

Isabelle Guérin
Monique Selim

Questions contemporaines

À QUOI ET COMMENT DÉPENSER SON ARGENT ?

Hommes et femmes face aux mutations
globales de la consommation



Questions contemporaines / série Globalisation et sciences sociales

L'Harmattan

À QUOI ET COMMENT DÉPENSER SON ARGENT ?

Hommes et femmes face aux mutations globales de la consommation

Questions contemporaines

**Collection dirigée par J.P. Chagnollaud,
B. Péquignot et D. Rolland**

**Série « Globalisation et sciences sociales »
dirigée par Bernard Hours**

La série « Globalisation et sciences sociales » a pour objectif d'aborder les phénomènes désignés sous le nom de globalisation en postulant de leur spécificité et de leur nouveauté relatives. Elle s'adresse aux auteurs, dans toutes les disciplines des sciences humaines et sociales, susceptibles d'éclairer ces mutations ou évolutions à travers des enquêtes et des objets originaux alimentant les avancées théoriques à réaliser et les reconfigurations disciplinaires consécutives.

Ouvrages parus dans la série :

Bernard HOURS

Développement, gouvernance, globalisation : du XX^e au XXI^e siècle, 2012.

Patrick PILLON

La faim par le marché : aspects sénégalais de la mondialisation, 2012.

Bernard CASTELLI, Bernard HOURS (sous la direction de)

Enjeux épistémologiques et idéologiques de la globalisation pour les sciences sociales, 2011.

Mouhamedoune Abdoulaye FALL

Saint-Louis du Sénégal : et si le développement n'était qu'une chimère ? 2011.

Levent ÜNSALDI :

Le Développement vu de Turquie, 2011.

Jean PAPAIL, Jesus ARROYO ALEJANDRE

Les migrants mexicains créateurs d'entreprises, 2010.

Jean RUFFIER

Faut-il avoir peur des usines chinoises ? 2006.

Jean PAPAIL, Jesus ARROYO ALEJANDRE

Les dollars de la migration mexicaine, 2004.

Sous la direction de
Isabelle Guérin et Monique Selim

À QUOI ET COMMENT DÉPENSER SON ARGENT ?

Hommes et femmes face aux mutations globales de la consommation

L'Harmattan

© L'Harmattan, 2012
5-7, rue de l'École-Polytechnique ; 75005 Paris

<http://www.librairieharmattan.com>
diffusion.harmattan@wanadoo.fr
harmattan1@wanadoo.fr

ISBN : 978-2-336-00646-8
EAN : 9782336006468

SOMMAIRE

Isabelle GUÉRIN, Monique SELIM La société globale de consommation entre failles et injonctions paradoxales	9
--	---

ÉCONOMIE POLITIQUE DE LA CONSOMMATION

Jean-Michel SERVET Le <i>social business</i> et la société de consommation pour les pauvres. Comment une nouvelle philanthropie prétend solvabiliser le bas de la pyramide	15
Bernard HOURS La gouvernance par la consommation	41
Isabelle GUÉRIN L'éducation financière ou comment apprendre aux pauvres à bien consommer	51
Bernard CASTELLI La consommation maudite : réflexions sur l'utilisation de l'argent illicite	73

LA CONSOMMATION CLASSIFICATRICE

Jean PAPAIL L'argent de la migration mexicaine : consommation, investissements et dépenses collectives	95
Laurent BAZIN Politique de consommation et consommation du politique. Réflexion comparative France-Ouzbékistan	121
Antoine HEEMERYCK Logiques de différenciation et consommation en Roumanie	145
Valeria HERNÁNDEZ Techniques de consommation, consommation des technologies : les NTIC et les OGM au cœur de la filière agricole argentine	163
Pascale PHÉLINAS Pauvreté, rationnement, consommation et offre de travail dans les pays en développement	193

LES SEXES DE LA CONSOMMATION

Magalie SAUSSEY, Marlène ELIAS Consommer équitable et vendre son beurre : imaginaire politico-écologique d'une filière globalisée	207
Pascale ABSI Lorsque les sujets se jouent de l'objet : production sexuelle et consommation dans les maisons closes de Bolivie	229
Monique SELIM Le prix d'une autre vie : l'enfant, son école et la nature à Canton	251

