

Économie populaire, sociale et solidaire au Chili (1980-2003)

Patrick Donovan et Raúl González

Notes sur les auteurs :

Patrick Donovan est sociologue à l'Université de La Frontera à Temuco au Chili et **Raúl González** est économiste dans une université de Santiago (à l'Institut de l'humanisme Chrétien) au Chili également. Ils sont tous les deux coordonnateurs de l'équipe chilienne du réseau Création de richesses en contexte de précarité (CRCP).

Chaire de recherche du Canada en développement des collectivités (CRDC)

Série Comparaisons internationales N° 15

ISBN : 2-89251-215-8



Août 2004

Table des matières

| | |
|---|-----------|
| TABLE DES MATIÈRES | II |
| TABLE DES TABLEAUX..... | II |
| 1. INTRODUCTION | 3 |
| 2. LES INITIATIVES DE L'ÉCONOMIE SOCIALE, POPULAIRE ET SOLIDAIRE AU CHILI | 3 |
| 2.1 LES COOPÉRATIVES | 4 |
| 2.2 LES ORGANISATIONS ÉCONOMIQUES POPULAIRES (OEP)..... | 4 |
| 3. LES MICRO-ENTREPRISES DANS LES ANNÉES 90 | 6 |
| 4. EFFETS STRUCTURANTS ET CONTRIBUTION DE CES INITIATIVES | 12 |
| 4.1 L'ÉCONOMIE CHILIENNE (1980-2003) ET LES POLITIQUES D'APPUI ET DE PROMOTION DES PME ET DES MICRO-ENTREPRISES | 12 |
| 4.2 FORCES ET FAIBLESSES DE L'ÉCONOMIE POPULAIRE, SOCIALE ET SOLIDAIRE AU CHILI..... | 16 |
| 5. EN GUISE DE CONCLUSION | 19 |
| RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES | 21 |
| LISTE DES SIGLES..... | 24 |

Table des tableaux

| | |
|--|----|
| TABLEAU 1: ÉVOLUTION EN NOMBRE DES OEP SELON LEUR TYPE | 5 |
| TABLEAU 2 : LES MICRO-ENTREPRISES SELON MIDEPLAN | 7 |
| TABLEAU 3 : LES MICRO-ENTREPRISES SELON LE FOSIS..... | 8 |
| TABLEAU 4 : LES MICRO-ENTREPRISES AU CHILI DE 1990 À 2000..... | 11 |

1. Introduction¹

Ce cahier est exploratoire et vise à dresser un premier portrait de l'expérience de l'économie populaire, sociale et solidaire au Chili (1980-2003) à partir d'une connaissance préalable du phénomène acquise au sein d'ONG, d'observations sur le terrain, d'une revue documentaire et d'entretiens avec des personnes qualifiées. Dans le contexte latino-américain et au Chili, le terme « économie populaire et solidaire » est beaucoup plus utilisé, même si la terminologie se s'éloigne pas beaucoup du sens d'économie sociale, tel qu'on l'entend dans les pays latins d'Europe (Defourny, Develtere et Fonteneau, 2001:16). Au Chili, ces initiatives s'étalent sur des décennies caractérisées par de grands changements, tant sur le plan économique que politique. Au plan économique, les initiatives économiques populaires traversent les périodes de crise et de ralentissement économique (1982-1984; 1998-2003) autant que les périodes de croissance (1984-1989; 1990-1997). On les retrouve en période de dictature (1973-1990) comme en démocratie (1990-2002)². Les divers contextes économiques et politiques observés au Chili constituent donc une opportunité pour étudier les initiatives économiques populaires plus dynamiques, non seulement en périodes de crise économique et de précarité (Donovan, Williamson et Díaz, 2000: 159), mais aussi en périodes prolongées de croissance économique (González, 2003).

2. Les initiatives de l'économie sociale, populaire et solidaire au Chili

Au Chili nous entendons par économie populaire, sociale et solidaire, deux catégories d'expériences : les coopératives et les mutuelles d'une part, et les initiatives économiques populaires d'autre part. Ces dernières, à partir de 1990, sont appelées micro-entreprises. Dans les deux cas, les coopératives et les micro-entreprises englobent des activités économiques qui incluent à la fois des initiatives du monde populaire et de la classe moyenne.

¹ Traduit de l'espagnol. Texte réalisé grâce au soutien financier de l'Université de La Frontera.

² On utilise la division des périodes que propose Ricardo Infante et Emilio Klein dans le document de travail « *Chili, Transformations du marché du travail et ses effets sociaux: 1965-1990* », PREALC, OIT, octobre 1992, No. 368. Voir aussi Meller, P., « *Révision du processus d'ajustement au Chili pendant les années 80* », dans la Collection Études CIEPLAN, 1990, Santiago du Chili. Voir aussi OIT, « *Chili, croissance, emploi et le défi de la justice sociale* », 1998. Ce texte s'inscrit dans le cadre du programme de recherche CRCP (Fall et Favreau, 2003).

L'économie sociale au Chili s'entend ici dans le sens traditionnel d'entreprises et d'organismes qui se distinguent d'abord par leur statut juridique (coopératives, mutuelles et compagnies à but non lucratif) et qui adhèrent à la règle « une personne, un vote » et au caractère inaliénable de ces entreprises (Comeau, 2000). Au Chili, ce type d'économie renvoie principalement aux coopératives agraires, d'épargne et de crédit, et d'habitation (Coque, 2002: 150). Rappelons que les coopératives recrutent leurs membres au-delà des secteurs populaires.

2.1 Les coopératives

Au Chili, les coopératives se convertissent en « initiatives légales » dès 1924, avec la première loi des coopératives. La période de 1966 à 1976 fût caractérisé par une forte augmentation de coopératives : 3 347 coopératives, dont 1 557 sont des coopératives d'habitation (CONFECOOP, 1998).

Les coopératives n'ont cependant pas réussi à maintenir leur importance économique et sociale pendant les dernières décennies. On observe 1 350 coopératives en 1990, alors qu'en l'an 2000, elles ne sont plus que 1 050. Leurs effectifs ont cependant augmenté, passant de 520 000 en 1990 à 950 000 en l'an 2000. De celles-ci, seulement une petite partie renvoie à des coopératives de production (300). Les coopératives de production de vin de la VI^e région apparaissent cependant particulièrement florissantes (Bianchi et Parrilli, 2002: 14).

