

Micro-entreprises et dynamique socio-économique alternative dans la région du Bío-Bío (Chili)¹

BRUNO MALLARD

> Chercheur associé au Groupe de recherche en sciences sociales sur l'Amérique latine (GRESAL, MSH-Alpes, Grenoble, France). A notamment dirigé en collaboration avec Martine Guibert et al. (2009), *Le bassin du Rio de la Plata, Développement local et intégration régionale*, Toulouse, PUM. maccallbis@yahoo.fr

Universidad de Valparaíso
Facultad de Arquitectura
Márgenes
Espacio Arte Sociedad

Micro-entreprises et dynamique
socio-économique alternative dans la région
du Bío-Bío (Chili)

Diciembre 2012, Vol. 9, N° 11
pp. 169-184
ISSN 0718-4034

Recepción: Agosto 2012
Aceptación: Diciembre 2012

RÉSUMÉ

Les innombrables micro-activités qui, au Chili, constituent l'économie dite «populaire» ou «informelle» ont progressivement acquis un nouveau profil au cours des quinze dernières années. Elles ont conservé leur importance quantitative, mais la grande majorité d'entre elles correspond désormais à des établissements relativement consolidés, et, même dans une région comme celle du Bío-Bío (VIII^e), réputée peu dynamique, elles sont devenues une option professionnelle très appréciée des *pobladores*, les habitants des quartiers populaires. Cette évolution a suscité un regain d'intérêt des observateurs et institutions officielles pour l'étude de la «petite production urbaine». Mais les interprétations courantes, calquées sur le modèle classique de l'entreprise et de l'activité économique, échouent à rendre compte de sa spécificité. Cerner l'identité de ces créations socio-économiques informelles implique de les saisir dans leur rapport au milieu local qui les voit naître, celui des *poblaciones*, qui présente de fortes particularités sociales et culturelles. Vus sous cet angle, les établissements populaires n'apparaissent pas d'abord comme des dispositifs économiques, mais comme des totalités sociales traversées par une pluralité de logiques. La rationalité marchande ne s'y déploie pas de façon autonome, mais se trouve constamment relativisée et altérée au contact des autres dimensions du vécu quotidien des acteurs concernés: le contexte domestique, l'environnement communautaire, les logiques identitaire et de réalisation personnelle... Les micro-entreprises populaires frayent ainsi une voie originale dans le domaine de l'organisation socio-économique, en marge des normes et cadres orthodoxes du «développement».

MOTS-CLÉS

économie populaire, informalité, alternative, Chili, région du Bío-Bío

Micro enterprises and alternative socioeconomic dynamics in the Bio-Bio region, (Chile)

ABSTRACT

A great number of micro enterprises are part of what is called popular or informal economy in Chile. These businesses have changed their profile during the last fifteen years: they are still big in number, but they have become consolidated establishments. Even in a region considered not very dynamic as the Bio region (VIII) they have become a highly valued work opportunity for slum dwellers (people from poor areas or slums). This evolution has caused a renewed interest in observers and official institutions for studying "urban small production". Traditional interpretations, directly inspired in the classic model of enterprise and economical activity, fail when trying to describe its specificity. To define the identity of informal entrepreneurship it's necessary to understand their relation with their local community: the slums, which have strong social and cultural features. From this point of view, popular entrepreneurship, are not primarily considered as economical devices, but as a whole social entity structured by a multiplicity of logics. Its commercial rationality does not develop autonomously. On the contrary, it's permanently influenced and affected by other dimensions of daily life of the actors: the domestic context, the community, identity and personal development... Therefore, popular micro enterprises offer an original way in terms of economic and social organization, on the fringes of regulations and orthodox frameworks of development.

KEY WORDS

popular economy, informality, alternative, Chile, Bio-Bio region

Micro-empresas y dinámicas socioeconómicas alternativas en la región del Bío-Bío (Chile)

RESUMEN

Las innumerables micros actividades que integran en Chile la llamada economía popular o informal han ido adquiriendo un nuevo perfil en los últimos quince años. Ellas han conservado su relevancia cuantitativa, pero corresponden en su gran mayoría a establecimientos más bien consolidados, y hasta en una región considerada poco dinámica como la del Bío-Bío (VIIIª) se han convertido en una opción laboral muy valorada por los pobladores (habitantes de los sectores populares, o poblaciones). Tal evolución ha despertado entre observadores e instituciones oficiales un renovado interés por el estudio de la “pequeña producción urbana”. Pero las interpretaciones usuales, directamente inspiradas en el modelo clásico de la empresa y la actividad económica, fracasan en su intento de dar cuenta de su especificidad. Definir la identidad de dichos emprendimientos informales supone aprehenderlos desde la vinculación con su medio local originario: el de las poblaciones, que exhibe fuertes especificidades sociales y culturales. Visto desde este ángulo, los emprendimientos populares no se perfilan primordialmente como dispositivos económicos sino como totalidades sociales vertebradas por una pluralidad de lógicas. Su racionalidad mercantil no se despliega autónomamente, sino que se encuentra permanentemente relativizada y alterada por las otras dimensiones del vivir cotidiano de los actores: el contexto doméstico, el entorno comunitario, las lógicas de identidad y desarrollo personal... De esta manera, las microempresas populares abren una vía original en términos de organización socioeconómica, al margen de las normas y marcos ortodoxos del desarrollo.

PALABRAS CLAVES

economía popular, informalidad, alternativa, Chile, región del Bío-Bío.

Au cours des dernières décennies, la région chilienne du Bío-Bío n'a pas été épargnée par les difficultés et reste, malgré la vigueur de son secteur exportateur, l'une des moins bien loties du point de vue des indicateurs sociaux. Ce retard persistant a conduit décideurs et observateurs à s'intéresser de près aux potentialités des “micro-entreprises”, avec l'espoir de revitaliser certaines localités. Ces établissements, autrefois désignés comme “secteur informel”, ont ainsi fait l'objet de nombreuses enquêtes et études après 1990. Cette mobilisation intellectuelle visait à constituer le stock de connaissances indispensable à l'élaboration de programmes d'appui efficaces et, plus généralement, à affiner ou renouveler les idées directrices en matière de développement économique et social. Toutefois, ces investigations riches en données factuelles n'ont que rarement abouti à des interprétations d'ensemble véritablement éclairantes, au point que les activités en question ne semblent aujourd'hui guère mieux comprises que naguère. Les conceptions dominantes ont certes évolué: jadis très portées à la dévalorisation, elles sont désormais plus positives et *a priori* mieux à même de susciter des interventions constructives. Cependant, le flou et les équivoques sont loin d'être complètement dissipés. Les autorités officielles et certains experts sont tentés d'opérer quelques raccourcis conceptuels en vue d'asseoir le projet d'intégrer la petite production marchande à la dynamique de croissance capitaliste, alors même que les résultats obtenus en ce sens depuis quinze ans sont médiocres et qu'une telle visée n'est pas toujours sans danger. La méprise est si sérieuse que certains commentateurs vont jusqu'à soutenir que *le principal ennemi interne de la micro-entreprise est la profonde méconnaissance qu'en ont ceux qui sont chargés de son développement* (Herrera, 2004).

Dans ce contexte, la présente contribution se propose d'apporter quelques éléments d'élucidation. En systématisant des données jusqu'ici éparses et peu exploitées et en en livrant une analyse

d'ensemble, elle entend rendre plus intelligible le phénomène considéré, permettre de mieux appréhender son identité et ses implications. Après un tour d'horizon du secteur micro-entrepreneurial propre à la région du Bío-Bío (partie I), elle formule une critique des bases du modèle d'interprétation conventionnel (partie II), puis avance une nouvelle approche analytique, inspirée de notre expérience de terrain² mais surtout des études chiffrées, travaux théoriques et monographies disponibles (partie III). Au terme de cette synthèse, il apparaît que, comparée à l'économie productiviste hautement concentrée et internationalisée aujourd'hui dominante, les micro-entreprises dites «populaires» incarnent sans doute à certains égards une dynamique “alternative”, mais dans un sens différent de celui qui est prêté parfois à cette expression. En effet, la grande majorité de ces structures socio-productives atypiques sont autre chose qu'un simple “moteur auxiliaire” de la croissance ou le moyen éventuel d'un rattrapage économique et technologique —largement illusoire— dans les territoires déshérités. Elles relèvent en réalité d'une autre forme socio-économique, décalée par rapport aux cadres et paramètres classiques du “développement” mais loin d'être inintéressante.

LA REGION DU BIO-BIO ET SES MICRO-ENTREPRISES

La crise sociale régionale

Pôle industriel traditionnel du Chili, avec la conurbation de Concepción-Talcahuano, la région du Bío-Bío (VIII^e région) compte indubitablement parmi les territoires où les questions liées à l'impact de la globalisation économique se posent avec le plus d'acuité. Au cours des années 1980 et 1990, les programmes d'ajustement structurel et la mise en place d'un modèle très libéral et ouvert aux marchés étrangers ont entraîné des restructurations brutales et

profondes de son appareil productif. Les secteurs emblématiques des décennies de “croissance introvertie” (modèle de substitution d’importations) ont été en grande partie laminés et remplacés par des activités à croissance rapide et productivité élevée, fondées sur l’exportation de produits primaires ou semi-élaborés tirés de la pêche ou de l’exploitation forestière. Cette reconversion a permis à la région de conserver un poids économique notable malgré un net recul en termes relatifs³.

Toutefois, sur le plan social, ce cycle schumpetérien de “destruction créatrice” a laissé de profondes séquelles, dont beaucoup semblent avoir acquis un caractère structurel. Le territoire du Bío-Bío compte ainsi de nombreuses localités sinistrées, notamment dans les anciens bassins houillers. Et sur un plan général, il affiche toujours de sérieux problèmes de pauvreté (27,1% de la population en 2000, contre 20,6% au niveau national), de chômage (officiellement moins de 10% mais sans doute beaucoup plus en réalité)⁴, d’inégalités socio-spatiales et de marginalisation sociale (la région détient le record national des disparités sociales) (Rojas, 2002a, Ruiz-Tagle, 1999; Schatan, 2004). Certains commentateurs dénoncent périodiquement ces travers et font part de leur inquiétude pour l’avenir (Aquevedo, 1998; Rojas, 2002b), mais nulle réforme du modèle économique en vigueur ne semble à l’ordre du jour. Au demeurant, quand bien même de vigoureux programmes correctifs pourraient être lancés, il est loin d’être acquis que les problèmes s’en trouveraient définitivement résorbés. On sait en effet que, quel que soit le lieu, le système actuel du marché engendre, de par sa logique intrinsèque, des effets de concentration économique et d’exclusion de plus en plus difficiles à contenir (Fotopoulos, 2002), tandis que, parallèlement, la globalisation économique crée des interdépendances telles que les effets des interventions publiques compensatoires deviennent très aléatoires (Engelhard, 1996).

La reconnaissance officielle du rôle des micro-entreprises

Prenant acte de ce contexte défavorable, nombre de spécialistes se sont mis en quête d’une dynamique «alternative» au système productif actuel fondé sur l’essor des grandes firmes exportatrices, celui-ci s’étant révélé structurellement incapable d’engendrer un développement économique socialement inclusif et équitable⁵. Leurs regards se sont portés entre autres vers l’univers des micro-entreprises, dont la présence est importante dans la région (10,9% du nombre total d’établissements de ce type en 2000; CEFOPE, 2003, p. 11). Traditionnellement bien implantés dans les quartiers pauvres (*poblaciones*) —d’où leur désignation fréquente par l’expression d’«économie populaire»—, ces établissements situés en marge de l’économie «formelle» ou «moderne» emploieraient environ un tiers de la population active (Hidalgo, 2001). Ils sont de nature diverse et couvrent un large éventail de branches d’activité, de la production manufacturière (17% au niveau national en 1997) au petit commerce (50%), en passant par la prestation de service (33%) (Swedserv, 1997, p. 4)⁶. Autrefois associés, en partie à tort, à de l’emploi précaire, ils se sont consolidés matériellement au cours des quinze dernières années. S’ils ne représentent toujours qu’une part modeste du PIB national (moins de 5% selon la plupart des estimations), et plus encore des exportations (0,07% en 2000; CEFOPE, 2003, p. 27), leur profil moyen apparaît plus «respectable» que par le passé aux yeux des experts, non seulement parce que beaucoup dépassent de loin le seuil de la simple survie, mais aussi parce que plus de la moitié (54%) d’entre eux sont désormais déclarés et régularisés (à peine plus du quart demeurant totalement clandestins) (CEFOPE, 2003, p. 31; Valenzuela & Venegas, 2001, p. 85).