SALUT ET SANTÉ PAR LA CONSOMMATION

Françoise BOURDARIAS « Dieu n'aime pas voir gaspiller l'argent » : gestion des ressources monétaires et voies du salut au Mali	275
Rabia BEKKAR Ostentation et prodigalité au <i>gamou</i> de Tivaouane (Sénégal)	297
Bruno BOIDIN La consommation de santé en Afrique : domination et impasses de l'analyse économique standard	313
Mathieu CAULIER De la technologie de l'espoir au marché de la survie : les microbicides et prophylactiques de préexposition face à la problématique consumériste	325
<i>Les auteurs</i>	341

LA SOCIÉTÉ GLOBALE DE CONSOMMATION ENTRE FAILLES ET INJONCTIONS PARADOXALES

Isabelle GUÉRIN
Monique SELIM

La consommation fascine autant qu'elle révulse. La consommation peut être vue à la fois comme vecteur d'affirmation et d'accomplissement de soi, de réalisation de ses propres choix, de positionnement statutaire et de croissance économique, mais aussi comme source d'aliénation, de déshumanisation, d'individualisation, de dissolution des valeurs, de gaspillage et de destruction.

Jamais cette ambivalence n'a été aussi forte. La crise financière qui a débuté en 2008 – et qui depuis ne cesse de se poursuivre par saccades et rhizomes imprévus – a bouleversé maintes certitudes économiques, sociales et politiques qui soutenaient les raisonnements des sciences sociales. Parmi celles qui se sont en premier fissurées, se présente la croyance que la consommation poursuivrait sa croissance, tranquille, incessante et sans limite, étendue au monde global. De façon évidente, la réduction des emplois, la convocation généralisée à une baisse du coût du travail pour ne pas être éjecté de la compétitivité, les faillites simples et/ou frauduleuses des entreprises ont provoqué un peu partout dans le monde des ruptures en chaîne dans les processus de consommation. Ces ruptures touchent les usages de la consommation matérielle des biens, mais plus profondément atteignent les systèmes symboliques de représentation de soi, de l'appartenance, du statut. Alors même que les désirs consuméristes sont exacerbés par la spectacularisation de la consommation, omniprésente dans la sphère globale des échanges numériques, la crise financière est venue donner une nouvelle force de légitimité aux critiques économiques et

politiques de la consommation appelant à la décroissance et au développement durable avec des arguments principalement écologiques et téléologiques.

Cette configuration actuelle spécifique enjoint à circonscrire les lignes de changement qui ont orienté les modes de consommation dans le demi-siècle passé en prenant comme premier repère pratico-théorique les années 1960-1970, marquées par l'hypothèse d'une longévité sereine de l'augmentation de la consommation. Baudrillard illustre alors remarquablement dans *Le système des objets* et dans *La société de consommation* ce moment charnière : la consommation s'y voit à la fois célébrée et critiquée, la critique étant elle-même analysée comme un mythe, un discours autoprophétique de la société. Aujourd'hui, comparativement, la consommation n'a jamais été aussi étendue aux différentes sociétés, mais, tout en étant resplendissante, littéralement éblouissante, elle se trouve aussi cassée, disloquée par la crise financière et environnementale. Pour appréhender ces métamorphoses, revenons sur quelques points majeurs du raisonnement de Baudrillard et mettons-les à l'épreuve du présent.

Baudrillard appréhendait la consommation sous deux angles : comme procès de signification et de communication d'une part, de l'autre comme procès de classification et de différenciation sociale. Cette lecture en termes de système d'échanges et de codes d'un côté, de statut et de production hiérarchique de l'autre, paraît garder toute sa pertinence, à une condition néanmoins : ce double procès – pour maintenir ce concept qui dépasse, englobe et élève au plan théorique celui de processus – n'est plus seulement interne à chaque société, à chaque champ d'insertion. Il s'est globalisé et inscrit en conséquence des modes d'appartenance globale qui dévient, fracturent, subvertissent les codes des microgroupes où se meuvent les acteurs. Il introduit donc de potentielles lignes de fuite dans une conjoncture où la consommation a à la fois massifié les individus et surenchéri sur leur individualisation. Il provoque ainsi des exclusions d'autant plus radicales que, dans l'esprit des sujets, elles semblent se jouer sur une scène globale.

Baudrillard notait corollairement que le procès de consommation rend plus violente, plus aiguë la compétition sous toutes ses formes. Ce constat peut se traduire, aujourd'hui, en temps de crise, dans les termes d'un imaginaire globalisé d'une concurrence généralisée, renvoyant certains au troc, au microcrédit, à des pénuries criantes, tandis que d'autres s'absorbent dans la jouissance consumériste, protégés par de hauts murs et des gardes de sécurité privés. La dimension théâtrale de cet imaginaire est assurée en particulier par la diffusion brutale des images numériques, la rapidité des effondrements des économies nationales, la fulgurance de leurs reprises, l'émergence de héros globaux, leur disparition instantanée.