Les coopératives d'épargne et de crédit ont connu un développement significatif durant ces dernières années. Il existe à peu près 80 coopératives avec un portefeuille d'environ 300 M \$US qui connaissent une croissance permanente. Ce type de coopératives démontre qu'il existe, surtout hors de la région métropolitaine, un marché intéressant et important (par ex. COOPEUCH compte 180 000 membres). Elles sont réglementées par la Superintendance des banques et des institutions financières (SBIF) (Bianchi et Parrilli, 2002: 15; Donovan, Williamson et Díaz, 2000: 170).

2.2 Les organisations économiques populaires (OEP)

En ce qui a trait aux organisations économiques populaires (OEP), Razeto (1986) les qualifie de la façon suivante :

- Ces initiatives émergent principalement dans les secteurs populaires, soit parmi les pauvres de la ville et de la campagne;
- ce sont des expériences d'association qui réunissent des groupes de personnes et/ou des familles;

- elles sont organisées.
- elles ont surgi pour faire face à un ensemble d'insuffisances et de nécessités concrètes : alimentation, habitation, travail, santé, épargne, etc.;
- elles sont directement tournées vers la solution de ces problèmes;
- elles appellent à des relations et à des valeurs de solidarité;
- elles désirent être participatives, démocratiques, autogestionnaires et autonomes;
- elles ne se limitent pas à une seule activité;
- elles prétendent être distinctes et constituer une alternative au système économique dominant;
- elles sont nées dans les secteurs populaires afin de faire face à des nécessités, et sont habituellement soutenues par des activités de formation, de promotion, etc.

À partir de cette définition, on peut observer une tendance notable de la croissance des OEP de 1982 à 1989 :

TABLEAU 1: ÉVOLUTION EN NOMBRE DES OEP SELON LEUR TYPE
(Région métropolitaine et province de San Antonio)

| OEP | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1989 |
|------------------------|------------|------------|------------|--------------|--------------|--------------|
| de consommation | 212 | 228 | 247 | 503 | 511 | 642 |
| productives | 151 | 198 | 215 | 338 | 411 | 1 419 |
| d'habitation | 44 | 144 | 69 | 81 | 273 | 117 |
| de travail | 29 | 47 | 54 | sd | 47 | 27 |
| de coordination | 7 | 10 | 13 | 30 | 56 | 102 |
| Autres | 51 | 46 | 105 | 144 | 137 | 172 |
| TOTAL | 494 | 646 | 703 | 1 093 | 1 439 | 2 479 |

Sources: PET, les organisations économiques populaires, 1978,1990 et 1991.³

Razeto (1991) a analysé l'évolution des OEP au cours des diverses périodes économiques de crise et de relance. Il explique qu'en période de crise, alors que le problème de subsistance s'aggrave, les personnes se sentent poussées à former des organisations pour répondre à leurs besoins. Toutefois, en

³ Par organisations de consommation, on entend les cuisines populaires, les popotes associées, les groupes d'achat en commun, les jardins communautaires. Comme organisations productives, on entend les ateliers de travail. Les organisations d'habitation sont les groupes de pré coopératives, les comités de gens endettés, d'accès au logement, ou de victimes de catastrophes naturelles. Par organisations de travail, on entend les associations de chômeurs et les syndicats de travailleurs. On inclut aussi les groupes de santé et autres groupes. Finalement, apparaissent les organisations de coordination.

période de croissance, motivés alors par de nouvelles opportunités, les gens créent aussi des organisations. Il hésite donc à considérer les OEP comme étant un phénomène purement associé à la crise.

Comme seconde tendance, il souligne que le type d'organisations varie selon les périodes. Lors de crises, ce sont les organisations de consommation qui croissent le plus, alors qu'en période de reprise, ce sont les organisations de production.

On observe également avec le temps, une certaine diminution du nombre de membres par unité d'organisation économique, spécialement pour celles de production et génératrices de revenus. Pour expliquer cette tendance, Razeto souligne que l'efficacité apparaît de plus en plus comme une valeur qui doit systématiquement être poursuivie, pour que ses membres atteignent les objectifs qu'ils recherchent. Il observe, en effet, une augmentation des pratiques de sensibilisation au fait qu'il faut combiner et intégrer, dans les opérations des OEP, les valeurs d'efficacité et de solidarité.

Razeto fait aussi remarquer la dispersion géographique des OEP dans toutes les zones et communes de la région métropolitaine et dans les principales villes et régions du pays. On observe aussi une augmentation notable des instances de coordination.

Ce portrait faisant état des années 80, qu'est-il advenu des OEP dans le nouveau contexte économique et politique des années 90?

3. Les micro-entreprises dans les années 90

Durant les années 90, le concept de micro-entreprise (qu'on a identifié à une unité économique de petite échelle, et sans la connotation des caractéristiques antérieurement signalées en regard des OEP) s'installe et se consolide en adoptant une signification plus large. C'est-à-dire qu'il renvoie autant à des unités économiques du monde populaire que de la classe moyenne.

De façon rétrospective, la popularité de la notion de micro-entreprise n'est pas tant le résultat d'un nouveau sujet économique, que celui d'une nouvelle conceptualisation de différentes logiques et objectifs du vaste monde de l'économie populaire, et qui fut présentée dans le passé sous des notions telles que secteur urbain informel, ateliers artisanaux, travail autonome, travail indépendant, petites entreprises, économie populaire, stratégies de survivance, ateliers autogestionnaires, économie de subsistance, petite production, travail marginal, etc. (Herrera, 2003: 37; González, 2003).

À partir de 1990, il y a absence de données statistiques sur les initiatives économiques populaires proprement dites. Les activités des ONG durant les années 90 ont été plutôt limitées à l'exécution de projets de l'État, ce qui a restreint leur capacité de recherche et de production de connaissances à ce propos (González, 2000).

Les caractéristiques utilisées par l'État servant à définir la micro-entreprise coïncident avec la définition de l'Organisation internationale du travail (OIT). On définit le « secteur informel » comme une unité de petite échelle qui utilise des technologies simples, avec peu de capital, une faible division du travail et de la propriété des moyens de production, et qui opère en marge du cadre institutionnel, sans permis et sans protection légale des travailleurs (Tokman, 1993). Cependant, il faut dire que la notion de micro-entreprise met moins l'accent sur le caractère formel ou informel de l'unité productive et tend plutôt à voir celle-ci du point de vue de ses possibilités de développement.