Aujourd’hui, il est largement admis qu’une proportion croissante de ces activités sont créatrices d’emplois décents pour de larges groupes sociaux, incapables de répondre aux exigences d’une économie de plus en plus concurrentielle⁷ ou bien devenus réfractaires à l’asservissement et aux contraintes que cette dernière impose trop souvent⁸ (Márquez, 1994). Plus encore, le développement des micro-entreprises semble perçu par beaucoup comme l’une des clés de la revitalisation de certaines localités ou provinces privées des retombées positives de la croissance économique (CEFOPE, 2003; Van Hemelryck, 2000). On comprend donc que l’actuel gouvernement de M. Ricardo Lagos ait choisi d’accorder une attention particulière à ces activités. La réforme du cadre réglementaire relatif à la petite production marchande a été accélérée et les programmes de financement, formation et assistance technique ont été renforcés. Sur le plan légal, des innovations intéressantes ont été introduites depuis 2001, avec la mise en place d’un statut juridique privilégié (*Estatuto de Fomento a la Micro y Pequeña Empresa*). Il est dorénavant possible pour les petites structures familiales de régulariser leur situation sans avoir à se plier à la totalité des normes et démarches imposées aux entreprises ordinaires. Ont été notamment assouplies les dispositions relatives au zonage industriel et commercial (les sites d’installation autorisés), à la déclaration auprès du service des impôts, ainsi qu’à diverses autorisations administratives indispensables (*Sólo Empleo*, 13-19/02/2003). Par ailleurs, si le montant des aides consacrés à la micro et à la petite entreprise a déjà quadruplé entre 1990 et 2000 (elles étaient quasiment nulles auparavant), les autorités se sont engagées à doubler encore cette enveloppe financière au cours de la période 2000-2006.

Les spécificités des micro-entreprises régionales

Ces mesures ont été particulièrement bien accueillies dans la région du Bío-Bío, où la presse locale s’est largement fait l’écho de ce sursaut officiel et de ses retombées possibles: «Le président Lagos promet une aide aux micro-entrepreneurs» (*El Sur*, 14/12/2002); «Appui aux micro-entreprises: priorité au tourisme, à la pêche et l’aquaculture» (*El Sur*, 27/12/2002); «Micro-entreprises familiales: une réponse efficace au chômage» (*Sólo Empleo*, 13-19/02/2003)... Il convient cependant de se garder de tout enthousiasme excessif. Indépendamment des doutes que l’on peut éventuellement avoir sur l’approche de certains programmes, on ne peut ignorer que, même en forte hausse, les moyens d’intervention directe mobilisés gardent une portée limitée sur une réalité aussi vaste, dispersée et hétérogène. En outre, il apparaît qu’en matière d’initiative entrepreneuriale, la région accuse un handicap relatif: le manque chronique de ressources de beaucoup de ménages et l’attachement d’une partie de la classe ouvrière au rapport salarial traditionnel font que l’entrepreneuriat populaire y demeure un peu moins dynamique qu’en d’autres lieux⁹. On note ainsi qu’à la fin de la dernière décennie, les établissements y étaient d’une taille légèrement inférieure à la moyenne (61% d’unités unipersonnelles contre 58% au niveau national, MIDEPLAN, 1998, p. 9), que leur envergure commerciale restait très modeste (en 1997, 91,3% des micro-entreprises de la région vendaient principalement à l’intérieur du périmètre leur propre commune, contre 75,4% au niveau national; Swedserv, 1997, p. c.12), que leur présence était particulièrement marquée dans le secteur des services, moins rémunérateur (39,3%, contre 32,1% au niveau national; MIDEPLAN, 1998, p. 10), et qu’enfin la pauvreté y était plus répandue qu’ailleurs (37,1% des travailleurs concernés contre 24% pour

le reste du pays; MIDEPLAN, 1998, p. 39). Le profil des gérants de ces établissements laissait la même impression de désavantage relatif: ceux-ci étaient un peu plus âgés que leurs collègues d'autres régions (47,9 ans contre 45,8 ans; Swedserv, 1997, p. 9); leur tempérament apparaissait plus fataliste¹⁰ et conservateur; enfin, les capacités entrepreneuriales féminines semblaient particulièrement sous-employées, les hommes étant nettement surreprésentés parmi les dirigeants d'établissement (68,6% contre 59% au niveau national; MIDEPLAN, 1998, p. 14; Swedserv, 1997, p. 9).

A ce niveau, on peut donc parler d'une certaine spécificité régionale de la petite production urbaine. Toutefois, ces variations quantitatives ne sauraient affecter fondamentalement la perception générale que l'on peut avoir de la petite production locale. D'autant qu'une analyse plus détaillée conduit à beaucoup nuancer l'image uniforme d'une micro-entreprise plutôt passive et déshéritée. En effet, dans le Bío-Bío plus qu'ailleurs, les données exprimées sous forme de moyennes cachent de grandes disparités de conditions économique-productives: si la part des négoce à faible chiffre d'affaires est plus forte qu'au niveau national (environ 40% contre 35%, MIDEPLAN, 1998, p. 23), la proportion est similaire pour ceux à chiffre d'affaires élevé; et le constat est analogue si l'on retient le critère du surplus d'exploitation (p. 29). On peut en conclure qu'il existe sur ce territoire un noyau d'activités relativement prospères et performantes¹¹.

La région n'a donc pas échappé au renouveau récent de la petite production et suit globalement les grandes tendances nationales. Quelques travaux empiriques menés dans des localités précises soulignent d'ailleurs la vigueur d'une partie du tissu micro-entrepreneurial, en dépit du manque de ressources, de la faiblesse de la demande ou de la pression excessive de la concurrence. Des indices ont par exemple été collectés en ce sens dans le secteur Barrio Norte de Concepción (capitale régionale), quartier défavorisé mais réputé pour la densité de son tissu de micro-activités: malgré la taille minime des établissements (plus des trois quarts étant unipersonnels; Orellana, 1997, p. 28), la forte irrégularité de la demande (touchant 6 micro-entreprises sur 10; p. 17) et la faiblesse de l'investissement (près de 90% n'avaient pas investi au cours de l'année précédant l'enquête; p. 34), beaucoup de négoce locaux affichaient des résultats économiques honorables, au point que près de 80% des micro-entrepreneurs interrogés lors de l'enquête échappaient à la pauvreté (p. 20). Quant au profil personnel de ces derniers, certaines données étaient encourageantes, comme la proportion de jeunes adultes (39,6% avaient moins de 40 ans; p. 7-8), leur capacité éprouvée à pérenniser leur activité (10,2 ans d'âge en moyenne; p. 13) malgré l'absence fréquente de formation spécifique (77,4% en étaient dépourvus; p. 31), ou encore leur vision optimiste de l'avenir (60,5% voyaient leur situation s'améliorer d'ici à 5 ans; p. 14) en dépit d'un marché local peu porteur (Equipo Programa Barrio Norte, 1997). C'est dire qu'il existe, là comme ailleurs, d'importantes capacités d'initiative, même si les projets restent de modeste envergure¹². Ce diagnostic fait maintenant l'objet d'un large consensus parmi les observateurs. En revanche, la question de l'interprétation à donner du phénomène de l'entrepreneuriat populaire est plus délicate à trancher. Un travail d'élucidation doit être mené, qui suppose de dépasser les analyses sommaires habituellement proposées.

LES INSUFFISANCES DU MODELE D'INTERPRETATION CLASSIQUE

La prégnance du paradigme économique

La plupart des études disponibles au Chili sur le thème des établissements populaires ont recours, au moins implicitement, au concept classique de l'entreprise, c'est-à-dire à l'idée d'une entité économique gérant rationnellement des flux matériels et monétaires dans une perspective marchande. Souvent inspirés par une finalité utilitaire d'assistance technique ou financière, ces travaux exposent principalement des données descriptives et quantitatives, organisées selon les critères et variables propres au monde des affaires: volume d'actifs, chiffre d'affaires, taux de productivité, niveau d'endettement... Ils tendent ainsi *de facto* à présupposer une équivalence entre les pratiques du monde populaire et celles de l'univers économique classique. Or les données empiriques recueillies et la plupart des analyses qualitatives réalisées ne cessent de rappeler l'existence de spécificités importantes (Skewes, 1997; Larraechea, 1995; Razeto, 1994a; SERNAM-SUR, 1996): *Les entrepreneurs interviewés*, précisait un rapport d'investigation, *ont un comportement qui ne se conforme que rarement aux paramètres de la rationalité schumpetérienne qui façonne les approches du processus de décision dans les entreprises* (SERNAM-SUR, 1996, p. 52). La conséquence est que l'approche conventionnelle, avec son cadre normatif et ses concepts standard, aboutit trop souvent à examiner et à jauger les établissements populaires en fonction de ce qu'ils ne sont pas. Ce mode d'analyse, inauguré dans les travaux sur le "secteur informel", a fait l'objet d'une critique épistémologique maintenant bien établie (Latouche, 1991; Esteva, 1993; Larraechea & Nyssens, 1994a, 1994b). Celle-ci insiste sur l'inadéquation du paradigme économique et gestionnaire à l'objet étudié; elle montre comment le discours tenu se limite typiquement à l'évaluation du potentiel économique des micro-unités (création d'emplois, insertion dans des filières productives, occupation de créneaux commerciaux...) et à un inventaire de caractéristiques par défaut (manque d'investissements, de rentabilité, de technologies...), tout en n'apportant aucun éclairage réel sur les pratiques des entités étudiées ni sur ce que ces dernières peuvent représenter.

Des analyses plus nuancées

Certes, on compte aussi quelques travaux qui, prenant appui sur les données empiriques, avancent des interprétations plus élaborées du phénomène de l'économie populaire. Il en est ainsi de la vaste étude, déjà citée, effectuée il y a quelques années par l'ONG SUR et le Servicio Nacional de la Mujer (SERNAM): *Análisis cualitativo del proceso de toma de decisiones en mujeres microempresarias* (Analyse qualitative du processus de prise de décision chez les femmes micro-entrepreneuses) (SERNAM-SUR, 1997). La micro-entreprise y est classiquement présentée comme une organisation dotée de plusieurs fonctions —de production, de commercialisation, financière et de personnel—, régies selon un mode de gestion combinant trois dimensions: la mission stratégique de l'établissement, son administration quotidienne et la coordination avec l'environnement externe. Sur cette base, est élaborée une théorie du processus de prise de décision des acteurs concernés. Le schéma explicatif proposé soutient que les *pobladores* gérants d'établissement seraient guidés dans leur action par un certain "modèle d'entreprise" (*modelo de negocio*), représentation mentale synthétisant les aspirations, connaissances, interprétations et habitudes liées à leur activité. Plus précisément, ce modèle serait

porteur d'une certaine "fonction-objectif" orientant la prise de décision, analysable dans les termes généraux de la rationalité économique "limitée" au sens de H. Simon: *La logique de la décision, écrivaient les auteurs, correspond à la rationalité économique limitée par les relations sociales au sein desquelles évoluent ces entrepreneurs* (p. 52).

Une telle conception a le mérite de dépasser les considérations matérielles triviales pour souligner l'existence, dans l'entrepreneuriat populaire, de "mentalités" variées, génératrices de comportements différents. À côté d'une différenciation homme/femme, les modes de gestion possibles sont classés en trois catégories, directement tirées de la typologie jadis appliquée au "secteur informel" et à la "petite production urbaine" (Van Hemelryck, 1993; Márquez & Van Hemelryck, 1996): la première est celle des établissements "à logique de développement/accumulation", qui apparaissent proches des entreprises capitalistes puisque leur objectif principal est de dégager des profits destinés à être réinvestis en bonne partie; la seconde, de loin la plus importante (près de 60% de l'effectif total selon certaines études; Mac-Clure, 2001), est celle des unités "à reproduction simple", qui privilégient la consommation et l'amélioration immédiate de la qualité de vie plutôt qu'une accumulation de moyens de production; enfin, est distinguée la strate des entreprises dites "de subsistance", marquées par la préoccupation immédiate de la simple survie et largement étrangères à l'approche économique.

a. Des paradoxes toujours présents

La vision générale ainsi proposée semble plausible. Toutefois, elle comporte un paradoxe. En effet, il est affirmé d'un côté que le comportement des micro-entrepreneurs populaires est "très différent" de celui que l'on rencontre normalement dans les entreprises (selon les termes mêmes des auteurs, celui-ci déroge à la *rationalité qui inspire les approches du processus de décision dans les entreprises*; SERNAM-SUR, 1996, p. 52). Mais de l'autre, le discours ne consent pas pour autant à une rupture radicale vis-à-vis des bases de la théorie orthodoxe. Il s'appuie classiquement sur une représentation de l'organisation entrepreneuriale caractérisée par un découpage en "fonctions opérationnelles" (production, commercialisation, finance...), une administration à trois niveaux (stratégie, gestion courante, relations externes) et une "fonction-objectif" au fond assez analogue à la fonction d'utilité propre à l'économie néo-classique... On pourrait certes faire valoir que le concept hétérodoxe de "rationalité limitée" occupe une place centrale dans la réflexion et confère à celle-ci une certaine originalité:

L'approche adoptée, soulignent les auteurs, se démarque du cadre d'analyse traditionnel du processus de prise de décision dans la mesure où il assouplit les hypothèses de la rationalité économique et prend en compte les déterminants sociaux des décisions (...). Le processus de décision n'atteint jamais une rationalité parfaite mais est contraint par le modèle d'entreprise visé (...). [Celui-ci implique] des motivations qui ne sont pas toujours liées à la maximisation des profits monétaires ou autres, à la différence de ce que postule la théorie économique de l'entreprise. (...) Ainsi, loin de l'Homo oeconomicus et de son désir de maximisation des utilités, découvrons-nous dans la réalité des entrepreneurs qui tendent à développer des actions qui les satisfont et soient suffisamment bonnes compte tenu de la fonction-objectif du modèle entrepreneurial adopté (p. 5 et 14).

