur la prévoyance professionnelle vieillesse, survivants et invalidité, à savoir, actuellement, 19'890.- francs,

si la masse salariale totale de l'entreprise n'excède pas 200 % du montant de la rente de vieillesse annuelle maximale de l'AVS, à savoir, actuellement, 53'040.-, et

si le décompte des salaires est effectué selon cette même procédure simplifiée pour l'ensemble du personnel.

Ces conditions, et notamment la dernière, fort controversée lors des débats parlementaires, signifient qu'il ne peut y avoir, dans la même entreprise ou pour le même employeur, deux types de décomptes différents, le décompte ordinaire et le décompte simplifié. En d'autres termes, cela signifie que si un employeur occupe, en sus des travailleurs jusqu'ici «informels», des salariés régulièrement déclarés et à des conditions de rémunération dépassant les deux premières exigences susmentionnées, la procédure simplifiée ne pourra pas s'appliquer.

Le deuxième volet de la nouvelle loi, qui y occupe formellement la place principale (art. 4 à 12), a trait au renforcement des contrôles et de la collaboration entre les organes de contrôle entre eux, ainsi qu'entre ceux-ci et d'autres autorités.

Le troisième volet porte quant à lui sur les sanctions. Parallèlement aux sanctions existant dans les diverses lois spéciales concernées (lois d'assurances sociales, lois fiscales, etc.), la nouvelle loi sur le travail au noir introduit, comme indiqué, une sanction nouvelle, sous forme de l'exclusion des marchés publics communaux, cantonaux et fédéraux, pour une durée de cinq au plus, pour les employeurs frappés d'une condamnation entrée en force *«pour cause de non-respect important ou répété des obligations en matière d'annonce et d'autorisation prévues dans la législation sur les assurances sociales ou les étrangers»*. La loi précise que l'autorité cantonale compétente *«peut par ailleurs diminuer de manière appropriée, pour cinq ans au plus, les aides financières qui sont accordées à l'employeur concerné»* (art. 13 al. 1). Les décisions en la matière doivent être communiquées au Secrétariat à l'économie (SECO), lequel tient une liste, accessible au public, des employeurs faisant l'objet d'une telle décision (art. 13 al. 3).

La loi prévoit enfin quelques droits pour les travailleurs lorsqu'une activité lucrative non autorisée vient à être découverte. Il s'agit tout d'abord d'un devoir des autorités d'informer ces travailleurs de leurs droits. L'article 14 dispose ainsi que *«dans le cadre d'une procédure de renvoi ou d'expulsion, les autorités signalent aux étrangers concernés en particulier:*

- a) qu'ils peuvent éventuellement faire valoir des droits à l'égard de leur employeur quant à l'activité lucrative non autorisée qu'ils ont exercée;*
- b) qu'ils ont la possibilité de désigner un mandataire pour faire valoir leurs droits.»*

Sous l'intitulé *«qualité pour agir des organisations syndicales»*, l'article 15 ajoute que, *«en cas de violation des obligations d'annonce et d'autorisation en matière de droit des étrangers et dans la mesure où la personne concernée a quitté le territoire suisse, les organisations syndicales ayant pour but statutaire de défendre les intérêts sociaux et économiques de leurs membres ont qualité pour agir en constatation des*

droits qu'un travailleur pourrait faire valoir à l'encontre de son employeur».

Le législateur a donc voulu protéger quelque peu les travailleurs, en particulier les travailleurs immigrés clandestins, des conséquences négatives, voire dramatiques, tels l'expulsion et le renvoi du territoire suisse, que pourraient induire pour eux le renforcement et l'intensification des contrôles prévus par la nouvelle loi. Comme on l'a indiqué, il n'a cependant pas voulu aller jusqu'à une régularisation des travailleurs immigrés clandestins.

Conclusion

Après avoir commencé sous forme d'aveu, on peut conclure sous forme de doute.

Il est indéniable que, d'un point de vue juridique, l'économie informelle et le travail au noir présentent, d'un côté, des inconvénients sérieux, ne serait-ce qu'en termes d'absence, pour les personnes intéressées, de (toute) protection et couverture sociales, ou encore, pour l'Etat, de perte de recettes fiscales ou de contributions aux assurances sociales, du fait du caractère occulte et non déclaré des activités en cause.

D'un autre côté, on peut néanmoins se demander si le droit et l'ordre juridique ont véritablement les moyens de «régulariser» le phénomène ou, plus précisément, si ces moyens sont adéquats. Il apparaît en effet que le système juridique de lutte mis en place ou susceptible d'être mis en place est essentiellement fondé sur le renforcement des contrôles et de la répression. Or, ce système appelle inmanquablement une crainte, laquelle n'a d'ailleurs pas manqué d'être exprimée lors des travaux législatifs, en ces termes: *«Mais, évidemment, le diable se cache dans le détail! [...] Ce qu'il faut savoir, c'est que [...] nous avons craint énormément – et je vous rends attentifs quand même à cela – que la loi ne tourne à une sorte de chasse aux sorcières. Il ne serait pas admissible qu'en voulant mieux assurer les gens, qu'en voulant assurer contre des*

distorsions de concurrence, on se mette à chasser des personnes qui, en général, ne peuvent pas grand-chose à la situation réelle, qui, bien sûr, en tirent un certain avantage, mais qui, enfin, en contrepartie, apportent un travail éminemment nécessaire à la communauté nationale, puisqu'elles effectuent en général des travaux qu'aucun Suisse ni aucun étranger établi depuis longtemps en Suisse ne veut accomplir»⁶¹.

«C'est très bien de vouloir combattre ce que certains appellent "un grave et préjudiciable problème représentant une menace pour la protection des travailleurs". Il y a là, semble-t-il, une belle unanimité qui cache un fait fondamental: dans toute lutte contre le travail au noir, c'est d'abord la partie la plus faible qui subit les premières conséquences, soit le travailleur au noir, [...]. Il ne peut pas y avoir de bonne loi contre le travail au noir sans une sortie de la précarité et de la zone noire ou grise de tous les travailleurs engagés au mépris des lois sociales, qui sont déjà si maigrichonnes dans ce pays. Sinon, c'est de la poudre aux yeux pour se donner bonne conscience et faire semblant»⁶².

C'est peut-être cette ambiguïté ou ce doute liés à l'impact de cette nouvelle législation qui ont incité le législateur à assortir la loi d'une clause d'évaluation. Aux termes de celle-ci, les mesures fondées sur cette loi devront faire l'objet d'une procédure d'évaluation au plus tard dans les cinq ans suivant son entrée en vigueur (art. 20).

⁶¹ BO CN 2005, 1186, intervention *Recordon*.

⁶² BO CN 2005, 1186, intervention *Zizyadis*.

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

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

L'économie informelle est une réalité massive à l'échelle du monde. « Malgré les difficultés à la mesurer, on estime qu'elle emploie 60 à 70% de la population active en Afrique, 50% en Asie, autour de 35% en Amérique latine, 20 à 30% en Europe de l'Est et 5 à 10% en Europe occidentale et en Amérique du Nord » (Lautier, 2006). Sa thématique est donc particulièrement importante dans les pays du Sud, d'une part parce que c'est là qu'elle est le plus massivement présente ; d'autre part parce que cette économie s'est vue, depuis une quinzaine d'années, assigner une fonction sociale par les institutions nationales ou internationales : créer des emplois, lutter contre la pauvreté ; enfin parce que certaines de ses activités tendent à former une économie populaire solidaire porteuse d'un développement économique alternatif. Cela n'empêche pas qu'elle existe également dans les pays du Nord, d'une part, du fait de la tolérance des pouvoirs publics face au non-respect du droit par les employeurs de certaines branches (bâtiment, restauration...) ⁶³ ; et d'autre part, du fait que certaines activités illicites sont par nature informelles, au Nord comme au Sud (trafic de drogue, contrebande...).

⁶³ En France, par exemple, les employeurs qui transgressent les dispositifs du code du travail sont rarement sanctionnés : en 1996 il y a eu 805 568 infractions constatées par l'inspection du travail ; 19 551 d'entre elles ont fait l'objet de procès-verbaux transmis au parquet. Toujours pour la même année sur les 2456 décisions de justice, le nombre de condamnations comportant une peine de prison ferme ou avec sursis a été de 515 et les amendes prononcées sont en moyennes de 5500 francs (950 euros). (Laacher, 2000)

On observe donc que les activités que recouvre le concept d'économie informelle sont très hétérogènes, ne permettant plus à cette catégorie sémantique de fonctionner comme un concept d'autant plus qu'il existe un décalage grandissant entre les études empiriques et le soubassement théorique qui n'a pas été renouvelé.

En conséquence, l'objet de cet article est d'essayer de tracer de nouvelles pistes, afin d'enclencher un renouvellement des débats théoriques sur les activités économiques dites « informelles » des pays du Sud et de voir s'ils peuvent être appliqués aux pays du Nord. Les concepts d'économie populaire et d'économie populaire solidaire peuvent nous aider à aller dans ce sens. Évidemment, les activités développées au sein de l'économie populaire et de l'économie populaire solidaire étant souvent non déclarées, se posent alors les enjeux de leur reconnaissance institutionnelle.

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

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

- une facilité d'accès ;
- une utilisation par les entreprises de ressources locales ;
- des technologies à forte intensité de main-d'œuvre ;
- une propriété familiale des entreprises ;
- une petite échelle de production

- des marchés de concurrence non réglementé ;
- des qualifications acquises hors du système scolaire officiel.

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

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

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

- *Les différentes approches théoriques de l'économie informelle*

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

Dans les analyses inspirées de la théorie néo-classique, deux approches orthodoxes peuvent être distinguées.

La première, qui s'inscrit dans le projet néo-libéral, voit dans l'économie informelle la réalisation idéale de la concurrence pure et parfaite. « Le secteur informel urbain est le lieu du développement de la concurrence pure et parfaite qui est empêchée de se déployer dans le secteur moderne vu les multiples entraves créées par l'État : protectionnisme, mesures légales, bureaucratie excessives, rigidité des salaires... Cet ensemble de mesures permet le maintien de barrières à l'entrée qui empêchent le marché de fonctionner de manière compétitive. Pour échapper à ces entraves, l'esprit d'entreprise universel se déploie à la marge des règles légales, afin de contourner ces barrières à l'entrée. L'économie populaire est une manifestation d'un « capitalisme aux pieds nus » » (De Soto, 1994).

La deuxième, dans la ligne des modèles dualistes (Lewis, 1954), considère l'apparition de l'économie informelle comme une nouvelle manière de penser l'hétérogénéité des structures des économies. Des définitions multicritères sont alors avancées. D'inspiration néo-classique, ces modèles ne supposent pas une subordination entre l'économie formelle et l'économie informelle, ces économie étant en concurrence (Nihan, 1980 ; Charmes, 1990 ; Lachaud, 1990).

Dans le courant structuraliste, deux thèses ont été développées : la thèse marginaliste et la thèse fonctionnaliste.

Dans la thèse marginaliste, l'économie informelle est identifiée au segment du marché du travail le moins productif et aux rémunérations les

plus faibles auquel participe la main-d'œuvre excédentaire qui n'a pas accès à l'économie formelle ou qui en est expulsée (Mezzara, 1984). Dans ce cas, il s'agit d'un secteur parasitaire, essentiellement tertiaire où se réfugient pour survivre les travailleurs en excès par rapport aux besoins de l'industrie. Ces activités (services domestiques, personnels, gardiennage, petits détaillants...) représentent une consommation improductive de revenu accaparé par certains groupes (fonctionnaires, grands propriétaires...). Ainsi, l'économie informelle développe une « économie de subsistance » qui ne participe pas au processus d'accumulation globale (Urmeneta, 1988). Dans cette perspective, l'économie informelle formée de marginaux est vouée à régresser sous l'effet de la croissance économique globale et de l'absorption croissante de la main-d'œuvre par l'économie formelle (Tokman, 1990). Éventuellement, la frange supérieure de l'économie informelle (secteur évolutif de Hugon, 1980) peut être modernisée grâce à des politiques de soutien à ces unités évolutives. Dans cette perspective, il faut encourager cette économie à se légaliser, à respecter les conditions de protection du travail, il faut lui apporter les moyens financiers nécessaires à son développement.

La thèse fonctionnaliste (Moser, 1978 ; Gallissot, 1991) reconnaît l'existence de connexions entre l'économie informelle et formelle, mais en termes de fonctionnalité par rapport à l'accumulation capitaliste : il y a surexploitation de l'économie informelle par l'économie formelle. Dans ce cas, les travailleurs de l'économie informelle jouent un rôle favorable pour la valorisation du capital. En effet, ils fournissent des biens et des services à des prix inférieurs à ceux de l'économie moderne qui diminuent le coût de reproduction de la force de travail et donc des salaires dans l'économie formelle. En cas de sous-traitance, il y a un transfert direct de surplus de l'économie informelle vers l'économie formelle. Ainsi, bien que non juridiquement salariés, les travailleurs de l'économie informelle peuvent être considérés comme des quasi-salariés en situation de surexploitation.

Par-là même, l'économie informelle constitue une modalité de fonctionnement du système capitaliste dans les pays en développement.

Dans les analyses socio-économiques plus récentes (Nyssens, 1996 ; Gaiger, 1999a et 2000 ; Defourny et al., 1998), certaines activités de l'économie informelle sont le résultat d'un comportement économique non capitaliste, d'un comportement fondé sur la réciprocité et la redistribution. Il s'agit du développement d'initiatives locales d'hybridation des ressources marchandes, non-marchandes et non-monétaires.

Dans l'économie informelle, certaines activités entretiennent des rapports avec l'économie formelle capitaliste, pour les unes de subordination plus ou moins importants (commercialisation de produits de l'économie formelle, sous-traitance), pour les autres de concurrence (ateliers de production), alors que d'autres activités se placent dans des « niches », là où l'économie formelle capitaliste n'arrive pas, pour répondre aux besoins non satisfaits des populations. Dans cette perspective, l'économie informelle est reconnue comme sujet actif sur le plan économique à travers la consolidation d'une « économie populaire » qui ne peut être réduite à un ensemble de « stratégies de survie », mais devient un ensemble de véritables organisations économiques stables, génératrices d'emploi et de revenus.

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

- Évolution des thèmes de recherche sur l'économie informelle

Les premiers travaux dans les années 1970 cherchent à décrire l'économie informelle par l'établissement de critères multiples visant à caractériser les activités de cette économie. Les activités économiques sont alors intégrées dans l'économie informelle lorsqu'elles correspondent aux critères suivants :

- peu de barrières à l'entrée ;

- ratio capital/travail peu élevé ;
- techniques de production simple ;
- niveau de qualification faible des travailleurs ;
- petite échelle des activités ;
- faible capacité d'accumulation ;
- propriété familiale ;
- rapport sociaux non salariaux ;
- opération à la marge de la loi ;
- peu de protection du travail...

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

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

Les travaux des années 1990 se focaliseront alors sur les programmes d'appui à l'économie informelle que les pouvoirs publics doivent mettre en œuvre. C'est dans le cadre de ces travaux que l'économie informelle obtient une reconnaissance de la part des institutions nationales ou

internationales par la prise en compte de leurs fonctions sociales de création d'emploi et de lutte contre la pauvreté. L'objectif des travaux est d'étudier la mise en œuvre de ces programmes et d'évaluer leurs résultats qui se révéleront souvent décevants (Bodson, 1995). Parallèlement le succès de la « banque des pauvres » (Grameen Bank) amènera de nombreux auteurs à s'intéresser à la micro-finance et aux systèmes financiers décentralisés qui n'avaient pas fait l'objet d'études approfondies dans les décennies précédentes.

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

Ainsi durant 30 ans, comme le signalait déjà De Miras en 1990, les apports empiriques et descriptifs se sont multipliés à l'envie sur le thème de l'économie informelle, alors que le débat épistémologique tendait à s'estomper, dès la fin des années 1980. Durant les années 1990, le renouvellement théorique n'a pas été non plus de mise. Il en a découlé un décalage croissant entre la prolifération des études empiriques et statistiques et le soubassement théorique qui ne s'est pas fondamentalement renouvelé. Actuellement, on utilise le concept d'économie informelle pour désigner les activités licites non déclarées dans les pays du Sud, le travail au noir et les ateliers clandestins dans les pays du Nord (Adair, 1985), l'échange de services, la contrefaçon, le commerce équitable et les trafics de drogues et d'armes (Gourévitch, 2002)). La diversité et l'hétérogénéité du contenu que recouvre le concept d'économie informelle sont telles aujourd'hui que cette catégorie sémantique ne peut pas fonctionner comme un concept.

Pour surmonter l'impasse dans lequel se trouvent les débats théoriques sur l'économie informelle dans les pays du Sud, il faudrait sortir définitivement de la décomposition des économies des pays du Sud en secteurs d'activités, en d'autres termes sortir d'une vision structurelle de ces économies. En effet, pendant longtemps, l'économie des pays du Sud n'a été pensée que comme la juxtaposition de trois économies : l'économie formelle, l'économie informelle et l'économie traditionnelle. Il est aussi important d'en finir avec la confusion entre activités licites et activités illicites qu'entretient aujourd'hui le concept d'économie informelle, bien qu'à sa création il ne concernait que les activités licites. Pour cela, le concept d'économie populaire est très intéressant à explorer, d'autant plus qu'il recouvre aussi les activités d'économie populaire solidaire. Ces deux concepts peuvent acquérir une dimension universelle, car ils s'adaptent aussi bien aux contextes des pays du Sud qu'aux contextes des pays du Nord.

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

Comme nous venons de le signaler, l'économie informelle est caractérisée par sa diversité. Elle regroupe des choses aussi diverses que : le petit commerce fixe ou ambulante ; l'artisanat de production (meubles, outils, confection, bâtiment...) ; les services personnels (réparation, prêteurs sur gages, soin des vêtements, domesticité qui est la première forme d'emploi féminin non agricole dans le monde...) ; les services collectifs (transport, tontines, micro-crédit, mutuelles de santé, coopératives...) ; des activités illicites (narcotrafic, vol, contrebande, voire tueurs à gages...). Cette liste, non exhaustive, pose problème à la notion d'économie informelle. La seule chose que ces activités ont en commun est justement de ne pas être formelles.

L'économie informelle est aussi caractérisée par sa forte hétérogénéité, notamment des relations qui se nouent en son sein. Certes, la solidarité

s'y déploie sans doute plus forte qu'au sein des activités formelles : solidarité familiale, religieuse, ethniques, solidarité au sein de bandes, de gangs ou de groupes de quartier. Mais cela n'empêche qu'une grande partie de l'économie informelle est marquée par une extrême violence : concurrence armée et meurtrière (pas seulement dans le commerce de drogue), exploitation sauvage sans limites d'horaires et de disponibilité (particulièrement des apprentis et des domestiques), violences physiques (meurtres, viols) et symboliques fortes. Il faut donc faire le tri.

Dans un premier temps, il faut distinguer les activités illicites des activités licites ; ces dernières forment l'économie populaire. Puis, dans un deuxième temps, il faut distinguer parmi les activités licites, celles qui sont marquées par une extrême violence de celles qui se fondent sur des liens de solidarité ; ces dernières forment l'économie populaire solidaire.

- L'économie populaire

« On entend par économie populaire l'ensemble des activités économiques et des pratiques sociales développées par les groupes populaires en vue de garantir, par l'utilisation de leur propre force de travail et des ressources disponibles, la satisfaction des besoins de base, matériels autant qu'immatériels » (Sarria Icaza et al., 2006). Depuis les années 1980, le terme d'économie populaire est utilisé pour faire référence aux activités développées par ceux qui sont exclus du monde du travail salarié et par les travailleurs qui, à cause de bas salaires, cherchent dans le travail indépendant un complément à leur revenu.

Traditionnellement on décompose l'économie populaire en deux économies : l'économie familiale et l'économie conviviale. L'économie familiale était autrefois la composante la plus importante de l'économie et assurait l'essentiel des activités de production. Son déclin relatif est dû au développement de l'économie de marché et au développement de l'économie sociale (assurance maladie, retraites, chômage, services sociaux...). Les principaux travaux réalisés dans le cadre de l'économie

familiale sont : la transformation des achats alimentaires en biens de consommation (repas) ; les activités de services telles que le ménage et les travaux de couture, le jardinage, le bricolage et les petites réparations ; les activités de service à la personne comme la garde des enfants, la garde des malades et des personnes âgées, le transport des personnes ; mais aussi des activités plus commerciales ou de services telles que l'aide à l'exploitation familiale agricole ou artisanale (récolte de production agricoles, petite comptabilité, accueil et renseignements des clients...). La production de cette économie familiale peut être autoconsommée ou vendue sur le marché, généralement au noir, aussi bien dans les pays du Sud que dans les pays du Nord.

La deuxième composante traditionnelle de l'économie populaire est l'économie conviviale. Elle semble très proche de l'économie familiale, mais tournée vers les autres. Il s'agit d'une forme de dons gratuits qui prennent en charge une partie de la vie sociale et économique. Elle est donc constituée pour l'essentiel par des activités d'entraide, d'animation sociale et de loisir hors de la famille et ne donnant pas lieu à une quelconque rémunération au sens de l'économie formelle. Cette forme d'économie peut prendre appui sur des structures associatives plus ou moins organisées (association de quartier, organisations religieuses, syndicales ou politiques, communautaires ou ethnique...). Les principaux travaux réalisés dans le cadre de l'économie conviviale sont : les services rendus à des voisins ou à des personnes âgées ou handicapées (réseaux d'entraide, systèmes d'échange local) ; la production de petits objets et d'aliments vendus lors de fêtes et coup de main à leur organisation ; la participation gratuite à l'organisation et au déroulement d'activités culturelles, syndicales, politiques, communautaires.