L'importance de ce spectacle global, accessible à tous à travers smartphones et iPads, ne doit pourtant pas faire oublier que les logiques de consommation restent fondamentalement singulières, liées au capital culturel des sociétés. Une double perspective sur la singularisation et la globalisation du consumérisme doit donc être maintenue, avec une attention renforcée sur les injonctions paradoxales qui pèsent sur les acteurs : il s'agit pour ceux-ci d'appartenir au monde global et d'élever leur statut dans les hiérarchies de leurs groupes d'insertion, ce qui provoque des contradictions intenses. Les femmes concrétisent avec excellence ces contradictions : elles sont en effet de plus en plus visiblement, sur un mode ostentatoire, des objets de consommation, par exemple dans les alliances matrimoniales au sein de nombreux pays ou, encore, dans le trafic global, où elles circulent de main en main, passant les frontières comme des ombres, transparentes. Mais, actrices consommatrices, elles sont aussi libres de s'acheter des corps-objets idéaux sur un marché global florissant, tel celui des prothèses mammaires, identiques de la Chine au Brésil, à l'Argentine, etc. Codes singuliers et normes globales s'interpénètrent dans deux scènes clivées, redoublant l'efficacité des logiques consuméristes.

Les « pauvres » sont également au cœur des contradictions contemporaines de la consommation. Le pauvre d'autrefois était celui qui manquait de revenus. Le pauvre d'aujourd'hui est celui qui ne consomme pas suffisamment. Les politiques de redistribution agissent – ou tentent d'agir – de plus en plus sur les prix et beaucoup moins sur les revenus. La recherche de compétitivité se nourrit de la destruction – ou de la non-émergence – de la protection des emplois, celle-ci étant très maigrement compensée par des filets d'assistance financés par la fiscalité et non par les cotisations sociales. Avec la dissolution du compromis fordiste, les entreprises n'ont plus besoin de la protection des travailleurs pour asseoir leurs marges : elles s'appuient désormais sur de nouvelles formes de rente oligopolistique et de dépendance. À l'exception de la Chine, de l'Inde et du Brésil, les politiques nationales d'industrialisation à destination des marchés locaux ont pratiquement disparu. Les cultures de rente comme le café, le cacao, le thé, le sucre et l'huile de palme sont renforcées voire réintroduites là où jadis on avait constaté leur inefficacité pour les économies locales. On assiste à l'émergence de nouvelles chaînes de production à forte valeur ajoutée comme l'horticulture et l'aquaculture, destinées en premier lieu aux supermarchés nord-américains et européens. La production massive de céréales s'intensifie, contrôlée par les géants de l'agro-industrie tout en étant destinée en premier lieu aux biocarburants, à l'élevage bovin et à la spéculation financière, faisant exploser l'insécurité alimentaire. La Banque mondiale réagit en encourageant l'industrie agroalimentaire à jouer un rôle plus important encore et à poursuivre l'expropriation de la paysannerie, au

nom de la production de produits alimentaires de masse et bon marché. Bien au-delà de l'agroalimentaire, ces nouvelles chaînes de valeur globale sont contrôlées par un nombre très limité de grands groupes, vendeurs ou acheteurs. Si les pays émergents ont réussi à s'y faire une place, les autres, et en particulier en Afrique, continuent de se voir dépossédés de leurs capacités de production.

Cette quête permanente de profits s'alimente également de marchés nouveaux. Les montants des dépenses privées de consommation ont quadruplé entre 1960 et 2000 tout en suivant de nouvelles configurations géographiques. *En fonction des estimations et des définitions, la « classe » des consommateurs regrouperait entre 1,5 et 2 milliards de personnes, dont la moitié dans les pays dits en développement*¹. Au cours des vingt dernières années, les classes moyennes et aisées des BRICS ont explosé. Alors que les États-Unis avaient mis 40 ans à construire une société de consommation, la Chine aura mis 10 ans. D'après les données de la Banque mondiale, l'Inde et la Chine concentrent à elles seules 20 % de cette classe de consommateurs, avec un total estimé à 362 millions, soit plus que tous les pays de la vieille Europe réunis. Et surtout, le potentiel d'expansion est considérable : les consommateurs représentent 89 % de la population totale en Europe contre 16 % en Inde et en Chine. Les dépenses de marketing y augmentent de 10 % par an.