C'est à partir de cette logique que le Ministère de la Planification (MIDEPLAN) propose en 1994, à des fins législatives, une classification qui distingue les micro-entreprises dites de subsistance de celles dites de croissance (voir tableau 2).

TABLEAU 2 : LES MICRO-ENTREPRISES SELON MIDEPLAN

| | Niveau de subsistance | Niveau avec potentiel de croissance |
|--------------------------------|-----------------------|-------------------------------------|
| Nombre maximum de travailleurs | 5 | 10 |
| Ventes mensuelles maximum | 80 UF ⁴ | 200 UF |
| Maximum des biens de capital | 200 UF | 500 UF |

Sources: MIDEPLAN. Cité par Herrera, 2003.

Le FOSIS, pour sa part, distingue les micro-entreprises selon les programmes de crédit et de formation, en utilisant le nombre de travailleurs comme critère opérationnel, bien qu'il leur attribue aussi, comme MIDEPLAN, un critère de ventes et de capital :

⁴ UF désigne unités de production.

TABLEAU 3 : LES MICRO-ENTREPRISES SELON LE FOSIS

| | Programmes de crédit | Programmes de formation |
|--------------------------------|----------------------|-------------------------|
| Nombre maximum de travailleurs | 9 | 7 |
| Ventes mensuelles maximum | 200 UF | 150 UF |
| Maximum des biens de capital | 500 UF | 500 UF |

Sources: MIDEPLAN-FOSIS, 1998.

Le nouveau concept de micro-entreprise s'impose de façon croissante durant les années 90 malgré la résistance à cet égard au sein des ONG (Herrera, 2003: 44)

Bien que l'on change de nom et qu'on cesse d'appeler ces expériences des organisations économiques populaires, cela ne signifie pas pour autant que l'économie populaire disparaît, même si elle y perd quelque peu sa dimension sociopolitique. Des clarifications conceptuelles et observations s'imposent.

Sulmont (1996) relate que les micro-entreprises se multiplient en Amérique latine durant les années 90. Elles forment aussi des conglomérats et des districts de petites entreprises. Ces activités économiques réunissent des personnes qui appartiennent à des familles à faible revenu, qui ne peuvent assurer leur subsistance comme salariés au sein des grandes entreprises ou institutions publiques, et qui ne disposent d'aucun système de protection face au chômage. Ces micro-entreprises ont comme dénominateur commun la capacité de donner du travail à leurs membres et de générer, à partir de leurs faibles ressources financières, un moyen de subsistance et de progrès.

Malgré l'appellation officielle de micro-entreprise au sein du monde populaire, seul un certain nombre d'entre elles se convertissent en entreprises proprement dites. Toujours selon Sulmont, il subsiste en Amérique latine de multiples termes pour désigner ces activités économiques. Les termes les plus utilisés semblent mettre en évidence leur dimension résiduelle: secteur informel, secteur non moderne ou non entreprise, économie de subsistance, économie populaire, petite production. La

variété de concepts répond à la diversité des pratiques économiques populaires ainsi qu'aux diverses perspectives théoriques et normatives.

L'auteur préfère utiliser la double expression « initiatives économiques populaires et petite entreprise » pour démontrer la complexité de la réalité à désigner. Il précise le sens qu'il attribue aux deux composantes :

- « activités économiques », c'est-à-dire des actions orientées vers l'obtention de ressources précaires afin de satisfaire des besoins.
- « initiative » attire l'attention sur le sujet qui réalise l'activité et sur sa capacité d'entrepreneur.
- « initiative économique et populaire » précise la situation de pauvreté et la condition sociale des sujets qui y participent.
- Sulmont ajoute une mention spéciale à la petite entreprise comme un des horizons des initiatives populaires.

Par ailleurs, Sulmont fait trois remarques. D'abord, ces activités ne sont pas exclusivement économiques. Elles sont marquées par différents aspects de la vie des gens : leurs relations sociales, les valeurs qu'ils partagent et les institutions qui gèrent leur pratiques. En deuxième lieu, il veut éviter d'attribuer au terme « populaire » une connotation excessivement idéologique. Il ne prétend pas que ces activités soient « une alternative populaire ». Pour lui, le terme *populaire* renvoie plutôt à la condition sociale de précarité et de pauvreté des personnes et des groupes sociaux qui participent à ces activités. Ces conditions sont souvent indignes et appellent au changement. Enfin, en troisième lieu, les initiatives économiques populaires ne peuvent être considérées hors de l'économie globale : elles sont des pratiques qui répondent à une lutte, tant défensive qu'offensive, contre la pauvreté. Elles s'intègrent aux marchés et aux circuits productifs dominants. Une partie de ces initiatives dépend de divers types d'aide. Certaines font partie d'une logique d'accumulation de capital des grandes entreprises, alors que d'autres ont moins de lien avec ces grands circuits économiques (Sulmont, 1996: 30-31).

Qui plus est, Sulmont précise que le terme micro-entreprise s'est converti en un terme générique qui renvoie à un type d'activité économique à petite échelle, orientée fondamentalement vers la subsistance. La micro-entreprise constitue l'unité typique d'une des composantes du secteur informel. Les frontières entre micro-entreprise, entreprise familiale, travail autonome et petite entreprise, ne sont pas, selon lui, clairement distinguées. Une activité « micro » économique est qualifiée « d'entreprise » dans la mesure où elle répond à une initiative privée dirigée vers un marché

(Sulmont, 1996: 55). Mais comme le dit Razeto, nous avons dans la majorité des cas davantage affaire à une activité de travail que de capital.

Pour ce qui est de l'évolution des micro-entreprises au Chili après 1990, on estime que la majorité sont des organisations familiales réalisant leurs activités dans le secteur du commerce. Les organisations de travailleurs et de consommation, telles que celles appelées «*Achetons ensemble*», diminuent beaucoup (Hidalgo, 2003). Les mentalités des entrepreneurs se transforment, étant plus sensibles à la mentalité économique prévalente d'aujourd'hui (Hidalgo, 2003 ; Razeto, 2003).

Les entreprises qui survivent sont celles où les gens possèdent une capacité de gestion d'entreprise et qui ont davantage de potentiel pour les affaires que pour la production. Ce sont celles également qui savent commercialiser leurs produits, qui produisent en fonction de la demande et qui savent s'associer et maintenir de bonnes relations avec leur entourage (Hidalgo, 2003).

Pour ce qui est des micro-entreprises dirigées par des femmes, la majorité sont formées de femmes salariées et d'employées domestiques.