Dans les années 1990, les conséquences sociales des politiques d'ajustement structurel pour les pays du Sud, la détérioration des conditions de vie des plus pauvres dans les pays du Nord ont éclairé de façons différentes les activités d'économie populaire. On a alors assisté à

la prolifération des stratégies de survie individuelles et collectives. Au-delà des coopératives et des groupes de production communautaire, essentiellement dans les pays du Sud, on a observé un grand nombre de petites unités économiques organisées familialement ou avec deux ou trois partenaires aussi bien dans les pays du Nord que du Sud.

N'obtenant pas une activité sur le marché formel du travail, et devant faire face au chômage structurel et aux autres processus d'exclusion sociale, les acteurs de l'économie populaire organisent leur activité, individuellement ou en association, en comptant sur leur propre force de travail. Ils créent des stratégies de survie, ils visent non seulement l'obtention de gains monétaires et d'excédents qui puissent être échangés sur le marché, mais aussi la création de conditions qui facilitent l'accès à des éléments fondamentaux dans le processus de formation humaine, tels que la socialisation des savoirs ou de la culture, la santé, l'habitation. Comptant avec l'appui de réseaux primaires et communautaires du vivre ensemble, les initiatives d'économie populaire peuvent être individuelles, familiales ou associatives, ces dernières pouvant être nommées groupe de production communautaire, production associée, association, coopérative..., principalement non déclarées dans les pays du Sud comme dans les pays du Nord, elles peuvent toutefois l'être dans ces derniers.

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

Tableau 1 : L'économie populaire

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

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

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

Ainsi, l'économie populaire peut présenter des caractéristiques qui s'opposent à la rationalité économique capitaliste. Les travailleurs de l'économie populaire n'échangent pas leur force de travail pour un salaire. Les travailleurs ayant la propriété individuelle ou associative des moyens de production, le principe est l'utilisation de leur propre force de travail

pour garantir leur subsistance immédiate. En effet, l'économie populaire ne se caractérise pas par l'investissement en capital, mais par l'investissement dans la force de travail, le travail consistant le principal facteur de production. Dans cette perspective, l'économie populaire inclut toutes les unités de production qui « ne vivent pas de l'exploitation du travail d'autrui, ni ne peuvent vivre de la richesse accumulée » (Coraggio, 1991, p.36). En conséquence, « il s'agit plutôt d'acteur mettant en œuvre des stratégies de subsistance, de même que des réseaux sociaux, misant sur le facteur travail et la coopération entre pairs plutôt que sur le facteur capital et l'esprit d'entreprise inscrit dans une logique marchande » (Favreau, 2004).

Certains segments de l'économie populaire, notamment la production associée, ont des caractéristiques que l'on peut mettre en parallèle avec les spécificités de l'économie solidaire, l'économie solidaire étant « l'ensemble des activités économiques soumis à la volonté d'un agir démocratique où les rapports sociaux de solidarité priment sur l'intérêt individuel ou le profit matériel » (Eme et al., 2006, p.303).

Premièrement, la primauté du travail sur le capital dans l'organisation socio-économique a des conséquences sur la logique de fonctionnement de ces unités : type d'accumulation, redistribution du surplus, relations de travail... « L'entreprise d'économie populaire, avant de se situer dans une approche de type capitaliste, est développée pour répondre aux besoins de ses membres via la génération de revenus et via les services et les biens répondant aux demandes de la population » (Nyssens, 2004).

Deuxièmement, la coopération entre les parties prenantes est vue comme inhérente à la manière dont les problèmes sont abordés et résolus. Cette cohésion provient des liens qui unissent les membres (le groupe étant fréquemment préexistant à l'initiative économique) et est liée à un territoire bien défini.

Troisièmement, certaines initiatives d'économie populaire se développent également grâce à une prise de conscience sociale qui s'intègre dans un projet de transformation de la société. En effet, bien qu'elles soient fondamentalement centrées sur l'aspect économique, ces initiatives se fixent des objectifs qui vont au-delà de leur objectif économique : la recherche de consolidation d'une identité populaire ; la participation active à des processus de changement des structures politiques et sociales ; l'amélioration de la qualité de vie de leurs membres.

Enfin, la grande majorité des dynamiques collectives ancrées au sein de l'économie populaire sont tout à fait autonomes, ce qui n'exclut nullement qu'il ne peut y avoir de liens, par exemple avec les pouvoirs publics, mais, qu'en dernier ressort, le pouvoir de décision appartient aux membres de l'organisation.

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

- *l'économie populaire solidaire*

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

Dans les pays du Sud, les travailleurs exclus du marché du travail formel, au travers de leur auto-organisation, créent de plus en plus d'initiatives de l'économie populaire solidaire qui forment des groupes de

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

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

Par ailleurs, comme le fait remarquer Gaiger (1999b), on constate un changement progressif dans la manière d'évaluer ces expériences. Il y a quelques années, elles étaient vues comme des réponses urgentes, ponctuelles, à effet palliatif, ou comme un simple soulagement face à des situations de pauvreté et de misère. Actuellement, une nouvelle interprétation émerge qui, tout en admettant qu'elles restent des réponses nécessaires à des demandes urgentes, y voit en outre une base

pour la reconstruction d'un tissu social dans lequel vivent les plus démunis. La force de ces initiatives solidaires réside dans « le fait de combiner, de façon originale, l'esprit d'entreprise – recherche de résultats par l'optimisation planifiée des facteurs productifs humains et matériels – et l'esprit solidaire de telle manière que la coopération fonctionne comme vecteur de rationalisation économique, produisant des effets tangibles et des avantages réels, comparativement à une action individuelle » (Gaiger, 1998).

Ainsi, la réciprocité à l'intérieur du groupe et les échanges de marchés à l'extérieur sont les deux 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).

Dans les pays du Nord, le développement de systèmes d'échange local (SEL) montre que l'économie populaire solidaire y est aussi bien présente.

Depuis le milieu des années 1980 sont apparues et se sont développées des associations grâce auxquelles, localement et hors des circuits habituels des transactions privées marchandes, leurs membres échangent des services et des biens par le biais d'une unité de compte interne. Les premiers SEL sont apparus en 1983 à Vancouver (Canada). Depuis, on

compte plus de mille SEL à travers le monde, notamment en Grande-Bretagne, au Canada, en Australie, Nouvelle-Zélande, Pays-Bas, Italie, France, Suisse...

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

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

Chaque SEL édite régulièrement un catalogue rassemblant les offres et les demandes de biens et de services des adhérents. Par ce biais, les membres peuvent se rencontrer et ainsi se mettre d'accord sur l'échange (service à effectuer ou type de bien, montant en unités locales...). Une fois l'échange réalisé, les deux personnes remplissent une reconnaissance de dette (un bon d'échange). Ce papier est constitué de 3 volets : l'un est envoyé aux animateurs du SEL, les deux autres sont pour la comptabilité des échangistes, cela permet ainsi de créditer et de débiter les comptes

d'unités locales des deux membres, comptes dont les soldes négatifs et positifs sont plafonnés. On peut donc ici bien se rendre compte qu'il ne s'agit nullement du retour au troc que certains ont voulu voir, mais bien d'un système d'endettement multilatéral. En effet, la logique du SEL réside dans la compensation dynamique des dettes et des créances, entre tous les membres du SEL.

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

Ainsi, organisant de nouvelles formes d'échange, les SEL recréent du lien social par le biais de monnaies locales qui permettent à des gens du même quartier, d'une même ville ou d'un même canton de se rencontrer, échanger et former ainsi des contacts et des réseaux de convivialité. Malgré la présence d'outils similaires à ceux du marché (monnaie, prix, catalogue, offre, demande...), les SEL sont loin d'introduire une logique

marchande dans le tissu des relations de coups de main. Ils mettent bien plutôt en jeu une forme d'échange qui renoue avec la réciprocité et qui s'insère dans une volonté de la part des membres de créer une façon plus humaine de consommer, d'échanger et de produire.

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

Ce qui est apparu tout au long du procès des adhérents du SEL ariégeois, c'est le relatif désarroi du tribunal devant cette forme inédite de

solidarité, non pas privée, mais collective, c'est-à-dire organisée et politisée. Au centre des débats se trouvaient des questions sur les formes d'articulation entre solidarité nationale et solidarité locale, sur ce qui devait relever du bien commun, de la suprématie de l'intérêt général sur l'intérêt particulier. Toutes choses que le travail clandestin n'évoque jamais (Laacher, 2000).

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

Conclusion

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

Dans la grande majorité des cas, ces initiatives sont la seule possibilité de survie pour des millions de familles, qu'elles soient la source unique ou complémentaire du revenu familial. C'est pourquoi les interrogations sur le sens et les stratégies dans le domaine de la reconnaissance institutionnelle de ces initiatives doivent veiller à ne pas aider, volontairement ou involontairement, à reproduire la pauvreté régnante.

Par extension, il faut veiller également à ce qu'elles ne soient pas qu'au service d'une reproduction édulcorée du système global de production des inégalités sociales, et donc, des conditions de travail et de vie vécues par les porteurs de ces activités d'économie populaire.

Ainsi, il ne faut surtout pas agir comme si, se sortir de la pauvreté était de la seule responsabilité des couches populaires ou comme si, cette sortie dépendait exclusivement de leurs efforts et de leur capacité à entreprendre. Ce serait accepter l'idée d'un État minimum. Ce serait donc déresponsabiliser l'État et les principaux acteurs et mécanismes du système dominant qui justement, génèrent les situations de pauvreté dans lesquelles ces activités d'économie populaire et d'économie populaire solidaire émergent et se généralisent.

Bibliographie

- Adair P. (1985), *L'économie informelle : figures et discours*, Éditions anthropos, Paris, 180p.
- Archambault E. et Greffe X. (1984), *Les économies non officielles*, La découverte, Paris, 248p.
- Benet F. ((1957) 1975), « Les marchés explosifs dans les montagnes berbères », in K. Polanyi et C. Arensberg, "Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie", Larousse Université, Paris, p.195-216.
- BIT (1972), *Employment, Incomes and Equality. A Strategy for Increasing productive Employment in Kenya*. OIT, Genève.
- Bodson P. (1995), *Politiques d'appui au secteur informel dans les pays en voie de développement*, Économica, Paris, 196p.
- Charmes J. (1980) « Les contradictions du développement du secteur non structuré », *Revue Tiers-Monde*, n°82, p.321-335.
- Charmes J. (1982), « Méthodologie des enquêtes sur le secteur non structuré en Tunisie », in P. Hugon, *Vivre et survivre dans les villes africaines*, PUF, Paris, p.223-239.
- Charmes J. (1990), « Une revue critique des concepts, définitions et recherches sur le secteur informel », in D. Turnham, B. Salomé et A. Schwarz, *Nouvelles approches du secteur informel*, OCDE, Paris, p.11-52.
- Coragio J.L. (1991), *Ciudades sin rumbo, Ciudad, Quito, Perou*.
- De Melo Lisboa A. (2000), *Os desafios da economia popular solidária*, Groupe de recherches sur l'économie solidaire au Brésil, www.ecosol.org.br, 12p.
- De Miras C. (1984), « De la formation du capital privé à l'économie populaire spontanée », *Politique Africaine*, n°14, p.92-109.

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

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

L'économie informelle : quelques paradoxes

Liane MOZERE
Université de Metz

Périodiquement sont évoqués les thèmes du travail « au noir » (à combattre) et de l'économie informelle dont les déclinaisons sont polyphoniques et multiples. Nombreuses ont été les tentatives pour tenter d'« ordonner » les différentes acceptions que recouvrent ces termes, souvent négativement connotés (légal/illégal ; domestique/marchand ; criminel ou non). Pour suivre le raisonnement proposé par François Fourquet (1973) on appellera informel ce que la machine étatique n'enregistre pas, quelle que soit la forme de cet enregistrement et quelle que soit la nature de l'activité considérée. Si l'on accepte une telle définition, il n'est plus suffisant de se contenter d'en rester à s'en tenir à des termes généraux et il convient nécessairement d'explorer les paradoxes, les apories, bref de donner à voir les formes variées et, d'une certaine manière, irréductibles dans leur singularité, de cette économie informelle. Cela appelle également à inscrire cette notion dans un registre historique, même s'il reste limité dans le temps, pour en saisir la complexité.

De ce point de vue, les économistes ont traditionnellement opposé les activités marchandes relevant d'une logique capitaliste aux pratiques considérées comme marginales, voire tout simplement méconnues (travail domestique des femmes). Sans entrer dans le détail de ces débats qu'il convient cependant de garder en mémoire, on peut constater, dans le domaine de l'économie du développement par exemple, que le modèle de Rostow illustre parfaitement ce partage lorsqu'il tentait de proposer un modèle pour les pays alors dits « sous-développés ». Appliquant à ces derniers le modèle qui avait conduit les pays capitalistes à leur développement, Rostow établit une progression que tous ces pays devaient entreprendre jusqu'à leur « take off », synonyme de leur

accession au stade de la modernité. Ce take off se réalisant lorsque deviennent effectifs l'industrialisation et le développement concomitant du salariat dans l'économie comparable à celle existant dans les pays dits « développés ». De même, à l'opposé, les dirigeants de l'Union soviétique, se fondant sur l'analyse marxiste qui confère le rôle moteur au prolétariat industriel dans la marche vers le communisme, les étapes de développement mises en place étaient comparables, Marx ayant bien indiqué que le capitalisme constituait une étape permettant, par le processus de l'accumulation primitive du capital, d'accéder à un stade plus avancé de société.

Si l'on s'en tient à présent dans notre argumentation au cas des économies capitalistes, ce que l'on appelait alors le secteur informel était formé par tout ce qui échappait au seul modèle de développement susceptible de faire échapper aux ténèbres de l'archaïsme les échanges dans les sociétés traditionnelles, saturées de solidarités interpersonnelles denses et de groupe, et façonnées par des dépendances incompatibles avec les réalités imposées par la modernité. Dans un premier temps cette orientation a prévalu dans les organisations internationales comme la Banque mondiale et l'objectif assigné aux économies des pays dits « sous-développés » était de faire disparaître ces poches d'archaïsme et de développer à la fois l'industrie et le salariat. La crise pétrolière va mettre à mal ce projet certes grandiose et, paradoxalement contribuer à requalifier ces activités informelles jusque là uniquement envisagées comme des entraves dans la marche vers la modernité. En effet, confrontées au chômage dans le secteur dit formel, les organisations internationales ne pouvaient plus espérer mener à bien le projet antérieurement défini. C'est alors que les activités informelles ont acquis des qualités jusque là méconnues, voire vilipendées, qualités à présent susceptibles, aux yeux des experts des institutions internationales, d'apporter à l'économie des bienfaits inespérés. Autrement dit, la salarisation ne pouvant être conduite à son terme dans le contexte de la crise pétrolière, les activités

informelles ne pouvaient-elles contribuer à offrir les ressources nécessaires pour la (sur)vie des populations dans ces pays ? Autrement dit, les solidarités, les systèmes de débrouille, les formes non marchandes d'échanges, en permettant à la population de bénéficier d'un minimum de biens et de services ne pouvaient-ils se substituer avantageusement au modèle précédent ? Non que lesdites organisations aient, sauf de manière marginale et dérisoire, le moins du monde soutenu ces échanges informels, mais cette pirouette leur a permis de se désengager et surtout de transférer aux sociétés de ces pays la tâche de « compter sur leurs propres forces ». Vive l'informel, à condition que vous en payiez le prix en termes d'absence de protection légale, de garantie de l'emploi et que vous acceptiez le maintien des inégalités structurant ces sociétés. Passage donc d'un secteur marchand ou formel à un secteur informel avec son coût en injustices et en népotismes divers. C'est à ce point du raisonnement que le travail de Bruno Lautier (1994) va permettre d'avancer dans l'argumentation.

Conduisant des recherches dans de nombreux pays du Sud depuis des années, Lautier récuse l'existence même d'un secteur informel. A travers de nombreux exemples, et suivant en cela la démarche inaugurée par Polanyi, il montre qu'il est impossible de dissocier tant analytiquement, mais surtout concrètement deux secteurs distincts où l'un serait extérieur à l'autre. Il montre au contraire les porosités, les chevauchements, les intersections qui lient intrinsèquement les deux et propose de parler d'économie informelle qui se développe et se nourrit (et nourrit) l'économie formelle. Pour reprendre un terme anglo-saxon, l'économie informelle est « embedded » dans l'économie formelle et tous les segments de cette dernière ont une partie informelle qui lui permet de se développer. Ce ne sont pas des modes étanches, séparés par un hygiaphone protecteur : l'économie formelle est hantée, contaminée en tous ses points par l'économie informelle quelle qu'en soit la forme et les déclinaisons. Pas d'activité de confection dans le quartier parisien du

Sentier sans économie informelle⁶⁴, pas d'agriculture sans travailleurs en situation irrégulière⁶⁵, même chose dans le bâtiment, tout comme dans la restauration et l'hôtellerie. Ces travailleurs sont exploités, ne disposent d'aucun droit et sont donc particulièrement vulnérables. Il ne s'agit nullement ici de méconnaître ces phénomènes, mais dans l'appréhension de l'économie informelle, il semble nécessaire d'aller plus avant et de ne pas se contenter d'une telle vision réelle, mais uniquement misérabiliste des choses. Si l'on parle, en effet le plus souvent concernant ces travailleurs de l'économie informelle comme étant poussés par la seule nécessité de survivre économiquement, et ce en particulier dans le cas des sans papiers, il convient, semble-t-il, de complexifier quelque peu le tableau. Des raisons économiques peuvent pousser des hommes et des femmes à accepter de travailler dans l'économie informelle. Mais s'ils et elles le font c'est qu'il y a une demande préexistante et que cette demande est encastrée, enchâssée, comme nous le voyions plus haut, dans l'économie formelle.

Certes les donneurs d'ordre, les employeurs préfèrent payer le travail moins cher et ne pas acquitter les cotisations sociales afférentes à la rémunération de travailleurs déclarés. Mais, plus généralement on peut dire que ces travailleurs de l'informel répondent à des besoins non satisfaits par le marché, non assurés par des travailleurs présents sur le marché du travail. Lorsqu'un policier effectue des travaux « au noir » pour une famille qui évite ainsi de payer les charges sociales qu'elle devrait acquitter en embauchant un ouvrier salarié, le bénéfice est double, il

⁶⁴ On voit les hommes attendre le matin que des recruteurs viennent les embaucher à l'heure ou à la journée comme au marché à chevaux à la campagne. Ce sont le plus souvent des hommes en situation irrégulière au regard de la législation réglementant le droit au séjour, que nous choisissons de ne pas appeler clandestins pour tenter d'évacuer, au moins partiellement, la connotation délinquante qui y est attachée (Fassin, Morice, Quimial, 1997). Il ne s'agit en effet pas de délinquants puisque des donneurs d'ordre ayant pignon sur rue les emploient au vu et au su des policiers présents sur les lieux et qui font mine de ne pas les voir.

⁶⁵ Récemment en France on a trouvé des travailleurs saisonniers laotiens « hébergés » dans des conditions inacceptables et payés des sommes dérisoires et qui n'avaient pas de papiers. Autre exemple survenu il y a quelques années : un ouvrier agricole a été tué sur la route et, ne détenant pas de papiers, on n'a jamais su son identité.

arrange les deux parties : le policier qui ne déclare pas ce revenu et la famille qui échappe au versement des charges sociales. L'économie informelle fait se rencontrer de manière paradoxale une offre et une demande particulières. La précarité d'une frange importante de « working poor » conduit à l'apparition de demandes que le marché formel (en matière de gardes d'enfants, de biens de consommation entre autres) ne peut satisfaire. A l'autre bout de l'échelle sociale, Saskia Sassen montre, à propos des villes globales (1999), que la présence d'une nomenklatura financière mondiale en leur sein crée des besoins spécifiques de main d'œuvre : main d'œuvre flexible, adaptable, à la demande et parfois stylée, nous y reviendrons. Ces demandes créent des « niches » d'emplois pour des travailleurs de l'économie informelle, des opportunités qui créent une attraction pour une offre de main d'œuvre adaptée à cette demande. De plus se créent « en cascade » des sources de revenus dans des micro entreprises répondant aux besoins de consommation de ces populations souvent issues de populations migrantes (commerces de biens alimentaires, vestimentaires et culturels par exemple), comme un marché immobilier spécifique⁶⁶. Pour compléter sur ce point, il est avéré qu'aucun sans-papier est sans travail, ce qui illustre le fait que l'économie formelle en a besoin de manière structurelle. Et à ce stade de notre argumentation il semble important de se tourner vers des études empiriques pour, là encore, déconstruire quelques idées convenues. Car loin de ne concerner que les plus pauvres (des pays du Nord ou des pays du Sud), l'économie informelle concerne une grande variété d'acteurs. Smain Laacher, enquêtant auprès de réfugiés du camp de Sangatte (2001)⁶⁷, a constaté que le profil des réfugiés était loin du stéréotype des personnes poussées

⁶⁶ Le film des frères Dardenne, *La Promesse* constitue une bonne illustration de ce type de situations.

⁶⁷ Le camp de Sangatte à côté de la ville de Calais a accueilli des postulants à l'émigration vers le Royaume Uni où les conditions d'entrée sont plus permissives. Nicolas Sarkozy, pour lutter « contre l'immigration clandestine » a fermé le camp, sans que cela tarisse le flux des arrivants à présents contraints de se cacher dans des caves, des terrains vagues, pourchassés par les forces de l'ordre périodiquement. Des français qui ont cherché à leur porter aide et secours ont été condamnés par la justice pour complicité au séjour irrégulier.

par la misère. Non que leurs conditions de vie aient été satisfaisantes chez eux mais que bien d'autres éléments entraient en ligne de compte et que leur migration était au moins autant, sinon davantage, façonnée par un projet de vie à long terme. Faudrait-il alors changer de focale ? C'est ce que nous proposons de faire dans la dernière partie de cette contribution.

