Document généré le 14 juil. 2025 10:25

Lien social et Politiques

Développement social local et économie informelle
Local Social Development and the Informal Economy
Desarrollo social local y economía informal

Daniel Cérézuelle

Numéro 32, automne 1994

Les formes de l'informel

URI : https://id.erudit.org/iderudit/005066ar
DOI : https://doi.org/10.7202/005066ar

Aller au sommaire du numéro

Éditeur(s)

Lien social et Politiques

ISSN

1204-3206 (imprimé)
1703-9665 (numérique)

Découvrir la revue

Citer cet article

Cérézuelle, D. (1994). Développement social local et économie informelle. *Lien social et Politiques*, (32), 27–36. https://doi.org/10.7202/005066ar

Résumé de l'article

L'étude des opérations de développement local et d'insertion par l'économique révèle de sérieux décalages, voire des incompatibilités entre objectifs sociaux et supports économiques. Le développement local n'a-t-il donc rien à gagner à s'appuyer sur l'économique? Bien au contraire, mais à condition que l'on sorte d'une conception trop bornée de l'économique et qu'on ne le réduise pas à l'emploi salarié. L'étude du mode de vie de populations marginalisées économiquement mais intégrées socialement montre l'importance des registres informels voire non marchands de l'économie sociale. Ce constat engage à penser le développement local en termes de ressources et non de revenus et, face à la crise de l'intégration sociale par l'emploi, à chercher de nouvelles articulations entre l'économique et le social.

© Lien social et Politiques, 1994

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne.

https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche.

https://www.erudit.org/fr/

Développement social local et économie informelle

Daniel Cérézuelle

Le développement social : une alternative ?

Face à l'insuffisance des dispositifs ordinaires d'action sociale pour corriger les processus d'exclusion et de dualisation, on a vu apparaître depuis les années soixante-dix de nouvelles formes de « développement social » présentant trois caractéristiques : elles sont moins techniciennes, professionnalisées et spécialisées ; elles tentent de rompre le clivage entre action économique et action sociale et se préoccupent de modifier les relations socio-économiques concrètes qui pèsent sur le mode de vie des populations marginalisées ; enfin, elles ont une dimension territoriale correspondant à un souci de mobilisation des solidarités locales[1].

On prendra ici comme exemple deux formes très différentes de développement social : les entreprises intermédiaires et les contrats de pays.

Les entreprises intermédiaires sont un outil d'insertion par l'économique fondé sur la sollicitation des capacités intégratrices du champ économique local et débouchant sur la création d'entreprises marchandes employant et rémunérant un public en difficulté sociale. Il s'agit donc de s'appuyer sur une activité économique pour modifier l'ensemble des relations qui se nouent entre des exclus et leur environnement social. De leur côté, les contrats de pays consistent en une procédure de développement local en milieu rural, fondée sur la concertation et la participation active de la population d'un territoire restreint (le « pays » regroupe quelques cantons). Il s'agit de relocaliser les stratégies de développement économique, social et culturel et de créer une dynamique collective et globale, afin d'éviter la mise à l'écart économique et sociale d'un territoire et de sa population. Notons que ce sont exactement les mêmes principes qui président, en milieu urbain, à la mise en place des procédures de « développement social des quartiers ».

À l'évidence ces deux statégies de développement social sont très différentes, mais elles visent toutes les deux à favoriser l'intégration d'une population ou d'un territoire en stimulant le réseau local des échanges économiques et des solidarités. Les études que nous avons réalisées visaient donc à examiner si ces pratiques innovantes, combinant action sociale et action économique, offrent réellement un moyen de rompre ou d'atténuer les processus de marginalisation et les logiques d'assistance.

Notre réponse est plutôt réservée. Du point de vue de l'insertion des populations en difficulté sociale, les

Lien social et Politiques – RIAC, 32
Automne 1994

entreprises intermédiaires ont des effets limités et ambigus. Quant aux contrats de pays, du point de vue social, ces procédures ont eu des effets quasiment nuls.

Les limites de l'insertion par l'économique

À partir de 1982, on commence à parler d'entreprises intermédiaires. Elles se soucient de multiplier les opportunités d'intégration dans le système productif en créant de véritables entreprises marchandes et à vocation sociale. Le 24 avril 1985, une circulaire met en place un « programme expérimental de soutien aux entreprises intermédiaires », qui sera abandonné en 1986 au profit des « associations intermédiaires », aux objectifs beaucoup plus modestes, puis relancé en 1989[2] avec la notion d'« entreprises d'insertion ».

Ces entreprises ont une double vocation et combinent l'objectif social d'insertion et de réinsertion de personnes en difficulté dans la vie active avec un objectif économique : elles se soumettent aux lois du marché et accordent à leurs employés un statut de salarié et un contrat de travail.

Or, en se définissant et en se structurant comme « entreprises » intermédiaires, aujourd'hui d'insertion, le projet d'insertion par l'économique se soumet à une série de contraintes qui poussent à altérer les objectifs sociaux et éducatifs. L'adoption de ce modèle entraîne un certain nombre de conséquences. En effet, en devenant entreprise on s'astreint à rémunérer les travailleurs en se rapprochant le plus possible des normes de rémunération ordinaires (en général le SMIC horaire). Il en résulte une difficulté concernant l'auto-financement de l'entreprise, difficulté qui résulte de la faible productivité des personnes mises au travail et qui n'est pas suffisamment compensée par les aides publiques.