« Elles ont besoin de ce petit local de vente de produits divers afin de pouvoir survivre. Elles se sentent obligées de réaliser ces activités. Elles ne le perçoivent pas nécessairement comme une option. Elles ont besoin d'un supplément de revenus. Ces femmes se sentent dévalorisées. Personne ne leur reconnaît ces multiples activités qu'elles doivent réaliser de peine et de misère. Elles ne sont même pas conscientes de travailler. Petit à petit, elles réalisent qu'elles sont des travailleuses, et même des commerçantes. C'est donc important de les accompagner dans leur développement personnel » (Keller et Medioli dans Donovan, 2003).

Les micro-entreprises sont clairement majoritaires au Chili pour ce qui est des unités productives (voir tableau 4). Les données révèlent une croissance constante du nombre de micro-entreprises au Chili durant la période allant de 1990 à 2000 ; on y passe de 364 110 à 521 820 unités. Les micro-entreprises montrent une croissance en chiffres absolus, mais une réduction quant à leurs chiffres de vente (Bianchi et Parrilli, 2002). Il est important de souligner que de plus en plus de micro-entreprises sont en voie d'être formalisées.

TABLEAU 4 : LES MICRO-ENTREPRISES AU CHILI DE 1990 À 2000

| | 1990 | 1993 | 1994 | 1997 | 2000 |
|------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Quantité d'entreprises | 364 110 | 400 529 | 404 599 | 432 431 | 521 820 |
| Pourcentage (%) | 85,4 | 82,8 | 82,5 | 82,1 | 88,8 |

Sources : CORFO ; SII. 2000 ; et Bianchi et Parrilli, 2002.

Au plan géographique, les micro-entreprises se concentrent surtout dans la région métropolitaine, dans la région du Bio Bio et à Valparaíso⁵. Elles constituent une importante composante urbaine. Les secteurs économiques au sein desquels elles évoluent sont fondamentalement le commerce et le domaine des services. Selon MIDEPLAN, 41 % des micro-entreprises sont dirigées par des femmes, alors que 59 % le sont par des hommes (Herrera, 2003: 49).

En ce qui concerne l'éducation, le taux de scolarisation des micro-entrepreneurs varie (CASEN). Ainsi, 30 % des patrons ou employeurs ont complété une éducation supérieure, mais seulement 8,31 % des travailleurs autonomes ont atteint ce niveau de scolarité. Par ailleurs, on relève une plus grande quantité de femmes que d'hommes qui ont terminé leurs études secondaires (31,9 % et 27,0 % respectivement) (Herrera, 2003).

En terme d'âge, 53,5 % des patrons et employeurs ont entre 30 et 49 ans. Un peu plus de 70 % des patrons et employeurs micro-entrepreneurs possèdent plus de six années d'expérience dans la direction d'une entreprise, et plus de 50 % en possèdent plus de 11. D'autre part, 28,5 % des travailleurs autonomes comptent une expérience de travail de un à cinq ans, alors que 28,3 % comptent plus de 21 années d'expérience (Herrera, 2003: 50).

En ce qui a trait à la pauvreté, 98,2 % des patrons et employeurs et 88,4 % des travailleurs autonomes ont des revenus qui se situent au-dessus du seuil de pauvreté (Herrera, 2003: 50).

⁵ Pour l'Araucanie, voir Donovan, Williamson et Díaz (2000). L'économie sociale dans la région IX de l'Araucanie, Chili: une option pour le développement régional, *Économie et Solidarités*, vol. 31, no. 2, (Québec), Canada, p. 158-181.

Les micro-entreprises génèrent 40 % des emplois, contre seulement 10 % pour les grandes entreprises. Les micro-entreprises emploient 2 millions de travailleurs, les petites et les moyennes comptent 2,5 millions de travailleurs et 0,5 million d'employés travaillent dans les grandes entreprises. La dynamique de l'emploi a suivi un comportement partiellement indépendant de la dynamique du PNB et de la productivité (statistiques de la CORFO, 2000 et Bianchi et Parrilli, 2002).

Une analyse de FOCUS permet de constater que 37 % des micro-entreprises formelles qui existaient en 1990 avaient, en 1997, mis fin à leurs activités. Cela ne signifie pas pour autant que les entrepreneurs aient disparu ; plusieurs se consacrent à d'autres activités.

Compte tenu de notre intérêt à identifier les micro-entreprises les plus dynamiques, on remarque que seulement 5 % des micro-entreprises réussissent à devenir des entreprises plus grandes (Herrera, 2003). Parmi elles, 70 % possède un chiffre d'affaire annuel qui oscille entre 601 et 2 400 UF. Il faudrait analyser quel pourcentage de ce 5 % a bénéficié de crédit et si celui-ci fut déterminant pour l'atteinte de ce nouveau seuil de réussite (Herrera, 2003).

4. Effets structurants et contribution de ces initiatives

Quels ont été les effets structurants et la contribution de ces initiatives, tant au plan économique que social? Pour répondre à cette question, nous abordons brièvement dans cette partie l'évolution de l'économie chilienne, les politiques économiques et sociales de l'État, ainsi que les initiatives économiques populaires et ce, durant la période de 1980 à 2003. L'intérêt ici est d'établir un bilan de la situation, tant au plan de l'économie, c'est-à-dire la qualité de vie et du développement, la rentabilité ou la précarité de la situation économique au plan de la solidarité et de l'associativité à savoir l'implication des membres, leur motivation, participation, cohésion interne et leur solidarité, ainsi que leur concertation avec la communauté.

4.1 L'économie chilienne (1980-2003) et les politiques d'appui et de promotion des PME et des micro-entreprises

S'il est vrai que le Chili a connu de grandes transformations économiques et politiques durant les dernières années, le processus de changements structurels mis en place durant la période de 1974 à 1989 aura été, en bout de ligne, un long et douloureux ajustement du marché du travail qui a eu des répercussions sociales majeures (Infante et Klein, 1992: 5). Durant ces diverses phases du processus

de développement, le marché du travail s'ajuste de façon importante par l'entremise des variations du taux de chômage dans le secteur moderne. Ainsi, les secteurs modernes ont connu des augmentations lors des périodes de croissance et des réductions lors des récessions économiques.