Deux études de cas seront abordées qui permettront d'éclairer comment se pose la question de l'économie informelle du point de vue des actrices/acteurs. Il revient aux féministes américaines d'avoir développé ce qu'elles ont appelé la « standpoint theory ». Analysant la manière dont les théories dominantes sur les femmes avaient toujours été élaborées du point de vue des hommes, elles ont théorisé le fait que pour « entendre » la voix des femmes, il fallait changer de point de vue et rendre visibles et audibles leurs pratiques et leurs expériences. Les recherches empiriques conduites sur l'économie informelle nous ont amené à adopter cette démarche comme étant susceptible de rendre compte et justice à ces travailleuses/travailleurs de l'informel et de mieux acquérir l'intelligence du fonctionnement de cette économie informelle. La première recherche concerne les nourrices « au noir », c'est à dire des femmes qui accueillent à leur domicile familial des enfants sans avoir reçu l'agrément accordé par les services de la Protection maternelle et infantile dans le cadre de la législation de la Protection de l'enfance. Les statistiques sur ce point, comme tout ce qui a trait à l'économie informelle, sont, par définition pourrait-on dire, inexistantes. On ne connaît pas, à l'heure actuelle le nombre d'enfants de zéro à trois ans - pour s'en tenir à la petite enfance - qui sont gardés par de telles nourrices « au noir » et les statisticiens regroupent pudiquement sous une rubrique fourre-tout (« garde familiale »), les enfants qui ne sont pas accueillis dans des structures officielles (crèches, assistantes maternelles, écoles maternelles). Or le travail de terrain, contrairement à ce que nous craignons, s'est révélé très facile lorsqu'il s'est agi d'en rencontrer. Ce phénomène s'explique aisément si l'on garde en mémoire ce qui a été dit plus haut, à savoir le

fait que l'économie informelle est « embedded » dans l'économie formelle. Il a suffi ainsi de demander à des directrices d'écoles maternelles quelles étaient, parmi les personnes venant récupérer les enfants à seize heures trente, des nourrices « au noir ». Voilà donc des nourrices que la législation devrait poursuivre et condamner, leur activité étant prohibée par la loi de Protection de la jeunesse, qui exercent leur activité au grand jour en étant parfaitement connues d'une fonctionnaire de l'Education nationale ! Pourquoi ne demandent-elles pas l'agrément ? Plusieurs raisons peuvent expliquer ce fait : non conformité du logement aux normes exigées par la Protection maternelle et infantile, conjoint « problématique », « mauvaise réputation », marginalité, mais aussi argent gagné « au noir » vis à vis du conjoint –forme d'argent de poche⁶⁸ - évasion fiscale et absence de contrôle⁶⁹. Mais leur offre est surtout une réponse appropriée pour des femmes ayant des besoins de garde ponctuels et irréguliers (durant un stage, à cause d'horaires atypiques par exemple) et dont les enfants ne seraient pas acceptés par une assistante maternelle qui cherchera toujours à s'assurer un revenu fixe et stable. De plus leurs prix sont beaucoup moins élevés que ceux pratiqués par les assistantes agréées. Ne pourrait-on alors pas dire qu'il s'agit moins d'un choix délibéré (pour les raisons évoquées plus haut) que de la rencontre opportune entre une demande et une offre spécifiques que l'on ne peut comprendre et analyser que comme un compromis acceptable pour les deux parties, une forme d'arrangement qui leur convient. L'économie informelle ne serait-elle pas, dans ce cas, un arrangement que l'économie formelle ne peut offrir ou qu'elle est incapable de tolérer, faisant ainsi du régime d'informalité une soupape, introduisant du « jeu » dans les interstices institutionnels ? Nous ne voulons pas dire par là que les conditions soient nécessairement idéales, mais qu'en l'absence de réponse

⁶⁸ Mozère, 1978, 1998.

⁶⁹ Il y a eu plusieurs cas où des nourrices « au noir » ont été condamnées parce qu'elles avaient mis en place de véritables petites industries avec un nombre élevé d'enfants en garde. Mais ces cas demeurent assez rares en définitive.

adéquate, le régime de l'informalité pointe une aporie de l'économie formelle et des dispositifs institutionnels.

Une seconde recherche qui s'est attachée à l'étude des trajectoires de femmes philippines à Paris employées comme personnel de service dans des familles aisées françaises ou étrangères permet d'éclairer d'autres aspects de l'économie informelle. Cette migration de philippines concerne pratiquement toutes les parties du monde et même, récemment l'Afrique (sauf l'Amérique du Sud)⁷⁰. Il existe une migration légale qui concerne des travailleurs sous contrats à la suite de l'établissement d'accords bilatéraux. Il existe également une migration qui peut être au départ légale (la personne migrante voyageant avec un visa de tourisme qui peut d'ailleurs éventuellement être faux) mais qui se transforme en migration informelle après le délai d'expiration du visa. Les domestiques rencontrées dans trois réseaux distincts à Paris étaient dans la quasi totalité des cas passées par ces deux stades de migration. Si un certain nombre d'entre elles avaient finalement obtenu des papiers (lors de la régularisation massive ou à cause d'ennuis de santé) toutes ont connu une période d'informalité⁷¹. Certes toutes parlent de l'exil douloureux, de la tristesse à quitter les enfants et la famille, mais la recherche devait montrer assez rapidement que d'autres facteurs entraient également en jeu. Ces femmes urbaines, éduquées (beaucoup avaient l'équivalent d'une licence), chrétiennes, anglophones demeuraient cependant très imprégnées par la tradition patriarcale qui reste vivace dans l'archipel philippin. Elles travaillaient pratiquement toutes (commerce, comptabilité, hôpitaux, bureaux) à Manille et ont donc entrepris une carrière sociale descendante en migrant vers Paris. Certes elles gagnent à Paris en étant employées de maison plus qu'aux Philippines en dépit de leur qualification. Là encore il y a une demande particulière à laquelle correspond une niche d'emplois où

⁷⁰ Les Philippines sont le premier pays exportateur de main d'œuvre du monde. Les migrants philippins, outre les femmes employées comme domestiques comptent des infirmières, des marins, des techniciens notamment (Mozère, 1999).

⁷¹ Sauf deux femmes arrivées en 1979 avant le durcissement de la législation.

les philippines (et quelques philippins) trouvent aisément à s'employer. Leurs employeurs diplomates, cadres internationaux ou bourgeois français apprécient leurs qualités de femmes éduquées, anglophones, mais peut-être surtout la déférence dont elles font preuve dans leurs relations avec leurs employeurs. Comme elles le disent, non sans humour, « Nous sommes les Mercedes-Benz des domestiques » et sont très recherchées sur ce marché mondial de la domesticité. Le fait qu'elles soient employées de manière informelle⁷² n'est pas un choix, mais résulte des politiques en matière d'immigration. Mais là il convient d'établir quelques différenciations au sein de l'économie informelle. Employées par dans les milieux aisés, ces femmes sont logées dans les beaux quartiers, elles bénéficient de ce fait de protections liées au fait que ces espaces sont relativement peu soumis aux contrôles d'identité que craignent les personnes étrangères sans papiers. De plus leur usage de l'anglais leur permet de se construire une protection lorsqu'une menace se présente. Anna est arrêtée à l'entrée du métro par des policiers : elle comprend rapidement qu'il faut qu'elle tente une esquive. Elle feint de ne pas comprendre et tend sa carte orange de transports en s'adressant en anglais aux agents. Ceux-ci la laissent repartir. Ces protections leur sont également fournies par les comportements qu'elles calquent sur ceux de leurs concitoyennes en situation régulière, sur celui de leurs patronnes dont elles peuvent, à l'occasion hériter de vêtements de « marques », comme par la présence à leurs côtés d'enfants avec lesquelles elles babillent toujours en anglais. On le voit on ne vit pas dans l'économie informelle de la même façon si l'on mendie dans la rue comme une roumaine accroupie par terre ou si l'on est une domestique philippine.

Mais pour compléter et approfondir encore l'analyse de l'économie informelle on pourrait se demander pourquoi ces femmes quittent leur

⁷² Souvent, même lorsqu'elles obtiennent des papiers, leurs riches employeurs omettent de les déclarer et donc de s'acquitter des charges patronales. Ce qui revient à les placer dans la même précarité au regard de leurs droits que lorsqu'elles ne disposaient pas de cartes de séjour. Il n'y a pas de petites économies.

famille⁷³ y compris au risque de l'informalité. Le facteur économique constitue un moteur non négligeable et ces envois d'argent jouent un rôle important tant dans l'économie familiale dans l'archipel que pour le pays. La plupart des récits de vie insistent sur cette dimension dans un premier mouvement et ce de manière récurrente. Cependant la méthode ethnologique, l'observation participante, l'accompagnement lors de démarches administratives ou la participation à des fêtes conduit à nuancer le tableau. En effet, ces femmes vont et viennent : elles vivent dans un univers transnational saturé de représentations du monde (ce que Appadurai appelle des « ethnoscapas ») qui permettent d'imaginer la vie outre-mer. Et elles trouvent à Paris des avantages dont elles sont privées dans l'archipel où le divorce, par exemple est interdit, où la liberté des femmes est contrôlée. Comme le dit un dicton allemand : « L'air de la ville rend libre ». De plus lors de leurs retours en visite aux Philippines, elles qui ont déjà changé de statut en termes de genre du fait qu'elles deviennent les « breadwinners », apparaissent comme les ambassadrices d'un monde magique, celui de la mode, de la modernité, du cosmopolitisme. En ce sens les philippines nous permettent de comprendre que l'économie est devenue mondiale, que le coin le plus reculé des Philippines est saturé d'images, de messages, de représentations de ce monde auquel il est devenu adjacent. Du même coup l'économie informelle elle aussi est mondiale. C'est ce que nous évoquons plus haut à propos d'un marché mondial de la domesticité. Si des auteurs comme Arlie Hochschild parlent du commerce de l'amour (maternel), on ne peut s'en tenir à une telle vision réductrice : c'est à travers leur « agency » d'actrices d'un projet de vie qui leur est propre, en tant qu'entrepreneures d'elles-mêmes que les domestiques philippines construisent, pas à pas, brique après brique leur vie transnationale, même si elles restent longtemps cantonnées dans l'univers de l'économie

⁷³ Certaines font venir leur famille, d'autres non et souvent dans ce cas elles financent les études de leurs enfants dans les meilleures écoles et emploient elles-mêmes des domestiques pour s'occuper de la maison.

informelle. Car c'est dans cette niche qu'existe la demande. Leur « agency » se traduit par les initiatives qu'elles prennent dans l'archipel où elles investissent dans la construction, le petit commerce, tout en sachant qu'elles ne pourront jamais y revenir, comme si de rien n'était. Autrement dit, comme si leur migration ne les avait pas transformées radicalement. Marta le dit : « Je ne pourrais plus jamais vivre définitivement aux Philippines ». Leur projet, y compris, et en dépit de l'informalité de leur activité, contribue, paradoxalement, à l'accroissement de leur puissance d'agir, à leur liberté, même si des termes plus équitables de l'échange seraient certes de loin préférables. Leur projet de vie ne se décline pas selon une logique du ou bien/ou bien mais selon une toute autre logique pragmatiquement édifiée du et/et. Ici ET là-bas. Ce que montre ce dernier exemple c'est que les actrices et les acteurs de l'économie informelle jouent leur partition singulière dans les marges de liberté qu'offre paradoxalement le fonctionnement de cet univers mondialisé. Et qu'elles l'exécutent de manière à ce qu'elle leur convienne le mieux.

Bibliographie

- Appadurai A., 1996, 2001, *Après le colonialisme. Les conséquences culturelles de la globalisation*, Paris, Payot.
- Ehrenreich B., Hochschild A., 2003, *Global Women. Nannies, Maids and Sex Workers in the New Economy*, Granata Books.
- Fassin E., Morice A., Quiminal C., 1997, *Les lois de l'inhospitalité. Les politiques de l'immigration à l'épreuve des sans-papiers*, Paris, La Découverte.
- Fourquet F., 1973, *Les équipements du pouvoir*, Paris, Recherches n° 13
- Hochschild A., 2004, « Le nouvel or du monde », *Nouvelles Questions féministes*, vol. 23, n° 3, octobre
- Laacher S., 2001, *Après Sangatte*, Paris, La Découverte
- Lautier B., 1994, *L'économie informelle*, Repères, Paris, La Découverte.
- Lazzaratto M., Moulier Boutang Y., Negri A., 1993, *Des entreprises pas comme les autres : Benetton en Italie, le Sentier à Paris*, Edisud.
- Mozère L., *Travail au noir et informalité. Liberté ou sujétion ? Une lecture des travaux relatifs à l'économie informelle*, Paris Logiques sociales, L'Harmattan.

Entre intégration économique et pratiques informelles

Les entrepreneurs indépendants issus de la migration en Suisse

Etienne PIGUET
Université de Neuchâtel

L'appartenance communautaire, les réseaux familiaux et les connexions avec le pays d'origine représentent souvent des atouts économiques importants pour les entrepreneurs indépendants issus de la migration. Leur usage et leur mode de fonctionnement ne sont pas régulés par le marché et relèvent donc de pratiques informelles. Ces aspects informels revêtent un rôle important au sein de certains groupes de migrants mais sont marginaux pour d'autres chez lesquels l'activité indépendante correspond à un processus d'intégration qui les rapproche des indépendants d'origine suisse. Cette contribution décrira l'ampleur et la structure de l'emploi indépendant des personnes issues de la migration en Suisse et évaluera, grâce aux données du Recensement de population 2000, le poids des aspects informels de ces activités.

Introduction

Le concept d'économie informelle est à la fois précieux et délicat. Précieux car il permet d'aborder côte à côte une série d'activités économiques souvent peu étudiées et de mettre en lumière leur importance dans les sociétés contemporaines tant au plan macroéconomique qu'en terme d'insertion sociale et de lutte contre la pauvreté. Délicat car la diversité des définitions proposées comme des phénomènes étudiés n'est pas sans engendrer une certaine confusion sur les limites exactes du phénomène et rend difficile toute forme de généralisation. Si des clarifications conceptuelles sont nécessaires, nous considérons que c'est aussi à travers l'accumulation raisonnée d'études de cas détaillées qu'il deviendra possible de préciser les contours du phénomène. Nous nous penchons donc ci-dessous sur une facette de

l'économie informelle en Suisse, celle des indépendants issus de la migration⁷⁴. Nous considérons en effet le lien entre économie informelle et migrations d'un intérêt tout particulier.

Les indépendants issus de la migration

Les personnes d'origine étrangère jouent un rôle non négligeable dans la résurgence de l'emploi indépendant observée en Suisse et dans la plupart des pays d'Europe au cours des dernières décennies (Kloosterman and Rath, 2003; Piguet, 1999, 2004b). De multiples enjeux sont associés à ce phénomène dans le domaine de l'intégration et de l'insertion sur le marché du travail, du dynamisme économique et de la création d'entreprise ou encore de la revitalisation urbaine (Light and Gold, 2000; Rath, 2002). L'activité indépendante apparaît ainsi comme une voie alternative à l'insertion traditionnelle des migrants dans l'emploi salarié. De plus en plus souvent en effet, l'immigration passe aujourd'hui par d'autres canaux que ceux qui, dans les années 1950 à 1980, associaient étroitement le migrant et son employeur (Piguet, 2004a). Dans un contexte où l'ampleur du regroupement familial et des entrées à titre humanitaire coïncide avec une croissance marquée des taux de chômage au sein de la population étrangère, l'ouverture d'une petite entreprise peut constituer un vecteur de mobilité sociale et de diffusion des personnes d'origine étrangère dans les différentes strates de la société d'accueil. L'entrepreneur étranger occupe en outre parfois une position charnière entre sa communauté d'origine et la société d'accueil dont il facilite les contacts.

Si elle est une voie d'insertion pour les migrants, l'activité indépendante ne saurait d'emblée être considérée comme relevant de l'économie informelle. La littérature internationale montre cependant que les

⁷⁴ Les résultats complets de cette recherche ont été publiés dans Piguet, E. et Besson, R. 2005: L'emploi indépendant des personnes issues de la migration en Suisse en 2000. In Haug W. and P., Wanner., editors, *Migrants et marché du travail en Suisse. Compétences et insertion professionnelle des personnes d'origine étrangère*, Neuchâtel: Office fédéral de la statistique, 111-147.

indépendants en général et les indépendants issus de la migration en particulier ont souvent recours pour faire vivre leur entreprise à des échanges non marchands. A travers l'examen de deux familles d'hypothèses classiques de la littérature sur l'emploi indépendant des personnes issues de la migration, il est possible d'évaluer dans quelle mesure de tels phénomènes se manifestent⁷⁵.

L'hypothèse de spécificité

Cette hypothèse rattache l'emploi indépendant des personnes d'origine étrangère à l'existence d'une clientèle spécifique, à des réseaux de solidarité, à la capacité à mobiliser une main-d'oeuvre familiale ou communautaire, à l'esprit d'entreprise propre à certaines cultures, etc. Ce modèle est très présent dans la littérature nord-américaine. Les multiples dimensions de l'ethnicité y interviennent comme facteurs explicatifs de la surreprésentation de certains groupes dans l'activité indépendante d'où le terme "ethnic business" (Waldinger et al., 1990). Selon cette hypothèse, les spécialisations marquées dans certaines activités (commerce d'alimentation, ateliers textiles, agences de voyage, salons de beauté, restauration, etc.) peuvent être associées à des demandes communautaires ou à des savoir-faire particuliers. Une propension plus ou moins forte à l'indépendance est alors en partie le produit de la "différence", culturelle ou autre, entre les groupes immigrés et autochtones ; d'où le terme de spécificité.

Cette hypothèse accorde une large place au caractère informel de l'activité économique dans la mesure où nombre de transactions nécessaires au fonctionnement de l'entreprise s'effectuent en dehors des règles usuelles de réciprocité du marché (solidarité familiale, confiance générée par l'appartenance au groupe, prêts communautaires, etc.).

L'hypothèse de convergence

La seconde hypothèse voit au contraire dans l'emploi indépendant des immigrés un phénomène lié à la ressemblance croissante du profil des personnes d'origine étrangère et des autochtones: arrivés comme

⁷⁵ Une troisième hypothèse de "désavantage" peut être mentionnée mais ne sera pas développée ici (cf. note 1).

travailleurs dépendants, certains sont, au fil du temps, de mieux en mieux à même de créer des entreprises. Les taux d'indépendance des immigrés tendent ainsi à converger vers ceux des autochtones dans le cadre d'un processus d'intégration. Dans le cas de la Suisse, le développement récent de l'emploi indépendant des personnes d'origine étrangère ne serait alors que l'écho de l'immigration de travailleurs dépendants des années 1960 et 1980.

Le caractère informel de l'activité économique n'est pas déterminant selon cette hypothèse. Il rejoint tout au plus celui de l'activité économique indépendante dans son ensemble dont on sait qu'elle est propice à la dissimulation de certaines activités vis-à-vis des autorités. Rien n'indique dans ce cas de figure que les personnes issues de la migration soient plus touchées par ce type de phénomène.

Les lignes qui suivent vont nous permettre de donner une description d'ensemble et de confronter les hypothèses de spécificité et de convergence.

Profil d'ensemble de l'emploi indépendant en Suisse

Un premier constat, qui contraste pour la Suisse avec la situation observée dans d'autres pays tels que les Etats-Unis, est le taux d'indépendance plus faible des personnes issues de la migration⁷⁶ de 10,5% contre 13,7% parmi les Suisses de naissance⁷⁷. Les taux d'indépendance varient cependant aussi de manière assez importante selon l'origine nationale (Tableau 1). Parmi les principales origines présentes en Suisse, les Portugais comptent la plus faible proportion d'indépendants (4,3%). Les personnes en provenance d'Espagne, d'Amérique du Sud, d'Ancienne Yougoslavie, d'Afrique et d'Asie se situent

⁷⁶ Le taux d'indépendance rapporte l'effectif des indépendants à celui des personnes actives occupées sur le marché du travail. Conformément à l'usage dans la littérature sur l'emploi indépendant, le secteur agricole n'est pas pris en compte.

⁷⁷ Nos analyses permettent de distinguer les personnes issues de la migration (personnes étrangères ou naturalisées nées à l'étranger) et les personnes d'origine suisse (nées en Suisse et de nationalité suisse).

également en retrait (entre 7,6% et 9,6%). Les autres origines nationales (Allemagne, Italie, Amérique du Nord, Turquie, France, etc.) présentent des taux d'indépendance similaires à celui des Suisses. Les catégories " Reste de l'Europe " et " Reste de l'UE/AELE " constituent des cas particuliers puisque la proportion d'indépendants (environ 15% de la population active occupée en moyenne) dépasse celle des Suisses.

Tableau 1: Taux d'indépendance selon l'origine nationale en 2000

	Origine nationale	Tx Indp
1	Reste de l'Europe	16.3%
2	Reste UE/AELE	14.2%
3	Allemagne	13.7%
4	Suisse	13.7%
5	Amérique du Nord	13.1%
6	Océanie, Apatrides, Etats inconnus	12.5%
7	Italie	11.7%
8	Turquie	11.7%
9	France	11.0%
10	Asie	9.6%
11	Afrique	9.0%
12	ex-Yougoslavie	8.3%
13	Amérique Sud/Centrale	8.3%
14	Espagne	7.6%
15	Portugal	4.3%
	Total	12.8%

Source: Recensement fédéral de la population, Office fédéral de la statistique

Facteurs explicatifs de l'emploi indépendant

Dans cette partie nous confrontons nos deux hypothèses et mobilisons dans ce but deux approches complémentaires. La principale consiste à estimer l'effet des caractéristiques individuelles sur la probabilité d'exercer un emploi indépendant à l'aide de régressions logistiques dans lesquelles la variable dépendante dichotomique est le fait d'être ou de ne pas être indépendant. Ces analyses permettent notamment de mesurer le poids des variables de spécificité (p.ex. l'origine nationale) et relatives à la trajectoire migratoire des individus (p.ex. la durée de séjour⁷⁸). Notre seconde approche compare la structure d'activité (répartition par

⁷⁸ Approximée par l'information sur le lieu de séjour 5 ans avant le recensement.

branches) de l'emploi indépendant exercé par les Suisses et par les personnes d'autres origines nationales à l'aide d'indices de ségrégation. Une plus ou moins forte proximité entre ces caractéristiques suggèrera l'une ou l'autre de nos deux hypothèses.