Or cette difficulté à réaliser le taux prévu d'auto-financement va peser lourdement sur le fonctionnement pédagogique et éducatif de ces entreprises. En effet, on observe qu'en s'institutionnalisant les entreprises intermédiaires perdent assez rapidement les bénéfices du « capital social » qui a facilité leur « décollage » pendant la phase de création. Ce capital social consiste en aides bénévoles et militantes diverses, en sur-travail du personnel éducatif, en bienveillance de l'administration disposée à tolérer un temps toutes sortes de pratiques dérogatoires, en un accès préférentiel à des marchés publics ou semi-publics. Autant de facteurs de souplesse peu compatibles avec l'adoption d'un modèle d'entreprise concurrentielle et autant de ressources non renouvelables condamnées à s'épuiser rapidement.

Dans ces conditions nouvelles, la marge de manœuvre de ces entreprises d'insertion tend à se réduire. Pour éviter les difficultés financières et assurer la survie de la structure, elles recourent à divers expédients qui tendent à transformer leurs objectifs sociaux et leur fonctionnement éducatif. Tout d'abord, elles procèdent à une sélection des bénéficiaires des contrats d'embauche pour ne recruter que ceux qui n'ont pour difficultés sociales que de n'avoir pas d'emploi, au détriment des personnes ayant des difficultés d'adaptation, qui ont une faible productivité au travail et qui devraient faire l'objet d'un suivi social alourdissant le fonctionnement de l'entreprise. L'autre expédient consiste à modifier le contenu de l'activité productrice en se rabattant sur des activités déqualifiées (placoplâtre, marquage de routes, sous-traitance, etc.). Ces activités sont facilement rentables car elles n'exigent ni compétence technique ni investissements en matériel et en technicité, mais elles n'ont aucune valeur formatrice et ne favorisent en rien l'épanouissement et la socialisation des travailleurs, ni leur accès à un emploi.

Rares sont les entreprises d'insertion qui arrivent à résister à ces tentations et beaucoup, au contraire, combinent ces deux expédients. Cela a deux conséquences : d'une part ces entreprises intermédiaires tendent à reproduire en leur sein le mal qu'elles veulent corriger, à savoir l'élimination des plus faibles au nom de la compétitivité et de l'efficacité économique ; d'autre part, elles risquent de cantonner leurs « salariés » dans le ghetto du travail déqualifié et déprofessionnalisant. La nécessité d'assurer la survie économique et institutionnelle de la structure peut encourager un « oubli » de la formation, celle-ci pouvant se résumer à une formation sur le tas. L'insertion se rabat alors sur une simple adaptation aux règles de travail et aux normes de productivité à travers les tâches d'exécution

inscrites dans une hiérarchie. Selon la formule d'Eme et Laville (1988), « l'oubli possible du social gît en creux dans le principe même de l'entreprise intermédiaire ».

Ainsi, en devenant « entreprises », les structures d'insertion par l'économique risquent de ne plus être en mesure de reproduire les résultats très positifs que les premières d'entre elles avaient obtenus. Un travail extrêmement intéressant a été indiscutablement effectué dans certaines des entreprises expérimentales que nous avons étudiées. Mais il nous semble que cette qualité tient plus aux motivations, à l'engagement, à la capacité de convaincre et d'entraîner autrui des travailleurs sociaux qui font marcher ces expériences qu'à leur fonctionnement économique proprement dit.

Ce qui explique, à nos yeux, la diversité initiale de ces entreprises, c'est que leurs promoteurs sont détenteurs d'un charisme personnel qui leur permet de détourner l'économique, de l'utiliser au profit d'un projet éducatif cohérent. Cette cohérence repose sur une intériorisation de valeurs telle qu'elle leur permettrait d'être efficaces avec des produits, des organisations du travail et des stratégies commerciales différentes de celles qu'ils utilisent actuellement. Cela les a souvent conduits à adopter des types de production, ou d'organisation du travail, ou de commercialisation et d'échange, qui sont en rupture avec les normes et les logiques de l'économie ordinaire. C'est souvent à ce prix qu'un travail social de qualité peut être effectué, et le projet des travailleurs sociaux et des pouvoirs publics d'aligner le fonctionnement des entreprises de réinsertion sur le modèle de l'entreprise marchande est peu réaliste[3].

De l'économique à l'oubli du social : l'exemple des contrats de pays

L'examen des 76 contrats de pays signés en Aquitaine de 1978 à 1986 conduit à faire des constats analogues quant à la difficulté d'articuler positivement moyens économiques et objectifs sociaux dans les procédures de développement local (Cérézuelle, 1987).

Rappelons tout d'abord que cette politique publique, inscrite dans le contrat de Plan régional, a, comme les entreprises intermédiaires, son origine dans un projet militant : le Mouvement des pays. Celui-ci s'est organisé autour de la critique d'un modèle centralisé de développement, et propose un nouvel « échelon » pertinent pour l'action économique et sociale. Utilisé dans des discours multiples et parfois contradictoires, il exprime l'émergence de pratiques locales diffuses fondées sur la volonté « d'utilisation rationnelle des ressources et de critique de la gestion technocratique de l'espace » (Dubet, 1983 : 13). Il traduit une action, mais d'abord une réaction face aux effets de la division spatiale du travail mise en place à travers le développement industriel.