Cette approche apparemment ouverte peut assurément aider à appréhender certains phénomènes concrets à l'évidence non régis par la rationalité économique standard (rationalité "substantive") (Mouchot, 2003, p. 423-464). Mais si l'on prend vraiment au sérieux l'hypothèse initiale de l'étude —celle d'une identité particulière des établissements populaires, d'une relative altérité vis-à-vis du "secteur formel" de l'économie—, alors la focalisation sur la seule idée, par ailleurs intéressante, de "rationalité limitée" ne va pas sans poser problème.

b. Les "limites" de la rationalité limitée

Dans son sens le plus rigoureux, la rationalité limitée, également dénommée "procédurale", suppose que les agents sont pleinement rationnels, mais que ceux-ci doivent évaluer, calculer, soupeser les différentes options disponibles en fonction d'une diversité d'objectifs, ainsi que des limites informationnelles (ils ne peuvent connaître tous les éléments à prendre en compte) et computationnelles (il est impossible de calculer toutes les conséquences des options examinées) auxquelles ils sont soumis. Dans l'impossibilité matérielle de déterminer la solution optimale, ils procèdent un peu à la manière des joueurs d'échecs, en identifiant tout d'abord les différentes actions possibles, en élaborant un classement de celles-ci, et enfin en retenant la première option jugée satisfaisante ou acceptable (Mouchot, 2003, p. 460-461). Les concepts-clés associés à la rationalité limitée se révèlent donc être ceux de processus, de stratégie, d'évaluation, de calcul... En ce sens, il existe bien une parenté avec la logique économique orthodoxe et les modèles traditionnels de la gestion. Un spécialiste notait d'ailleurs: *A bien regarder, l'opposition satisfaction-maximisation (autrement dit, rationalité limitée-rationalité substantive) n'est pas aussi profonde qu'il est souvent prétendu. Les deux comportements se distinguent simplement par la quantité d'information qu'ils requièrent. L'un s'interrompt plus vite que l'autre. Le clivage se fait sur le degré d'achèvement. Ils n'impliquent pas nécessairement des processus de décision différents. Les mêmes modèles peuvent servir et introduire une certaine cohérence dans les choix. Pour les sciences de gestion c'est le plus important* (Vatteville, 1999, p. 1030). Cette homologie explique que la rationalité limitée soit couramment à l'œuvre dans la vie des firmes les plus conventionnelles, qui doivent s'accommoder en pratique d'une information souvent imparfaite, d'évaluations restreintes et d'objectifs variés. Dès lors, il devient difficile de faire du concept de rationalité économique, limitée ou non, le pivot d'une analyse de la spécificité des établissements populaires.

Par ailleurs, les données empiriques suscitent également des doutes quant à sa pertinence comme catégorie générale d'interprétation. La rationalité procédurale est assurément applicable à nombre de situations observées dans l'univers micro-entrepreneurial, sachant que ce dernier peut en outre présenter des expressions de rationalité marchande classique (par exemple, les gérants d'établissement peuvent tout simplement rechercher le profit le plus élevé). Mais dans le même temps, d'autres pratiques, non moins fréquentes, cadrent mal avec ce schéma théorique impliquant un enchaînement logique d'étapes dans la prise de décision. Au sein de la catégorie des micro-entrepreneuses "tournées vers l'accumulation" par exemple, les analystes relevaient des *"incohérences"* de comportement économique (SERNAM-SUR, 1996, p. 78-79): au lieu de réinvestir une partie au moins des excédents dégagés, ces *pobladoras* pouvaient les utiliser à "se faire plaisir" (*darse gustos*) dans le cadre de la vie du foyer. Il était conclu que certaines *motivations extrinsèques au travail* poussaient à cette confusion des budgets profes-

sionnel et domestique. Or, il est clair dans ce cas précis que les personnes concernées ne soupèsent pas au préalable les différentes actions possibles; elles n'essaient pas d'apprécier sciemment les avantages et désavantages d'une éventuelle dépense "improductive" de leur excédent d'exploitation. Au fond il n'y a pas de processus de "résolution de problème", tout simplement parce que les sujets ne perçoivent pas de "problème à résoudre"¹³. Un autre schéma cognitif est mobilisé: la décision à prendre s'impose directement et ne résulte pas de la détermination technique de l'utilisation la plus performante de ressources perçues comme rares.

Cet exemple ne doit cependant pas faire croire que les comportements typiquement "micro-entrepreneuriaux" sont toujours irrationnels et constituent une simple *réponse impulsive* à des *mécanismes affectifs sans une intervention adéquate de la pensée* (Simon, 1992). Comme on pourra s'en rendre compte plus loin (cf. *supra* III, C, § 4, 5, 6), nombre d'actes plus ou moins réfractaires à la coordination marchande appartiennent plutôt au vaste champ, mal pris en compte, de la "réflexivité" ou de la "conscience éclairée", distinct de la connaissance rationnelle et du calcul d'une part, et de l'émotion ou de l'impulsivité d'autre part (Perret, 2003; Varela, 2004). Au raisonnement formel et instrumental qui distinguerait des moyens déterminés à mobiliser en vue d'atteindre un objectif précis, fait place une appréhension globale de la situation suscitant une action non strictement utilitaire et porteuse d'un sens pour l'acteur compte tenu de sa vision du monde¹⁴.

Dans ses conclusions, l'étude évoquée suggérait d'ailleurs que la logique des micro-entrepreneurs *ne présente pas les étapes d'un processus de décision, mais plutôt un tout indifférencié associé à un modèle entrepreneurial donné* (p. 52). Et il était précisé: «*Les entrepreneurs interviewés ne définissent pas clairement leurs objectifs, et quand ils le font, ils semblent rarement adopter de modes d'action cohérents avec ces derniers. (...) Il n'y a pas de sélection de stratégies reliant la situation présente à une situation-objectif. Les évaluations correspondent à des options binaires face à des situations données* (p. 52-53). De fait, les enquêtes montraient chez ces sujets une assez faible "propension à planifier", c'est-à-dire à rechercher systématiquement l'information pertinente, à fixer des objectifs précis et des délais et à évaluer les actions menées (les scores étaient élevés pour 23% des hommes et 11,2% des femmes, mais faibles dans 46,2% et 44,4% des cas respectivement; p. 39). L'action des micro-entrepreneurs ne résulte donc pas toujours, loin s'en faut, d'opérations psychologiques soumises à un ordre défini de succession et d'engendrement. Les processus de décision réels n'ont pas la linéarité du "schéma traditionnel de la décision" (Sfez, 1984) qui est au cœur du paradigme économique.

Avec la mise en évidence de ces insuffisances, c'est toute la grille de lecture classique des micro-activités qui se trouve remise en question. On est amené à douter de l'idée d'une rationalité économique première soumise à des "perturbations" du fait des "mauvaises habitudes" prises par les acteurs, des considérations sociales qu'ils manifestent, de leur ignorance... Le discours conventionnel s'est en effet toujours appliqué à préserver une sorte d'antériorité logique de l'économique dans l'analyse du phénomène, une préséance sous-jacente de la rationalité marchande; comme si derrière le voile des pratiques manifestes, un *homo oeconomicus* encore mal affirmé et brouillon était aux commandes des activités. L'examen attentif des établissements populaires invite à dépasser cette thèse d'une "essence" économique préexistante mais altérée par des facteurs exogènes. Se présente ici d'emblée

une totalité sociale, dans toute sa complexité. La pleine prise en compte de cette réalité implique d'opérer un renversement du principe d'interprétation classique. Les prétendus "facteurs externes", ces déterminants sociaux ou culturels particuliers, ne doivent pas être relégués dans un "environnement" plus ou moins nébuleux mais au contraire placés au cœur même de l'analyse, car ils travaillent de l'intérieur le phénomène et en fondent la spécificité. Cette autre approche, voisine de la démarche anthropologique, impose donc d'envisager les micro-activités en liaison directe avec le "milieu" populaire dont elles émanent.

UNE AUTRE APPROCHE DE L'"ECONOMIE POPULAIRE"

De nombreux chercheurs ont remarqué la perpétuation dans certains secteurs urbains d'une "culture populaire" particulière. Ce dernière pèse dans l'outillage psychologique des sujets concernés comme dans l'organisation de leur vie matérielle et est à l'origine de subtiles lignes de partage au sein de la société globale (Larraechea & Nyssens, 1994a; Márquez, 1994; Razeto, 1994b; Navarrete, 2003). Même si des transformations se sont produites depuis la fin du siècle dernier, cette culture populaire donne toujours au monde micro-entrepreneurial sa spécificité, dont on peut cerner les principales dimensions.

A. La dimension domestique

La gestion prudente de la maisonnée

Une première notion très présente dans l'esprit de la grande majorité des micro-entrepreneurs est celle de bonne "gestion" du foyer, qui se traduit sous la forme de comportements inspirés par la "prudence" au sens étymologique du terme, c'est-à-dire de conduite *raisonnable*, modérée. Il s'agit de gérer l'activité en sorte qu'elle devienne une source durable de bien-être et de sécurité matérielle pour le micro-entrepreneur et sa famille, ce qui implique de commercer et d'investir sans prendre de risques excessifs et en ne se fixant pas d'objectifs trop ambitieux.

Cet aspect a été mis en évidence dès la fin du siècle dernier par différentes études de terrain, dont les plus fouillées ont été menées à Santiago. Il en ressort que les micro-entrepreneurs n'adoptent pas une ligne de conduite qui vise à maximiser leurs revenus à court terme, mais à obtenir des revenus "suffisants" et "stables" pour couvrir les besoins du ménage (Larraechea, 1995, p. 210). Il a également été observé que plus les revenus obtenus de la micro-entreprise sont élevés, moins le ménage a recours à des sources de revenus secondaires, ce qui suggère l'existence d'une sorte de "seuil de satisfaction" sur lequel tendent à s'aligner les revenus des foyers populaires (p. 221). Une série d'entretiens réalisée un an plus tard auprès d'un échantillon significatif de micro-entrepreneurs montrait que ceux-ci aspiraient fondamentalement à "bien vivre" (avoir *un buen pasar*), c'est-à-dire une vie sans histoire, tranquille et sécurisante pour soi et les siens (FOSIS - Fundación Chile, 1994, annexe 1.9). *Ce que l'on veut avant tout*, déclarait l'un d'eux, *c'est la sécurité, la stabilité, la commodité* (annexe 1.9). *La notion de "buen pasar", soulignaient les commentateurs, contient une idée de mesure*. Elle correspond à une attente réaliste, à ce qu'il est possible de faire advenir, mais aussi à un souci d'équilibre: le fait d'être ni riche ni pauvre assure la "tranquillité" (*tranquilidad*), état émotionnel que les interviewés opposent à l'inquiétude (*intranquilidad*), qui serait l'apanage du grand chef d'entreprise (annexe 1.9). Dans ce contexte, l'objectif de la croissance continue,

via l'emprunt et l'investissement, ne se manifeste guère: *Si j'ai des machines et une maison, pourquoi irais-je demander un crédit?*, interrogeait un petit producteur (cité par Herrera, 2004). Quant aux données sur la région du Bío-Bío, elles laissent également penser qu'il n'y a pas de désir unanimement partagé d'accroître l'échelle de l'activité. On relève notamment que la proposition "L'activité est d'une taille suffisante" obtient la note très neutre de 2,5 sur une échelle d'attitude allant de 1 (tout à fait d'accord) à 5 (pas du tout d'accord); Sweders, 1997, p. c.105).

Naturellement, cette modestie des ambitions limite les possibilités de forte hausse des rentrées d'argent, et le mode de vie des intéressés reste simple sinon austère. Toutefois, cette situation n'est pas forcément perçue comme négative: en 1997, dans le secteur populaire de Barrio Norte, 61,2% des micro-entrepreneurs interrogés se déclaraient "satisfaits" de leur activité professionnelle et 25,9% "très satisfaits" (Orellana, 1997, p. 14), alors même que la pauvreté (pourtant évaluée à partir d'un seuil très bas) touchait officiellement plus de 20% de l'effectif local.

Les relations interpersonnelles

a. Le cas des entreprises à caractère familial

En dehors des aspects matériels, la dimension domestique recouvre des relations interpersonnelles spécifiques. Cet aspect prend un relief particulier dans les nombreux établissements (près de la moitié du total) animés par des personnes liées à la famille du propriétaire. Dans la Région Métropolitaine, le responsable d'une entreprise de confection expliquait par exemple: *Moi, je travaille actuellement avec une sœur, une tante et ma mère. Je leur ai dit dès le début qu'elles ne m'appellent jamais "patron", mais ma tante, par affection, me le dit toujours. Elles se mettent tout de suite à coudre. Je leur ai fait un support pour qu'elles mettent la télé et voient les comédies, pour qu'elles écoutent de la musique. Ou, si elles veulent, elles se lèvent parce qu'elles ont quelque chose à faire au centre-ville, et elles y vont. Elles me disent: "Je reviens tout de suite. -Ça n'a pas d'importance, vas-y, mais souviens-toi que nous avons un travail à finir aujourd'hui. -Non, ne t'inquiète pas, il sera fait".* (SERNAM-SUR, 1996, p. 80).