A l'aune de ces différents niveaux d'analyses et des variables disponibles (cf. annexe), les liens entre nos hypothèses et nos indicateurs peuvent être énoncés de la manière suivante:

- L'hypothèse de spécificité devrait correspondre à un effet important de l'origine nationale et de la religion (variables de spécificité culturelle) sur l'emploi indépendant. Le fait de ne pas pratiquer la langue de la région d'accueil, de ne pas être né en Suisse ou d'y séjourner depuis peu (variables de faible intégration) ne devrait pas apparaître comme un frein à l'emploi indépendant. De manière générale, les logiques d'explication de l'emploi indépendant des immigrants devraient différer de celles de l'emploi indépendant des ressortissants suisses. Cette hypothèse serait renforcée par le constat de fortes concentrations de l'emploi indépendant de certaines origines nationales dans des branches d'activités spécifiques (indices de ségrégation élevés).

- L'hypothèse de convergence devrait au contraire faire ressortir des variables explicatives identiques pour les indépendants suisses et d'origine étrangère. Dans le cas de ces derniers, le temps de séjour, la stabilité du permis de travail, la maîtrise de la langue locale devraient être positivement corrélés avec l'emploi indépendant, de même que le fait d'être naturalisé. Cette hypothèse serait renforcée par le constat de faibles concentrations de certains groupes dans des branches d'activité spécifiques (indices de ségrégation faibles).

Evaluation des deux hypothèses

Nos résultats font ressortir deux facteurs explicatifs principaux de l'emploi indépendant dans son ensemble. Le niveau de formation accroit

sensiblement la probabilité d'exercer une activité indépendante. Ainsi, à profil identique, un groupe d'individus ne bénéficiant d'aucune formation connaîtra un taux d'indépendance de 9,2% tandis qu'il s'élèverait à 19,4% si le groupe était composé d'individus ayant un diplôme de niveau supérieur. Le statut de séjour (nationalité suisse ou type de permis de séjour) est un second facteur important influençant le taux d'indépendance. Pour un même profil moyen, le taux d'indépendance théorique des personnes de nationalité suisse est de 12,8%, tandis que celui des personnes détentrices d'un permis C et d'un permis B (autorisation de séjour annuel) vaut respectivement 10,9% et 8,2%. Les personnes actives occupées titulaires d'autres titres de séjour n'affichent qu'un taux de 3,3%. Ce constat s'explique par le fait que les limites imposées à l'emploi indépendant des étrangers par le droit suisse sont d'autant plus grandes que la stabilité du permis est précaire. Sauf cas exceptionnel, une première entrée en Suisse en tant qu'indépendant est impossible et l'exercice d'un emploi indépendant sans autorisation d'établissement (permis C) était encore soumis à autorisation en 2000⁷⁹.

Cette progression des taux d'indépendance avec la stabilité du séjour va dans le sens de l'hypothèse de convergence.

Les personnes d'origine étrangère naturalisées présentent quand à elles les taux d'indépendance les plus élevés, légèrement supérieurs à ceux des personnes suisses de naissance (14,5% contre 13,7%). La convergence se manifeste donc entre les indépendants suisses et d'origine étrangère au travers, entre autre, de la naturalisation. Cette dernière facilite certainement la mise sur pied d'une activité indépendante par les droits supplémentaires qu'elle confère. Les candidats étrangers à l'indépendance ont donc tout intérêt à se naturaliser, ce qui expliquerait ensuite le taux d'indépendance supérieur des naturalisés. La naturalisation correspond

79 La nouvelle loi sur les étrangers acceptée par le peuple suisse en 2006 apparaît un peu plus favorable à l'emploi indépendant des immigrants récents.

aussi en général à une volonté d'installation définitive plus propice à l'emploi indépendant.

Les variables culturelles introduites dans nos analyses jouent un rôle secondaire et traduisent le peu de poids de l'hypothèse de spécificité. Les variations associées aux différentes religions sont limitées à la seule communauté israélite, au sein de laquelle la chance d'exercer une activité indépendante se voit multipliée par 1,5 par rapport aux personnes sans religion. Un effet similaire, significatif mais fortement atténué, concerne les musulmans. Les différences entre Suisses et personnes d'origine étrangère sont, elles aussi, de faible ampleur. Ainsi, à profil égal et indépendamment du titre de séjour, un groupe de personnes d'origine étrangère ne verrait son taux d'indépendance augmenter que de 12,9% à 14,3%, s'il était composé de Suisses de naissance. Une comparaison entre la répartition des indépendants suisses et d'origine étrangère selon la branche d'activité confirme les constats posés ci-dessus. De manière générale, on relève un faible niveau de différenciation et 11% seulement des indépendants d'origine étrangère devraient changer de branches d'activité pour que la distribution par branches des deux groupes soit identique (indice de ségrégation de Duncan⁸⁰).

De manière générale, ces résultats tendent à infirmer l'hypothèse de spécificité au profit de la convergence.

Les résultats spécifiques à certaines origines nationales nuancent cependant ces conclusions. Ainsi, les ressortissants de la Turquie font clairement preuve d'une plus forte propension au travail indépendant que les Suisses "toutes choses égales par ailleurs". D'autres groupes d'origine nationale, au contraire, se situent en retrait, notamment les Portugais dont la propension à l'indépendance s'avère limitée. A profil identique, des groupes de personnes d'origine portugaise, suisse et turque, présentent

⁸⁰ L'indice de ségrégation de Duncan peut être interprété comme la proportion des indépendants de la nationalité considérée qui devraient changer de branche afin que le profil d'activité soit similaire à celui de la population de référence.

respectivement des taux d'indépendance de 9,1%, 12,8% et 18,1%. La probabilité d'être indépendant est donc deux fois plus élevée pour une personne d'origine turque que pour une personne d'origine portugaise. Dans le même ordre d'idée, plusieurs nationalités manifestent des profils d'activité qui se distinguent de manière marquée mais différenciée des indépendants suisses (Tableau 2): l'ancienne Yougoslavie (indice de ségrégation de 26.8%), l'Italie (17.9%), la Turquie (29.3%) et le Portugal (26%).

Tableau 2: Indépendants selon les dix principales branches d'activité en 2000

<i>Origine: ex-Yougoslavie</i>			<i>Origine: Italie</i>		
	Eff.	%		Eff.	%
Construction	2139	18.0%	Construction	3186	13.8%
Hôtellerie et restauration	1212	10.2%	Commerce de détail	2740	11.9%
Commerce de détail	958	8.1%	Autres services aux entreprises	2266	9.8%
Autres services aux entreprises	823	6.9%	Hôtellerie et restauration	2176	9.4%
Santé et activités sociale	796	6.7%	Autres serv. personnels et domestiques	1962	8.5%
Commerce de gros	605	5.1%	Commerce automobile	1851	8.0%
Travail de métaux	529	4.4%	Commerce de gros	1364	5.9%
Transports terrestres	425	3.6%	Travail des métaux	660	2.9%
Industrie alimentaire et de boissons	384	3.2%	Santé et activités sociales	642	2.8%
Commerce automobile	382	3.2%	Fabrication de machines et équipements	484	2.1%
Autres	3645	30.6%	Autres	5714	24.7%
Total	11 898	100%	Total	23 045	100%

<i>Origine: Turquie</i>			<i>Origine: Portugal</i>		
	Eff.	%		Eff.	%
Hôtellerie et restauration	623	15.3%	Hôtellerie et restauration	619	21.0%
Commerce de détail	521	12.8%	Construction	439	14.9%
Autres services aux entreprises	295	7.2%	Commerce de détail	381	12.9%
Commerce de gros	260	6.4%	Autres services aux entreprises	183	6.5%
Construction	200	4.9%	Autres serv. personnels et domestiques	149	5.1%
Fabrication de machines et équipements	176	4.3%	Santé et activités sociales	124	4.2%
Transports terrestres	176	4.3%	Commerce de gros	105	3.6%
Travail des métaux	172	4.2%	Commerce automobile	100	3.4%
Santé et activités sociales	160	3.9%	Transports terrestres	91	3.1%
Commerce automobile	138	3.4%	Travail des métaux	63	2.1%
Autres	1355	33.2%	Autres	684	23.2%
Total	4076	100%	Total	2948	100%

Source: Recensement fédéral de la population, OFS

Résultats propres à certaines origines nationales

Les indépendants originaires de l'Ancienne Yougoslavie sont fortement surreprésentés dans le secteur de la construction (18% des indépendants) alors qu'ils sont peu nombreux dans les "autres services aux entreprises", secteur généralement associé à de hauts niveaux de qualification. Simultanément, on constate pour ce groupe un effet favorable de la localisation en zone urbaine sur la propension à l'emploi indépendant. Ces différences laissent penser que par delà un phénomène de convergence, l'emploi indépendant représente pour les ex-Yougoslaves une alternative à l'emploi dépendant en raison de difficultés d'insertion ou de discriminations. On peut se demander dans quelle mesure la localisation urbaine facilite le recours à des mode de fonctionnement informels en

raison entre autre de la présence d'une communauté plus importante de même origine.

Les logiques qui président à l'activité des indépendants d'origine italienne les rapprochent fortement de leurs confrères suisses de naissance. Les coefficients associés à l'âge, au sexe et à l'état civil sont en effet presque identiques à ceux estimés pour les Suisses et compte tenu du comportement du taux d'indépendance par rapport aux variables «pratique de la langue locale», «lieu de naissance», et surtout «domicile il y a cinq ans», l'origine nationale italienne se rapproche fortement du modèle de convergence. Une discordance apparaît toutefois en ce qui concerne l'effet du niveau de formation dans la mesure où une élévation de ce dernier ne se traduit pas chez les Italiens par un accroissement du taux d'indépendance. Dans le même ordre d'idée, les indépendants italiens se révèlent sous-représentés dans les services aux entreprises et sur-représentés dans la construction, les services personnels et domestiques et le commerce automobile. Cette plus forte présence dans des branches d'activité fragiles et à niveau de qualification peu élevé sans qu'une élévation de ces niveaux ne constitue un stimulant à l'emploi indépendant laisse à penser qu'à l'image des ex-Yougoslaves, certains indépendant italiens se tournent vers cette activité en raison de difficultés sur le marché du travail. Une autre explication possible tiendrait à un "phénomène d'inertie" dans la mesure où les branches concernées sont aussi celles vers lesquelles ont été dirigés les travailleurs italiens lors de leur arrivée en Suisse. Leur progressive intégration les aurait ensuite amenés à créer des entreprises précisément dans des secteurs pour lesquels ils pouvaient faire valoir un savoir-faire spécifique.

Le cas turc apparaît plus complexe que celui des deux précédents groupes d'origines. Nos analyses montrent, certes, que l'hypothèse de convergence reste dominante car les variables d'intégration sont fortement corrélées à l'activité indépendante. Les Turcs connaissent

cependant l'une des plus fortes propensions à l'emploi indépendant si l'on tient compte de leur profil démographique et migratoire, ce qui pourrait être associé à l'hypothèse de spécificité. De même, certaines logiques explicatives mises en évidence dans le cas turc s'écartent de celles relevées pour les Suisses. Ainsi, l'avantage associé au fait d'habiter dans une commune urbaine s'avère plus marqué encore que pour l'Ancienne Yougoslavie. La probabilité du travail indépendant est par ailleurs plus faible pour les personnes bénéficiant d'un diplôme de degré supérieur, indiquant une propension spécifique des ressortissants turcs à devenir indépendants malgré, ou même en raison de faibles niveaux de formation. L'analyse de la distribution des indépendants turcs par branches d'activité confirme la situation particulière de ces derniers. L'indice de ségrégation professionnelle est élevé, les deux principales branches d'activité étant l'hôtellerie et restauration et le commerce de détail. Ces deux branches peuvent facilement être associées à des clientèles spécifiques et à des modes de fonctionnement informels et donc plaider en faveur du modèle de spécificité. Mais ce sont aussi deux branches fragiles et à faible niveau de qualification à l'image de celles des machines et équipements et des taxis (transport terrestre) dans lesquelles les indépendants turcs sont aussi sur-représentés.

Des éléments de l'hypothèse de convergence se retrouvent à nouveau dans le cas des indépendants portugais. Leur degré d'intégration, mesuré par les variables "pratique de la langue locale", "domicile il y a cinq ans" et "lieu de naissance" de même que le niveau de formation, jouent un rôle positif sur les taux d'indépendance. L'analyse montre toutefois aussi certaines particularités qui semblent refléter des logiques de spécificité. Ainsi, à l'instar des indépendants de l'Ancienne Yougoslavie et de Turquie, le cadre urbain apparaît favorable à l'emploi indépendant. On constate en outre, comme pour les Turcs, une très forte concentration des indépendants portugais dans la branche "hôtellerie et restauration" (21%). L'hypothèse de spécificité dont nous avons postulé la pertinence

pour les indépendants de l'Ancienne Yougoslavie et de Turquie ne saurait cependant être appliquée sans réserve aux indépendants portugais, dans la mesure où leurs taux d'indépendance restent très en deçà de la moyenne. Il semble dès lors qu'en plus d'un phénomène de convergence, des mécanismes spécifiques tendent à freiner plutôt qu'à stimuler leur activité. Une hypothèse pourrait se fonder sur une finalité différente du projet migratoire des personnes d'origine portugaise qui impliquerait plus souvent une perspective de retour au pays peu compatible avec l'investissement dans un emploi indépendant.

Conclusion

Cette analyse avait pour but de décrire les caractéristiques de l'emploi indépendant en Suisse en 2000 et d'évaluer dans quelle mesure l'implication des personnes d'origine étrangère dans des activités indépendantes était le résultat d'un rapprochement avec la population autochtone (convergence liée à l'intégration) ou de particularités culturelles et liées à la migration pouvant être favorables à l'emploi indépendant (spécificité). Nous avons considéré que ce deuxième cas de figure correspondait aussi à une plus forte intensité des pratiques économiques informelles (recours à la famille comme main-d'œuvre, recrutement des employés et des clients au sein de la communauté, etc.).

Nos résultats montrent en premier lieu que les personnes d'origine étrangère ont une moins forte propension à l'emploi indépendant que les personnes suisses de naissance, une différence qui s'explique en partie par leur profil démographique et migratoire (âge, sexe, etc.). La différence résiduelle peut ensuite être rattachée dans une large mesure au degré d'intégration de la population d'origine étrangère. Plus le temps de séjour, le lieu de naissance ou le type de permis rapprochent les populations d'origine étrangère et autochtone, plus les taux d'indépendance convergent. Dans le même ordre d'idée, la répartition des indépendants d'origine étrangère entre les différentes branches d'activité se différencie relativement peu du profil suisse. Dans l'ensemble, ces constats plaident

clairement en faveur de l'hypothèse de convergence et tendent à relativiser la dimension informelle de l'emploi indépendant issu de la migration.

En complément à ce constat d'ensemble, nous avons toutefois pu mettre en lumière des phénomènes plus complexes et diversifiés. Ainsi les personnes originaires de Turquie et, dans une moindre mesure, de l'Ancienne Yougoslavie connaissent des taux d'indépendance supérieurs aux autochtones et des profils d'activités qui diffèrent de ceux des Suisses. L'hypothèse de spécificité s'est trouvée ici corroborée. Certaines formes d'*ethnic business* se manifestent bel et bien et représentent, de par leur mode de fonctionnement, une facette de l'économie informelle en Suisse qui gagnerait à être mieux connue.

Annexe: Variables utilisées dans les analyses de régression logistique

Variables indépendantes	Catégories
Age	Variable continue
Sexe	Homme - Femme
Etat civil	Non-célibataire (marié, veuf ou divorcé) - Célibataire
Grande Région	Zurich, Espace Mitteland, Suisse centrale, Suisse orientale, Suisse du Nord-Ouest, Tessin, Région lémanique
Type de commune	Commune urbaine - Commune rurale
Niveau de formation	Aucune formation; Niveau secondaire I (scolarité obligatoire, école de culture générale); Niveau secondaire II (maturité, école normale); Niveau tertiaire (université, haute école, école professionnelle supérieure, haute école spécialisée)
Pratique de la langue régionale	Oui - Non
Religion	Sans appartenance, Protestants, Catholiques, Orthodoxes, Israélites, Musulmans, Autres
Origine	Origine Suisse - Issus de la migration (selon l'origine nationale)
Titre de séjour	Suisses; Permis C; Permis B; Autres (la stabilité du séjour est considérée comme décroissante selon ces trois modalités).
Lieu de naissance (domicile de la mère à la naissance)	En Suisse - A l'étranger
Domicile il y a cinq ans (approximation de la durée de séjour)	En Suisse - A l'étranger

BIBLIOGRAPHIE

- Kloosterman, R. and Rath, J.** 2003: Immigrant Entrepreneurs. Oxford: Berg.
- Light, I. and Gold, S.** 2000: Ethnic economies. San Diego: Academic Press.
- Piguet, E.** 1999: Les migrations créatrices (204 p.). Paris: L'Harmattan.
- Piguet, E.** 2004a: L'immigration en Suisse - Cinquante ans d'entrouverture. Lausanne: Presse polytechniques romandes - Collection "Le Savoir Suisse".
- Piguet, E.** 2004b: Les migrants entrepreneurs - entre success story et stratégie de survie. In Nedelcu, M., editor, La mobilité internationale des compétences. Situations récentes, approches nouvelles, Paris: L'Harmattan - Collection Questions sociologiques, 105-114.
- Piguet, E. and Besson, R.** 2005: L'emploi indépendant des personnes issues de la migration en Suisse en 2000. In Haug W. and P. Wanner., editors, Migrants et marché du travail en Suisse. Compétences et insertion professionnelle des personnes d'origine étrangère, Neuchâtel: Office fédéral de la statistique, 111-147.
- Rath, J.**, editor 2002: Unravelling the rag trade : immigrant entrepreneurship in seven world cities. Oxford: Berg.
- Waldinger, R., Aldrich, H. and Ward, R.** 1990: Ethnic entrepreneurs : immigrant business in industrial societies. Newbury Park: Sage.

Les pratiques de survie individuelles : un cadre d'analyse pour l'action contre l'exclusion et la précarité

Anne-Marie CRETENEAU
Université de Poitiers

Les « pratiques de survie individuelles » désignent les pratiques de lutte contre le dénuement quand les individus se décident à prendre en charge leur problème de survie. Elles se sont répandues dans les différentes régions du monde, conséquences des politiques économiques drastiques, comme le consensus de Washington ou le recul de l'Etat providence, acculant les individus à ne plus pouvoir compter que sur eux-mêmes pour trouver des moyens de subsistance. La particularité forte de ces pratiques est de prendre place dans des pays qui diffèrent considérablement par leur niveau de richesse matérielle, leurs structures économiques, leur organisation sociale, leur géographie et leur culture, en s'appuyant toujours sur la même philosophie et en présentant partout les mêmes caractéristiques majeures. Non seulement, il ne s'agit pas d'un phénomène propre aux pays pauvres, mais en plus il ne se limite plus aujourd'hui aux situations extrêmes, en tant que réponse à la nécessité et à l'urgence de survivre, et désigne également des stratégies pour faire face à l'incertitude du lendemain, traduisant ainsi un choix de vie ou de « mieux-vivre » que fait l'individu. Et même si l'autoorganisation des individus donne lieu à un « développement par le bas », c'est d'abord une philosophie de la vie avant d'être une philosophie du développement. Ce qui signifie que même si on trouve des modèles de développement qui semblent inspirés des stratégies de survie, comme le modèle de Gandhi ou des « utopies réalisables » ou même simplement le modèle primitif de l'économie de subsistance, a priori et en soi ces pratiques ne disent rien des politiques publiques susceptibles de les soutenir, les encourager, les impulser, ou au contraire de les freiner, les annihiler. C'est donc tout au

plus un cadre d'analyse qu'elles nous offrent pour l'action face aux situations d'exclusion et de précarité.

Pour montrer cet apport qui peut ressortir de l'examen de ces pratiques, nous reviendrons d'abord sur le principe fondamental de *self-reliance* (autonomie) et le type de développement qu'induit son application dans la réalité sociale et économique. Ensuite seulement, parce qu'elles apparaissent à la fois comme une sortie honorable pour les personnes dans la nécessité et comme source d'un autre développement économique pour nos sociétés, nous pourrons dégager les pistes d'action vers lesquelles nous orientent ces initiatives vitales localisées. Dans ce cadre d'analyse, qui est pluri- ou transdisciplinaire et qui s'appuie sur une approche descriptive et/ou positive de cette multitude de pratiques individuelles disséminées, les considérations d'action ne doivent pas interférer a priori, or c'est encore trop souvent le cas dans les travaux portant sur l'économie informelle.

IV. SELF-RELIANCE ET DEVELOPPEMENT SOCIOECONOMIQUE « PAR LE BAS »

Cette partie veut préciser le cadre d'analyse que constituent les pratiques de survie. Elle va pour cela se concentrer d'abord sur le concept de self-reliance, fondamental dans les stratégies mises en œuvres par les individus, puis présenter ensuite le mode de développement qu'elles portent. On reste ici à un niveau général, puisque ce sont quelques traits majeurs observés partout dans le monde qui viennent caractériser ce développement socioéconomique.

5. Un concept fondamental : la self-reliance

Le concept de *self-reliance* n'est pas nouveau dans la littérature économique. Cette notion a été précisée dès la fin des années 1970 dans des travaux théoriques et/ou relatant des expériences de développement autocentré. Il s'agit d'un concept positif et pratique qui permet de rompre

avec un développement « par le haut », et qui, de surcroît, offre une articulation entre les niveaux local, national, global, sans que jamais l'individu ne soit perdu de vue.