Dès les années soixante en Bretagne, on assiste, avec le pays du Méné (Houe, 1979), à l'élaboration d'un nouveau modèle de développement, dit autocentré, qui « corrige les excès et les risques de la verticalité » (Chassagne, 1983). Il privilégie la valorisation des ressources locales, l'innovation, la diversification des techniques de production, etc. Il fonde sa rationalité économique sur « l'effet multiplicateur engendré par le réemploi local des valeurs ajoutées, et engendrant des solidarités, des solidités » (*ibid.*). Ce modèle s'interdit donc de dissocier l'économique du social et du culturel, groupant dialectiquement ces trois dimensions du développement global dans son objectif de revitalisation.

Lorsqu'il est généralisé dans le cadre de politiques publiques qui favorisent explicitement la dimension économique des projets, quels sont les effets concrets de ce nouveau modèle de développement ?

Tout d'abord, la création d'emploi n'aura pas été le point fort de la politique des contrats de pays, bien au contraire. On constate ainsi que des contrats encouragent des créations d'emplois industriels au moment même où le mouvement du marché en fait disparaître sur la même zone, en quantité souvent supérieure. On peut également constater que certains contrats financent des aides à l'installation de jeunes agriculteurs au moment même où la politique agricole et l'intensification de la concurrence réduisent les possibilités et accélèrent par ailleurs les départs.

Qu'en est-il alors de l'objectif plus social de revitalisation ? La lecture continue de la liste des opérations dans les documents contractuels, étape fastidieuse de l'étude, se révèle finalement très éclairante. On reste confondu devant la récurrence de formulations souvent identiques, censées traduire des initiatives « locales ». Bien peu d'innovations émergent de la masse des projets.

De plus, l'analyse de localisation conduit à constater la prégnance des bourgs centraux dans la réalisation des projets de pays. L'évolution de la procédure semble accentuer le phénomène. La politique des contrats de pays apparaît ainsi comme un facteur de renforcement du fonctionnement économique et « géo-politique » pré-existant. Dans ces conditions, comment enrayer la dévitalisation antérieure ?

Enfin, l'action sanitaire et sociale est très négligée par les pays dans la plupart des contrats. Les quelques actions réalisées traduisent les orientations d'une politique sociale d'assistance coûteuse, coupée de l'ensemble des projets, aucun lien n'étant établi entre initiatives sociales et économiques.

Les contrats de pays réalisent donc non des projets, mais des agrégats d'opérations sans objectifs, qui

s'ignorent mutuellement et se renvoient la balle des problèmes à résoudre.

De plus, l'inexistence de diagnostics socio-économiques préalables a interdit l'émergence de projets innovants. Le cloisonnement des « projets », issus d'une concertation limitée, renforce les positions acquises des acteurs institutionnels et économiques dominants et accélère la rupture des solidarités internes du pays. En effet, le choix des activités économiques bénéficiant des aides des contrats est effectué sans qu'on cherche à l'insérer de manière cohérente dans le tissu socio-économique local.

Dans ces conditions, le coût de la politique des contrats de pays se révèle exorbitant au regard des effets pratiquement inexistants qu'elle peut avoir sur la revitalisation des « pays » ruraux. L'examen de quelques opérations et des structures financières internes des contrats conduit même à penser que la procédure tend à renforcer les inégalités entre zones plus ou moins déprimées, et entre groupes sociaux ou entre espaces différenciés à l'intérieur même de ces zones [4].

On relèvera toutefois que l'« inefficacité » de cette procédure de développement social local tient au choix qui, dès le départ, lui a assigné comme objectif économique la création d'activités rémunérées. Ce choix s'est fait sur la base d'une interprétation illusoire de l'intérêt des premières expériences militantes, qui datent de bien avant la crise et dont l'objet premier n'était pas la production d'activités marchandes mais l'intervention collective et maîtrisée d'une communauté [5] sur elle-même. Il se trouve que, dans certains cas, la réussite sociale des actions militantes, qui s'est traduite d'abord par la mobilisation des solidarités locales et le recentrage de la vie politique locale, a débouché sur la création d'activités marchandes. Mais le coût réel de ces créations a toujours été sous-estimé. Comme pour les entreprises intermédiaires, on a oublié de prendre en compte le capital social et relationnel, non renouvelable, qui a permis ces quelques succès économiques, et on a oublié d'examiner pourquoi les succès étaient si peu durables. Si les stratégies de développement local semblent pertinentes pour produire du lien social, pour modifier les relations de pouvoir local et développer les solidarités, elles « patinent » et, à la longue, se disqualifient lorsque, en inversant l'ordre des causes et des effets, on leur demande de créer de l'activité économique marchande sur la base d'un processus de concertation et de décision endogène. Comme le souligne B. Eme (1990), « les facteurs exogènes du développement et les implications socio-culturelles de la modernisation ont été trop fortement et trop souvent sous-estimés par les acteurs locaux ». En effet, si on veut créer d'abord des activités compétitives sur un marché qui, lui, est totalement délocalisé, les procédures ordinaires de planification et d'aide à la création d'entreprises restent les plus efficaces. Par contre, la concertation, le partenariat et les procédures de participation sont alors peu utiles, et rapidement le « développement des solidarités locales » ne relèvera plus que de la rhétorique, car ce sont les relations du local avec le non-local qui sont alors déterminantes, et seuls ceux

qui ont un pouvoir déjà établi sont à même de les maîtriser. L'oubli du social semble donc inscrit dans le choix du support « économique » du développement local.