Les propos précédents trahissent l'existence d'écarts importants et récurrents par rapport à une gestion disciplinée, pleinement "productive" du temps professionnel. Ils révèlent un aménagement du travail fortement conditionné par l'ambiance familiale et les relations de convivialité et de complicité: les "mondes" ou cadres d'activité distingués par la société moderne ont tendance à fusionner. La convivialité du foyer est intégrée au régime productif: l'entrepreneur est un "patron" sans en être vraiment un; les employées sont "au travail" tout en y étant jamais complètement... Les trois types de temps ordinairement cloisonnés dans les sociétés industrialisées se trouvent ici étroitement imbriqués: le "temps de travail", avec la fabrication des vêtements; le "temps contraint" (lié à toutes les activités, domestiques ou non, auxquelles on ne saurait se soustraire), avec la "course" à faire au centre-ville; le "temps de loisir" enfin, avec les divertissements télévisés. Comme le soulignait le géographe Daniel Hiernaux-Nicolas alors qu'il étudiait un phénomène similaire au Mexique, cette informalité dans la conception et l'usage des temps voue à l'échec bien des tentatives de mesure économique de l'activité, à commencer par la productivité du travail (Hiernaux-Nicolas, 2001, p. 7). Il y a là une illustration des modes subtils par lesquels le contexte social et culturel peut entraîner une relativisation de l'économie et son absorption, au moins tendancielle, dans le flux de la vie.

b. L'intégration physique de l'entreprise au foyer et ses conséquences relationnelles

La superposition physique des espaces privés et professionnels peut avoir d'autres conséquences. L'une des plus notables est l'instauration possible d'un style de gestion "domestiquement partagé". En 1997, dans la Région Métropolitaine, cette manière de faire était présente dans 58,5% des unités (contre 39,6% pour le style individuel) et était identifiée au moyen d'expressions du genre: "il faut qu'elle soit là pour que les choses se passent bien", ou bien "il me consulte lorsqu'il doit pendre des décisions" (SERNAM-SUR, 1996, p. 73).

Ces pratiques d'aide se retrouvent dans de multiples domaines. Dans la même étude, 34% des micro-entrepreneurs déclaraient disposer, pour les tâches de production, d'un réseau d'information et d'aide impliquant des membres de leur famille (SERNAM-SUR, 1997, p. 54). Cet appui peut être de nature indirecte et ponctuelle, mais il peut aussi aller jusqu'à représenter l'équivalent d'un travail à temps partiel. Dans ce dernier cas, il est difficile d'assigner un statut conceptuel précis à ces personnes qui "aident", car celles-ci s'inscrivent dans des contextes relationnels qui rendent discutable leur assimilation à des "salariés déguisés" ou même à de simples "travailleurs". Une micro-entrepreneuse de Concepción expliquait par exemple: *Il y a peu de maris qui aident leur femme à travailler (...). Mon mari le fait, tout simplement. Et ça, c'est une grande aide. Je dis aux gens que c'est un travail partagé(...), avec mon mari et mes enfants* (Neira & Vallejos & Witham, 2001, p. 5). Il y a donc une véritable "porosité" de la sphère professionnelle, sans doute d'autant plus marquée que la grande majorité des négoce sont dépourvus de personnalité juridique propre¹⁵.

c. La "domestication" du principe économique

Les diverses remarques précédentes appellent à une révision des catégories établies. On ne peut ignorer le fait que s'opère une sorte de "domestication" de l'ordre économique, c'est-à-dire un enclassement de la sphère marchande dans le foyer et la cellule familiale. Bien sûr, dans la pratique, cette interpénétration peut être plus ou moins accusée. Elle l'est énormément, et même exagérément, dans le cas de bien des activités rangées dans la catégorie de la "simple subsistance": le temps et l'énergie consacrés aux tâches domestiques leur portent indirectement préjudice et ne leur permettent pas d'échapper à la précarité (SERNAM-SUR, 1996, p. 86-88). Inversement, certains établissements présentent davantage de points communs avec les petites et moyennes entreprises ordinaires et donc une séparation plus nette de la sphère professionnelle (Baeza, 1995). Il reste cependant que même si l'éventail des situations est large, cet entrelacement est souvent à l'œuvre et infléchit la trajectoire d'évolution des organisations concernées. On constate ainsi que l'expansion de beaucoup de micro-entreprises tend à se heurter à un "plafond", car les caractéristiques, besoins et aspirations des foyers n'encouragent guère l'adoption d'une ligne de conduite orientée vers l'investissement et l'accumulation indéfinie: parmi les micro-entrepreneurs interrogés dans le secteur Barrio Norte de Concepción, 70,7% déclaraient consacrer les revenus dégagés avant tout à la consommation familiale (Orellana, 1997, p. 33-34). Le phénomène d'imbrication, d'"enclassement de l'économie dans le social" (Latouche, 1991), a donc un impact considérable. Il recouvre des logiques si systématiques que le seuil au-delà duquel tend à s'instituer un contexte de vie particulier est souvent franchi.

B. La dimension communautaire

Au-delà de la sphère domestique, se trouve le milieu communautaire, qui favorise l'émergence de pratiques conviviales également réfractaires à la discipline gestionnaire.

L'insertion dans l'environnement social de proximité

Ce milieu communautaire, ou environnement social de proximité, intègre non seulement les rapports de compagnonnage professionnel—essentiels, mais dont il serait trop long de traiter ici— mais aussi une sphère de solidarité plus diffuse. Plus ou moins développés selon les lieux, les liens sociaux communautaires peuvent aller jusqu'à prendre la forme d'étroites relations de convivialité et d'aide mutuelle. Le cas est flagrant dans les localités de la région très chargées de traditions et de mémoire, comme Lota, Quinchamalí ou d'autres (TAC, 1994; Arovena & Betancur, 1996). Mais le phénomène est également fréquent dans les *poblaciones* et quartiers défavorisés des grandes villes (Bahamondes & Mesina, 1996), même s'il est sans doute de plus faible ampleur que par le passé. Par exemple, dans le *campamento* (quartier précaire marginal) Nuevo Despertar à l'extérieur de Concepción, il existerait une *culture de la réciprocité qui dépasse ce que l'on [entend habituellement par l'expression] d'économie solidaire; car en plus de réduire le coût de la vie grâce aux échanges de biens et aux services rendus, elle se distingue par un souci constant d'autrui de la part des pobladores, ce qui se traduit par un soutien tant matériel qu'émotionnel*¹⁶ (Vega, 2002, p. 87). Ce contexte permet de comprendre qu'il ne soit pas exceptionnel de voir dans le monde micro-entrepreneurial des cas d'embauche motivés non pas d'abord par un manque de main-d'œuvre dans l'établissement, mais par un besoin d'emploi exprimé par des habitants du quartier. D'après certaines enquêtes effectuées à Santiago, cette cause de recrutement pourrait primer jusque dans 25% des cas (Larraechea, 1995, p. 215; FOSIS-Fundación Chile, 1994, Anexo 1.7). Par ailleurs, on note que la communauté environnante (amis, voisinage...) n'est pas sans influence sur le dynamisme des micro-entrepreneurs. Ces derniers peuvent y puiser courage et enthousiasme et instaurer un rapport privilégié avec leur clientèle, d'autant que celle-ci est composée aux trois quarts de particuliers et non d'institutions anonymes (Orellana, 1997): *[Il y a] une sorte d'appui de la communauté, racontait une micro-entrepreneuse de Concepción, parce qu'on discute avec les gens et ils vous souhaitent tout le succès possible...* (Neira & Vallejos & Witham, 2001)¹⁷.

Il est tentant de voir dans cet environnement un atout économique, un "capital social" propice à la bonne marche de l'activité et à sa croissance (Kliksberg, 2000). Des enquêtes laissent d'ailleurs penser que cette proximité et cette intimité, quelquefois doublées d'une aide bien matérielle, expliquent pour une part le "miracle" de la pérennité, voire de la réussite commerciale de certains établissements (Skewes, 1997). Toutefois, par sa nature même, la dimension communautaire n'est pas réductible aux fins marchandes, et la convergence entre les objectifs économiques et les attitudes qu'elle suscite est en réalité contingente. Le lien social, tout au moins tel qu'il s'exprime dans ce milieu, n'est pas systématiquement favorable à la pratique des affaires.

Territorialité et rapport communautaire

a. La territorialité des micro-entreprises populaires

Cette ambiguïté de la cohésion communautaire transparaît aussi dans le type de représentation et de pratique de l'espace qui ca-

ractérise les micro-entrepreneurs. Ces derniers manifestent volontiers un grand attachement à leur quartier, leur *población*, ou leur commune de résidence. Il se développe une forte identification aux lieux qui aboutit à une superposition de la carte physique et objective des territoires à l'espace "imaginaire" ou "vécu" issu de la biographie des interactions personnelles des sujets avec les lieux et ses habitants. Cette impression d'appartenir à un site, cette "territorialité" fait que le *poblador* se sent "chez lui" à l'intérieur d'un certain secteur géographique aux contours plus ou moins précis (Cáceres et al., 1999)¹⁸. De ce fait, la micro-entreprise, et éventuellement le lieu d'habitation qui se confond avec elle, n'est pas toujours psychologiquement associée à une localisation urbaine périphérique, même si elle se trouve dans une zone officiellement considérée comme "marginale"¹⁹. Elle est au contraire pensée comme le "centre" du territoire pris comme référence, lui-même décliné en une série d'anneaux concentriques différenciés et appréciés en fonction du type de relations sociales dominantes qui y sont entretenues. Cette "proxémie" (structuration subjective et mode d'utilisation de l'espace environnant; Hall, 1971) comprend les principaux éléments suivants: on trouve d'abord le foyer, refuge par excellence, puis le voisinage immédiat, où peuvent se développer des rapports de confiance, puis le quartier ou la *población*, terre familière mais déjà plus distante, puis encore les autres secteurs urbains ou les communes avoisinantes, identifiés à une sorte d'"ailleurs" social, domaine mal connu, réservé à d'autres catégories de population et qui, souvent, n'attire guère. Bref, se trouve mobilisé un jeu de représentations ouvrant sur des pratiques en décalage avec le cadre d'action associé à une vision économique, même rudimentaire, de la réalité. On peut parler d'une "spatialité" particulière de l'activité entrepreneuriale. Qu'il s'agisse des transactions proprement dites, de la collecte d'informations, de l'élaboration de projets, tout se fait en liaison avec une grammaire des lieux subjectivement définie.

La pertinence de cette idée semble corroborée par certains résultats d'enquête à première vue paradoxaux. Au milieu de la dernière décennie, 56,6% des micro-entrepreneurs de la commune minière sinistrée de Lebu (62% de pauvres en 1994) déclaraient avoir été guidés dans le choix de leur site d'activité d'abord par le critère de la disponibilité du terrain ou du local (souvent leur lieu d'habitation) et non par des considérations d'opportunité commerciale (Rebolledo & Riffo, 1994, p. 21). Plus de la moitié d'entre eux—dont un bon nombre de commerçants— ne dégageaient qu'un chiffre d'affaires mensuel très modeste, mais pratiquement tous (98,5%) estimaient que leur négoce était bien situé (p. 29 et annexe N° 7). Il en allait de même à Curanilahue, localité voisine non moins déshéritée (65% de pauvres en 1994): 70,3% des micro-entrepreneurs avaient installé leur négoce simplement là où ils le pouvaient (sur leur terrain personnel en général), mais 76,1% jugeaient "bonne" cette implantation (CIEM, 1993, p. 3 et 9). Cette coïncidence récurrente entre localisation, souvent imposée *de facto*, et préférences exprimées peut difficilement être expliquée sans faire appel aux notions de territorialité et d'espace communautaire.