- *La self-reliance : un concept positif et pratique*

La *self-reliance* qu'on traduit souvent par « autonomie » ne signifie pas un repli sur soi, bien qu'il s'agisse de compter sur soi-même. Dans un sens général, c'est une façon de se régénérer à travers ses propres efforts, de lutter contre la dominance en s'appuyant sur soi-même en tant qu'individu et en tant que collectivité (composée de personnes dans la même situation). Selon J. GALTUNG (1980, p. 23), la *self-reliance* est un concept pratique reposant sur deux principes pour guider l'action, la participation et la solidarité, qui ne doivent toutefois pas dégénérer en prescriptions dogmatiques. C'est un mouvement dynamique qui part de la « périphérie », qu'elle soit individuelle, locale, nationale, régionale, en se fondant sur le principe économique qui consiste à utiliser les ressources disponibles localement et à produire pour satisfaire les besoins (matériels et non matériels) de cette périphérie. Ce mouvement ne peut donc pas être dirigé « par le haut » même en prétendant se faire dans l'intérêt de la périphérie. Depuis 1980, date de la définition de J. GALTUNG, la soumission des hommes, ainsi que de la nature, aux exigences de la rationalité économique et de la logique productiviste, n'a cessé de s'accroître au point d'avoir des effets désastreux non seulement sur le plan écologique ou sur celui de la cohésion sociale, mais aussi « sur la capacité des personnes et des groupes à être réellement les acteurs de leur existence »⁸¹. La pertinence actuelle de ce concept s'en trouve d'autant renforcée.

La *self-reliance* individuelle s'appuie nécessairement sur la notion de *self-help* (s'aider soi-même), mais ne se réduit pas à un individualisme de

⁸¹ Cf. F. GOLLAIN (2000) : l'« écologie politique » aujourd'hui insiste beaucoup sur ce dernier élément pour justifier l'importance de la participation démocratique pour un abord et un traitement plus intelligents et responsables des problèmes écologiques.

type néo-classique. Car lorsque l'individu se met « à aimer son problème », qu'il veut se prendre en charge, l'autonomie qu'il déploie implique, tant au niveau de l'objectif qu'au niveau des moyens, d'autres individus. Le déploiement des actions individuelles acquiert une dimension sociale, et les personnes impliquées dans l'autoassistance peuvent ainsi découvrir, pour reprendre les termes de G. ESTEVA (1987, p. 133), que « *l'homo economicus* ne peut survivre qu'avec l'aide de ses amis ». En outre, cet individu n'a pas de dotations initiales au sens néo-classique, pas tant parce qu'en réalité tout individu peut se trouver totalement démuné, que parce que les ressources mobilisables à des fins de survie ne sont pas données en quantité limitée : la consommation possible dépend également de la production de moyens de survie et, dans la mesure où la créativité est stimulée, s'ajoutent au processus complexe de transformation des ressources, inventions et trouvaille (par la « débrouillardise » notamment) de nouvelles ressources.

Cette approche, même si elle part aussi des individus, diffère de celle par les libertés d'A. SEN (2000) qui reste, malgré la distance prise, accrochée à l'utilitarisme de la pensée économique moderne. Il insiste certes sur les capacités des individus à « être » et à « faire », mais considère qu'au déni de la liberté de choisir s'ajoute la contrainte dans le champ des possibilités (qui dépend de l'ensemble des capacités). L'extension et le renforcement des libertés réelles des individus chez A. SEN, le renforcement des capacités chez M. NUSSBAUM (2004) visent certes à permettre aux agents d'exercer leur pleine initiative, mais l'approche des Capacités (Capabilities) présente un caractère normatif. Cet aspect normatif est totalement étranger aux stratégies de survie qui, émanant du terrain, constituent un défi à l'impossible, mobilisent les ressources de toute nature que le milieu spatial offre, et s'adaptent, sans s'y soumettre vraiment, au cadre institutionnel prévu pour les activités économiques. De plus, l'approche par la *self-reliance* ne s'arrête pas au niveau individuel,

puisqu'elle rend compte de l'autoorganisation des individus dans les pratiques de survie.

- *L'articulation entre les niveaux individuel, local et national-global*

La forme institutionnelle importe peu aux yeux des acteurs économiques et l'espace des libertés n'est pas nécessairement vécu comme limité par les individus dans la mesure où la stratégie fondée sur la *self-reliance*, par la dynamique de développement créée, les rend en partie endogènes. Cet « échec au droit »⁸² ne saurait être le fait d'individus égoïstes isolés, le niveau collectif de la *self-reliance* ainsi que son articulation avec le niveau individuel s'avérant indispensables à la mise en œuvre de la stratégie. Lorsqu'elle est collective, la *self-reliance* peut être locale, nationale ou régionale⁸³. Mais c'est au niveau local (famille, communauté, village...) que la recherche d'autonomie prend toute sa signification puisque c'est l'échelle des activités humaines, là où les personnes vivent et peuvent agir (GALTUNG, 1980, p. 27). La *self-reliance* familiale est le chaînon qui articule naturellement l'action individuelle et l'autonomie communautaire : la stratégie mise en œuvre par la famille s'intègre dans un réseau de production et d'échanges locaux, et l'extension des microactivités renforce l'économie de marché local. Ceci explique que, même centrée sur l'individu, la *self-reliance* soit le plus souvent traduite par l'expression « autonomie sociale ». Le principe de recherche d'autonomie donne une organisation économique soit par étages interdépendants comme chez F. BRAUDEL, où les activités de subsistance affermissent le pouvoir de décision de l'économie locale et sont donc à l'origine de tensions et de contraintes pour l'« économie-monde » (la macroéconomie organisée) (VERSCHAVE, 1994), ou soit par cercles concentriques (famille, village,..., nation, région du monde), comme dans le modèle de GANDHI. Le principe

⁸² Expression reprise à F.X. VERSCHAVE (1994) à propos de la montée de l'informel due aux pratiques de survie.

⁸³ Cf. le schéma reproduit dans A. M. CRETENEAU (2005a).

d'autonomie est la base d'un développement qui doit chercher à la promouvoir.

Dans l'approche par la survie, deux aspects se combinent : la prise en charge par l'individu de ses problèmes de vie, la recherche d'une vie digne et d'une estime de soi d'une part, et la solidarité familiale ou élargie (voisins, amis, relations sociales) d'autre part⁸⁴. Les valeurs de l'« être » (dignité, identité, autonomie de pensée, liberté) prennent le pas sur les valeurs de l'« avoir » toujours plus mises en exergue dans les sociétés industrialisées. Puisque compte la capacité des personnes à se construire comme sujets de leur existence, à donner un sens à celle-ci et à maîtriser leur vie, chacun doit pouvoir acquérir les compétences lui permettant de satisfaire ses besoins. Plutôt qu'une spécialisation étroite des individus les destinant à une fonction économique donnée et les privant d'un revenu pour subsister si le secteur de la production n'a pas besoin d'eux, la survie exige la réappropriation, la production, la diffusion et l'échange de tous les savoirs et savoir-faire utiles. Ce constat vaut autant dans les pays en développement que dans les pays industrialisés (suivant une logique anti-productiviste, on re-confectionne des vêtements à New York ou on re-fabrique des voitures à Dakar), autant dans les villes (dans les bidonvilles par exemple) qu'en milieu rural (sur des terres arides par exemple). Les savoirs et savoir-faire, comme l'ensemble des moyens mobilisés, répondent au mieux aux conditions de survie locales. L'éducation acquiert un caractère stratégique fondamental mais elle diffère de celle moderne dispensée par le système scolaire, universelle et synthétique, et sans relation avec l'environnement et l'expérience quotidienne. Sur la question de l'éducation, comme pour la production de lien social, les personnes exclues de la société moderne rejoignent les groupes humains vivant encore sur le mode traditionnel de l'économie de subsistance :

⁸⁴ Les liens de solidarité que comprend tout dispositif de subsistance montrent bien que si les ressources et l'argent facilitent la survie dans l'immédiat, les relations « restent la meilleure manière d'engranger pour l'avenir » (NDIONE, 1994, p. 201).

- Les savoirs technologiquement les plus sophistiqués, les biens et les techniques les plus modernes peuvent côtoyer au quotidien les savoirs, savoir-faire et croyances les plus ancestraux (dans la mesure où ceux-là ont été transmis à chaque génération), la cohérence d'ensemble et la sélectivité culturelle s'établissant selon le critère de la meilleure réponse apportée au problème de survie.

- L'éducation inculque un système de valeurs intégrées (économiques, sociales et écologiques), avec des principes moraux puissants pour guider l'action individuelle. Par exemple, en combinant deux principes comme le *swadeshi* (utiliser et être au service de l'environnement immédiat, et exclure le plus éloigné) et le *sarvodaya* (recherche de l'amélioration des conditions sociales de tous), le modèle de GANDHI poursuit un objectif de développement local produit par un travail non orienté vers l'accumulation, l'exploitation et l'exclusion. « Penser globalement mais agir localement » devient un moyen de sauvegarder l'autonomie des personnes des générations présentes et futures, la survie de l'individu étant associée à la survie du groupe humain et à la pérennité de la société humaine. « *Dans une économie fondée sur l'utilisation des ressources locales, les hommes sont immédiatement sensibles aux détériorations de leur environnement et, dans la règle, cherchent à le préserver* » (RIST, 1996, p. 304).

- L'apprentissage par la vie et l'action joue un rôle important, et les individus sont réceptifs à tout ce qui a du sens pour eux et pour leur groupe d'appartenance. Ils s'improvisent eux-mêmes professeurs, et la division enseignant/enseigné disparaît en même temps que le clivage assistant/assisté. Des conflits potentiels apparaissent par contre facilement dans les rapports entre les membres de la communauté et la « société nationale » à cause des divergences dans le système de valeurs, et des priorités et des objectifs assignés à l'éducation.

De façon générale, les tensions entre les niveaux sont inévitables et l'assujettissement des niveaux « inférieurs » devient difficile, dès lors qu'au « rez-de-chaussée », les individus autoorganisés ont développé une activité économique avec production de lien social dans des réseaux de production et d'échanges de biens ou autres. Sans participer d'une politique d'accumulation nationale, les pratiques de survie n'apparaissent pas non plus, en général, comme des activités ponctuelles, temporaires dans l'attente de jours meilleurs. En tant que réponse endogène apportée par les populations à la satisfaction de leurs besoins tels qu'elles les ressentent, elles donnent lieu à un développement communautaire de nature socioéconomique susceptible d'être durable.

6. Un développement socioéconomique communautaire et durable induit

Des observations de ces pratiques de survie, contenues dans la multitude de monographies portant sur les différentes régions du monde, il ressort que trois éléments jouent un rôle important dans la description du type de développement qu'elles induisent. Il s'agit successivement de l'autonomie communautaire, de l'ancrage sur un territoire et de l'« éco-socialité ».

- L'autonomie communautaire

La *self-reliance* individuelle implique une redéfinition de ses propres besoins qui ne sont plus exclusivement matériels ni nécessairement illimités, et la poursuite d'intérêts qui sont en partie communs au groupe. L'identification et l'initiation sont réhabilitées au sein de la communauté. La seconde tient au fait que les savoirs et valeurs diffusés dans le système scolaire ne répondent pas nécessairement au problème de la survie, même lorsque les personnes restent réceptives. Il y a donc rupture avec un système qui suppose la prise en charge institutionnelle des individus à éduquer⁸⁵. L'identification quant à elle est en rupture avec la conception

⁸⁵ Dans les réseaux d'échanges de savoirs, ce sont des solidarités où il est difficile de limiter les relations de dépendance personnelle.

de l'homme comme *homo oeconomicus*, c'est-à-dire dont la fonction économique détermine la place dans les réseaux d'échanges avec les autres et donc dans la société. Des distinctions comme production/consommation, emploi/chômage, travail/loisirs, espace économique/espace vécu sont amenées à disparaître au sein de la communauté. La solidarité communautaire produit davantage de lien social que de biens économiques. Et de leur côté, les activités économiques, l'action sociale et politique, et même les rapports affectifs entre les individus s'organisent pour servir l'autonomie communautaire. L'identité culturelle, comme le montrent les régions francophones du Canada, peut constituer un facteur important de l'autonomie communautaire.

L'économie « néo-clanique » peut apporter aux exclus qui n'ont plus d'espoir d'intégration sociale une reconnaissance et une dignité en leur offrant la possibilité de participer à des réseaux de production et d'échanges, et leur permettre ainsi de se construire et de se poser en tant qu'acteurs. Pour les plus démunis, la *community self-reliance* peut devenir l'unique moyen d'accéder à des ressources et/ou à un emploi. Et pour une bonne part ce sont des emplois dans l'informel. Car l'esprit néo-communautaire produit de nouveaux moyens de survie et de vie, entraînant un développement a priori sans limites des activités informelles et la multiplication des zones grises. Dans l'informel, on n'est pas ingénieur, entrepreneur ou industriel, mais respectivement ingénieux, entreprenant ou industriel (LATOUCHE in CIEPAD, 1994). Le secteur informel n'est certes pas un phénomène économique récent, mais il s'est fortement développé sous l'effet des crises économiques, des transformations des marchés du travail et surtout suite à la démission sociale de l'Etat dans toutes les régions du monde (recul de l'Etat providence au Nord, programmes d'ajustement structurel au Sud, stratégies draconiennes de transition postsocialiste à l'Est). De nouvelles formes de production, de travail et de revenu constituent la réponse

endogène au besoin de subsistance des populations (GALOUON, 2004, p. 242). Quand l'autosuffisance alimentaire ne peut être recherchée par le travail de la terre, le petit élevage et la cueillette, qui sont des activités plus difficiles dans les grandes villes, l'autoemploi dans des activités artisanales, commerciales, de transport ou de services peut être une solution. Et, si l'autoemploi ou l'emploi dans une unité informelle sont impossibles ou non souhaités, la participation ponctuelle à un réseau de production et/ou d'échanges reste une opportunité offerte par les relations.

Le respect des règles de la légalité ou de l'économie de marché importe dès qu'il s'agit de définir l'économie informelle, de préciser la nature et la logique des activités diverses concernées ou d'estimer son importance, car du côté des acteurs, qui privilégient leur capacité d'adaptation, ce qui compte ce n'est pas la nature (légale, réglementaire ou non) de leur(s) activité(s). Dans les pays en développement, l'informel pourrait représenter jusqu'à 70 %, 80% ou même 90% de la population active (BIT, 2002). Le défi scientifique que pose cette économie est renforcé par les deux observations suivantes : d'un côté, celle-ci n'est pas indépendante des réseaux formels (activité greffée sur l'économie formelle, pluriactivité des acteurs quand ils sont « sous-employés » dans l'économie officielle) ; de l'autre, dans l'économie réglementaire nombreuses sont les très petites entreprises qui, ne cherchant qu'à répondre aux nécessités de survie, ne s'inscrivent pas dans une logique de profit et d'accumulation. Au total, pour reprendre les termes utilisés par GALOUON (2004) à propos du Congo et de Brazzaville en particulier, l'informel « est presque partout mais il est surtout visible dans la rue ». C'est une autre mondialisation qui se donne à voir alors : un phénomène « chaud » qui n'invite plus à penser les situations des personnes et des groupes en termes de décomposition culturelle, d'exclusions et d'inégalités sociales (TARRIUS, 2002). Au contraire, ce sont des acteurs qui, se prenant en charge, vivent et se rencontrent, acceptent d'innover dans leur

façon de vivre et d'être en contact. La communauté est enracinée sur son territoire, mais l'enjeu que représente le territoire pour les communautés autonomes ne doit pas être interprété en terme de régression culturelle (VERSCHAVE, 1994, pp. 114-115).

- *L'enracinement sur un territoire*

De façon générale, les principes de survie exigeant la mobilisation de tous les moyens disponibles localement, la stratégie mise en œuvre par les individus est localisée. La dimension spatiale est une caractéristique majeure des pratiques de survie (CRETIENEAU, 2005a). Depuis le milieu des années 1990, les travaux en économie et sociologie urbaines et en science régionale ont révolutionné le point de vue dominant auparavant, celui qui soumettait le local au global, amalgamait développement local et développement rural, et niait le bien-fondé de revendications par les personnes d'un territoire notamment en milieu urbain⁸⁶. Bien qu'il ne soit pas appropriable au départ, l'espace urbain (un squat, une rue, un quartier dans une grande ville) peut devenir le territoire d'une communauté autonome. Et bien qu'elles n'aient rien à voir avec la notoriété et le prestige sociaux, l'identité de l'individu et ses compétences relatives seront reconnues sur ce territoire (en tant que mécanicien auto par exemple dans un garage informel ayant pignon sur rue).

Ouvertement les individus peuvent à la fois revendiquer leur droit au nomadisme et la nécessité pour eux de réinventer un territoire en se créant un espace domestique dans l'espace public ou tout autre espace a priori non appropriable (squats). Ce qui peut sembler paradoxal. D'un côté, le désir d'être nomade, qu'il émane de personnes « sans domicile fixe » (SDF) dans les villes ou de peuples ayant conservé ce mode de vie traditionnel (comme les Touaregs), est interprété comme un refus de la

⁸⁶ En observant les pratiques de survie et contrairement au développement antérieur (plus ou moins planifié) des villes, il semble légitime que les individus « empilés » dans des grands ensembles fassent valoir leur droit de disposer d'un « vrai » territoire, celui qui est au sol (VERSCHAVE, 1994).

civilisation et une opposition à l'Etat moderne. D'un autre côté, la privatisation d'espace, en transformant par exemple un banc public en lit, qui permet la fixation sur un territoire, provoque le plus souvent une remise en ordre par les municipalités. Et sous la pression des sédentaires riverains, celles-ci vont limiter le mobilier urbain qui constitue des éléments de fixation.

Le paradoxe n'est qu'apparent car le véritable enjeu est l'appropriation de l'espace, public ou non (squats par exemple), et se porte, au-delà, sur l'essence politique de l'espace public ou appropriable. C'est-à-dire que l'impératif de survie va justifier aux yeux de tous la privatisation d'un espace public, comme la rue, pour en faire un espace habitable. Mais ce pouvoir que s'accordent les errants, qui ont droit eux aussi au respect de leur intimité⁸⁷, quand ils dorment par exemple sur un banc, est vécu par les sédentaires comme une menace pour leur territoire. Cette territorialisation produit un nouvel espace public où les individualités s'affrontent davantage. De plus la rue est aussi le lieu où les insatisfaits se retrouvent pour exprimer leur mécontentement. Donc, tout au plus, le pouvoir politique en charge de l'ordre public peut tolérer des interactions privées (manifestations festives organisées), mais il convient de limiter strictement l'errance, tout comme les rassemblements spontanés. Les exclus n'ont pas nécessairement conscience de la dimension politique de l'appropriation d'un territoire, qu'ils conçoivent comme la réponse adaptée à une société qui les marginalise. Le squat aussi constitue doublement un territoire politique. Au premier niveau, c'est un lieu à territorialiser : les personnes démunies sont poussées à se réapproprier directement tout ce dont elles ont besoin pour survivre, et le territoire en fait partie. Mais par l'autoorganisation des individus, l'érection de règles communes, la défense des valeurs de survie (dont la liberté) et d'une culture communautaire de survie qui fait peu de cas des frontières de la légalité, les squats

⁸⁷ La notion de *privacy*, par exemple, été redéfinie dans le Connecticut pour renforcer la dimension symbolique du privé et forcer au respect de l'autre, celui qui a fait de la rue un espace habitable (ZENEIDI-HENRY, 2002).

deviennent de facto des lieux de créativité et de contre-pouvoirs. Au deuxième niveau, le squat est militant : il lutte pour une reconnaissance institutionnelle de ces nouvelles formes d'organisation et pour une transformation radicale de la société s'appuyant sur la philosophie du changement socioéconomique portée par ces formes (ZENEIDI-HENRY, 2002 et site <http://squat.net>).

- *L'économie enchâssé dans le social*

Les pratiques de survie des individus fondées sur la *self-reliance* donnent lieu à un développement communautaire, et la communauté autonome est ancrée sur un territoire qui peut être, à cause du nomadisme, un « territoire circulatoire » (TARRIUS, 2002). Et c'est véritablement un tissu socioéconomique alternatif que produisent les relations néo-communautaires, les solidarités spontanées (informelles ou non d'ailleurs) et les liens de réciprocité qui peuvent aujourd'hui être privilégiés autant chez des groupes de laissés-pour-compte ou d'insatisfaits de la modernité que dans les communautés traditionnelles. Quand en Russie, par exemple, les individus ont senti qu'ils ne devaient plus rien attendre de l'Etat, ils se sont repliés sur la sphère privée, familiale, sur les réseaux de relations et sur les activités informelles (ROUSSELET, 1996 et ROSE, 1999). Et si l'extension du secteur informel a pu être interprétée comme un développement du capitalisme sauvage (dans les pays postsocialistes comme dans les pays d'Afrique), le recours au don et à la réciprocité, signifiant qu'un lien à la fois social et moral unit les individus, invite à nuancer cette assertion. Pour cette raison, on parle d'« éco-socialité ».

Là encore il y a paradoxe mais en apparence seulement. D'une part, on croit observer une « généralisation effrénée des rapports marchands » tant les ressources monétaires, matérielles semblent mobiliser toutes les énergies (CHARMES, 1995). D'autre part, la dimension symbolique de l'échange inviterait à y voir une nouvelle sociabilité tant on privilégie les relations et la mémoire des relations sur les quantifications et les

comptes, mais tout en recourant au calcul économique et en poursuivant un certain profit dans les activités commerciales ou autres. Il s'agit en fait d'un rapport à l'argent « chaud », celui de la microfinance et de toute la finance informelle, par opposition à l'argent « froid » des institutions bancaires et financières officielles qui exigent des garanties, une rentabilité et une croissance à venir de l'activité financée. Pour les transactions financières comme pour les échanges de biens et de services, la « zone floue » (plus ou moins grisée) est très large, puisqu'elle va du prêt informel entre deux parents jusqu'à l'opération bancaire réglementée, en passant par les *self-help groups* ou les tontines. La solidarité organisée « par le bas » s'accompagne de façon générale de tout un ensemble d'innovations institutionnelles qui sont, seront ou, au contraire, ne seront jamais formalisées à cause notamment de leur immoralité. Outre la mécanique auto, les vêtements, l'électroménager... le commerce peut concerner la drogue ou la prostitution, et, outre les « commerçants en tous genres » sont impliqués des fonctionnaires ou des « religieux » aux mœurs relâchées, des notaires informels... dans des relations où comptent beaucoup le respect des règles du jeu commercial, la parole et l'honneur (TARRIUS, 2002).