Une conception bornée de l'économique

Faut-il donc conclure que le développement social n'a rien à gagner à s'appuyer sur l'économique ? Bien au contraire, il nous paraît possible d'appuyer sur l'économique des stratégies d'insertion individuelles ou collectives, voire à dimension territoriale, mais à condition de ne pas s'enfermer dans une conception trop bornée de ce qu'est l'économique et de ne pas subordonner l'action au primat de l'emploi rémunéré. D'autres registres de l'« économique » peuvent également être sollicités, auxquels on pense beaucoup moins. Rappelons d'abord que l'économique ne se réduit pas à l'activité productrice marchande. Ainsi, dans la *Politique,* Aristote distingue deux disciplines : « l'économie » et la « chrématistique ». L'économie, c'est l'art de la production des usages et des échanges assurant la vie de l'« oikos », de la maisonnée, et par extension de la cité. Il s'agit alors de réaliser un équilibre harmonieux entre les différents membres de cette communauté, de gérer un patrimoine qui inclut non seulement les produits du travail et de l'ingéniosité humaine, mais aussi

les ressources de l'« oikoumène », de la globalité du monde habité par l'homme (*oikos* sert également de racine au terme écologie, forgé par Haeckel au XIXe siècle).

Mais Aristote oppose fortement cette discipline à celle de la chrématistique, qu'il définit comme l'art d'accumuler les richesses ou, pour employer le langage courant, de faire de l'argent : il insiste sur le fait qu'il s'agit là de bien autre chose que d'assurer la survie harmonieuse et la reproduction du groupe social. Il s'agit de la recherche du profit pour lui-même, indépendamment de toute considération d'utilité et des effets que cette recherche exclusive peut avoir sur le groupe social. Cette discipline spéculative consiste à savoir produire, acheter et vendre pour réaliser un maximum de gains, et Aristote la considère comme non « naturelle à l'homme », sans bornes et sans limites (Aristote, éd. 1962). Certes, cette conception de la production s'applique bien au monde de l'économie marchande et industrielle moderne. Toutefois il est clair, et Aristote l'a bien vu, que l'économie peut être autre chose que l'économie de marché et que la production peut être conçue, organisée et régulée non pas à partir du seul critère du gain et de la rémunération, mais aussi à partir des relations sociales dans lesquelles elle s'insère et qu'elle doit respecter, que ce soit sur la base du troc, de la redistribution ou d'autres règles d'échange. Dans ce second cas, dans bien des sociétés, ce ne sont pas les pratiques et les relations sociales qui se soumettent aux règles du marché ; c'est même souvent le contraire qui se produit, comme le rappellent K. Polanyi (1983) et M. Mauss (1950). Retenons pour le moment que même dans les sociétés modernes, le régime salarial d'entreprise en économie marchande industrielle ne saurait aucunement épuiser la définition de ce qu'est et de ce que pourrait être l'économie. Au contraire, il s'agit d'une définition très particulière et restrictive. Si l'on a des objectifs sociaux et que l'on cherche à réinsérer ou socialiser par l'économie, il n'est peut-être pas nécessaire de s'y enfermer et il serait souhaitable de se demander quel type de pratique économique est réellement compatible avec cet objectif social, et, pour cela, de préciser ce qui, dans l'économique, est facteur d'insertion sociale.

Revenons aux entreprises intermédiaires : nous avons relevé que celles qui étaient les plus intéressantes, en termes d'insertion sociale des bénéficiaires, avaient choisi, comme support économique, des activités présentant certaines caractéristiques :

— Faible division du travail : comme l'ont vu certains promoteurs d'entreprises intermédiaires, cette caractéristique permet de suivre la totalité du cycle de production ; elle favorise la maîtrise de l'action, l'autonomie de la décision et donc la valorisation du travailleur responsable de sa production ou de son service.

— Rapport direct et personnel avec la clientèle : il rend plus visible l'utilité du travail et donc la socialisation à travers des échanges valorisants.

— Une valeur du produit ou du service fondée sur la qualité et l'utilité d'un savoir-faire plus que sur la productivité du capital ou du travail : compte tenu du faible niveau de formation technique des individus et de l'absence de capital initial, cela paraît être une condition importante pour assurer un niveau minimum de rentabilité sans recourir à la division du travail et à des stratégies productivistes.

— Une forte localisation : l'insertion des activités dans l'environnement social ou naturel local permet d'atténuer la vulnérabilité à la concurrence et de favoriser l'enracinement social des exclus.

— Une articulation facile avec des activités d'auto-production favorisant l'échange, compensant un faible niveau de rémunération du travail et favorisant la rupture avec la rémunération au SMIC horaire, charge trop lourde pour l'entreprise. Autant de caractères qui n'ont pas grand-chose à voir avec le modèle d'entreprise.

Par ailleurs, les études de terrain effectuées à l'occasion de notre enquête sur les contrats de pays attestent l'importance en milieu rural des pratiques locales qui, hors des circuits formels de l'économie, ou en se combinant avec eux, permettent d'atténuer les coûts de la dévitalisation sans passer obligatoirement par des dépenses sociales accrues.

Bien qu'elles ne fassent l'objet d'aucune comptabilité, ces pratiques ont une importance économique considérable[6], qu'elles soient productions matérielles ou ressources immatérielles, selon le type de besoins à satisfaire. Nous avons observé, en effet, que toutes les couches de la population ne réagissent pas de manière identique aux mêmes difficultés objectives, liées à la baisse ou à la faiblesse de leurs revenus monétaires. Si certains ménages privés de ressources salariales régulières dépendent lourdement de l'aide sociale, d'autres ménages savent s'appuyer sur d'autres ressources, plus informelles, plus diffuses, mais qui leur évitent la situation d'assistés.