Généralement, la prédilection pour l'espace local entremêle une dimension utilitaire et une autre de type affectif. La première se rapporte aux contraintes matérielles supportées par les micro-entrepreneurs: contraintes de transport, d'autant plus fortes que beaucoup d'entre eux ne possèdent pas de véhicule personnel faute de moyens, et contraintes liées au métier exercé, parfois étroitement dépendant des ressources locales²⁰. La seconde dimension, plus

affective, se réfère au fait que les acteurs concernés se montrent instinctivement réticents à aller au-delà de ce terrain familier et “maîtrisé”, leur réticence étant d’ailleurs d’autant plus vive qu’ils estiment que l’environnement marchand proche est adapté à leurs objectifs malgré la modestie des revenus dégagés (il est une “solution satisfaisante” selon l’approche de la rationalité limitée). On observe ainsi qu’en dehors d’un noyau d’établissements à stratégie commerciale de “créneau” (environ un quart du total), les négoce populaires servent avant tout une clientèle de proximité, composée de ménages à revenus moyens ou faibles (Hidalgo, 2001). Cette tendance est particulièrement forte dans la région du Bío-Bío: en 1997, 91,3% des unités (contre 75,4% au niveau national) y faisaient l’essentiel de leurs ventes dans leur propre commune d’implantation. Les moyens de promotion des ventes utilisés confirment cette limitation spatiale: les méthodes les plus employées par les micro-entreprises régionales sont la “recommandation par les clients” (citée dans 64,1% des cas), le “bouche-à-oreille à travers les amis” (30,3%) et “l’enseigne ou la vitrine du local” (14,8%) (Sweders, 1997, p. 104).

b. Espace communautaire et utilitarisme

On pourrait penser qu’à défaut d’encourager la couverture de segments de marché un peu distants, les liens communautaires permettent localement une exploitation commerciale plus facile et intensive. Toutefois, là encore, les choses ne sont pas aussi simples qu’il peut y paraître à première vue. Il est sûr que ces liens sont souvent propices au développement de rapports cordiaux avec les acheteurs²¹ (voire avec les fournisseurs, certains d’entre eux étant d’autres micro-entrepreneurs locaux). Les micro-entrepreneurs peuvent ainsi se tenir précisément informés des souhaits et besoins de ces derniers. Les petites épiceries, par exemple, s’adaptent aux habitudes de consommation particulières des *pobladores*, caractérisées par l’achat quotidien de très faibles quantités: le sucre, le riz ou les pâtes peuvent ainsi être vendus par paquets de 125 ou 250g, les haricots et lentilles par lots de 250g, alors que les supermarchés ont des conditionnements standard imposant d’acheter une quantité minimale d’1 ou 2 kg (Tokman, 1995, p. 126). A n’en pas douter, cet effort d’ajustement engendre une fidélisation de la clientèle commercialement profitable²². Néanmoins, il est d’autres circonstances où la trame relationnelle tissée avec la communauté locale peut restreindre le développement des négoce. En effet, pour être viable, la mercantilisation des relations sociales exige de trouver un équilibre: rester en bons termes avec autrui, personne connue et familière, implique de maintenir les pratiques marchandes et le souci du profit en-deçà d’un certain seuil. La recherche de cet équilibre est patente dans le cas des micro-entrepreneurs dits “de subsistance”. Chez ces derniers, le cercle des clients est très réduit, principalement constitué des voisins, amis, parents proches, bref de personnes connues ayant un visage et un nom. A ce titre, il ne peut faire l’objet d’une exploitation marchande trop poussée sous peine de rompre les rapports d’amitié et de confiance établis (SERNAM-SUR, 1996, p. 75). Pour la plupart des autres entrepreneurs populaires, la personnalisation des transactions reste également forte, mais leur périmètre d’activité étant plus vaste, le dilemme évoqué se présente de façon moins aiguë (cas des micro-entreprises à reproduction simple), voire disparaît complètement (micro-entreprises à accumulation).

Sur un plan général, on note que les micro-entrepreneurs ne présentent, en moyenne, qu’une faible propension à concevoir les relations sociales dans une perspective utilitaire et à les mobili-

ser à des fins commerciales (dans l’enquête menée par SERNAM-SUR à Santiago, seuls 7,6% des micro-entrepreneurs interrogés obtenaient des scores élevés dans le domaine “persuasion et réseaux d’appui”, recouvrant des aptitudes telles qu’“élaborer des stratégies visant à influencer et persuader les autres”, “user de personnes-clés comme agents afin d’atteindre ses propres objectifs”, ou encore “développer et maintenir un réseau de contacts d’affaires”). Si elle est souvent perçue négativement par les experts, qui y voient surtout un manque de formation, une telle limitation spontanée de l’intérêt économique bien compris a en réalité des traductions concrètes ambivalentes. Du strict point de vue de l’incidence économique-financière, la situation géographique de beaucoup de micro-entreprises apparaît désavantageuse, voire franchement inadéquate. Toutefois, cette inefficacité relative se révèle être aussi l’une des clés de la survie en grand nombre des établissements. En effet, l’expansion faible ou nulle des unités productives, leur limitation à un marché micro-local, a souvent pour conséquence de protéger des effets délétères d’une concurrence excessive. Dans les quartiers populaires, des équilibres commerciaux peuvent s’établir entre micro-activités par la délimitation tacite de zones de chalandise restreintes ou de niches commerciales spécifiques (Larraechea & Nyssens, 1994b). Il demeure ainsi assez rare de voir apparaître des effets de concentration économique et de domination analogues à ceux qui caractérisent les économies à orientation productiviste. En outre, la pénétration de l’industrie et de la grande distribution reste encore limitée dans les *poblaciones* en raison de leur faible attrait commercial, si bien que, pour certaines branches ou territoires au moins, la concurrence avec le “secteur moderne” n’est pas frontale²³. Ces éléments peuvent aider à comprendre pourquoi, selon certaines études, peu nombreux sont les micro-entrepreneurs qui se sentent “en position d’infériorité” par rapport à leurs concurrents (17,2% dans la commune de Lebu par exemple; Rebolledo & Riffo, 1994, p. 31).

C. La dimension identitaire et d’expression personnelle

La satisfaction à l’égard de l’activité exercée

La dernière facette de l’univers micro-entrepreneurial sur laquelle il importe de s’attarder est la dimension identitaire et de réalisation personnelle. Il faut préciser d’emblée que parler de construction identitaire ou d’expression personnelle ne signifie pas que l’activité micro-entrepreneuriale soit partout et toujours une source d’épanouissement pour ceux qui l’ont adoptée. Les problèmes matériels sont parfois sérieux: que l’on songe aux négoce très précaires créés dans le seul dessein de suppléer à une pension de retraite inexistante ou trop faible, à certains vendeurs ambulants désabusés par de longues années de dur labeur mal rétribué (Martínez & Palacios, 1997), aux travailleurs à domicile pressurés par les exigences de rendement induites par leur statut de sous-traitant, ou bien encore aux employés angoissés par l’absence de couverture sociale. Il demeure cependant que, dans l’esprit de la grande majorité des intéressés, l’activité entrepreneuriale est porteuse de connotations très positives, au point d’être érigée en terrain privilégié de l’accomplissement individuel. Différents indices en ont été recueillis au fil des années. Par exemple, parmi les responsables de négoce habitant le secteur de Barrio Norte, 71,8% des hommes interrogés et 87,1% des femmes se déclaraient “satisfaits” ou “très satisfaits” de leur expérience comme micro-entrepreneur (Orellana, 1997, p. 14).

Un revenu "suffisant"

L'attachement à la solution micro-entrepreneuriale tient évidemment d'abord à la possibilité qu'elle offre d'atteindre certains objectifs matériels. On l'a vu, l'entrepreneuriat populaire autorise rarement un train de vie aisé; par contre, il permet souvent d'obtenir un revenu jugé "suffisant". Dans cette perspective, l'importance pour les micro-entrepreneurs de ce que l'on considère ordinairement comme la "réussite" doit être relativisée, surtout pour le groupe, majoritaire, de ceux qui correspondent au modèle entrepreneurial dit "artisanal" (Skewes, 1997). Une étude menée en 1994 à Santiago faisait remarquer: *aucun des participants au groupe d'étude n'utilise les expressions habituelles pour faire référence à ses aspirations au succès: argent, augmentation de la consommation, prestige et reconnaissance sociale...* (FOSIS-Fundación Chile, 1994, annexe 1). Cette donnée est à retenir, même si l'idéologie économique ambiante en a sans doute affaibli la portée au cours des deux dernières décennies.

Les enquêtes plus générales faites quelques années après dans d'autres régions, y compris celle du Bío-Bío, ont plutôt corroboré ces données. Elles suggèrent que les micro-entrepreneurs ont des aspirations, mais des aspirations "raisonnables", de celles qui permettent *une vie indépendante, et si possible confortable* (Skewes, 1997, p. 7). Leur progression professionnelle éventuelle obéit donc à une logique particulière, caractérisée par l'envie de franchir un "seuil" déterminé au-delà duquel il s'agit surtout d'entretenir l'acquis. Il est tentant de voir dans cette approche psychologique l'une des clés possibles d'interprétation de certains résultats d'enquête passablement déroutants: par exemple le fait qu'en 1998, 54% des micro-entrepreneurs nationaux jugeaient "bonne" pour eux l'année écoulée, alors qu'ils n'étaient que 17% à avoir enregistré une hausse de leur chiffre d'affaires (MIDEPLAN, 1998, p. 30).

Il est tout à fait plausible que cette inclination à se satisfaire de résultats économiques modestes soit, dans certains cas, principalement redevable à une forme de "résignation apprise", à une acceptation de certaines privations subies; phénomène qui correspond à ce que l'économiste Amartya Sen analyse, en montrant les effets pervers, sous l'appellation de "préférences adaptatives" (Sen, 1999, p. 57-58). Cependant, cette explication est loin de valoir pour tous les cas. Il arrive que la frugalité, la grande simplicité de vie puissent être liées aux valeurs personnelles des acteurs, telle qu'une désapprobation des "excès" matériels, inspirée ou non par une morale religieuse. Surtout, la satisfaction déclarée apparaît, on va le voir, très conditionnée par des facteurs non économiques, comme l'autonomie professionnelle ou la "réalisation de soi". Enfin, toujours en contrepoint de la thèse de la résignation intériorisée, il faut redire qu'il est banal de rencontrer des acteurs de l'informel optimistes et décidés à progresser dans leur activité: en 1997, parmi les micro-entrepreneurs du secteur de Barrio Norte qui prévoyaient de se trouver dans une situation "meilleure" (32,6%) ou "bien meilleure" (27,9%) d'ici à cinq ans, seuls 35,7% avaient constaté une amélioration de leurs affaires au cours des cinq années précédentes (Orellana, 1997, p. 14)²⁴.

Des motivations extra-économiques

Si l'espoir de s'assurer un revenu convenable est l'un des premiers éléments à prendre en compte dans le penchant manifesté pour l'activité entrepreneuriale, on ne peut s'en tenir à l'aspect financier. Qu'il suffise de rappeler que, selon une étude de 2003, 57% des micro-entrepreneurs du pays ont lancé leur négoce sans y avoir

été poussés par l'urgence matérielle (CEFOPE, 2003, p. 12). En fait, lorsqu'on demande aux micro-entrepreneurs d'explicitier les causes de leur attachement à leur négoce, ceux-ci font volontiers référence à la notion d'autonomie personnelle, par opposition à la condition d'ouvrier salarié, décrite comme contraignante voire aliénante. On comprend donc que les petits producteurs du Bío-Bío puissent plébisciter l'activité indépendante: l'item "Il est important d'avoir une activité indépendante" réalisait un score moyen de 1,3 (écart-type: 0,7) sur une échelle d'attitude allant de 1 ("tout à fait d'accord") à 5 ("pas du tout d'accord"); inversement, la proposition "Je préfère un travail salarié stable" n'obtenait qu'une note de 3,2 (Swederserv, 1997, p. c.105). Cette préférence peut aller jusqu'à s'exprimer de façon très radicale et quasi anti-économique. Une vieille couturière originaire de Chillán expliquait ainsi que même quand il lui était arrivé de se "retrouver sans travail" à certains moments, elle avait toujours refusé "d'entrer dans une entreprise", et qu'aujourd'hui, malgré ses 92 ans, elle continue de travailler, gratuitement à l'occasion quand il s'agit d'"amies"²⁵.

Avec le choix de l'activité entrepreneuriale, c'est donc tout un style de vie qui est en jeu. Pour les *pobladores*, celui-ci intègre même un rapport au temps particulier. Traditionnellement, la gestion des négoce de subsistance se caractérise par la prédominance d'horizons temporels très rapprochés (une semaine au plus pour les activités les plus précaires) et une forte préférence pour l'immédiat. On l'observe facilement dans la gestion des commandes ou le règlement des transactions²⁶. Cette programmation restreinte est liée à un cycle d'exploitation très court du fait des maigres ressources disponibles et d'un environnement incertain défavorable à un engagement à moyen ou long terme. La prégnance d'un tel cadre temporel ne va souvent pas sans provoquer de graves conséquences psychologiques et sociales. Elle empêche notamment toute projection constructive vers le futur et l'élaboration d'un plan de vie cohérent (Robles, 2000, p. 81). Mais on sait aussi qu'en s'insérant dans certains réseaux économiques comme les systèmes de crédit (ONG, banques...) et en élargissant leur expérience de la coordination marchande, les micro-entrepreneurs finissent par intérioriser des horizons d'attentes et faire l'apprentissage d'une visée active de l'avenir (Santiso, 2001, p. 18).

Cela étant, en général, leur perception du temps ne se confond pas avec celle du capitalisme moderne, même s'il existe des zones de convergence. Elle garde en profondeur l'empreinte de la culture des *pobladores*, laquelle apparaît plus "polychrone" que "monochrome" selon la typologie de l'anthropologue E. T. Hall (1979)²⁷. Parmi ses traits remarquables, on peut mentionner la tendance spontanée à l'ajustement au "rythme propre des choses" (les tâches prennent le temps qu'il faut) et aussi la grande attention portée aux phénomènes présents, aux diverses affaires concrètes en cours, même si elles n'ont pas de lien avec l'activité professionnelle (comme les moments passés à converser avec des connaissances de passage). Nombreux sont les micro-entrepreneurs qui n'ont pas, ou tout au moins pas de façon prédominante, l'esprit happé par les éventualités futures, absorbé dans des ruminations plus ou moins inquiètes concernant l'avenir: prévisions, réalisation d'objectifs, retards accumulés, progrès à accomplir... Souvent, ils ne s'investissent pas outre mesure dans les tâches de planification —même s'ils déclareraient accorder à celles-ci de l'importance²⁸— et ne se livrent pas à une perpétuelle "préparation pour demain" (Esteva, 1993).