Pour ce qui est du comportement de la main-d'œuvre, on observe chez les jeunes une forte baisse du taux de participation qui va de pair avec une augmentation du taux de participation chez les femmes, lesquelles occupent de plus en plus des postes de travail, bien que les inégalités persistent. En ce qui concerne la création sectorielle d'emploi, on observe une augmentation de l'occupation dans le secteur tertiaire, particulièrement dans le secteur du commerce, et une réduction de l'emploi industriel et agricole. De plus, on remarque une réduction structurelle de l'emploi public, lequel constitue une base importante de la formation de la classe moyenne (Infante et Klein, 1992).

À la fin des années 80, une nouvelle distribution des revenus et une nouvelle stratification sociale s'installent (Infante et Klein, 1992). Dans ce sens, les changements sociaux durant la période 1974-1989 accusent une plus grande différenciation et polarisation des groupes sociaux si on compare avec la période 1965-1973.

Etchebarne (2003), inspiré par les travaux d'Escobar (2001), prétend que l'analyse des conditions d'emploi demande qu'on prenne en considération certaines particularités structurelles de l'économie chilienne. Si la situation du chômage en général au Chili durant la période de 1986 à 1996 a décliné, passant d'un taux de 10,4 % en 1986 à 5,4 % en 1996, la tendance cependant est une baisse du taux d'absorption de l'économie chilienne. Il existe deux phénomènes. L'un est la persistance d'une proportion importante d'emplois qui sont instables, peu protégés, avec de bas salaires; et l'autre qui induit un déficit de qualité. Il n'existe pas d'indice qui nous permettrait de croire que le nombre de ce type d'emplois sera à la baisse dans un avenir rapproché. Le second problème est l'existence ou la création d'emplois qui présentent des aspects positifs mais également de grandes carences au plan des risques encourus, du manque de protection sociale ou du stress. Bien que l'information présentée ne soit pas complète, il est probable que des inégalités surgissent quant à la qualité de l'emploi (OIT, 1998:142).

À la différence de la majorité des pays d'Amérique latine, le Chili possède, depuis plus d'une décennie, une politique explicite d'appui et de promotion des PME et des micro-entreprises. De plus, depuis 1998, l'État reconnaît la pertinence d'appuyer le secteur de la micro-entreprise et des petites et moyennes entreprises compte tenu de leur importance pour la création d'emplois. On

envisage alors d'élargir les programmes et de créer un programme d'emplois émergents, à la charge des municipalités (Hidalgo, 2003).

On passe donc d'un appui à 2 000 entreprises en 1993, à plus de 4 000 en 1996, pour atteindre 8 000 en 1998. Les nouvelles ressources destinées aux activités d'appui aux PME et aux micro-entreprises ont augmenté entre 1994 et 1999. Pour les PME, le budget passe de 36 M\$ en 1994, à plus de 95 M\$, soit une augmentation de 140 %. Cependant, malgré ces changements, les chiffres confirment que l'appui est majoritairement orienté vers les grandes et moyennes entreprises.

Malgré l'intérêt du gouvernement, les problèmes auxquels font face les PME et les micro-entreprises ne sont pas solutionnés pour autant. D'abord, les politiques d'appui aux micro-entreprises atteignent à peine 10 % des PME du pays. En deuxième lieu, le défi n'est pas seulement d'élargir les politiques mais aussi d'articuler ces instruments avec d'autres outils de type financier qui permettraient de réunir des ressources financières supérieures à celles actuellement disponibles pour les PME. Un troisième problème est la nature même des politiques adoptées et les instruments utilisés. Les actions n'ont pas eu beaucoup de succès en ce qui concerne leur arrimage avec d'autres secteurs institutionnels, en particulier au niveau local, telles que les municipalités et autres institutions possédant une solide expérience internationale dans le domaine du développement des réseaux compétitifs. Finalement, un quatrième problème caractérise une bonne partie des politiques de promotion économique : elles atteignent seulement les entreprises capables de formuler des propositions selon les formes et les temps qui exigent des coûts d'accès au système de promotion productif (Peres et Stumpo, 2001: 178-181).

La mise en place de stratégies de développement et d'appui aux secteurs productifs de petite taille beaucoup plus audacieuses et programmées à partir des territoires spécifiques pourrait corriger le problème.

Il faut donc reconnaître que le « miracle chilien » est d'abord centré sur l'expansion des grandes entreprises qui agissent sans une intégration productive ou technologique des segments majoritaires de l'économie populaire, reproduisant l'hétérogénéité classique du tissu productif.

Malgré les succès importants de l'économie chilienne, la qualité de vie de plusieurs groupes défavorisés a augmenté substantiellement mais il existe encore des secteurs, des groupes et des régions qui sont laissés pour compte. Un nombre important de citoyens continuent à vivre sous le seuil de la pauvreté et l'inégalité économique et sociale s'est consolidée au Chili durant la dernière

décennie, sans aucune amélioration. Les sondages d'opinion indiquent en effet que la réduction de la pauvreté observée dans les statistiques n'est pas perçue comme effective dans les secteurs populaires. Sans vouloir minimiser les efforts réalisés et le chemin parcouru quant à la réduction de la pauvreté, on peut identifier divers domaines où des améliorations sont nécessaires (OIT, 1998:72).

Le premier tient compte du seuil de pauvreté qui représente une grande signification sociale. Le calcul des coûts d'un panier familial minimum doit prendre en considération ce qui est considéré comme étant acceptable par la population dans une société déterminée. Depuis 1987, la société chilienne a beaucoup changé du point de vue de l'augmentation de la consommation et de la croissance des salaires réels. Dans ce contexte, la consommation qu'on considère minimum doit aussi augmenter.

Un second élément est l'importance des inégalités qui ont toujours été présentes au cours des dernières années au Chili. Jusqu'à maintenant, on n'a pas profité des opportunités offertes par le développement pour effectuer une redistribution plus adéquate des richesses.

En troisième lieu, il existe des processus d'exclusion qui empêchent des groupes importants de bénéficier pleinement du processus de croissance. Ces exclusions se manifestent entre autres par des inégalités spatiales liées au sexe, à l'âge (jeunes, troisième âge) ou à l'origine ethnique. La croissance économique crée des opportunités mais l'accès à celles-ci n'est pas universel (OIT, 1998: 72-73).

À cet effet, durant ces dernières décennies, les régions se sont caractérisées par une grande disparité en terme de croissance économique surtout entre Santiago, la capitale, et les régions (Etchebarne, 2003 ; Díaz *et all.*, 2002).