Dans leurs budgets familiaux se combinent de diverses manières les revenus de l'économie « officielle », les pratiques informelles et les transferts sociaux, articulés autour des solidarités familiales. Selon les situations, les éléments sont plus ou moins interdépendants. Ainsi, l'exclusion des ménages en difficulté (surtout les nouveaux arrivants) du monde officiel du travail

et du système local de relations leur bloque également l'accès à plusieurs ressources informelles. Pour faire des travaux au noir, par exemple, il faut avoir, outre un outillage, un réseau de clientèle, des adresses, etc.

On observe par contre que les pratiques non officielles permettent de valoriser au mieux les transferts sociaux. Nous avons pu recueillir quelques exemples de situations où la combinaison d'une allocation compensatrice ou d'une allocation adulte handicapé avec de faibles revenus agricoles et un mode de vie basé sur l'auto-satisfaction des besoins permettait le maintien en milieu naturel de membres de la famille voués en d'autres circonstances (habitat urbain, rythme de vie des salariés, etc.) à l'entrée en établissements spécialisés. De plus, et sans ignorer les « bavures » et les risques de telles situations[7], le maintien à domicile de ces personnes fragiles paraît souvent s'effectuer dans de bonnes conditions. Outre l'intérêt de la proximité familiale, la diversité des activités proposées favorise en effet une certaine autonomie qui ne repose pas sur la productivité et les rendements.

Bien entendu, l'ensemble des pratiques locales que nous venons d'évoquer ne constitue pas une alternative au système formel de la société salariale. Par ailleurs, certaines d'entre elles paraissaient menacées car liées à un support culturel « traditionnel ». Cela ne signifie pas que ce domaine informel serait privé des capacités d'innovation dévolues au seul secteur classique de l'économie. La pérennité des pratiques locales et leur vigueur suffisent à montrer le contraire. Mais leur maintien, nécessaire à l'équilibre de l'économie locale, est lié au maintien d'une vie sociale minimum. Sans elles, le tissu économique et social des zones dévitalisées risquerait un affaissement qui ne laisserait le choix à un nombre croissant de ménages qu'entre un salariat hypothétique et un assistanat chronique. On relèvera à nouveau que ces pratiques, qui sont économiques au sens aristotélicien puisqu'elles contribuent à la reproduction du groupe par le travail et l'échange, sont bien éloignées de l'emploi rémunéré. Ces observations suggèrent que l'on gagnerait peut-être à éclairer par l'autre bout la problématique de l'articulation du social et de l'économique. Ne serait-il pas en effet intéressant d'étudier comment font des populations qui se trouvent, par choix ou par nécessité, en marge de l'économie normale pour gérer leur insertion sociale en dépit de la faiblesse de leurs revenus ?

C'est à partir de cette interrogation que nous avons conduit des études sur divers aspects de l'économie informelle en Aquitaine. Il en ressort qu'à côté des ressources de l'économie salariale et marchande, d'autres formes de travail productif échappant souvent aux règles de travail de droit commun et à la comptabilité nationale jouent, dans la vie économique, un rôle très important mais beaucoup moins étudié[8].

Les ressources du développement local

Les réflexions qui suivent ne visent qu'à lancer un débat et non à rendre compte de ces recherches. Elles s'appuient sur l'étude de trois activités « informelles » marchandes : la petite pêche, l'agriculture marginale et la récupération urbaine, ainsi que d'une activité informelle non marchande : le jardinage collectif (Castelnaud et autres, 1985 ; Cérézuelle et autres, 1986, 1989). Pour synthétiser, nous proposerons trois remarques.

Première remarque : si l'on rend son sens plein à la notion d'économie, on peut aborder les problèmes d'insertion économique et sociale en termes de diversité des ressources, et pas seulement en termes d'accès aux seuls revenus monétaires, comme on le fait d'ordinaire. Ainsi, des ménages en difficulté économique peuvent augmenter leurs ressources de diverses manières ou, plutôt, peuvent tenter d'accéder à divers types de ressources. Premièrement, ils peuvent tenter d'accéder aux ressources salariales qui relèvent de l'économie formelle marchande, mais la crise actuelle de l'emploi a pour effet de raréfier cette ressource et les actions de développement social n'ont pas les moyens de corriger cette raréfaction. Deuxièmement, ils peuvent accéder aux ressources de l'aide sociale. Qu'elles soient dispensées par des organismes publics (État, conseils généraux, municipalités) ou privés (associations caritatives, fondations, etc.), ces ressources relèvent de l'économie formelle non marchande et l'augmentation de leur volume bute sur des limites sociales,

politiques et financières auxquelles renvoie la formule « crise de l'État providence ». Troisièmement, des ménages aux revenus insuffisants peuvent tenter d'accéder aux ressources de l'économie marchande informelle à travers des activités qui peuvent être clandestines ou tolérées. Versant « clandestin », on citera le travail au noir, la prostitution, la vente de drogue, qui donnent lieu à des transactions d'un volume énorme mais, bien évidemment, illégales. Versant « activités tolérées », on citera la commercialisation de ressources trop dispersées ou intermittentes pour donner lieu à une exploitation dans le cadre d'une entreprise normale : c'est le cas de la récupération urbaine et de la petite pêche en estuaire. On peut citer aussi la petite agriculture marginale pratiquant systématiquement la vente directe de produits de qualité. On notera que ces trois types de ressources permettent d'augmenter la solvabilité des ménages par l'accès aux revenus monétaires. Quatrièmement, les ménages peuvent aussi recourir aux ressources de l'économie informelle non marchande pour satisfaire certains de leurs besoins. Ils vont développer des échanges avec autrui : entraide, troc, échange de services et développement de diverses solidarités relevant de l'économie communautaire. Ils peuvent également développer leur auto-suffisance à travers des pratiques d'auto-construction, d'auto-réparation ou d'auto-consommation alimentaire comme celles que nous venons d'étudier. Ces pratiques permettent aux ménages d'augmenter leur consommation de biens et de services sans avoir à augmenter leurs ressources monétaires.