Pareille attitude générale n'est pas sans inconvénient: elle peut notamment encourager une inertie ou un conservatisme injusti-

fié. Mais on peut avancer qu'elle confère aussi une disponibilité d'esprit accrue pour vivre pleinement le moment présent, pour faire corps avec les réalités concrètes dans les instants où elles se manifestent. Dans les métiers proches de l'artisanat ou même dans la production manufacturière, cette "présence éveillée" dans l'action peut acquérir une acuité particulière, avec une mobilisation de la conscience irriguant tous les sens et assurant une concentration soutenue: *Etre micro-entrepreneur permet de vivre sa vie dans des domaines différents, avec une nouvelle énergie, une nouvelle vision. Cela fait de soi une personne plus complète; on utilise l'écoute, la vue, l'intelligence*, racontait un habitant de Talca (capitale de la région de Maule, voisine de celle du Bío-Bío) (Letelier, 2001, p. 76).

Projet d'entreprise et projet de vie

Les différents thèmes abordés dans les paragraphes qui précèdent convergent vers la même idée: le sens que l'acteur prête à son expérience et la trame des relations interpersonnelles dans laquelle il évolue façonnent son mode de pensée et d'action en tant qu'entrepreneur et le placent en porte-à-faux par rapport au système classique du "marché". Toutefois, si l'on souhaite offrir un aperçu plus précis de cet univers entrepreneurial hétérogène, il est nécessaire de dépasser les constats globaux et de procéder à certaines distinctions. En s'inspirant de recherches qualitatives détaillées et de la typologie jadis établie par le sociologue Pablo Huneeus (1979), il est possible d'ordonner les différents cas de figure rencontrés en trois catégories principales.

Figurent d'abord les micro-entrepreneurs (peut-être le quart de l'effectif total) qui s'identifient complètement à leur activité et n'établissent pas de séparation claire entre leur devenir personnel et celui de leur négoce (Skewes, 1997): *Avec l'entreprise, c'est sa propre vie que l'on vit*, expliquait de façon éloquente un petit patron de Talca (Letelier, 2001, p. 74). Cette imbrication des plans personnel et professionnel va de pair avec un impressionnant déploiement d'efforts, de créativité et de compétences relationnelles, bref de l'exercice assidu et cohérent d'un "esprit d'entreprise" au sens large (Huneeus, 1979). Cet engagement personnel est sans aucun doute la composante clé de la relative réussite de négoce pourtant très handicapés au départ (maigre capital financier, compétences en gestion plus que rudimentaires, technologies quasi obsolètes...)²⁹. Il y a même lieu de soupçonner que l'esprit d'initiative et la capacité à entrer en symbiose avec le milieu local sont souvent plus déterminants dans les résultats obtenus que les savoirs techniques et théoriques. Une enquête menée en 2001 auprès de 520 micro-entrepreneurs montrait ainsi de façon surprenante qu'il n'existe pas de corrélation entre le niveau d'instruction des intéressés et les performances économiques de leur négoce (Herrera, 2004). Cette donnée est venue confirmer celle, également insolite, notée quelques années plus tôt par l'équipe de SERNAM-SUR, à savoir le fait qu'être privé de certaines qualités propres au chef d'entreprise type (modèle de McClelland) n'empêchait nullement beaucoup de micro-entrepreneurs de s'en sortir plutôt bien: les individus présentant un profil professionnel "faible" dirigeaient des unités "efficientes" ou "très efficaces" dans 33,3% des cas, ceux à profil "moyen" dans 73,9% des cas, et ceux à score "élevé" dans (seulement) 38,9% des cas (SERNAM-SUR, 1996, p. 52).

L'entrepreneuriat invétéré

La deuxième catégorie importante est celle des *pobladores* qui, bien qu'attachés à leur style de vie professionnelle, souvent très

actif, ne manifestent pas d'attachement particulier au type de négoce administré. Ils n'assimilent pas leur activité présente à l'"œuvre d'une vie" et n'ont pas de projet d'entreprise bien arrêté. Pour autant, la plupart d'entre eux font preuve d'une grande capacité d'initiative et de travail, ce qui leur assure un chiffre d'affaires assez élevé, rarement accompagné, cependant, d'une bonne rentabilité. Ce profil général peut être rattaché à la tradition dite du "prospecteur" (*cateador*), propre à une fraction du mouvement entrepreneurial chilien depuis les origines: [*Le "prospecteur"*], expliquait P. Huneeus, *passé d'un négoce à l'autre, il ne se spécialise jamais et aucun ne prospère beaucoup. Mais peu lui importe, car il est déjà en train d'en imaginer un autre* (Huneeus, 1979, p. 50).

Au dire de certains experts, les établissements de ce type devraient procéder à une réforme radicale de leur organisation et de leur manière de faire, voire carrément de fermer leurs portes. En effet, non seulement leur maintien en activité impose des efforts considérables, avec de (très) longues journées de travail, mais les investissements réalisés au fil du temps ne semblent obéir à aucune stratégie de compétitivité ou de croissance. Par exemple, confrontés à des profits insuffisants, les micro-entrepreneurs concernés sont simplement tentés d'associer de nouvelles activités à leur métier initial, ou bien de passer rapidement d'une branche d'activité à une autre.

Pourtant, d'un point de vue économique, ce comportement d'offre, bien qu'atypique, n'a souvent rien d'irrationnel. La polyvalence participe d'une stratégie de division des risques et de stabilisation des revenus adaptée à un environnement constitué de marchés parcellisés et fluctuants (cf. la théorie des choix individuels en situation d'information imparfaite; Hugon, 2001). Cela étant, le principe utilitaire n'est pas toujours un élément explicatif suffisant pour rendre compte des pratiques observables. Il arrive ainsi que certains acteurs se montrent enclins à subordonner toute leur stratégie commerciale (diversification, nature des assortiments...) aux souhaits et réclamations de la clientèle³⁰. On pourrait penser qu'il s'agit là d'une attitude concordante avec les prescriptions du marketing, fondées sur l'"écoute" du marché. Mais il faut se garder de toute analogie hâtive. Les actions de marketing impliquent toujours d'opérer un partage clair entre les actions rentables à moyen ou long terme et celles qui ne le sont pas. Or, en l'occurrence, une telle discrimination n'intervient que très occasionnellement. Reposant avant tout sur l'envie d'être "serviable", le raisonnement tenu est plus globalisant et sommaire, du genre: "si c'est bon pour la clientèle, c'est bon aussi pour mes affaires"; ce qui constitue presque un renversement de l'axiome économique de la "main invisible", concrètement assimilable au principe: "si c'est bon pour moi, c'est bon pour la collectivité". Il va sans dire que l'optique privilégiée par les micro-entrepreneurs peut déboucher aussi bien sur des initiatives économiquement profitables que sur d'autres qui le sont beaucoup moins, comme le référencement d'articles peu rentables mais sollicités par une fraction de la clientèle.

La valorisation du métier

La dernière catégorie de gérants de petite unité de production est constituée de ceux qui ont une vision dite "artisanale" de leur négoce (sans doute près de 40%; Espinoza & Márquez, 1998). A la différence des cas de figure précédents, ce qui compte ici est non pas le fait d'entreprendre mais le métier exercé. Il s'agit de créer des produits à partir de son savoir-faire et de son expérience, la question de la vente passant au second plan. Dans le domaine de la production par exemple, les décisions à prendre, comme l'acquisition

de nouvelles machines, sont souvent évaluées moins en fonction des revenus supplémentaires qu'elles peuvent assurer que de la manière dont elles vont faciliter ou améliorer le labeur quotidien: *Cette catégorie d'entrepreneurs, précisait une étude, est presque totalement tournée vers le produit au détriment des besoins du marché, et il n'y a pratiquement rien qui puisse les faire changer d'approche* (Bravo, 1994, p. 46).

Sur le plan productif, ces acteurs semblent s'inscrire dans la tradition de la "subsistance simple" (le modèle du *subsistente*), historiquement caractéristique de beaucoup de milieux modestes (Huneeus, 1979). Comme on peut s'en douter, la plupart d'entre eux ne s'identifient guère à la notion officielle de "micro-entrepreneur" (Centropet, 2004b), pourtant généralisée désormais; ils se décrivent plus volontiers comme des "artisans", des "travailleurs", des "commerçants"...

Le souci du "travail bien fait" qui les caractérise souvent a des conséquences ambivalentes sur le plan économique. Il peut évidemment favoriser la fidélisation de la clientèle, et donc régulariser le chiffre d'affaires. Mais il peut aussi, à tout moment, déboucher sur des réalisations passant outre aux considérations de rentabilité, et donc avoir une incidence économique moins favorable. Un micro-entrepreneur de Talca expliquait: *J'espère qu'arrivera à mon atelier le travail le plus difficile, le défi le plus grand* (p. 100); *Quand un client arrive et me dit: 'Regardez, je veux quelque chose comme ce qui est présenté dans cette revue allemande. Vous pouvez le faire?' Moi, je lui dis oui tout de suite, même si ça me donne beaucoup de mal après; parce que si je le fais, ce produit deviendra une partie de moi-même* (p. 101). On sent bien, dans cet exemple, que l'on passe au-delà du concept strict de "travail", et que l'on peut à tout moment basculer hors du terrain balisé de la rentabilité. L'enjeu n'est plus de créer de la valeur économique, de s'inscrire dans une logique de productivité, mais d'instaurer une relation symbolique avec l'objet fabriqué. L'acteur ne s'organise plus en fonction des notions de "gain" et de "perte" de temps, d'efficacité dans l'allocation des ressources...; l'essentiel est ailleurs, dans le sens que véhicule l'action engagée. [La micro-entreprise,] résumait une *pobladora* de Concepción, *ce n'est pas seulement réussir dans le travail, c'est réussir comme être humain* (Neira, Vallejos, Witham, 2001).

CONCLUSION

Malgré les nombreuses études effectuées, bien des lacunes et équivoques subsistent au sujet de l'entrepreneuriat populaire. La conception dominante l'assimile toujours à une forme rudimentaire de capitalisme, ce qui conduit à la mobilisation d'un outillage conceptuel inapproprié, qui ne permet pas d'intégrer le riche matériau empirique disponible dans un schéma général de compréhension cohérent. Il est cependant possible de changer de perspective et de voir dans ce que l'on appelle l'"économie populaire" une réalité sociale différente, justiciable d'un autre type d'analyse. Les micro-entreprises gérées par les *pobladores* ont leur singularité, liée aux rapports ambigus qu'elles tissent avec l'univers marchand. Elles assurent bien une production, effectuent des transactions, gèrent des recettes et des dépenses, mais s'adosent à des logiques qui défient les catégories économiques usuelles. La plupart des pratiques qui y prédominent sont atypiques, rétives à la discipline propre à la stricte coordination marchande: le "marché" exploité n'est pas toujours envisagé comme tel, la production n'y est pas toujours une simple "production" au sens économique, les "travailleurs" n'en sont pas toujours vraiment... Ces établissements ne sont

pas pleinement "fonctionnels" vis-à-vis du système du marché; ils se fondent en partie sur du "non-économique", voire de l'"anti-économique", c'est-à-dire du "don" et de la "perte". Par ailleurs, bien que d'envergure modeste, ils apparaissent fortement valorisés par leurs animateurs, souvent en quête d'une issue face à un modèle compétitif qui les marginalise ou les opprime. Certes, ces négoce garantissent rarement une grande aisance matérielle, et leur nature en porte-à-faux ne leur permet guère de participer au grand dessein de modernisation et d'internationalisation soutenu par les autorités officielles. Toutefois, vus de l'intérieur du "microcosme" où ils évoluent, ces critères d'appréciation perdent une part de leur pertinence. La culture populaire qui en est la matrice invisible continue en effet à évoluer partiellement en marge des impératifs de rentabilité, de croissance et de "niveau de vie"; elle est porteuse d'autres rapports à la réalité et d'autres notions du bien vivre.

Une analyse globale peut souligner, avec raison, les sérieuses déficiences dont souffre encore l'entrepreneuriat populaire. Mais il importe de voir dans le même temps que face à un univers marchand dominé par l'accumulation matérielle et les pratiques instrumentales, ce dernier présente la remarquable originalité de se fonder largement sur un principe du "raisonnable" et un domaine de sens particulier, tous deux inspirés par la globalité de la vie personnelle et sociale. Par-delà les difficultés pratiques, il dévoile des horizons de pensée et des registres d'action décalés, une vision locale différente de ce qui est, de ce qui peut être et de ce qui doit être. Telle est, dans un sens radical, la "dimension alternative" que présentent les micro-entreprises. Et pour de larges groupes sociaux, celle-ci représente peut-être moins un handicap qu'une chance pour l'avenir.

NOTAS

1 Bien que principalement fondé sur des recherches et références bibliographiques des années 1990 et de la première moitié des années 2000, le présent texte ouvre des pistes de réflexion et d'analyse en matière d'"alternatives" qui, nous semble-t-il, gardent toute leur pertinence, notamment en ces temps d'incertitude et de crise.

2 Entre 1994 et 2003, nous avons effectué plusieurs observations et enquêtes dans l'agglomération de Concepción et quelques autres localités de la région (Coronel, Curanilahue...).

3 La part de la région dans le PIB national, qui s'élevait à 10,1% en 1986, est tombée à 9,2% en 1990, puis à 7,2% en 1997 (Gobierno Regional del Bío-Bío, Estrategia Regional de Desarrollo 2002-2006, cité par Rojas, 2002).