Les importantes discontinuités dans le tissu productif et social (Gonzalez, 1998) vont de pair avec les disparités dans les opportunités de travail offertes, les insuffisance de bons emplois et une expansion de situations contractuelles qui accentuent le manque de protection et l'insécurité sociale de certains types de travailleurs, et qui s'installe comme le *modus vivendi* de l'économie. De la même façon, les disparités d'accès aux services sociaux n'ont pas réussi à générer les bases d'une société qui crée un bien-être étendu face au vide laissé par la crise et le démantèlement de l'État providence. Dans ce cadre, il est évident que la contribution de l'économie populaire est décisive pour le destin de beaucoup de gens.

4.2 Forces et faiblesses de l'économie populaire, sociale et solidaire au Chili

Les coopératives au Chili, selon García (1976: 25), après avoir connu un grand développement durant la période 1966-1975, n'ont pas réussi à apporter des changements en profondeur à la propriété rurale ni à construire un projet participatif solide et intégral. Il va sans dire que les politiques du Gouvernement militaire qui prétendaient consolider le développement économique dominant ont relégué les coopératives en marge du système. Elles n'ont donc pas pu maintenir leur importance économique et sociale durant ces dernières décennies, soit durant les années 70 et 80 (Bianchi et Parrilli, 2002: 14). En somme, les diverses formes d'économie sociale et d'économie publique comme les coopératives, mutuelles, entreprises publiques, ont été moins présentes et ont attiré moins de membres. Les grands agents privés désireux de faire des profits sont alors le centre d'une économie nationale dynamique. Les formes mixtes, autogestionnaires et semi-socialistes sont mises au rancart. Ces valeurs axées sur le nouveau modèle privé d'entrepreneurship qui donne une place de choix à la compétitivité gagnent rapidement la majorité de la classe moyenne de même que les secteurs populaires (González, 1998).

De la même façon, à partir des années 90, même si les coopératives dans leur ensemble n'ont pas réussi à se positionner avec force, on observe cependant que les coopératives d'épargne et de crédit se distinguent par leur dynamisme. Bien qu'il soit prématuré d'évaluer l'impact de la nouvelle loi des coopératives, on peut cependant estimer qu'elle aura un effet positif pour promouvoir les coopératives et équilibrer en partie la grande hétérogénéité du tissu social et productif du Chili.

Quant aux organisations économiques populaires (OEP), elles apparaissent en partie plus liées à la décennie des années 80. Plusieurs analystes considèrent qu'elles ont alors constitué un phénomène social important sur le plan populaire urbain (Razeto, 1991; Hidalgo, 2003; Van Hemeelryck dans Donovan, 2003). Socialement, elles se sont affirmées : plus nombreuses et reconnues dans leur spécificité par de nombreuses études de centres de recherche et des politiques qui s'intéressent au sujet y se réfèrent par les moyens de la communication sociale.

De plus, durant les années 1980, une série d'appuis de la coopération internationale et d'appuis nationaux favorisent le développement des OEP. On retient surtout l'engagement des ONG et de l'Église catholique, qui en font la promotion par le biais du Vicariat de la Solidarité et par les paroisses des secteurs populaires qui servent de base d'appui territorial (Hidalgo, 2003).

On qualifie la croissance de l'économie populaire à l'époque comme celui d'un secteur alternatif : sans lien avec l'État ou avec le marché officiel. C'est un secteur qui, avec le soutien des ONG, désire trouver du crédit et des dons tout en travaillant à assurer des débouchés au plan national et international, selon les normes d'un commerce équitable. Malgré son importance, l'expérience est aussi qualifiée de marginale faute d'appuis majeurs et durables (Hidalgo, 2003).

Sans nier son caractère alternatif, on remarque cependant des faiblesses en tant qu'organisation qui se reconnaît avec un fonctionnement et une identité propres et qui possède une conscience d'appartenance définie par ses membres.

À cet égard, ces expériences ne sont pas efficaces quant à leur apport au PNB : elles n'ont jamais atteint de résultat significatif. Mais, si elles sont évaluées sur la rentabilité du capital investi, l'efficacité est extraordinairement élevée. Ces critères ne sont cependant pas adéquats ou suffisants pour évaluer l'importance de ces organisations.

Selon Razeto (1991: 130), les OEP, insérées dans une rationalité économique différente, centrées sur le travail et la coopération, multidimensionnelles (économiques, sociales et culturelles) et orientées vers la satisfaction des besoins de leurs membres, sont efficaces (ou ne le sont pas) en fonction du taux de succès avec lequel elles atteignent leurs propres objectifs. À partir des évaluations de ses organisations, il existe d'une part un consensus important quant à leur impact sur les aspirations de croissance personnelle, le soutien de la famille et un apport à la communauté, la participation sociale, l'apprentissage et la formation technique et organisationnelle, l'apport aux activités récréatives et au développement culturel du milieu. D'autre part, au plan des résultats matériels et monétaires, la situation est différente. En général, on considère que les résultats atteints ne satisfont pas leurs membres, compte tenu du temps de travail passé dans les OEP en rapport aux retombées très réduites et instables.

Cette situation peut cependant s'expliquer de diverses manières : peu de ressources financières et de moyens matériels de production, peu de marché, faible compétence en gestion d'entreprises, etc. Quoi qu'il en soit, les OEP continuent de produire. Une des raisons de leur persistance est que ses membres perçoivent avec réalisme qu'ils n'ont pas d'autres alternatives, en particulier les femmes chefs de famille qui doivent combiner le travail à temps partiel dans leur organisation économique, et ce, sans délaisser les tâches domestiques (Keller et Medioli dans Donovan, 2003). Les membres espèrent d'autre part que leur situation changera à court terme.

Est-ce que ces activités affectent les relations de coopération et de solidarité? Sur ce sujet, il existe des opinions controversées. Certains envisagent la solidarité d'un point de vue d'attitudes et de comportements des personnes. On estime alors que la solidarité est un grand défi dans un milieu où la méfiance prévaut. On observe même des conflits personnels au sein des organisations et des groupes (Keller et Medioli dans Donovan, 2003). On envisage aussi la solidarité soit du point de vue des formes d'organisation économique. Dans ce sens nous affirmons : « Elles sont ensemble. Elles travaillent en commun. Elles produisent des résultats et retirent des revenus, même si des conflits surgissent en route » (Keller et Medioli dans Donovan, 2003). À partir des pratiques organisationnelles, et malgré les conflits, on qualifie ces actions comme solidaires, participatives et démocratiques. On observe aussi de la part des organisations, des efforts pour maximiser les retombées positives pour la communauté.