Deuxième remarque : nos études de l'économie informelle marchande (petite pêche, agriculture périphérique, secteur informel de la récupération) confirment bien que des pratiques de travail « différent » existent, et que l'on peut en vivre. Mais nos enquêtes montrent également les limites que rencontrent ces activités périphériques qui, dans ces trois cas, n'existent que comme « dominées »[9]. Sans développer cette notion, disons que les activités étudiées ont en commun trois caractéristiques : elles sont peu rémunératrices car la fixation des prix est dépendante de ceux pratiqués par le secteur industriel, la concurrence y est rude et elles sont menacées par l'évolution technique. Il convient donc d'affirmer que ces activités ne sauraient en aucun cas constituer une « nouvelle frontière » économique que l'action sociale devrait investir pour créer de l'emploi. L'étude critique des réalités de terrain ne conforte pas les utopies alternatives. Par contre, on peut en tirer des enseignements positifs pour mieux comprendre ce qui, dans l'« économique », est facteur d'insertion sociale.

On retiendra en effet que les activités étudiées servent effectivement de support à un travail différent, qui n'a rien à voir avec un emploi, mais grâce auquel des exclus assurent leur insertion sociale et économique. Mais cela tient tout autant au contexte social du travail réalisé qu'à sa productivité et à sa valeur marchande. Si on peut vivre de ces activités peu lucratives, c'est parce qu'elles sont encastrées dans le social. Elles sont inséparables de réseaux de sociabilité ; elles se combinent avec des solidarités et des ressources sociales, culturelles et pratiques qui contribuent à l'insertion sociale et à la viabilité de l'activité au moins autant que les ressources monétaires dégagées. La rémunération du travail par la vente de ses produits n'est qu'un facteur d'insertion parmi d'autres. Autrement dit, cette insertion, qui est indissolublement économique et sociale, dépend d'une combinaison de ressources dans laquelle le revenu monétaire n'est qu'une composante parmi les autres, mais elles sont toutes liées à un travail, à un faire, et le travail est l'occasion de les développer et de les renforcer. On relève que cette combinaison peut être très variable selon les activités et les populations qui y sont engagées mais qu'elle n'est pas arbitraire : les différentes ressources s'organisent en un mode de vie cohérent et stable dans lequel le culturel et l'économique sont étroitement liés.

L'exemple de l'auto-production, abordé avec les jardins collectifs, montre d'ailleurs que, dans certains cas, la possibilité de se livrer à un travail productif non rémunéré peut être un facteur d'insertion sociale et économique, car il permet de mettre en œuvre et de développer diverses ressources non matérielles : savoir-faire variés, capacité de prévision, d'organisation de l'économie domestique, d'entraide, d'échanges, etc. Pour bien des ménages de jardiniers, l'accès à un jardin permet de développer ces ressources, lesquelles ont souvent, en retour, un effet multiplicateur sur les bénéfices que les jardiniers retirent de ce jardin. Il leur permet non seulement d'élever leur niveau de consommation alimentaire, mais aussi de se construire un style de vie propre qui contribue à atténuer leur vulnérabilité économique. En consolidant, par exemple, la capacité de donner, d'échanger, de recevoir, le jardin contribue à augmenter l'autonomie des jardiniers. C'est, peut-être, ce qui explique que nombre de ceux que nous avons rencontrés ne nous semblent pas vraiment s'organiser dans le but de rattraper, grâce à leur production, le mode de vie et de consommation des populations plus solvables ; ils en viennent plutôt à développer un style de vie propre dans lequel les avantages que procure le jardin ont une valeur multipliée par rapport aux économies que l'usage du même jardin procurerait à un consommateur à la

solvabilité et au mode de vie ordinaires.

Enfin, l'étude du jardinage collectif montre que les ressources culturelles retentissent sur les stratégies pratiques, de sorte que les capacités de résistance économique de certains jardiniers sont tout autant la traduction d'un système de valeurs particulier que la recherche de leur intérêt bien compris. Ainsi, les comportements « culturels » n'existent pas à côté des stratégies « économiques » des jardiniers. C'est ce que la plupart des études du jardinage populaire ne prennent pas suffisamment en compte en interprétant presque exclusivement ces pratiques comme l'expression d'une culture caractéristique des ouvriers de souche rurale. Certes, le jardin leur permet de renouer avec une tradition, des valeurs et des savoir-faire, de se créer un espace à eux dont ils sont les maîtres et où ils peuvent affirmer une identité par ailleurs niée dans l'organisation du travail, les hiérarchies sociales ou l'habitat. Il n'en reste pas moins que si ces pratiques se maintiennent, si elles sont réactivées par des populations confrontées à des difficultés économiques, ce n'est pas simplement parce que les jardiniers y sont conduits par leur appartenance à une « culture » qu'ils auraient besoin d'exprimer [10], c'est aussi parce que le jardin leur sert pour produire, pour consommer autrement ou pour faire des économies. Dans le mode de vie des jardiniers, le jardin a une fonction économique indiscutable, mais qui n'est pas pour autant séparable de sa fonction culturelle [11]. Il y a là une caractéristique très importante des modes de vie « populaires » à laquelle on ne fait pas suffisamment attention, s'interdisant du même coup de reconnaître la dimension économique de ces pratiques. L'étude des activités informelles marchandes montre également combien le culturel et l'économique sont étroitement imbriqués.