Les enquêtes de terrain montrent que quand un dispositif de subsistance se met en place au rez-de-chaussée tout peut devenir marchand, mais elles confirment aussi que tout en étant central, l'échange marchand ne donne jamais à cette réorganisation « par le bas » un caractère exclusivement économique. L'aspect culturel joue un rôle important et pas seulement dans la production de moyens de survie mais aussi pour nouer les relations et les rendre fonctionnelles. On observe, comme le soulignait ELA (1994) à propos de l'Afrique « des formes de créativité qui réinventent la tradition au cœur des contraintes actuelles ». La société russe quant à elle s'est adaptée à la « thérapie de choc » en renforçant l'*obchtchina* qui est une inclination traditionnelle pour l'esprit de famille et le communautarisme. Et partout les « naufragés de l'informel »

(LATOUCHE, 1993) rejoignent les « résistants » des communautés traditionnelles. Les individus peuvent alors devenir les acteurs d'un développement socioéconomique échappant à toute programmation officielle. La pensée conventionnelle du développement économique ne conçoit ce type de développement ni en terme de résultat, l'économie de subsistance moderne rappelant la société primitive, ni en terme de fondement, la *self-reliance* individuelle n'étant pas supposée pouvoir servir l'intérêt commun. Et le développement induit par l'autoorganisation des individus a été peu étudié dans la pensée économique en général. La grille de F. HAYEK (1995, p. 43) qui s'appuie sur le concept d'ordre en constitue une exception notoire. « L'ordre (...) autogénéré ou endogène, peut facilement être caractérisé comme étant un *ordre spontané* ». Il distingue celui-ci de l'ordre exogène, fabriqué, construit, et rend compte ainsi de l'émergence d'institutions, et des logiques à l'œuvre dans toute société à partir des motivations que sont la subsistance, le pouvoir et l'avoir. C'est la nécessité de survie qui est à l'origine des logiques du « vivre ensemble », communautaire ou seulement domestique, et qui peut primer sur les enjeux du pouvoir et de l'avoir⁸⁸.

La notion d'éco-socialité peut rendre compte du fait que l'économique est dissout dans le social et n'est donc pas à « réenchâsser » contrairement à ce qui se passe dans une société où l'économique s'est autonomisé (dans le champ théorique de l'économie pure ou suivant l'idéologie toujours plus « néo-libérale » du capitalisme contemporain). Comme l'illustrent les SEL (Systèmes d'Echanges Locaux), la définition par un groupe d'individus de ses problèmes économiques donne naissance à des initiatives locales qui, tout en étant vitales pour les personnes concernées, n'exigent pas d'argent pour être mises en oeuvre. Ils montrent ainsi que le « pouvoir faire » en économie (production/consommation et échange) peut se

⁸⁸ Comme le signalait M. BEAUD (1999), on peut être en désaccord avec F. HAYEK au niveau idéologique et reconnaître l'apport de son œuvre sur cette question des logiques sociales.

passer de la forme argent⁸⁹. Mais même dans les échanges monétaires-marchands de l'informel, on ne peut faire abstraction du tissu social dans lesquels ceux-là s'intègrent. La dimension sociale des processus induits par l'autoorganisation des individus est un réquisit dans la compréhension du développement économique communautaire. Par conséquent la dimension politique l'est tout autant, car, les activités informelles ayant en commun de se soustraire au regard de l'Etat, elles constituent un système autoorganisé qu'il est impossible de gérer ou de contrôler hiérarchiquement. Que les acteurs en aient conscience ou non, ce rez-de-chaussée devient toujours « un terreau des attitudes politiques » (VERSCHAVE, 1994). Une « nouvelle » société civile s'affirme comme actrice du développement dans toutes les situations où la survie des hommes l'exige et pour répondre à ces besoins du domaine de la vie qui ne sont pas ou plus entendus dans l'espace public politique (CRETIENEAU, 2002). Emergent des formes institutionnelles diverses « qui à la fois, accueillent, condensent et répercutent en les amplifiant dans l'espace public politique, la résonance que les problèmes sociaux trouvent dans les sphères de la vie privée » (HABERMAS, 1997). L'économie « domestique » sort alors de ce champ dans lequel la confinent nos sociétés modernes, et impose ses activités et ses valeurs internes à la maison et à la famille⁹⁰, celles répondant aux préoccupations vitales que sont l'alimentation, la santé et l'éducation de tous.

Enfin, ce développement induit apparaît durable sur le plan environnemental également. Certes la stratégie de survie exige l'exploitation de toutes les ressources disponibles localement, mais elle n'implique pas la destruction systématique et organisée industriellement des ressources naturelles. Et c'est à deux niveaux que la soutenabilité environnementale est assurée dans les pratiques de survie. D'abord, la

⁸⁹ La référence à des termes utilisés par G. SIMMEL n'est pas du tout fortuite, ce sociologue ayant montré avec « La philosophie de l'argent », comment a pu se développer et s'autonomiser l'économie monétaire.

⁹⁰ I. ILLICH (1981, p. 68) parle de « valeurs vernaculaires ».

stratégie de subsistance repose sur une articulation besoins (fins) - ressources (moyens) qui rompt avec la logique des sociétés industrialisées qui ont créé la peur de la rareté pour tout, y compris celle du travail salarié. Dans une optique de survie, les hommes cherchent seulement à satisfaire leurs besoins, qui sont matériellement limités, et ce, à partir de ressources et de techniques adaptées. Il n'est pas question de domination, de surexploitation du milieu naturel pour une maîtrise absolue de la nature et un surplus au profit d'une classe qui n'assumerait pas ses propres conditions d'existence. Un mode de vie frugal limite nécessairement le gaspillage des ressources naturelles et du travail humain (CRETIENEAU, 2005b). Au second niveau, c'est la dimension artisanale que retrouvent les activités économiques à l'échelle locale, humaine, qui limite les risques écologiques et la sophistication technologique (facilitée par d'importants budgets en recherche-développement), exception faite d'échanges (comme on a pu en observer dans l'ex-URSS) sur les ruines d'un système industriel technologiquement avancé⁹¹.

L'échec de l'« occidentalisation du monde » (y compris au sein même des pays du Nord) et la « mondialisation par le bas » expliquent l'émergence de ces pratiques de survie des hommes donnant lieu à un tout autre développement que celui conçu dans la pensée économique conventionnelle ou dans les programmes de réformes « par le haut ». Mais ces pratiques ne fournissent en tant que telles aucune piste pour l'action. On ne peut pas simplement reproduire de telles stratégies. Peut-être est-il possible de les impulser ou de les soutenir dans la limite du respect de la philosophie et des principes fondamentaux de survie, mais certainement pas de les implanter ou de les produire artificiellement ou de les réduire à des stratégies purement économiques et monétaires. La

⁹¹ D'anciennes usines ont laissé leurs salariés « se payer » en produits dangereux (pour la nature) qui ont été ensuite l'objet de trocs.

partie suivante se propose de repérer les pistes qu'elles offrent pour agir contre l'exclusion et la précarité.

V. PISTES POUR L'ACTION CONTRE L'EXCLUSION ET LA PRECARITE

Dans un premier temps, nous resterons à un niveau général et abstrait, celui qui porte sur la façon de concevoir le changement social. Cela constitue en soi une piste et elle est incontournable. Il en existe d'autres, pragmatiques, que nous pouvons regrouper car elles sont toutes destinées à accroître et/ou à renforcer la production et la multiplication des moyens de survie à la disposition des individus.

7. Une autre philosophie du changement social

C'est d'abord un autre modèle de développement humain qu'inspirent les pratiques de survie. S'il répond mieux aux besoins des populations que les programmes de développement et de lutte contre la pauvreté élaborés par les élites intellectuelles et politiques, c'est parce qu'il est endogène. Il s'inscrit en rupture avec les conceptions economicistes et technocratiques habituelles. Non seulement, cela signifie que les politiques fortement volontaristes et le constructivisme social ne sont plus de mise. Mais de plus l'attitude à l'égard des organisations et des institutions qui émergent et se développent spontanément doit pouvoir atteindre la nuance nécessaire et faire preuve de discernement pour préserver et soutenir celles qui se révèlent socialement utiles.

- Un développement humain

Le développement socioéconomique endogène apparaît plus équilibré économiquement et socialement, plaçant l'homme au centre des préoccupations et intégrant celles relatives à l'environnement des activités humaines. Comme il est difficile à concevoir, il est qualifié d'« utopique », d'autant qu'il s'appuie sur un principe de *self-reliance* qui contredit la représentation fortement individualiste que l'on se fait de l'homme moderne. Pourtant si la problématique de survie est d'actualité, c'est bien parce que la conception conventionnelle du développement réduit à un

objectif de croissance économique a échoué sur ce plan : on oubliait les hommes d'une part, ce qui pose les problèmes de la pauvreté et de l'équité sociale ; on ne ménageait pas la nature d'autre part, d'où la préoccupation environnementale. La pensée « orthodoxe » a su évoluer pour prendre en compte ces deux grands volets du développement durable et les intégrer comme contraintes dans un programme d'optimisation (de la fonction croissance économique). Au-delà donc des intentions qui peuvent sans problème se rejoindre sur de telles causes, ce sont les moyens de ce développement, imaginés, envisagés, qui divergent sensiblement.

La cause sociale est défendue depuis le début des années 1970. C'est en effet en 1972 que MacNamara, Président de la Banque mondiale, redéfinit les objectifs des programmes de développement : assurer une alimentation à tous les hommes, garantir à tous un logement et la santé, offrir à chacun l'éducation minimale et lui permettre de « gagner sa vie ». Par la suite, le PNUD (Programme des Nations Unies pour le Développement) intégrera, dans les besoins essentiels à satisfaire sur toute la planète, les libertés humaines (politiques, économiques, sociales) et tous les droits fondamentaux des hommes. La cause environnementale qui apparaît elle aussi en 1972 (Club de Rome) devra attendre 1987 (Rapport Brundtland) et surtout 1992 (Sommet de Rio) pour affecter la pensée du développement économique. Et l'Agenda 21 est un programme d'actions⁹² qui est à la fois ambitieux et réaliste puisqu'il comporte, en plus des rubriques économiques et environnementales, des actions à prévoir au niveau de l'organisation sociale du pays et de l'éducation des populations. Désormais, on ne poursuivra plus le seul objectif d'accroissement de la production matérielle des nations, mais également la nutrition de tous les hommes de la planète, l'accès aux services de santé et d'éducation (que doit aider la diffusion de savoirs scientifiques et

⁹² C'est le plan d'action pour le 21^{ème} siècle élaboré par la Conférence des Nations Unies pour l'environnement et le développement en 1992.

de savoir-faire technologiques), en même temps que le respect et la restauration des écosystèmes.

En terme d'objectifs, surtout énoncés sous cette forme, ce développement durable recherché est une affirmation du droit universel de chaque individu de survivre ou de vivre dans des conditions décentes, ce qui rejoint autant les préoccupations de l'approche des Capacités que les nôtres. Les divergences apparaissent au niveau des moyens dans la mesure où ceux-là ne mettent pas l'homme au cœur du développement. Mais l'économiste en général, même soucieux du sort des plus démunis, et depuis Adam Smith, ne saisit pas l'importance de la différence pour la personne concernée entre se nourrir et être nourri. Or l'assistance est source de honte pour l'individu qui est en droit d'exiger une certaine dignité. L'humanitaire privilégiera l'assistance, alors que l'humanisme suppose des individus acteurs de leur propre existence. La nuance devient importante parce que nos sociétés contemporaines, dans les grandes villes du Sud comme du Nord, ne préparent pas les individus à l'éventualité de l'exclusion et les obligent à trouver eux-mêmes une issue digne au bannissement social. Aucune formation à la survie (aux conditions extrêmement difficiles d'une vie quotidienne) n'est prévue ; c'est donc l'imagination créatrice des exclus qui doit prendre le relais. La réalité de la survie peut aussi frapper l'imagination sans être poétique : certains se nourrissent exclusivement des déchets non comestibles des grandes décharges urbaines (LATOUCHE, 1993, p. 162).

Dans la pensée « orthodoxe » du développement durable, l'individu est perdu de vue. Ses intérêts (supposés purement économiques) s'opposeraient, à cause des dures lois de la concurrence sur les marchés, à la survie des autres hommes, ce qui nécessite des mesures de solidarité internationale (comme par exemple le commerce équitable). Ses activités de production (industrielles et agricoles) et de commercialisation (y compris les transports de marchandises) s'opposeraient également à la survie de la nature, son appétit de rendement le poussant aux pillage et

gaspillage des ressources naturelles jusqu'à épuisement de celles non renouvelables et à la destruction fatale des écosystèmes. Certes l'Agenda 21 se décline en « local », mais il s'appuie toujours sur une conscience collective planétaire, celle d'une « communauté mondiale », et déresponsabilise par là-même les individus. La *self-reliance* induit, au contraire, une éthique de développement fondé sur la mise en valeur des ressources dont dispose chaque communauté humaine sur son territoire. Suivant le mot d'ordre « produire et consommer localement », elle impose le respect de l'environnement immédiat (pour la production alimentaire, l'activité artisanale, le commerce, la construction...). Chacun visant son autonomie tout en vendant à proximité le surplus commercialisable, l'économie de marché locale est constituée d'autonomies interconnectées. La voie « utopique » de développement se situe hors du paradigme richesse/pauvreté, où n'importe que le niveau de vie des populations (censées bénéficier, tout naturellement en plus, des retombées de la croissance du PIB) ; les utopies mettent en avant la « frugalité », principe de vie intégrant la qualité de vie (NUSSBAUM et SEN, 1993).

D'autres éléments de divers ordres confirmés par les expériences de terrain renforcent le caractère utopique de ce développement humain. D'abord, l'analyse de l'action individuelle, celle-ci même socialement déployée reste jusqu'au bout de nature individuelle, et la conscience individuelle est déterminante dans la poursuite des objectifs de développement. Ensuite, l'ingénierie sociale qui produit en général des projets scientifiques, réalistes, certes réfléchis mais vastes, niant le poids de l'action individuelle, et donc difficilement applicables, a du mal à concevoir des actions de développement à l'échelle humaine ou un modèle qui puisse susciter et canaliser les énergies individuelles sur un projet peu ambitieux, mais bénéficiant directement aux personnes concernées. Enfin, dans le champ de l'économie, surtout contemporaine, on ne conçoit pas un système de valeurs intégrées qui donne lieu à une fonction avec plusieurs objectifs à optimiser simultanément (considérations de richesses

terme d'objectif, sur la question de la maîtrise du changement social. Or, c'est la science sociale elle-même, si on suit WALLERSTEIN (1995), qui par son origine et son histoire, présente le concept de « développement » comme un concept clef mais dans sa pensée, et malgré la popularité du terme dans la période contemporaine, « l'idée de développement n'est qu'un avatar du concept, bien plus ancien, de "révolution industrielle" ». Ce fondement se retrouve autant dans les analyses historiques ou factuelles que dans les travaux « nomothétiques », et explique les déceptions tant sur le plan théorique qu'au niveau des politiques. La Révolution française a entraîné une autre perception du changement social : désormais, il existe un « changement normal », et on peut poursuivre des buts politiques par rapport à celui-ci. Se développent au 19^{ème} siècle trois façons d'aborder politiquement ce changement normal : le libéralisme, le marxisme (socialisme) et le conservatisme. Partageant l'idée d'un progrès social, les deux premières « idéologies » (au sens de WALLERSTEIN) envisagent toutes deux l'action, respectivement par la réforme ou par la révolution, sur le changement normal. Importe alors une meilleure connaissance pour une maîtrise de la réalité sociale. Le conservatisme qui ne se réduit pas à la seule défense du changement normal, mais peut vouloir maîtriser aussi la réalité (pour restaurer le *statu quo ante*), est devenu une position marginale en science sociale.

L'économiste russe ABALKIN (1994), analysant les faiblesses de la conception dominante du développement socioéconomique, remonte l'histoire de la théorie économique pour constater, que depuis Adam SMITH, celle-ci ne s'est développée effectivement que pour servir un ordre social, capitaliste ou socialiste, évinçant ainsi ce qui était connaissance pure ne relevant pas de l'action. Aussi, des phénomènes susceptibles d'être pourtant importants en réalité (comme par exemple l'émergence de formes de propriété) ne peuvent être saisis par la grille analytique (définies comme « ni publiques, ni privées » dans notre exemple) ; ce qui évacue d'emblée la question de savoir s'il faut accompagner ou non de

tels changements. L'approche théorique de la croissance, et la place prépondérante de cette notion dans l'approche du développement, explique également la vision réductrice du développement socioéconomique. Ce paradigme a atteint, selon ABALKIN, ses limites et sa révolution en cours implique de revenir à une certaine prudence et une certaine modestie dans les conclusions des économistes et dans ce qui pourrait en être déduit pour l'action. MYRDAL (1954) pose ce problème des présupposés idéologiques implicites dans le travail prétendument scientifique ; il insiste aussi sur la prudence à observer face aux connaissances mêmes théoriques, donc scientifiquement rationnelles, qui, bien qu'elles ne comportent explicitement aucune conclusion pratique, constituent un engagement politique. Il précise toutefois : « *je ne ferai une exception que pour les tendances les plus conservatrices qui ne cherchent rien d'autre que la préservation du statu quo : partant d'un pareil point de vue, la pensée doctrinaire sera moins dangereuse* ». Or dès qu'il s'agit de décisions concernant le développement des sociétés, la responsabilité est grande puisqu'elle engage l'avenir de millions de personnes.

Au-delà donc des objectifs déclarés, c'est bien plutôt l'engagement politique, au sens où est véhiculée une représentation de la société idéale, qui vient déterminer les moyens d'action. Et certaines distinctions usuelles qui structurent la pensée du développement limitent autant les moyens d'observation que les moyens d'action. Dans la problématique générale de survie, celles-ci perdent toutefois de leur pertinence, puisque « tous les moyens sont bons ». Toutes les distinctions suivantes : formel/informel (qu'il s'agisse d'activité, d'emploi ou de revenu), stratégie d'investissement/stratégie de survie, développement économique/lutte contre la pauvreté sont une façon d'appréhender les phénomènes où les moyens d'agir sont prédéterminés. Et cela ressort dès que l'on considère que les stratégies de survie ne sont pas exclusivement en réalité le fait de personnes dans un extrême dénuement, sous-entendu matériel. Le

caractère subjectif d'abord qui est lié au fait que c'est l'individu qui est l'acteur fait que la pauvreté n'est plus une situation objective, de sorte qu'on ne peut plus affirmer qu'il vaut mieux être pauvre dans un pays riche que pauvre dans un pays pauvre. La pauvreté des personnes n'existe que dans les sociétés modernes où les individus doivent s'assumer seuls matériellement, grâce à leur fonction sociale (quand tout va bien). L'aspect « qualitatif » ensuite, prenant en compte les valeurs de l'« être » et considérant légitimes des besoins comme celui d'identité, de reconnaissance, de vie digne avec sens, d'insertion dans un groupe, de convivialité, d'espérance et de sécurisation face à l'incertitude du lendemain, anéantit tout espoir d'évaluation et de hiérarchisation, y compris avec l'aspect quantitatif, matériel, lié aux nécessités de l'« avoir ». Pour ces raisons, l'analyse de ces pratiques offre un cadre pour l'action contre l'exclusion ou la précarité, telle que ressentie par la personne et non comme situation objectivement existante. SIMMEL (1998) exprime ainsi l'importance de la catégorisation des pauvres : *« ce n'est qu'à partir du moment où ils sont assistés – ou peut-être dès que leur situation globale aurait dû exiger assistance – qu'ils deviennent membres d'un groupe caractérisé par la pauvreté. Ce groupe ne demeure pas uni par l'interaction de ses membres, mais par l'attitude collective que la société, en tant que tout, adopte à leur égard. (...) Ce n'est que lorsque la pauvreté implique un contenu positif, commun à tant de pauvres, qu'une association de pauvres, en tant que telle, apparaît. Ainsi, le résultat du phénomène extrême de la pauvreté, à savoir le manque d'abris, est que ceux qui se trouvent dans une telle situation dans les grandes villes se rassemblent dans des lieux de refuges spécifiques »*. La catégorisation est évidemment liée à la volonté (sociologiquement parlant) de porter assistance, et n'est pas introduite pour mieux cerner le groupe d'individus qui s'autoorganise (dans un squat militant, le pauvre devient un squatter « résistant »).