4 Les recensements ont montré que les estimations officielles par enquêtes sous-évaluaient fortement —de plus de 40%— l'ampleur réelle du chômage (Cf. «Cifra de desempleo supera en 4,7% a la que informó el INE», El Mercurio, 26/03/2003). Quant aux chiffres de la pauvreté, ils sont établis à partir d'un seuil de revenu qui, selon certains spécialistes, ne reflète pas la proportion réelle de gens défavorisés. Selon des mesures plus réalistes du niveau de vie, la population réelle des «perdants» de la course au développement pourrait être deux à trois fois plus nombreuse (Schatan, 1998).

5 La concentration économique est devenue extrême au Chili: en 2000, les grandes entreprises, qui représentaient moins de 1% du nombre total d'établissements, réalisaient 76,7% des ventes (Román, 2003).

6 En vue de l'élaboration de statistiques, les organismes spécialisés ont retenu différents critères opératoires (variables «proxy») de définition de la micro-entreprise. Parmi les plus couramment admis et utilisés, figurent ceux du FOSIS (Fonds de Solidarité et d'Investissement Social), qui concernent notamment le nombre d'employés (moins de 5 ou moins de 10, selon la branche d'activité), le chiffre d'affaires mensuel (qui doit rester inférieur à un certain seuil) et le volume total d'actifs (également soumis à un plafond). Dans la pratique, ces critères statistiques délimitent un ensemble qui recoupe approximativement ce que nous entendons ici par "micro-entreprises populaires", à savoir les petites unités de production gérées par des personnes marquées par la "culture" propre aux poblaciones.

7 En 2000, l'agence canadienne OECD a réalisé une étude internationale pour évaluer le "niveau de lecture à l'ère de l'information" dans différents pays. Le Chili se retrouve particulièrement mal classé: pas moins de 80% des personnes âgées de 16 à 65 ans n'auraient pas le niveau de lecture suffisant pour évoluer dans le monde d'aujourd'hui et ne [comprendraient] pas les textes, graphiques et symboles couramment utilisés. Dans le même sens, les statistiques du ministère de la Formation et de l'Emploi indiquaient que plus de la moitié des travailleurs chiliens ne dépasseraient pas le niveau 1 d'alphabétisation, qui signale des difficultés à comprendre les textes écrits, autrement dit un relatif illettrisme (cité par Herrera, 2004).

8 Le salariat dans le secteur "compétitif et exportateur" est loin d'assurer toujours des conditions de travail enviables. En ce qui concerne la région du Bío-Bío, on pourra se reporter par exemple à l'enquête édifiante, bien que déjà ancienne, de Raquel Sherman (1994) sur les ouvriers des pêcheries.

9 Il a été notamment remarqué que les habitants des villes à tradition minière (Lota, Coronel...), accoutumés à des relations employeur-salarié de type paternaliste, ont du mal à embrasser le principe de l'entrepreneuriat individuel (De Dinechin, 2001, p. 82).

10 L'item de questionnaire "les résultats dépendent de la chance" recevait une note de 1,9 contre 2,4 au niveau national, sur une échelle d'attitude allant de 1 ("tout à fait d'accord") à 5 ("pas du tout d'accord") (Swederserv, 1997, p. c.105).

11 Celles-ci sont probablement en partie à l'origine de la surreprésentation locale des micro-entreprises non familiales, où prévalent des rapports salariaux proches de ceux du secteur privé (environ 30%, contre moins de 20% à l'échelle nationale) (MIDEPLAN, 1998, p. 9).

12 Une étude réalisée en 2001 par l'agence Global Entrepreneurship Monitor sur la "propension à entreprendre" dans le monde a montré que celle-ci était particulièrement élevée au Chili (qui figurait en troisième place du palmarès, parmi 37 pays à développement élevé ou intermédiaire). La "propension à entreprendre" était définie comme le fait, pour un individu, d'avoir mobilisé au cours des douze derniers mois des ressources pour créer un négoce. Sur cette base, le Chili compterait, en termes absolus, plus d'"entrepreneurs" (pas moins d'un habitant sur six) que bien des pays développés pourtant trois à quatre fois plus peuplés, comme la France ou l'Espagne (CEFOPE, 2003, p. 10).

13 La thèse de la rationalité limitée/procédure, formalisable par une architecture de type séquentiel, suppose toujours que le sujet se représente initialement un problème auquel il s'applique à trouver une solution.

14 Il s'agit avant tout de s'inscrire dans un ordre de significations, structuré par des normes, des valeurs, des répertoires symboliques et autres ressources culturelles non directement liées à la logique économique. L'acte accompli, même trivial en apparence, peut participer d'un élan vers la co-construction de soi (définition identitaire) et de la réalité en général, laquelle est d'abord quelque chose qui signifie pour l'individu (Perret, 2003).

15 Au milieu des années 1990, 93,7% des micro-entreprises n'avaient pas de personnalité juridique propre, et 47,4% d'entre elles n'avaient même pas de raison sociale (Swederserv, 1997, p. 8).

16 Les expressions concrètes en sont variées, comme le suggèrent les récits des pobladores concernés: Les enfants restent toujours tout seuls; alors on s'en occupe entre voisins et on leur donne à manger quand les parents ne sont pas là»; «Je me sens mieux ici que là où je vivais avant. Parce que là-bas il fallait se débrouiller tout seul; ici, les gens se soucient de toi; on se sent plus rassuré, plus accompagné (Vega, 2002, p. 87-88).

17 Il faut cependant reconnaître que l'évolution récente de la société chilienne n'a guère encouragé le renforcement de cette atmosphère de convivialité, bien au contraire. Depuis les années 80, nombre de spécialistes s'inquiètent de la montée d'une culture individualiste génératrice d'une forte méfiance à l'égard d'autrui et des projets d'association (Dockendorff, 1993, Moya, 2001).

18 Réciproquement, il est facile pour un observateur extérieur de constater que dès lors qu'il s'éloigne de la foule anonyme des centres-villes pour s'engager dans les quartiers populaires, il pénètre dans un autre espace urbain, culturellement "semi-public", où le visiteur étranger aux lieux passe difficilement inaperçu.

19 A la fin des années 80, un habitant du quartier périphérique pauvre de Boca Sur (Concepción) expliquait: La terre pour le poblador, pour l'homme pauvre, n'est pas une valeur d'échange, mais la base de sa subsistance. C'est là que repose toute sa fragile autonomie. C'est pourquoi il ne peut pas comprendre les raisons que lui donnent parfois les autorités pour lui retirer son terrain et lui en donner un autre qui ne le satisfait pas. Après tout, c'est là qu'il a vécu ses moments les meilleurs comme les plus difficiles (Avello, 1989, p. 150-151).

20 Par exemple, au début des années 2000, dans la commune de Los Alamos, très en prise avec le monde rural, 60% des micro-entreprises se consacraient à la transformation de produits primaires ou à des prestations de service en lien direct avec l'activité des firmes forestières et agricoles locales (Luengo, 2001, p. 32).

21 A Lebu, pas moins 93,5% affirmaient avoir des relations "satisfaisantes" avec la clientèle, contre seulement 6,5% qui les qualifiaient de "moyennes" (Rebolledo & Riffo, 1994, p. 26).

22 Dans le secteur de Barrio Norte, près des deux tiers des petits établissements avaient une clientèle composée avant tout d'habitants (Orellana, 1997, p. 23).

23 On peut en voir un indice dans le fait que seuls 23% des micro-entrepreneurs de la région du Bío-Bío disaient subir la concurrence de produits importés (Swederserv, 1997, p. c.9).

24 Dans le même sens, une enquête menée en 1993 dans la commune de Curanilahue soulignait que plus des deux tiers des micro-entrepreneurs estimaient avoir de bonnes perspectives, et ce malgré la dégradation du climat économique consécutive à la fermeture des mines de charbon et la faible diversité de leurs activités

(plus des deux tiers des micro-entreprises étant concentrées dans le seul petit commerce, surtout alimentaire) (CIEM, 1993, p. 2-4).

25 «Costureras independientes: los chinos nos jodieron la pita», <http://www.periodismo.uchile.cl/themeroso/2004/2microempresa/costureras.html>, consulté le 24/04/2005.

26 Dans la ville de Lebu par exemple, il avait été noté que 32,7% s'approvisionnaient une ou plusieurs fois par semaine et 10,3% seulement quand arrivaient les commandes (Rebolledo & Riffo, 1994, p. 22 et annexe 9.a).

27 La culture "monochrome", historiquement très liée à l'essor du capitalisme, s'appuie sur une conception linéaire, segmentée et systématisée du temps. Elle met l'accent sur la programmation rigoureuse et successive des activités, leur rendement et leur accomplissement selon les dates et horaires prévus. A l'inverse, la culture polychrone a tendance à multiplier les activités simultanées, souvent liées au jeu des interactions sociales, et n'assujettit pas les tâches à effectuer à une organisation chronologique stricte.

28 L'item de questionnaire "Il est très utile de planifier les activités" atteint la valeur remarquable de 1,3 (écart-type: 0,6) auprès des micro-entrepreneurs de la région (Swedserv, 1997, p. c.105). Mais on sait que chez beaucoup de ces pobladores, la "planification" n'implique en réalité pas la même rigueur ni le même agencement chronologique des activités que dans le monde des affaires ordinaire. On peut s'en faire une idée en examinant leurs habitudes en matière de comptabilité et de contrôle financier: 29,7% d'entre eux avouent se contenter de "garder en tête" les chiffres de recettes et des dépenses et 29,2% se limitent à "noter les éléments importants dans un cahier" (p. c.15).

29 De nombreuses micro-activités démarrent avec un capital à peine supérieur au salaire mensuel d'une profession libérale (ainsi, en 1997, dans le quartier Barrio Norte, 40,8% des hommes et 54,4% des femmes micro-entrepreneurs disposaient d'actifs d'une valeur totale inférieure à 250000 pesos, soit moins de 500 euros; Orellana, 1997, p. 32). Concernant le financement externe, la plupart des programmes spéciaux en faveur des micro-entreprises ont démarré au début des années 1990, mais, dix ans plus tard, moins de 20% des établissements du pays avaient eu accès à un prêt officiel (Centropet, 2002). Enfin, pour ce qui est de la scolarité, on sait que plus des deux tiers des micro-entrepreneurs n'ont pas terminé leurs études secondaires (Centropet, 2004a) et qu'une proportion plus élevée encore n'a reçu aucune formation en gestion.

30 Le "souci de la plainte du client" apparaît très marqué dans le milieu micro-entrepreneurial régional, avec une note moyenne de 1,3 (écart-type: 0,7) (Swedserv, 1997, p. c.106).

BIBLIOGRAPHIE

- ALBORNOZ, A. et STOCKSETH, R. (1999). «Experiencia y saber de mujer: Melanía Ulloa, locera de Quebrada Las Ulloa». *Sociedad Hoy*, vol. 1 (N° 2-3), pp. 141-151.
- AQUEVEDO, E. (1998). «Neoliberalismo y pobreza en Chile. El caso de la región del Bío-Bío». Dans Sader, E. (Ed.). *Democracia sin exclusiones ni excluidos* (pp. 201-234). Caracas: Ed. Nueva Sociedad.
- AROVENA, J. et BETANCUR, C. (1996). «Crisis y reconversión laboral del carbón». *Proposiciones*, N° 27, en ligne: <http://www.sitiosur.cl/r.php?id=566>
- AVELLO, D. J. et al. (1989). *Constructores de la ciudad. Nueve historias del primer concurso "historia de la poblaciones"*. Santiago: SUR.
- BAEZA, M. (1996). «Emprendedores/as: ¿actores del desarrollo local?». Dans CECAP/CIEM/PET/FOSIS, *Pobreza, pequeña producción y desarrollo*, Mantagua: Seminario Taller Nacional.
- BAHAMONDES, A. et MESINA, M. (1996). «Lo público y lo privado: representaciones del espacio cotidiano», *Proposiciones*, N° 27, en ligne: <http://www.sitiosur.cl/r.php?id=461>
- BEITONE, A. et al. (2000). *Sciences sociales*. Paris: Sirey.
- BRAVO, S. (1994). «Mujer y microempresa: un caso de segmentación empresarial». Dans CEFOPE, *Mujeres emprendedoras. Realidades y potencialidades*, Santiago: CEFOPE.
- CÁCERES, O. et al. (1999). *Voces de la ciudad*. Santiago: LOM.
- CEFOPE (2003). *La situación de la micro y pequeña empresa en Chile*. Santiago: SERCOTEC.
- CENTRO BIO-BIO (1992). *Estudio de factibilidad de alternativas para el sector calzado de la ciudad de Concepción*, Concepción: Centro Bío-Bío.
- CENTROPET (2002). *Informativo*, N° 1, octobre 2002.
- (2003a). *Informativo*, N° 3, avril 2003.
- (2003b). *Informativo*, N° 4-5, printemps 2003.
- (2004a). *Informativo*, N° 6-7, été 2004.
- (2004b). *Informativo*, N° 8, automne 2004.
- CONTRERAS, P., CORRALES, O. et SANDOVAL, J. (1996). «Representación social de la pobreza y los pobres jóvenes de Valparaíso». *Proposiciones*. N° 27, pp. 91-105.
- DE CERTEAU, M. (1990). *L'Invention du quotidien. I. Arts de faire*. Paris: Gallimard/Folio.
- DE DINECHIN, P. (2001). *Identidad y reconversión en las ciudades carboníferas de Lota y Coronel (Chile)*, Coronel: Fundación CEPAS.
- DOCKENDORFF, C. (1993). *Solidaridad: la construcción social de un anhelo*, Santiago: UNICEF/MIDEPLAN/FOSIS.
- ENGHELARD, P. (1996). *L'Homme mondial*. Paris: Arléa.
- EQUIPO PROGRAMA BARRIO NORTE (1997). *Información secundaria para la caracterización de Barrio Norte, Concepción*. Concepción: Fundación Trabajo para un Hermano.
- ESPINOZA, V. (1988). *Para una historia de los pobres de la ciudad*. Santiago: SUR.
- ESPINOZA, V. et MARQUEZ, F. (1998). *Construcción de una tipología de microempresarios en el marco del estudio de impacto de los programas de apoyo FOSIS 1997-1998*. Santiago: MIDEPLAN - FOSIS.
- ESTEVA, G. (1993). «Une nouvelle source d'espoir : "les marginaux"». *Inter-culture*, vol. XXVI (cahier N° 119), pp. 1-66.
- FOSIS - Fundación Chile (1994). *Proyecto consolidación y creación de microempresas*. Santiago: FOSIS.
- FOTOPOULOS, T. (2002). *Vers une démocratie générale*. Paris: Seuil.
- FUENTE LABA, A., GODOY, C. et SANHUEZA, L. (2001). *Mujer emprendedora y desarrollo: una perspectiva desde los actores involucrados*, Mémoire de recherche, Concepción: Universidad del Bío-Bío, Facultad de Educación, Escuela de Trabajo Social.