Troisième remarque, qui découle des deux précédentes : les stratégies de développement social gagneraient à se dégager d'un formalisme économiste et réducteur, centré sur l'accès aux ressources salariales ou sur leur développement. Il y a d'autres façons de faire du social par l'économique puisque nous avons vu que l'économique ne se limite pas au secteur formel marchand, mais inclut aussi, outre le formel non marchand, les secteurs informels marchand et non marchand. L'activité rémunérée n'est donc qu'un des registres possibles du système local de ressources et il n'est absolument pas nécessaire de s'y cantonner.

Les stratégies de développement social seraient peut-être plus performantes si on se demandait au départ sur quel registre du système local de ressources il y a lieu d'agir pour favoriser l'insertion des populations marginalisées ou en voie d'exclusion. Il n'y a pas à prescrire a priori de solution, et il n'y a pas lieu, non plus, d'en interdire. Il faut simplement tenir compte du fait que, plus on s'éloigne des registres de l'économie formelle, et plus l'activité économique met en jeu des relations complexes entre diverses ressources, plus le travail productif et l'échange sont imbriqués dans le social et le culturel. Il est alors envisageable d'avoir une action importante sur le système local de ressources, ou sur les capacités d'insertion des personnes en difficulté, en consolidant leurs ressources sociales et culturelles et en favorisant l'organisation locale d'un mode de vie dans lequel ces ressources peuvent porter plus de fruits. Les moyens permettant de faire du social par l'économique sont beaucoup plus divers qu'on le croit : il faut choisir les registres de l'économique que l'on peut solliciter en fonction du type de population en difficulté, de sa culture, du contexte socio-économique local et des moyens dont on dispose. L'essentiel est de partir du social pour définir les moyens économiques et non le contraire.

Ces réflexions n'ont rien de révolutionnaire. Une relecture des expériences les plus intéressantes d'insertion par l'économique et de développement local montrerait que bien souvent la démarche que nous proposons a été suivie par les pionniers du développement social. L'acquis le plus durable de leur action a été la consolidation du tissu social local et le développement des ressources non matérielles des personnes plutôt que la création de ressources salariales, même s'ils ont attaché, ainsi que leurs évaluateurs, beaucoup plus d'importance à l'ouverture de quelques voies d'accès, souvent très provisoires, à l'économie marchande. Guidés par leur sens du social, ces pionniers du développement social ont souvent fait bien autre chose que ce qu'ils disent avoir fait. Mais tout le monde n'a pas leur sûreté de jugement, et l'application banalisée des procédures de développement social par l'économique favorise les dérives que nous avons évoquées. Pour parer à ces dérives et pour choisir les moyens économiques adéquats pour un projet local de prévention de l'exclusion, il convient de procéder à de véritables diagnostics socio-économiques locaux. Ces diagnostics devraient se préoccuper de com-

prendre comment les divers types de ressources se combinent sur un territoire donné et pour les diverses populations en difficulté, et d'identifier celles qu'il serait raisonnable et réaliste de développer.

Il faudrait étudier comment les différents types de ressources sont plus ou moins mis en œuvre et diversement combinés en fonction des contraintes imposées par le cadre de vie, l'environnement matériel et les infrastructures techniques. Cela permettrait d'identifier les modifications de l'environnement et les choix techniques qui sont localement les plus favorables à une combinaison optimale des différentes formes économiques, et de donner ainsi une base plus rigoureuse aux politiques de développement social.

Repenser l'articulation de l'économique et du social

Certains objecteront qu'une telle orientation néglige le rôle crucial du travail salarié comme facteur d'intégration dans la société industrielle. S'appuyer sur l'auto-production, sur l'économie domestique ou communautaire, n'est-ce pas retourner à un mode prémoderne de satisfaction des besoins et renforcer ainsi la marginalisation et le déclassement social ?

Aujourd'hui, cette objection me semble dépassée, car le mode d'intégration sociale et culturelle par l'emploi est en crise (voir Perret et Roustang, 1992) et il faut rechercher de nouveaux modes d'articulation de l'économique et du social, de combinaison des ressources (et pas seulement des revenus) et des formes d'activités. Dès lors, la consolidation de certaines pratiques informelles (par exemple de certaines formes d'auto-production), au lieu d'enfermer dans la marginalité d'un rapport dépassé et dominé à l'économique, peut contribuer à l'émergence de nouveaux modes de socialisation. La crise de la société salariale invite à chercher de nouveaux modèles de développement permettant de réencastrer en partie l'économique dans le social et à repenser la solidarité en termes de choix de société. Dans cette perspective « post-industrielle », l'informel peut prendre une nouvelle signification, progressiste et non marginalisante.