À partir des années 90, avec le changement de conjoncture, le concept de micro-entreprise remplace le concept d'organisation économique populaire. Par la suite, les micro-entreprises seront promues et appuyées par des organismes d'État dans une perspective socio-économique de lutte contre la pauvreté et de promotion d'entreprises.

Selon ceux qui ont réfléchi au phénomène et qui se sont engagés dans la promotion de l'économie populaire, le nouveau contexte sociopolitique a certes un impact pour expliquer le nouvel encadrement et la nouvelle orientation de cette expérience: modification des politiques de la coopération internationale, changement d'orientation de l'Église catholique en rapport à cette expérience, disparition de la cohésion territoriale qu'offrait l'appui des paroisses, perte d'importance des ONG, soutien aux micros, petites et moyennes entreprises à partir d'organismes d'État, selon une idéologie plus économiciste, etc. (Hidalgo, 2003; Razeto, 2003).

Malgré ces développements, la micro-entreprise souffre d'une grande hétérogénéité interne qui exigerait des politiques publiques plus diversifiées. On observe également une méconnaissance des facteurs les plus pertinents en regard de son développement, et la nécessité de la mise en place d'un cadre légal plus adéquat (Herrera, 2003: 47).

Au Chili, on distingue généralement trois types de micro-entreprises selon les stades de développement. Le premier type regroupe les micro-entreprises consolidées qui produisent une certaine accumulation et une épargne. Ce sont généralement des entreprises formalisées. Le deuxième type n'atteint que le seuil de subsistance et présentent des déficiences structurelles dans

toutes les sphères de leur activité. Elles n'ont pas de capacité d'épargne ni d'accumulation. Ce type d'entreprise correspond au secteur pauvre de la population. Finalement, entre ces deux extrêmes, se situent les micro-entreprises qui présentent une certaine stabilité dans le flux de revenus, sans toutefois produire de surplus. C'est le secteur le plus hétérogène des micro-entreprises (Herrera, 2003: 47-48).

Il n'est pas possible d'avoir accès aux registres de ces expériences d'économie populaire. On estime toutefois qu'en réalité les micro-entreprises consolidées sont peu nombreuses (Razeto, Keller, Medioli, Van Hemelryck dans Donovan, 2003). en dépit du fait qu'on ait déployé un grand effort de formation pour améliorer la capacité de gestion des entrepreneurs (Herrera, 2002). On reconnaît en effet que la formation en gestion est un objectif très important, car plusieurs entreprises cessent leurs activités à cause d'une déficience dans ce domaine (Van Hemelryck dans Donovan, 2003).

Quant à l'associativité, González (1996:104) distingue l'associativité économique et l'associativité politique ou syndicale. Il divise cette dernière en quatre niveaux : 1. l'associativité de base, c'est-à-dire les petites entreprises qui s'autodéfinissent comme des petites entreprises plus associatives et plus autogestionnaires; 2. l'associativité entre fédérations ou associations, ou entre entreprises qui peuvent avoir une base sectorielle ou territoriale; 3. L'association du troisième niveau, c'est-à-dire la confédération; 4. L'association de quatrième niveau, soit les fédérations à caractère national.

5. En guise de Conclusion

Finalement, le concept de micro-entreprises au Chili pose plusieurs problèmes. D'abord, il présente des difficultés à identifier la diversité du phénomène ce qui ne nous permet pas de le traiter de façon homogène, ni de façon analytique, ni en termes de politiques d'appui.

Cependant, il faut continuer à approfondir les relations entre les variables emploi et micro-entreprises. Les études récentes ont démontré que, si on considère les micro-entreprises dans leur ensemble, il existe une certaine stabilité quant à leur importance dans l'économie, au-delà des cycles économiques. Ce qu'on observe, c'est qu'en période de déclin économique, les micro-entreprises précaires et les travailleurs autonomes augmentent, alors que qu'en période de croissance économique, ce sont les micro-entreprises plus consolidées qui croissent en nombre (MacClure, 2001).

Le grand défi de l'économie populaire et de l'économie chilienne en général, consiste peut-être à surmonter la transition entre un petit système d'entreprises modernes et un grand système d'entreprises traditionnelles composées de micro, petites et moyennes entreprises. Elles n'ont presque aucune relation entre elles, ce qui génère des problèmes pour le développement productif du pays.

Dans ce cadre, quelles sont les possibilités pour les membres des initiatives économiques populaires de participer aux politiques publiques, de définir les coûts et les orientations des ressources destinées à la promotion économique, et d'exiger une régulation de marché qui permettrait plus d'équité sociale ? Cela ramène le débat sur l'associativité comprise cette fois en terme d'alliance par rapport aux structures de pouvoir qui régissent la société.

Références bibliographiques

- ABRAMO, Luis, INFANTE, Ricardo, e all., *Politiques d'emploi et salaires au Chili*, OIT, Santiago du Chili, 2002.
- BASTIDAS-DELGADO, O. et Madeleine RICHER, *Économie sociale et économie solidaire, tentative de définition*, In CAYAPA, Revue vénésoellienne d'économie sociale, année 1, mai 2002, Montevideo, 2001, pp.7-33
- BIANCHI, P. et PARRILLI, M.D. "*Obstacles et opportunités de l'investissement dans le développement des petites et moyennes entreprises au Chili*", Projet pour le Gouvernement du Chili, BID, Université de Ferrara, Bologne, mars 2002.
- BIDET, Eric (1997), *L'économie sociale*. Paris, Le Monde-Éditions, 214 p.
- COMEAU, Yvan, *Guide de récollection et de catégorisation de données pour l'étude des activités d'économie sociale et solidaire*, 2da édition, Cahiers de CRISES, Collection " Documents de travail ", Université du Québec à Montréal. Montréal (Québec), Canada
- CONFECOOP, Le secteur coopératif chilien, traditions, expériences et projets, CONFECOP, 1998
- COQUE, J. Les coopératives en Amérique latine: une vision historique générale et commentaire de quelques pays types, In CIRIES-Espagne, 2002, pp.145-172
- DEFOURNY, J., DEVELTERE, P., FONTENEAU, B., *L'économie sociale dans le Nord et le Sud*, Corregidor, Buenos Aires, 2001.
- DEFOURNY, Jacques (1992), dans Jacques Defourny et José L. Monzon Campos, *Économie sociale / The Third Sector*, CIRIEC / De Boeck Université, 459 p.
- DONOVAN, Patrick (2003). Entrevues sur l'économie populaire solidaire au Chili, Document de travail, Université de La Frontera, Temuco, Chili.
- Donovan, Williamson et Díaz,, *L'économie sociale dans la région IX de l'Araucanie, Chili: une option pour le développement régional*, In Economie et Solidarités, vol. 31, no.2, (Québec), Canada, 2000, pp. 158-181.
- ESCOBAR, Patricio, *L'économie chilienne : de la crise à la contraction*. Visions économiques, Université Arcis.
- ETCHEBARNE, María Soledad, "*L'Économie chilienne durant la dernière décennie*", *document de travail*, Université de la Frontera, Temuco, 2003.
- FOCUS, *Activité économique et viabilité de la micro entreprise au Chili*, Santiago, août 2001
- GARCÍA, A. Les coopératives agraires et le développement du Chili, Bogotá, Colatina, 1976
- GONZÁLEZ, Raúl, *Défis dans la promotion des PME*s, PET, Santiago, 1996, pp.95-104.