Reprenons schématiquement la grille d'analyse habituelle et posons la question de savoir quelle attitude adopter par exemple à l'égard de la microfinance⁹³. En vingt ans, celle-ci constituée de mutuelles, de caisses villageoises et d'organisations de crédit direct (et éventuellement de « facilitateurs », impliqués directement comme partenaires), est considérée comme un succès (2005 – année de la microfinance, 2006 – Yunus Nobel de la Paix). Mais elle doit évoluer entre deux préoccupations : la rentabilité et la solidarité, c'est-à-dire la solvabilité financière d'une part et la pérennité et l'« utilité sociale » d'autre part qui était sa raison d'être. D'où la distinction au sein de l'ensemble des structures et organisations en question entre celles qui deviennent viables et pérennes en étant gérées comme des organismes « classiques » et les autres qui à cause du principe d'autogestion des membres, n'ont pas le souci de la maîtrise des techniques financières. Une autre distinction accompagne la précédente : recherche d'« exclus solvables » en se localisant dans des zones à potentiel de développement d'une part, activité de microfinance dans des régions enclavées, très pauvres d'autre part. Au niveau des emprunteurs, deux catégories, correspondant à « deux formes de comportement économique, c'est-à-dire deux manières de pratiquer les activités économiques », se dégagent : d'un côté ceux qui obtiennent des fonds pour des microactivités économiques (polymorphes, dans l'informel généralement) ou destinent les fonds à des usages sociaux, et de l'autre, des entrepreneurs de très petites unités (TPE) qui cherchent à investir pour une croissance de leur activité (agricole, commerciale ou artisanale). Le premier groupe, majoritaire, est dans une économie de subsistance : ils diversifient le risque face à l'incertitude (plusieurs petits investissements) avec des activités non originales (même stratégie que le voisin), attendent un rapide retour sur investissement, appliquent des règles opaques dans des relations interpersonnelles. Le

⁹³ On s'appuiera sur DJEFAL (2005) qui expose clairement son raisonnement, mais celui-ci domine, le plus souvent implicitement, dans la multitude de travaux en rapport avec les pratiques de survie.

second groupe se situe dans « une perspective économique » et participe à la « densification » du tissu économique et au développement d'une région : développement de l'activité avec croissance de l'entreprise et de l'emploi, formation du personnel, application de règles impersonnelles et transparentes. Le prolongement évident de cette dichotomie est d'opposer à leur tour l' « économie informelle » et l' « économie industrielle » sous forme embryonnaire. DJEFAL (2005) situe ainsi la microfinance entre le « le financement informel » et le « financement officiel ». En termes d'action, partant de l'idée qu'on a d'une part à « lutter contre la pauvreté » (utilité sociale), et d'autre part à « catalyser » le développement économique (utilité économique avec l'hypothèse implicite que la TPE deviendra PME), le problème devient celui de l'affectation économiquement la plus rentable des fonds collectés. Dans un raisonnement de ce type, et en toute logique économique, puisque la référence reste encore aujourd'hui le secteur des grandes entreprises (industrielles) et les institutions de financement « classiques », la meilleure politique est celle en faveur de l'économie industrielle embryonnaire, ou, si on maintient l'objectif de lutte contre la pauvreté, celle qui s'accompagnera d'efforts pour supprimer les « paramètres bloquants » qui maintiennent les activités dans l'économie de subsistance. La grille d'analyse habituelle conduit facilement à la conclusion qu'il n'est pas rentable, du point de vue des agents décentralisés, d'investir dans les pauvres, et la théorie du capital humain va dans le même sens. Cela ne repose que sur l'idée qu'une stratégie de survie n'est pas une stratégie d'investissement, même en capital humain. L'exemple de l'étudiant qui travaille pour vivre et financer ses études montre pourtant que s'il y a une frontière, elle est ténue, et qu'en économie le soutien à l'initiative vitale pourrait être considéré aussi rentable, humainement parlant cette fois, que l'aide prodiguée aux activités jugées prometteuses sur le plan du développement économique.

8. Comment accroître la production des moyens de survie à la disposition des individus ?

C'est sous la forme d'une question que nous explorons les pistes pour l'action contre l'exclusion en supposant maintenant que nos sociétés estiment qu'il leur est « rentable d'investir dans l'humain ». Pour toutes les victimes du « mal-développement », c'est-à-dire du sur- comme du sous-développement (GALTUNG, 1980), la première ressource à canaliser est l'énergie vitale et surtout pas l'aide extérieure (à l'individu) matérielle, technique et financière, qui s'oppose au principe de *self-reliance*. Ce dernier invite à refuser les « solutions toutes faites » qui, par expérience, ne marchent pas et détournent l'énergie humaine de l'essentiel. Le pauvre a une autre perception de sa situation s'il ne se représente pas comme faible et sans moyen, mais décide de puiser en lui pour se régénérer et se procurer ainsi les ressources nécessaires pour affronter la réalité, son dénuement matériel, et éventuellement la changer. Devenir moins dépendant de ses propres besoins peut certes passer pour un non-sens dans une économie qui se développe, y compris sur le plan technique, en en créant toujours de nouveaux, mais le mode de vie frugal n'est pas l'apanage des sociétés primitives, ni d'un mouvement comme le *Swadhyaya* en Inde (RAHNEMA, 1990). L'individu, dans une société qui a créé la peur de la rareté et assujetti toutes les activités humaines au monde matériel, se trouve privé de la connaissance des pratiques de survie dans son environnement. La société industrialisée, monétaire, capitaliste occidentale contraste ici avec les sociétés traditionnelles, comme dans le Ladakh encore aujourd'hui (NORBERG-HODGE, 2002), où la capacité de survivre est essentielle, c'est-à-dire qu'il faut pouvoir compter sur soi-même en s'appuyant sur un puissant lien social et moral qui unit le groupe.

Le retour à une économie maîtrisée respectueuse des hommes, et de la nature de surcroît, n'est pas une utopie « irréalisable ». Il s'est déjà

réalisé dans des cadres expérimentaux⁹⁴, et peut prendre la forme de microprojets de survie et de développement. Se combinent ici les actions sur les trois fronts : la consommation, la production et les échanges. Du côté de la consommation, l'action suppose la sensibilisation sur la question des besoins et des aspirations de chacun. C'est la conscience de l'individu seule qui peut limiter la consommation matérielle sans frustration. Le gaspillage des ressources humaines et naturelles n'est pas indispensable à la survie de l'espèce humaine. De nombreuses familles américaines, et pas nécessairement les plus pauvres, ne s'habillent plus que dans des vêtements « second hand ». L'occasion qui vaudra le neuf en terme d'usage peut avoir dans nos sociétés une très faible valeur d'échange, et participe à l'accroissement des moyens de survie. La frugalité est une voie alternative à la richesse matérielle, qui fonde quant à elle une économie simple.

Pour la production comme pour la consommation, la piste d'action évidente est la pédagogie, l'éducation, la formation et la sensibilisation. Le respect des hommes et de la nature s'inculque. En outre, la dimension morale de l'éducation est importante, mais pas suffisante. Si on pose que chacun a droit à être formé pour survivre dans son milieu, les savoirs et savoir-faire utiles et les pratiques de survie doivent constituer un bagage minimum pour tous, à travers un enseignement (gratuit) destiné aux jeunes et avec des échanges de savoirs facilités. Le droit d'accès à l'information que l'individu juge utile s'inscrit dans cette optique de responsabilisation. L'éducation ne se restreint pas à l'instruction, mais doit s'appuyer sur l'échelle des valeurs à laquelle tout un chacun adhèrera dans une situation difficile, au moins autant sur les valeurs de l'être que sur celles de l'avoir. Mais ce n'est pas l'extension des droits individuels qui garantit leur respect : un SDF ne jouit pas du 1^{er} des Droits universels de l'Homme !

⁹⁴ Citons par exemple le CIEPAD (Carrefour International d'Echanges et de Pratiques Appliquées au Développement fondé par P. RABHI près de Montpellier), et la coopérative européenne Longo Mai (MEYER, 1998).

Au niveau de la production, le renforcement des capacités pour survivre avec dignité passe aussi par une extension des libertés individuelles. Parmi celles-ci la liberté d'entreprendre, qui favorise directement l'application du principe d'autonomie, est fondamentale pour permettre à la personne de se prendre en charge, de créer son emploi, de survivre ou même de s'épanouir dans la pluriactivité. Mais elle exige, dans un pays comme la France, une redéfinition des règles de l'économie de marché et de la solidarité : d'une part, un système autoorganisé comme les SEL (systèmes d'échanges locaux) sera accusé de faire de la concurrence déloyale au privé et de s'opposer à la solidarité nationale (par les prélèvements obligatoires)⁹⁵, alors qu'il répond à des besoins non solvables mais réels, produit du lien social et de la solidarité locale ; d'autre part, l'activité d'un petit commerce privé en milieu rural où l'utilité semble acquise par le plus grand nombre se fera facilement contrer par des « intérêts associatifs » largement subventionnés et fortement représentés au Conseil municipal (notre expérience familiale du P'ti Café). En campagne ou autour des villes, la subsistance est facilitée par la mise à disposition de terres. Si la distribution de terres est préconisée dans diverses régions du monde par des organisations comme la Banque mondiale par exemple, c'est d'abord parce que l'autoproduction alimentaire est évidente dans une société où on ne survit plus par la cueillette et la chasse. Et il pousse même des jardins sur des balcons de grandes villes. L'accès par son travail et la terre à un minimum de subsistance est paradoxalement réhabilité dans les sociétés industrialisées. Le cas de la Russie est éloquent à cet égard : plus de la moitié des familles russes disposent d'une parcelle comme potager : plus de 80% en milieu rural, mais près de la moitié en zone urbaine (à la périphérie de leur ville de résidence) (CLEMENT, 2005). En Russie, pour faire face à la montée de la pauvreté, il a été conseillé, et de nombreuses pressions se sont faites dans ce sens, que des dispositions soient prises pour faciliter la mise en œuvre de stratégies de survie par les personnes

⁹⁵ Référence est faite ici au « procès de Foix » (LAACHER, 1998).

victimes des mesures drastiques de transition économique. Cet usage des terres arables est un choix fait par la société puisqu'en même temps, il peut limiter la « commercialisation » de la terre, source d'un développement « industriel » de la production agricole. Soulignons par ailleurs l'intérêt de formations à l'agroécologie, qui tout en visant la sécurité alimentaire des personnes intéressées, mobilise les ressources locales, y compris celles relevant de savoirs et savoir-faire, et qui, grâce à un savant mélange de modernité (technologies les plus sophistiquées) et de techniques traditionnelles, respectent l'environnement.

Contrairement au milieu rural où il peut sembler plus facile de créer son emploi (de RAVIGNAN, 1999), la ville n'offre pas les mêmes opportunités a priori. Pourtant, le milieu urbain est d'abord celui qui répond à l'urgence des situations extrêmes (foyers, espaces publics appropriables...) ; il pourrait proposer des balises de survie (VIRILIO en 1994), véritables bouées de sauvetage pour les SDF. Dans l'optique de l'économie de survie, ce n'est certainement pas la distribution de tentes, comme cela s'est fait à Paris, qui contredit le principe de *self-reliance*, d'autant qu'elle facilite l'appropriation d'un territoire et respecte a priori le libre arbitre du SDF ; l'aide devient pernicieuse quand, à travers la tente, un suivi social des personnes sans leur accord s'est mis en place. La ville est aussi le lieu où grouillent nombre d'activités formelles et informelles. Elle multiplie ainsi les opportunités d'autoemploi et de pluriactivité. Et aujourd'hui, conséquence également des modifications qu'a subies le marché du travail, ce n'est plus l'accès à un travail qui compte pour l'individu à la recherche d'une vie digne, mais l'accès au travail voulu, par opposition au travail subi ou contraint, et qui ne s'identifie pas à un temps de travail. On conçoit qu'un agriculteur survive en France à l'heure actuelle grâce à la pluriactivité. On reconnaît de plus en plus dans les discours politiques, et aussi dans les études sur les très petites entreprises (TPE) que la création

d'entreprise doit être facilitée et même soutenue⁹⁶. On parle même de responsabilité sociale quant au soutien à la création d'entreprise (SERVET, 2001). Mais le regard porté sur l'autoemploi et la pluriactivité doit rompre avec l'image de l'ultime recours, et leur accorder un caractère stratégique du point de vue du travailleur, alors qu'actuellement ils ne sont le plus souvent que des effets du chômage et du sous-emploi des salariés lié à la flexibilité dans la gestion de la main-d'œuvre dont bénéficient les employeurs. L'existence d'organisations comme l'ADIE (Association pour le Droit à l'Initiative Economique) montre effectivement que des métamorphoses sont en cours, y compris dans les mentalités, mais les entraves aux initiatives vitales restent nombreuses et souvent radicales.

C'est aussi sur le plan des échanges qu'il faut accepter l'émergence de pratiques non « conventionnelles ». Les SEL, systèmes lancés dans les années 1990 en France, se sont rapidement répandus. Selon LAACHER (1998) le premier apparaît en 1994 et, moins de 4 ans après, ils sont environ 300, soit 30 000 adhérents. Leur atout est de proposer un système supérieur au troc, les négociations se faisant certes de gré à gré, mais avec une unité de compte « indicative » (comme le chabis dans celui de Poitiers). Mais il y a, de façon générale, en fait diversité des moyens de règlement dès lors que la priorité est la survie. Le meilleur exemple est fourni par l'économie russe qui a fonctionné avec un troc « au sens large » (paiement de salaires, d'impôts en biens par exemple), et a, malgré l'amélioration de sa situation après 1998, continué les échanges avec ces « monnaies privées ».

Il n'est pas de modèle transposable qui ressorte de l'analyse des pratiques de survie produisant un développement économique. Celui-ci dépend avant tout des moyens locaux, et si les rapports humains

⁹⁶ Contrairement à ce qu'on pourrait penser, ce n'est pas l'aide financière, pourtant parfois déterminante dans la mise en œuvre du projet de survie (toutefois pas exclusive des autres ressources), qui induit la pérennité de l'activité mais bien plutôt l'accompagnement, les conseils et l'expérience des autres dont le microentrepreneur peut bénéficier (ESTAY, 2005).

« constituent la substance même de l'espace » (BENKO et LIPIETZ, 2000), l'histoire et la culture locales comptent aussi. Des solidarités locales peuvent s'instaurer sur la base d'un sentiment identitaire et d'un certain esprit d'indépendance, comme l'illustre le développement économique de la Beauce québécoise avec ses « dix commandements » de l'entrepreneurship en faveur des rapports sociaux locaux (PALARD, 2000).

Les actions qu'inspirent les pratiques de survie vont bien au-delà de la remise en cause de la prise en charge financière ou matérielle des exclus comme solution sociale. D'abord, ces pratiques posent autrement le problème de l'exclusion à travers la distinction communauté/société (celle qui nous vient de TÖNNIES) et dans les circonstances actuelles, comme le rappelait GORZ lors des débats sur le revenu minimum, toute assistance offerte par la société à un exclu, même intégré dans une communauté, devrait s'accompagner de devoirs en retour. Dans l'autre sens, un certain nombre d'individus ont l'impression de bénéficier de peu de droits dans cette société relativement aux devoirs qui leurs incombent. Ces droits diminuent aux yeux des acteurs quand le soutien qui est apporté à leur microactivité par exemple est présenté par tous comme une faveur que leur fait la société (exemple là encore du P'ti Café). De ce point de vue, c'est donc bien un nouveau contrat social qu'il faut renégocier, pour rééquilibrer les droits et les devoirs des individus vis-à-vis de la société.

Ensuite, dans les sociétés industrialisées, c'est une troisième voie, hors de l'alternative de type *Exit/Voice* d'HIRSCHMAN⁹⁷, qui s'offre ainsi aux personnes exclues ou insatisfaites cherchant à « mieux vivre ». Si l'entraide supplante l'assistance, on valorise le don et le contre-don. Notre société n'est pas préparée à l'idée d'une « révolution silencieuse » (expression de de SOTO, 1994), alors qu'elle porte en elle ce mouvement né du « sursaut humain » et cette nécessité d'autoorganisation des

⁹⁷ Dans P. RABHI (1995, p.135) cette troisième possibilité est exprimée ainsi : « dans le naufrage général, on prête un coin de son épave à d'autres pour une idée censée transcender, cela est aussi une cohérence, j'y trouve mon compte, faute de mieux. Je viens aux hommes dont je m'occupe pour être aidé. C'est du troc, voilà tout. »

individus. Comme le soulignait MUMFORD (1950), nos économies développées ne sont pas capables d'assurer un minimum vital à chacun, et même si elles l'étaient, ce ne serait pas satisfaisant pour l'individu, car la simple subsistance matérielle n'est pas une vie humaine⁹⁸. De l'analyse des pratiques actuelles de survie ressort bien le fait qu'aujourd'hui, dès que des intérêts économiques sont en jeu, l'action des individus, autoorganisée ou même seulement privée, présente une dimension politique. L'agir économique, quand la personne décide de prendre en charge elle-même son problème de vie, est déjà en soi une participation à la vie de la cité, mais en plus il fait émerger spontanément des contre-pouvoirs.

Enfin, c'est bien entendu sur cet aspect politique que le bât blesse. Et il faut considérer deux niveaux pour l'action ou la réaction des pouvoirs publics. Au premier niveau, il s'agit de savoir par quelles mesures une volonté politique (même locale) pourrait faciliter concrètement (et sans s'immiscer) l'émergence d'initiatives vitales, d'autant que l'assistanat et l'humanitaire sont contraires au principe de *self-reliance*. Notre société est-elle prête à concevoir un éventuel « développement par le bas » qui, par sa nature même, ne peut être planifié ou contrôlé, et dont l'issue est incertaine ? La notion de « viabilité sociale » par opposition à celle financière, ou de « durabilité sociale » peut-elle être associée à l'idée de développement économique (qui vise une société présentant des contours prédéfinis) ? Au deuxième niveau, l'institutionnalisation des formes endogènes d'organisations et la reconnaissance de leur utilité sociale ne sont pas sans poser des problèmes sérieux, d'autant que les droits que s'accordent les individus peuvent être vécus par le pouvoir en place comme un affront politique. La régularisation des activités dites

⁹⁸ L'image utilisée par MUMFORD (1950, p. 340) est la suivante : « c'est tout simplement agiter devant l'âne une carotte en bois : il ne peut atteindre la carotte, ou, s'il l'atteint, elle ne peut le nourrir ». Le chômage provoqué par le développement du système technique et la forte concurrence entre les individus et entre les groupes humains pour la survie qu'il provoque dans nos sociétés montrent que ce système est incapable de satisfaire les besoins humains qu'il stimule. STUNKEL (2006) propose une relecture de la pensée économique de MUMFORD.

informelles et la reconnaissance officielle des structures autogérées ne sont certes pas toujours possibles, mais l'approche par les stratégies de survie invite à laisser ouvertes a priori les possibilités d'autoorganisation sans privilégier de formes institutionnelles données (une loi comme la Loi 1901 sur les associations en France peut être vécue comme trop contraignantes pour les acteurs) et également à faire passer des lois « endogènes » (comme H. de SOTO l'a fait au Pérou). Admettre l'utilité sociale de ces contre-pouvoirs peut faciliter l'innovation institutionnelle pour les activités socioéconomiques et améliorer significativement la qualité de la réponse sociale à la revendication légitime de l'individu à accéder à une vie digne. La méfiance totale à l'égard des processus décentralisés n'est pas toujours justifiée même s'il s'agit d'une action illégale : par exemple, dans les squats, ont « émergé » des règles morales (sous la forme d'une charte) invitant notamment à respecter les femmes. De plus, une partie des activités autoorganisées n'entrant pas dans le cadre institutionnel prévu ne sont pas pour autant illégales mais répondent à de réels besoins, comme l'illustre la finance solidaire.

CONCLUSION

Les pratiques de survie peuvent fournir un cadre d'analyse pour l'action contre l'exclusion économique et sociale. Elles donnent lieu à un développement socioéconomique centré sur l'homme et durable sur le plan écologique. En termes de modèle, elles évoquent celui « primitif » de l'économie de subsistance, ou celui de Gandhi, ou plus généralement ce que nous regroupons sous la dénomination d' « utopies réalisables ». C'est en fait une économie de la simplicité ; elle répond aux besoins, pas nécessairement illimités ni exclusivement matériels des hommes, puisque l'épanouissement et la réalisation de soi sont partie intégrante de la vie. Il s'agit seulement d'un cadre d'analyse pour l'action dans la mesure où, relativement aux principes appliqués et à la philosophie sous-jacente, la prudence est de rigueur. Certaines pistes d'action se dégagent comme celles de l'accès à la terre, aux savoir-faire, de l'éducation et de la

sensibilisation, du droit à l'initiative individuelle, au travail et à l'activité voulus par exemple. Mais la question reste d'ordre politique car, au-delà des discours sur la démocratie participative, il s'agit de se demander d'une part, si notre société et nos instances politiques représentatives sont prêtes à reconnaître et à accepter ces formes de contre-pouvoirs émergentes, et d'autre part, si elles sont déterminées à faire le choix d'un développement tout simplement humain.

BIBLIOGRAPHIE :

- ABALKIN L. (1994), "Economic Theory on the Path to a New Paradigm", *Problems of Economic Transition*, n° 5, September, p. 3-18.
- BEAUD M. (1999), "Capitalisme, logiques sociales et dynamiques transformatrices", in CHAVANCE B. et al., *Capitalisme et socialisme en perspective*, Paris, La Découverte, pp. 249-274.
- BENKO G. et LIPIETZ A. (dir.) (2000), *La richesse des régions. La nouvelle géographie socio-économique*, Paris, PUF.
- B.I.T. (2002), *Travail décent et économie informelle*, Genève, Conférence Internationale du Travail.
- CHARMES J. (1995), "De l'économie traditionnelle à l'économie informelle", *Autrement*, n°159, novembre, pp. 144-159.
- C.I.E.P.A.D. (1994), *Les semences du changement. Le rapport à l'économie et à l'argent*. Rencontres d'été 94.
- CLEMENT M. (2005), "La pauvreté en Russie. Un état des lieux", *Le courrier des pays de l'Est*, n° 1051, sept.-oct., p. 57-65.
- CRETIENEAU A.M. (2002), "Les aspects politiques des projets de survie des hommes et de la nature", in ORCADES, *Les enjeux du développement durable*, Poitiers, pp.155-159.
- CRETIENEAU A.M. (2005a), "Les stratégies de survie individuelles : des enseignements utiles pour une autre approche du développement économique", *Economies et Sociétés*, Série F, n°43, mars.
- CRETIENEAU A.M. (2005b), "Les stratégies individuelles de survie : quel apport à l'approche des Capacités ?", *5^{ème} Conférence internationale sur l'approche en termes de capacités*, UNESCO, Paris, 11-14 sept., disponible sur CD-Rom.
- de RAVIGNAN F. (1999), "Créer son emploi en milieu rural : une utopie en action", in SERVET J.M (sous la dir.), *Exclusion et liens financiers*, Paris, Economica, pp. 195-200.
- de SOTO H. (1994), *L'autre sentier. La révolution informelle dans le tiers monde*, Paris, La Découverte.
- DJEFAL S. (2005), "Après vingt ans de pratique, la microfinance, un catalyseur du développement économique ?", *Forum Finances & Développement*, n° 78, mars, p. 32-44.