Daniel Cérézuelle
Professeur de philosophie
à Bordeaux

Notes

1 Sur l'intérêt d'un travail social moins professionnalisé, moins spécialisé, plus territorialisé, voir Dubet : 417 (conclusion) ; Lion et Maclouf, 1982 ; Ion, 1990.

2 Voir à ce sujet Laville, 1990, et Wuhl, 1991.

3 C'est pourquoi nous nous inscrivons en faux contre les conclusions du CIMERS (1986) accréditant l'idée que « la réussite du support économique des entreprises intermédiaires paraît entraîner la réussite de leur projet social ».

4 Deux études menées dans le Vivarais confirment nos analyses : Dourlens et Vidal Naquet, 1984, et Arnodin Chenot, 1984.

5 Il faut entendre ce terme au sens anglo-saxon de collectivité localisée. Voir à ce sujet Médard, 1969, et Thievant, 1983.

6 Selon certaines études, 50 % en moyenne de l'ensemble des valeurs produites et échangées. Voir Chadeau et Fouquet, 1981.

7 Décès des parents ou des soutiens familiaux, par exemple.

8 Pinton, Godelier et Schiray (1990) font le bilan des études récentes commanditées par la CNAF, la MIRE, le Plan urbain, le Plan construction, le Commissariat au Plan. On consultera aussi avec profit les ouvrages de synthèse suivants : Barthes, 1988 ; Dossier L'économie souterraine, phénomène mondial, 1984. Voir également Latouche, 1991.

9 Nous empruntons cette notion aux économistes. Voir à ce sujet les études d'Hugon et autres, 1980.

10 Comme d'autres font de la musique rock ou de la photo.

11 Cette remarque est confirmée par l'étude de Weber, 1989.

Bibliographie

ARISTOTE. 1962. *Politique*. Paris, Vrin : chap. 1, 8 et 9.

ARNODIN CHENOT, L. 1984. *Le Désir d'autonomie*. Toulon, IDRES, 73 p.

BARTHES, M. A. 1988. *L'Économie cachée*. Paris, Syros.

CASTELNAUD, G., D. CÉRÉZUELLE, M. COUTANCIER et A. GUCHAN. 1985. *La Pêche des migrateurs en Gironde : étude historique et socio-professionnelle*. CEMAGREF-MSHA.

CÉRÉZUELLE, D. 1987. *Action sociale et développement local : les contrats de pays en Aquitaine*. IRTSA.

CÉRÉZUELLE, D., Y. LE FORMAL et P. J. ROCA. 1986. *L'Agriculture périphérique en Aquitaine*. IRTSA-Plan urbain.

CÉRÉZUELLE, D., Y. LE FORMAL et P. J. ROCA. 1989. *Les Jardins collectifs, un outil d'insertion ?* IRTSA, Ministère de l'Économie et des Finances.

CHADEAU, A., et A. FOUQUET. 1981. « Peut-on mesurer le travail domestique ? », *Économie et statistique*, 136.

CHASSAGNE, M. E. 1983. Dans *Autrement*, 47.

CIMERS. 1986. *La Fonction sociale des entreprises intermédiaires*. Aix-en-Provence.

Dossier L'économie souterraine, phénomène mondial. 1984. Paris, La documentation française.

DOURLENS, C., et P. VIDAL NAQUET. 1984. *L'Autonomie prescrite*. Toulon, IDRES, 169 p.

DUBET, F., 1983. Dans *Autrement*, 47.

DUBET, F. *La Galère*.

EME, B., et J.-L. LAVILLE. 1988. *Les Petits Boulots en question*. Paris, Syros.

EME, B., 1990 « Développement local et pratiques d'insertion », *Économie et humanisme*, 315.

HOUE, Paul. 1979. « L'émergence des pays bretons », dans B. KAYSER, *Petites villes dans l'aménagement rural*. Éd. du CNRS : 113-132.

HUGON et autres. 1980. « Secteur informel et petites productions marchandes dans les villes du Tiers-Monde », *Revue Tiers-Monde*, 82, IEDES-PUF.

ION, J. 1990. *Le Travail social à l'épreuve du territoire*. Toulouse, Privat.

LATOUCHE, S. 1991. *La Planète des naufragés. Essai sur l'après-développement*. Paris, La Découverte.

LAVILLE, J.-L. 1990. « L'insertion par l'économique, évolution d'une problématique », *Économie et humanisme*, 315.

LION, A., et P. MACLOUF. 1982. « Au-delà de l'insécurité : solidarité et développement social », dans *L'Insécurité sociale*. Paris, Éditions ouvrières.

MAUSS, M. 1950. « Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques », dans *Sociologie et anthropologie*. Paris, PUF.

MÉDARD, J.-F. 1969. *Communauté locale et organisation communautaire aux États-Unis*. Paris, Armand Colin.

PERRET, B., et G. ROUSTANG. 1992. *L'Économie contre la société*. Paris, Seuil.

PINTON, F., M. GODELIER et M. SCHIRAY. 1990. *La Place de l'économie informelle dans les nouvelles formes d'organisation du travail en France : bilan des travaux*. Paris, EHESS, 62 p.

POLANYI, Karl. 1983. *La Grande Transformation*. Gallimard, NRF.

THIEVANT, S. 1983. « Les études de Communauté et la ville : héritages et problèmes », *Sociologie du travail*, 2.

WEBER, F. 1989. *Le Travail à côté. Étude d'ethnographie ouvrière*. INRA-EHESS.

WUHL, S. 1991. *Du chômage à l'exclusion ?* Paris, Syros.