- GONZALEZ, RAÚL, L'apprentissage et la connaissance sociales des ONG : éléments à partir d'un atelier de recherche-action, Conférence, Congrès National des ONG, Picarquín, 26,27 y 28 novembre 2000.
- GONZALEZ, Raúl, L'économie chilienne dans les derniers 25 ans, P.E.T., Santiago, 1998.
- GONZÁLEZ, Raúl, Les municipalités et le développement économique local, PET, Santiago, 1996, pp.166-178
- GONZALEZ, RAÚL, Micro entreprise et associativité, Atelier permanent, P.E.T. Santiago du Chili,
- HERRERA, J. Crédit à la micro entreprise au Chili, une revision qualitative, 1991-2001, P.E.T. Santiago du Chili, 2003
- HIDALGO, Luis, et Luis Quiñones, Nécessités et politiques de formation aux micro-entrepreneurs, le cas de la coopérative Libération, P.E.T. Santiago du Chili, 1994
- INFANTE, Ricardo et KLEIN, Emilio, *Transformations du marché du travail et ses effets sociaux au Chili, 1965-1990*, PREALC, OIT, No.368, Santiago du Chili, Octobre 1992
- MAC-CLURE, Oscar, *Les micros entreprises: une solution aux problèmes de l'emploi?* Revue Propositions 32, Sud Editions, juillet 2001.
- MELLER, P., *Révision du processus d'ajustement chilien de la décade des années 80'*, en Collection études CIEPLAN, 1990, Santiago du Chili
- MELLER, Patricio, *Le modèle économique et la question sociale*, Corporation des recherches économiques pour l'Amérique latine, CIEPLAN, Santiago du Chili, 2000
- NATIONS UNIES, 15 ans d'activités économiques, Amérique latine et les Caraïbes, 1980-1995, Santiago du Chili, 1996
- OIT, *Chili, croissance, emploi et développement de la justice sociale*, un rapport des Nations Unies au Chili, coordonné par l'Organisation Internationale du Travail, Santiago du Chili, 1998.
- OIT, *Politiques d'emploi au Chili et en Amérique latine*, Séminaire en honneur de Victor E. Tokman, OIT, Santiago du Chili, 1993
- ORGANISATION INTERNATIONALE DU TRAVAIL (OIT), Création d'un climat positif et conditions favorables pour le développement coopératif en Amérique latine, <http://www.ilo.org>
- PERES, W. et STUMPO, G. Petites et moyennes entreprises industrielles en Amérique latine et les Caraïbes, CEPAL, Santiago du Chili, 2001.
- RACZYNSKI, Dagmar and Pilar ROMAGUERA, "Chili: pauvreté, ajustement et politiques sociales dans les années 1980", In *Faisant face à l'austérité, la pauvreté et l'inégalité en Amérique latine*, édition Nora Lustig,

- RACZYNSKI, Dagmar y Claudia SERRANO, *Descentralisation, noeuds critiques*, CIEPLAN, Santiago du Chili, 2001.
- RACZYNSKI, Dagmar, "Politiques sociales au Chili, origines, transformations et perspectives"; In Collection Démocratie et politiques sociales, institut KELLOGG, Document de travail, 1994
- RAZETO, L., Klenner, A., Ramirez, A., Urmeneta, R. *Les organisations économiques populaires*, 2 ième édition, Académie Humanismo Chrétien, 1986
- RAZETO, Louis, *Entreprise de travailleurs et économie de marché*, Programme d'Économie et Travail, 2 ième édition, Santiago du Chili, 1991
- RAZETO, Luis, De l'économie populaire à l'économie de solidarité dans un projet de développement alternatif, P.E.T. Santiago du Chili, 1993
- RAZETO, Luis, *Économie populaire de solidarité, identité et projet selon une vision intégrale*, P.E.T. y aire de pastorale sociale de la Conférence Épiscopale du Chili, Santiago du Chili, 1990
- RAZETO, Luis, *Les organismes économiques populaires*, P.E.T., Santiago du Chili, 2 ième édition, 1986
- ROJAS, E., *L'hétérogénéité de la micro entreprise et les relations de travail: construisant une approximation au problème*, In Atelier permanent, Micro entreprise et associativité, Edition Raul González, Valparaiso, 1997, pp. 93-97.
- SCHNETTLER, B., Structure du capital de micro et de petites entreprises agricoles de la IX région de l'Araucanie, Document de travail, Temuco, Chili.
- SULMONT, Denis, initiatives économiques populaires, petite entreprises et développement en Amérique latine: précisions conceptuelles et notes pour le débat, In Ateliers Permanents, Lima, 1996, ADEC-ATC, Pérou, pp. 29-68.
- TOKMAN, V. *De l'informalité à la modernité*, OIT, Santiago du Chili, 2001.
- TOKMAN, V. *Pauvreté et inégalités sociales*, Paídos, Buenos Aires, 1999.

Liste des sigles

| | |
|----------|---|
| MIDEPLAN | Ministère de la Planification |
| OEP | Organisations économiques populaires |
| OIT | Organisation internationale du travail |
| ONG | Organisation non gouvernementale |
| PME | Petite et moyenne entreprise |
| PNB | Produit national brut |
| SBIF | Superintendance des banques et des institutions financières |
| US | Américain |