- ELA J.-M. (1994), *Afrique : l'irruption des pauvres. Société contre ingérence, pouvoir et argent*, Paris, L'Harmattan.
- ESTAY C. (2005), "Très petites entreprises et développement économique : du soutien à l'entrepreneuriat à la recherche de la pérennité des structures", *Géoéconomie*, n° 34, été, p. 141-169.
- ESTEVA G. (1987), "Regenerating People's Space", *Alternatives*, vol. 12, n°198, pp. 125-152.
- GALOUON ETA E. (2004), "Les stratégies de survie et le marché du travail dans le secteur informel urbain à Brazzaville", in NOGUES H. et alii, *Famille et solidarités*, Paris, L'Harmattan, pp. 241-256.
- GALTUNG J., O'BRIEN P. and PREISWERK R. (eds.) (1980), *Self-reliance. A strategy for development*, London, Bogle-L'Ouverture Publications Ltd.
- GOLLAIN F. (2000), *Une critique du travail : entre écologie et socialisme*, Paris, La Découverte.
- HAYEK F. (1995), *Droit, législation et liberté*, vol. 1, Paris, PUF.
- <http://squat.net>
- ILLICH I. (1981), *Le travail fantôme*, Paris, Seuil.
- LAACHER S. (1998), "L'Etat et les systèmes d'échanges locaux", *Politix*, n°42, pp. 123-149.
- LATOUCHE S. (1993), *La planète des naufragés. Essai sur l'après-développement*, Paris, La Découverte.
- MEYER A. (1998), "Longo Mai : des gauchistes aux mains calleuses", *L'Alsace*, 7 oct.
- MUMFORD L. (1950), *Technique et civilisation*, Paris, Seuil.
- MYRDAL G. (1954), *The Political Element in the Development of Economic Theory*, Cambridge Ma., Harvard University Press.
- NDIONE E.S. (1994), *L'économie urbaine en Afrique. Le don et le recours*, Paris Karthala, Dakar Enda Graf Sahel.
- NORBERG-HODGE H. (2002), *Quand le développement crée la pauvreté. L'exemple du Ladakh*, Paris, Fayard.
- NUSSBAUM M. (2004), "Beyond the Social Contract: Capabilities and Global Justice", *Oxford Development Studies*, 32, pp. 3-18.
- NUSSBAUM M. et SEN A. (1993), *The Quality of life*, Oxford, Clarendon Press.
- PALARD J. (2000), "Québec : les vertus du lien politique", *Sciences humaines*, Hors-série n°29.
- RABHI P. (1995), *Du Sahara aux Cévennes ou la reconquête du songe*, Paris, Albin Michel.
- RAHNEMA M. (1990), "Swadhyaya : the unknown, the peaceful, the silent yet singing revolution of India", *IFDA Dossier*, n°75-76, janvier-avril, pp. 19-34.
- RIST G. (1996), *Le développement. Histoire d'une croyance occidentale*, Paris, Presses de la FNSP.

- ROSE R. (1999), "Distrusting Government Institutions, Russians Develop Survival Strategies : Results of the New Russia Barometer Survey", *Transition*, June, p.9-10.
- ROUSSELET K. (1996), " Les modes d'adaptation de la société russe ", *Politique étrangère*, 4, pp. 823-33.
- SEN A. (2000), *Un nouveau modèle économique*, Paris, Odile Jacob.
- SERVET J.-M. (2001), "La responsabilité sociale du soutien à la création d'entreprise", *Exclusions et liens financiers. Rapport du Centre Walras 2001*, Paris, Economica, p. 105-109.
- SIMMEL G. (1998), *Les pauvres*, Paris, PUF.
- STUNKEL K.R. (2006), "Vital Standard and Life Economy : The Economic Thought of Lewis Mumford", *Journal of Economic Issues*, vol. XL, n° 1, March, p. 113-133.
- TARRIUS A. (2002), *La mondialisation par le bas. Les nouveaux nomades de l'économie souterraine*, Paris, Balland.
- VERSCHAVE F.-X. (1994), *Libres leçons de Braudel. Passerelles pour une société non excluante*, Paris, Syros.
- WALLERSTEIN I. (1995), *Impenser la science sociale. Pour sortir du XIXe siècle*, Paris, PUF.
- ZENEIDI-HENRY D. (2002), *Les SDF et la ville. Géographie du savoir-survivre*, Paris, Bréal.

Propos d'étape

Olivier CREVOISIER Université de Neuchâtel

La rencontre de Neuchâtel cherchait à explorer dans quelle mesure l'économie informelle est une alternative (contrainte ?) à l'exclusion économique et sociale. Cette conclusion toute provisoire rend compte des discussions qui se sont développées sur la journée. Mais toute réflexion sur l'économie informelle commence par la question de sa définition...

Questions de définition

Essayons de distinguer différents aspects, souvent contradictoires, de ce que l'on range sous le terme d'économie informelle.

Un premier aspect est celui de la *monétarisation* de ces activités, et au delà, du *rôle de la communauté* entendue comme une entité solidaire du point de vue économique. Encore de nos jours, l'autoproduction et l'autoconsommation font partie de ces tâches si nombreuses qui ne sont ni intégrées à la comptabilité nationale, ni sanctionnées par un transfert monétaire tout en reposant largement sur la réciprocité au sein d'une communauté locale. Ces pratiques sont encore plus répandues dans les pays du Sud. Au-delà de l'absence d'échange monétaire, ou d'échange monétaire complet, les activités d'autoproduction supposent différents liens sociaux et mécanismes de répartition des tâches et des revenus qui rendent compte de l'existence d'une communauté, que cette dernière se soit constituée d'elle-même ou avec l'aide d'interventions extérieure. *Guy Roustang* rapporte ses expériences dans ce sens, montrant comment le soutien à l'autoproduction permet à des personnes marginalisées de prendre en charge à nouveau de multiples tâches qu'elles ne se sentaient plus en mesure de réaliser. Que ce soit pour des biens privés (repeindre sa cuisine) des biens publics (jardins coopératifs), ces activités améliorent considérablement la confiance, l'insertion sociale et l'autonomie des

personnes impliquées. C'est une première facette de l'économie informelle.

Un deuxième critère, partiellement contradictoire, apparaît. Pour différentes approches, l'économie informelle se distingue de l'autoproduction en ce sens que ses activités s'adressent à un *marché*, plus ou moins complètement *monétarisé*, et qui se construit en complément ou en opposition au marché « officiel ». Ce sont des relations monétarisées qui vont par exemple attirer les migrants. Qu'elles ou qu'ils soient salariés ou indépendants, elles ou ils vont largement mettre à contribution leurs réseaux communautaires pour parvenir à une insertion économique, monétarisée, dans le pays d'accueil. Si l'essentiel de leurs activités ne peuvent pas être rangées sous le terme d'économie informelle, comme le montre bien le texte d'*Etienne Piguët*, la migration est largement source de pratiques informelles pour la simple raison que les règles formelles ne laissent quelques fois pas de place à ces personnes et à ces activités. *Liane Mozère* montre cependant qu'au-delà des contraintes à la régularisation qui peuvent se révéler impossibles à remplir, les activités informelles des nourrices et des employées de maison venues d'Asie et d'Afrique font l'objet de choix économiques (on opte pour des emplois informels en Europe parce qu'ils rapportent plus), mais aussi de choix de mode de vie. Les dimensions monétaires et les autres s'interpénètrent.

Florence Weber rend compte des limites entre le monétaire et le non monétaire encore d'une autre manière. Dans les cas qu'elle compare, on trouve d'une part le travail masculin, dit « travail à-côté », complémentaire au travail formel, pour améliorer le revenu du ménage par le jardinage, le bricolage, ou comme loisir de retraité, ou encore comme loisir des classes moyennes. Ici, la délimitation entre le marché monétaire et l'informel, quelques fois monétarisé, semble claire. D'autre part, dans le travail d'aides aux personnes à charge, ces limites se brouillent et sont très largement influencées par le genre, par les relations

de couple (qui ouvrent ou non certains droits sociaux au conjoint) et des aspects liés à l'affirmation de soi tant dans le ménage que plus largement dans la société.

Odile Castel rappelle comment l'économie dite informelle est abordée de manière différenciée selon les courants de pensée économique. Pour les approches structuralistes, il existe une hiérarchie économique et sociale entre ces deux formes, l'économie informelle jouant un rôle déterminant dans la reproduction sociale et dans la reproduction de l'économie formelle. Pour les néoclassiques, l'économie informelle est celle qui se déploie en dehors des entraves créées par l'Etat. En ce sens, elle incarne le marché idéal. Ce sont les règles de l'Etat qui créent l'informalité. Des auteurs néoclassiques insistent aussi sur la concurrence qui s'instaure entre l'économie formelle et informelle, mettant en question l'unité du marché et par conséquent des prix. Dans cette optique, l'économie informelle fait l'objet d'un choix résultant d'un calcul économique.

Enfin, un troisième ensemble de critères apparaît dans la définition de l'économie informelle, à savoir le rôle de l'Etat. En effet, l'«informalité» recouvre aussi la non conformité par rapport à la loi de l'Etat, ou encore l'insuffisance du pouvoir de l'Etat pour contrôler ces activités.

Pour Pascal Mahon, il n'existe pas de définition juridique de l'économie informelle : il n'y a que de l'économie illégale et peu importe que cette illégalité se rapporte à l'activité elle-même (recruter un tueur à gage) ou sur la forme prise par le contrat (non déclaré aux autorités fiscales par exemple).

La contribution d'Augusto Cusinato insiste sur ce rôle de l'Etat. Pour ce dernier, l'économie informelle est avant tout la manifestation de son incapacité à contrôler des phénomènes illégaux. Mais l'approche institutionaliste que propose Augusto Cusinato va plus loin dans le sens où l'économie informelle rend compte d'un processus d'adaptation, souvent illégal, des institutions de marché aux conditions de chômage structurel

d'une partie importante de la population urbaine, en particulier dans les villes du Sud, accompagné d'une certaine tolérance de la part de l'Etat. Selon cette approche, ce ne sont ni les acteurs qui sont informels, ni leurs activités, mais bien les règles, les institutions qui permettent le fonctionnement de cette économie. In fine, c'est bien l'attitude de l'Etat vis-à-vis de certaines activités – répression, tolérance ou accompagnement – qui va déterminer l'ampleur et la nature du fonctionnement de l'économie informelle.

Cette conception inclut d'emblée l'économie informelle dans la pluralité des modes de régulation de l'activité économique ainsi que dans les différents pouvoirs qui interagissent pour imposer cette régulation. Elle prend aussi en compte les ambiguïtés dans les règles de fonctionnement de l'économie face à l'état. En effet, comment l'Etat peut-il tolérer, voire soutenir certaines pratiques sans entrer en contradiction avec ses propres principes, sans ouvrir des brèches à travers lesquelles d'autres, au nom de l'égalité de traitement prônée par ce même Etat, se fauileraient ? Nous sommes bien dans un jeu complexe qui articule le pragmatisme économique, les pouvoirs politiques, ainsi que la justice et l'éthique.

Ces différentes approches montrent que l'économie informelle ne saurait être cernée de manière univoque, mais qu'elle forme un ensemble complexe, ensemble que l'on s'efforce conceptuellement d'éclater en différentes sous-catégories pour aussitôt s'apercevoir qu'elles se recoupent, au moins partiellement, et qu'elles ont donc bien quelque chose en commun.

Osons une thèse dans cette conclusion. Ce quelque chose en commun, c'est la nécessité humaine et sociale d'inscrire toute activité dans le cadre de règles. Toute activité économique est certes en relation à la matière et à l'information, mais elle est aussi et toujours une activité inscrite dans des relations aux autres. Cet aspect omniprésent de la règle suppose que l'informalité de certaines activités ne renvoie pas à l'absence de règles,

mais bien au fait que les règles utilisées ne sont pas celles prônées par une certaine autorité. Cette approche nous amène à poser trois différentes questions, à savoir celle de la relation aux normes, celle de la possibilité effective pour les catégories défavorisées de jouer avec ces règles, enfin celle des contextes territoriaux, plus ou moins ouverts et diversifiés en termes d'opportunités et d'autorités putatives.

Le rapport aux règles comme fondement de l'économie et de l'informalité

Il est pour le moins difficile de caractériser l'économie informelle par sa nature, de trouver des critères plus ou moins stables et bien identifiés? *Et si l'économie informelle était précisément caractérisée par cette instabilité, par ce rapport dynamique et ambigu aux règles, que ces dernières soient celles de l'Etat ou de n'importe quelle autre instance capable de les imposer?*

L'approche institutionaliste (Hodgson 1998) nous enseigne que les acteurs jouent selon des règles qui disent : « tu pourrais, tu ne devrais pas ». Elle nous enseigne aussi que les acteurs vont chercher à agir *sur* les règles afin de les transformer à leur avantage. Mais elle nous dit aussi que les acteurs vont jouer *avec* les règles, c'est-à-dire qu'ils vont rapidement apercevoir les limites, les failles, mais aussi et surtout qu'ils vont contourner les règles en les utilisant dans des contextes ou pour des buts qui ne sont pas ceux pour lesquels elles ont été créées.

Dans cette perspective, l'économie informelle ne résulte pas d'un quelconque manque de rigueur, ni même d'une contrainte économique qui mettrait les personnes dans la nécessité objective d'enfreindre les règles - chose que l'on peut éventuellement passer à des personnes en situation de faiblesse. Elle provient de la capacité et de la propension des humains à la réflexivité, à se re-contextualiser, à développer des comportements innovateurs face à des règles qui ne changent que par à coups et qui ont, de ce fait, toujours « un temps de retard ».

L'informalité n'en est donc plus une, mais reflète le jeu, l'interaction entre d'un côté des règles qui encadrent, qui rendent possibles les coordinations, l'action collective, l'action publique, les apprentissages etc., et de l'autre des acteurs qui ont la capacité de les dépasser par la recontextualisation et l'instrumentalisation.

Dans cette perspective, la règle ne génère pas le formel et l'informel, mais d'un côté l'infraction et de l'autre l'instrumentalisation, le contournement et le dépassement.

C'est tout le dilemme énoncé par *Pascal Mahon* : comment « légaliser » tout en évitant de recréer de nouvelles formes d'«évasion» ? En fait, la recherche de la légalisation de toutes les activités, de même que la recherche de la règle parfaitement adaptée est illusoire. Toute règle appelle son dépassement, plus ou moins rapide, plus ou moins contrôlé par l'Etat... mais la règle reste indispensable au fonctionnement de l'économie, qu'elle soit générée par l'Etat qui a, généralement, une légitimité suffisante, ou par d'autres instances, plus ou moins légales, plus ou moins organisées, allant de l'autorégulation des marchés financiers à la mafia en passant par la famille et les caïds de quartiers.

L'économie informelle au secours de catégories précarisées ?

Les principales questions de ce colloque portent sur le lien entre l'économie informelle et la précarisation sociale. Pourtant, l'économie informelle n'est de loin pas limitée à ces catégories sociales. Le développement des places financières off shore, par lesquelles transitent aujourd'hui près de la moitié du stock monétaire mondial (Palan 2003), montre bien que les rapports de plus en plus ambigus entre le politique et l'économique concernent tout autant les nantis que les autres.

Le dénuement peut contraindre, dans une certaine mesure, à recourir à des pratiques informelles. Mais où finit la contrainte et où commence l'opportunisme ? N'est-ce pas plutôt un savant mélange des deux, une ambiguïté tue dans tous les cas, plus ou moins consciemment entretenue,

que ce soit au niveau des personnes ou de la société ? Le non respect des règles énoncées par l'Etat se fait sous différentes justifications. Les néolibéraux soutiennent que l'Etat est incompetent, ce qui leur permet de justifier l'évasion fiscale, le développement de l'économie off shore - qui représente bientôt la majorité des flux économiques à l'échelle de la planète – ou encore l'existence de paradis fiscaux pour résidents fortunés. Les personnes à bas revenu font des calculs tout aussi peu civiques pour s'insérer dans des circuits monétarisés.... Dans tous les cas, la question de l'adéquation des règles aux situations est associée étroitement et de manière équivoque à la question du pouvoir, de son imposition et de sa contestation, que ce pouvoir émane du politique, des compétences des personnes ou des groupes, ou encore qu'il soit le fruit des circonstances. Or, les catégories précarisées ne sont pas celles qui détiennent le pouvoir. Elles peuvent dans le meilleur des cas jouer des interstices ou jouer un pouvoir contre l'autre.

Ces catégories précarisées, nous les avons rencontrées avec *Guy Roustang*. Il nous montre comment la stimulation des capacités d'autoproduction permet la reconstruction de capacités au sein des populations en difficulté.

A la fin de cette journée, on serait tenté de dire que l'économie informelle émerge pour différentes raisons. La première, et à mon sens la plus importante, est la relation ambivalente des humains aux règles qui les lient les uns aux autres. Pour des raisons diverses, mais incluant la contestation des répartitions de revenu ou des pouvoirs, les humains jouent *avec* les règles et ne se contentent pas de s'y conformer. Dans cette perspective, ce n'est pas la nécessité qui suscite le recours à l'informel, mais pour reprendre le terme des classiques, les passions humaines. Ensuite, certaines situations économiques plus dures ou encore le sentiment d'injustice poussent à agir de manière informelle. Cependant, dans un cas comme dans l'autre, il est nécessaire de disposer de capacités suffisantes pour instrumentaliser ces possibilités, et il n'est pas dit que les

catégories précarisées en disposent, bien au contraire. Ainsi, les travaux de *Guy Roustang* suggèrent plutôt que seul un appui permet de reconstituer des capacités. Pour reprendre la remarque d'une des participantes, les personnes précarisées se débrouillent peut-être tout aussi mal dans l'informel que dans le formel !

Economie informelle, territoire et mobilité

En plus des processus de précarisations à l'œuvre dans nos sociétés, l'économie informelle prend également de l'importance parce que le monde actuel offre certainement davantage de possibilités, d'ouvertures, d'espaces de jeu en raison de l'accroissement considérable de la mobilité, qu'elle soit suscitée par les moyens techniques ou par les transformations institutionnelles.

Mais avant d'aborder les effets du développement de la mobilité auquel nous assistons aujourd'hui, il faut rappeler que l'économie locale est une forme traditionnelle d'économie informelle lorsqu'elle se caractérise par la proximité physique, interpersonnelle et sociale (famille, clans, ethnie, voisinage, etc.). La *self reliance* présentée par *Anne-Marie Crétiéneau* impose ses règles et insère socialement et économiquement en mobilisant les ressources locales pour les besoins locaux.

Comment ces pratiques s'articulent-elles avec l'Etat, qui procède de manière universalisante, imposant une loi uniforme sur l'ensemble du territoire, avec une légitimité basée sur l'égalité des citoyens ? Comment les dispositifs du droit public et social, ainsi que les grandes machines technocratiques de l'Etat social peuvent-ils s'articuler à ces formes enracinées dans un territoire local, reposant sur l'autonomie de la communauté et dans lesquelles l'économie est enchâssé dans le social ?

Si ces territorialités traditionnelles subsistent, en se transformant et s'adaptant, le phénomène qui favorise certainement l'économie informelle aujourd'hui est l'augmentation considérable de la mobilité des capitaux et des personnes.

L'économie off shore montre bien le lien entre le développement de la mobilité et la concurrence entre les différents pouvoirs, étatiques ou autres. Nous sommes très loin d'un monde qui présenterait un front unique sous la bannière des Etats afin de faire régresser les aires et les domaines dans lesquels on joue davantage *avec* les règles que *selon* elles. Certains Etats marchandisent leur souveraineté, ou certaines entorses à cette dernière, vis-à-vis des détenteurs de capitaux, mais aussi d'employeurs et de travailleurs. D'autres tentent de maintenir autant que possible l'état de droit.

Mais le système opulent des sociétés financières et celui qui englobe des tranches précarisées de la société ne sont pas indépendants l'un de l'autre. Ne sont-ils pas l'un et l'autre les symptômes générés par des Etats qui cherchent à maintenir une emprise sur l'économie grâce à la territorialité de la loi alors que les réseaux et les pratiques économiques sont de plus en plus transnationalisés, et ceci tant pour les migrants dits illégaux que pour les sociétés financières ?

La concurrence des pouvoirs augmente dans un monde de plus en plus mobile et les Etats doivent composer davantage que par le passé pour maintenir leur souveraineté. Les démocraties, organisées à l'échelle de l'Etat-nation, correspondent de moins en moins avec les échelles auxquelles se posent les questions, qu'elles se rapportent à la finance globalisée ou aux réseaux transnationaux de migrants.

Les perdants, ce sont peut-être ceux qui restent prisonniers d'un espace restreint et qui ne parviennent pas à s'intégrer dans les règles standards. Ils sont condamnés à une faible productivité, à de bas revenus, ainsi qu'à un statut inconfortable, soumis sans plus aux règles et institutions sociales du lieu, voire dans le pire des cas aux organisations criminelles du lieu. L'enjeu principal est peut-être là : construire des possibilités et des capacités de prise de parole pour faire connaître les situations et, le cas échéant, dénoncer les abus.

Bibliographie

Hodgson, G. M. (1998). "The approach of Institutional Economics." *Journal of Economic Literature* XXXVI: pp.166-192.

Palan, R. 2003, *The Offshore World : Sovereign Markets, Virtual Places and Nomad Millionnaires*, Ithaca and London : Cornell University Press, 225 p.