- GENEREUX, J. (2001). *Les vrais lois de l'économie I*. Paris: Seuil/ France Culture.
- HALL, E. T. (1971). *La Dimension cachée*. Paris: Seuil «Points».
- . (1979). *Au-delà de la culture*. Paris: Seuil «Points».
- HERMET, G. (2000). *Culture et développement*. Paris: Presses de Sciences Po.
- HERRERA, J. A. (2004). «Microempresas y TLC». Séminaire «Campaña por la Participación Ciudadana en los Tratados de Libre Comercio», Santiago, 24 novembre 2003. En ligne: http://www.attac.cl/noticias/2004/01_enero/cenda_microempresas_tlc.html
- HIDALGO, L. (2001). «La inserción de las microempresas urbanas en los mercados. Una tipología socioterritorial». Dans *Revista de Economía y Trabajo*, N° 11.
- HIERNAUX-NICOLAS, D. (2001). *Comprendre l'informalité: les méthodes de terrain auprès des ménages et des entreprises*. GIM, Cahier 2000 (N° 3), Montréal: Université du Québec.
- HUGON, P. (2001). *L'Economie de l'Afrique*. Paris: La Découverte «Repères».
- HUNEEUS, P. (1995). *Nuestra mentalidad económica [1^{ère} édition 1979]*. Santiago: Ed. Nueva Generación.
- KLIKSBERG, B. (2000). *Capital social y cultura: claves olvidadas del desarrollo*, Buenos Aires: BID-INTAL, Documento de divulgación, N° 7.
- LAMADRID, S. (2003). «Microempresas de mujeres pobladoras: sobreviviendo en el neoliberalismo». Santiago: Programa de Economía del Trabajo (PET).
- LANDAETA, M. E. (s/d). *Evaluación de impacto de un programa de apoyo a la microempresa. El caso de la Fundación Trabajo para un Hermano*. Concepción: Universidad de Concepción, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.
- LARRAECHEA, I. (1995). «Racionalidad y evaluación de las microempresas populares». Dans Urmeneta, R., *Economía y trabajo en Chile. Informe anual 1994-1995* (pp. 201-225). Santiago: PET.
- LARREACHEA, I. et NYSSSENS, M. (1994a). «La economía popular: un desafío epistemológico para los economistas». *Revista de Economía y trabajo*, année II (N° 3), janvier-juin 1994, pp. 101-117.
- . (1994b). «L'économie solidaire: un autre regard sur l'économie populaire au Chili». Dans Laville J.-L. (sous la direction de) (1994). *L'économie solidaire: une perspective internationale* (pp. 177-222), Paris: Desclée de Brouwer.
- LATOUCHE, S. (1991). *La Planète des naufragés*. Paris: La Découverte.
- . (1998). *L'Autre Afrique. Entre don et marché*. Paris: Albin Michel.
- LAUTIER, B. (1994). *L'Economie informelle dans le Tiers Monde*. Paris: La Découverte, «Repères».
- LAVIN, J. et LARRAIN, L. (1989). *Chile, sociedad emergente*. Santiago: Zig-Zag.
- LETELIER, L. (2001). *Memoria para optar al Título Profesional de Sociólogo*. Concepción: Universidad de Concepción, Departamento de Sociología.
- LEWIS, O. (1963). *Les enfants de Sanchez*. Paris: Gallimard.
- MAC-CLURE, O. (2001). «Las microempresas: una solución a los problemas de empleo». *Proposiciones*, N° 32, pp. 158-169.
- MARQUEZ, F. (1994). «Los trabajadores independientes en Chile: la opción de los excluidos (1970-1990)», *Proposiciones*, N° 24, pp. 236-245.
- MARQUEZ, F. et VAN HEMELRYCK, L. (1996). «Microempresas: ¿subsistencia o desarrollo?». Dans Guerrero, F., Quezada, J., Olivares, L. et Razeto, J. (Ed.), *Pobreza, pequeña producción y desarrollo* (pp. n53-70). Seminario Taller Nacional, Santiago: CECAP-CIEM-PET-FOSIS.
- MARTINEZ, J. et PALACIOS, M. (1996). *Informe sobre la decencia*. Santiago: SUR.
- MIDEPLAN (1998). *Caracterización de las microempresas*. Santiago: Ministerio de Planificación y Coordinación.
- MOUCHOT, C. (2003). *Méthodologie économique*. Paris: Seuil.
- MOYA, L. (Ed.) (2001). *Confianza social en Chile. Desafíos y proyecciones*. Santiago: Ministerio Secretaría General de Gobierno, División de Organizaciones Sociales.
- NAVARRETE, M. (2003). «El pueblo tiene menos doble estándar». Entrevista, abril 2003. En ligne: <http://www.nuestro.cl/notas/rescate/micaela2.htm>
- NIERA, C., VALLEJOS, M. et WITHAM, P. (2001). *La mujer microempresaria y su visión de éxito*. Concepción: Universidad de Concepción, Departamento de Servicio Social.
- NYSSSENS, M. et VAN DER LINDEN, B. (1998). «Embeddedness, Cooperation and Popular-Economy Firms in the Informal Sector». Louvain: Université catholique de Louvain, Département de sciences économiques.
- ORELLANA, R. (1997). *Resultados obtenidos del Estudio encuesta a microempresarias de Barrio Norte, Concepción*. Concepción: TPH-Concepción.
- PERRET, B. (2003). *De la société comme monde commun*. Paris: Desclée de Brouwer.
- PET (1999). «Microempresa urbana y generación de empleo». *Indicadores económico-sociales. Programa de Economía del Trabajo*, N° 155, juin-octobre 1999.
- PINTO, J. (2002). *Historia contemporánea de Chile (volume III). Economía, mercados, empresarios y trabajadores*. Santiago: LOM.
- POLANYI, K. (1983). *La grande transformation*. Paris: Gallimard.
- RAZETO, L. (1994a). «Sobre el futuro de los talleres y microempresas». Dans *Revista de Economía y Trabajo*, année II (N° 3), janvier-juin 1994, pp. 51-75.
- . (1994b). «Algunas reflexiones sobre el conocimiento de la realidad por la gente sencilla». *La Hoja*, N° 96, avril 1994, pp. 6-7.
- RIFFO, J. et REBOLLEDO, M. (1994). *Diagnóstico de la PYME. Comuna de Lebu*. Concepción: AGECA-CORFO VIII^o Región.
- ROBLES, F. (2000). *El desaliento inesperado de la modernidad*. Concepción: RIL/ Ediciones Sociedad Hoy.
- ROUYER, P. (1996). «Filière bois et développement local dans la X^e Région». Document préparatoire, Symposium international sur le développement régional, Universidad de los Lagos (Osorno, Chili).
- RUIZ-TAGLE, J. (1999). «La exclusión en el mercado de trabajo: el caso del Mercosur y Chile». *Communication*, Congreso de ALAS, Concepción (Chile), octubre 1999.
- RIVIERE D'ARC, H. et SCHNEIER, G. (1983). «Activités informelles et espace. Le cas des villes nouvelles de Ciudad Guayana (Vénézuéla) et Camaçari (Brésil)». *Revue Tiers-Mondes*, tome XXIV (N° 95), juillet-septembre 1983, pp. 653-667.
- ROJAS, J. (2002a). «Chile en el Bicentenario: El sueño del desarrollo sustentable». *Atenea*, N° 485, 1^{er} semestre 2002, pp. 141-160.
- . (2002b). «Estados-Nation en el nuevo capitalismo global: confines de la democracia, subcontratación y derechos ciudadanos». *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, N° 1, janvier-février 2002, pp. 213-235.
- SAEZ, A., ENCINA, F. et GONZALEZ, H. (1994). *Las pequeñas unidades productivas en la comuna de La Serena*. Santiago: Fundación Friedrich Naumann.
- SALAZAR, G. (1991). «Empresariado popular e industrialización», *Proposiciones*, N° 20, pp. 180-231.

- SFEZ, L. (1984). *La Décision*. Paris: PUF, «Que sais-je?».
- . (1992). *Critique de la communication*. Paris: Seuil «Points».
- SIMON, H. A. (2004). *Les Sciences de l'artificiel*. Paris: Gallimard/Folio.
- SANTISO, J. (2001). *Les Marchés et la vertu: la promesse des fonds éthiques et des micro-crédits*. Paris: CERI – IEP.
- SCHATAN, J. (1998). «Entrevista con el economista Jacobo Schatan», *Boletín Chile Sustentable*, septiembre 1998, en línea: www.chilesustentable.net/boletin.sept98.htm
- . (2004). «Distribución del ingreso y pobreza en Chile», en línea: www.archivochile.com/Chile_actual/11_econom/chact_econ0030.pdf.
- SEN, A. (1999). *L'Economie est une science morale*. Paris: La Découverte.
- SERNAM-SUR (1996). *Informe final. Análisis cualitativo del proceso de toma de decisiones en mujeres microempresarias*. Santiago: SUR Profesionales Consultores Ltda.
- SHERMAN, R. (1994). *¿Boom pesquero? Testimonio de vida de trabajadores del sector*. Concepción: Servicio de Estudios Regionales (SER).
- SKEWES, J. C. (1997). *Impacto en la calidad de vida de los programas de asistencia técnica, capacitación y crédito para microempresarios*. Valdivia: Universidad Austral.
- SWEDSERV AB (1997). *Evaluación programas de apoyo FOSIS a la microempresa. Análisis resultados, primera medición*. Santiago: Swedserv AB.
- TAC (1994). *Quinchamalí. Cultura urdida entre gredas y cerezos*. Santiago: Taller de Acción Cultural.
- TEITELBOIM, B. (1992). *Tercera encuesta de empleo en El Gran Santiago*. Santiago: Programa de Economía del Trabajo (PET), Document de travail, N° 89.
- TEKHNE (1992). *Seminario-Taller: La Cadena Trigo-Harina-Pan y su Realidad en el Mundo Popular*. Santiago: TEKHNE/PET.
- TOKMAN, V. (1995). «Las relaciones entre los sectores formal e informal: una exploración sobre su naturaleza». Dans Tokman, V. (coordination), *El sector informal en América Latina* (pp. 85-142). México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- TRONCOSO, D. et SANTANDER, H. (2002). *Solidaridad y trabajo: una experiencia posible*. Santiago: Fundación Trabajo para un Hermano.
- VALENZUELA, M. E. et VENEGAS, S. (2001). *Mitos y realidades de la microempresa en Chile. Un análisis de género*. Santiago: CEM.
- VAN HEMELRYCK, L. (1993). «La pequeña empresa más de las políticas de compensación social del modelo neocapitalista; el caso de Chile». *Proposiciones*, N° 23, pp. 97-119.
- . (coordination) (2000). «Desarrollo productivo económico local y fomento productivo». *Temas Sociales*, N° 34, octubre 2000.
- VARELA, F. (2004). *Quel savoir pour l'éthique? Action, sagesse et cognition*. Paris: La Découverte Poche.
- VATTEVILLE, E. (1999). «Rationalité limitée». Dans Le Duff, R. (sous la direction de). *Encyclopédie de la Gestion et du Management* (pp. 1029-1030), Paris: Dalloz.
- VEGA, Y. (2002). *Producción de capital social en sectores populares urbanos*. Tesis para optar al título de Socióloga, Concepción: Universidad de Concepción, Departamento de Sociología.
- WEBER, M. (1995). *Economie et société, tome 2. L'organisation et les puissances de la société dans leur rapport avec l'économie*. Paris: Plon/ Presses Pocket «Agora».