Aujourd'hui une nouvelle conquête s'annonce : les pauvres, les ruraux et les femmes. Exclus jusque-là du festin de la consommation, ils y sont désormais conviés. Lancée à la fin des années quatre-vingt-dix, la formule de C. K. Prahalad² : « la fortune se trouve au bas de la pyramide » : est aujourd'hui célèbre. L'idée consiste à convaincre les multinationales, mais aussi et de plus en plus, les gouvernements et les ONG, de s'intéresser à cette nouvelle niche de marché. D'abord parce qu'il est rentable. Les pauvres ont peu d'argent mais ils sont nombreux – 4 milliards –, soit un marché quotidien de 13 milliards de dollars, écrivait Prahalad dans son ouvrage de 2004, ce qui est largement supérieur au seul marché américain. Selon les continents, les pauvres représenteraient ainsi entre 28 et 36 % du pouvoir d'achat global. Ensuite, parce que les pauvres en seraient les premiers gagnants, par effet de ruissellement. Lancée sur internet au début des années 1990, publiée par la *Harvard Business Review* en 1998, l'approche BOP a ensuite fait le tour de la planète, proposant de révolutionner le monde de la

1. Les données de ce paragraphe sont fournies par le Worldwatch Institute, qui s'appuie sur les données de la Banque mondiale. ASSADOURIAN E., 2010: "The rise and fall of consumer culture", in The World Watch Institute, 2010: *State of the world. Transforming cultures. From consumerism to sustainability*, Worldwatch institute: Washington, p. 3-20.

2. PRAHALAD C. K., 2004: *The fortune at the bottom of the pyramid. Eradicating poverty through profits*, Wharton School Publishing.

distribution en inventant de nouveaux *business models* et des techniques de marketing adaptés à une clientèle massive mais peu solvable. Le succès massif des téléphones portables dans les coins les plus reculés de la planète témoigne de son efficacité. L'approche BOP inspire aujourd'hui de nombreuses multinationales qui se réclament du business social, mais aussi gouvernements, ONG et instances de coopération qui cherchent à promouvoir des « marchés inclusifs ».

Critiqués pour leur insouciance environnementale et leur mépris des économies locales, les promoteurs de la stratégie BOP ont récemment élaboré une seconde version – le BOP 2.0³. Brouillant des frontières déjà ténues entre le monde du capital et celui du développement, le BOP 2.0 entend proposer un modèle de consommation favorable aux pauvres, comme dans la version précédente, mais également « soutenable ». Il s'agit de créer de véritables économies locales et non plus d'exporter des modèles, d'appréhender les pauvres non plus uniquement comme des consommateurs mais comme des « partenaires commerciaux » et enfin de miser sur des biens et services qui soient tout à la fois adaptés aux contextes locaux, utiles socialement et respectueux de l'environnement. Le recours aux méthodes participatives, chères au développement, reprend un nouveau souffle : au cœur de la démarche, elles ont pour but d'identifier les « besoins » locaux, puis les biens et services adéquats pour ensuite les disséminer et favoriser leur adhésion.

Les crèmes cosmétiques blanchissantes visant à l'*empowerment* des femmes, exemple emblématique du BOP 1.0 et qui avait provoqué la fureur des mouvements féministes indiens, ne sont plus évoquées. L'innovation porte toujours sur les modes de distribution – avec par exemple la création de supermarchés adaptés aux pauvres des pays du Sud – mais aussi sur les modes de production voire l'invention de produits nouveaux comme par exemple crèmes cosmétiques et essences naturelles, génériques antiviraux, médicaments contre la maladie du sommeil, moustiquaires antimalaria, eau purifiée, pots réfrigérés en terre cuite, fours à faible combustion, lampes solaires, produits alimentaires nutritifs, etc.

Ce renouvellement incessant du capitalisme provoque la fureur de nombreux lobbies anticonsuméristes et anti-néolibéraux. Artefact à la marchandisation illimitée des biens publics et aux frontières sans cesse repoussées de la responsabilité individuelle, ce capitalisme à visage humain, pour reprendre l'expression de Muhammad Yunus, ne serait que l'entrée à marche forcée de populations entières dans l'ère du consumérisme au nom de prétendus besoins créés de toutes pièces ou encore une nouvelle forme de

3. SIMANIS E. & and HART S., 2008: *The Base of the Pyramid Protocol: Toward Next Generation BoP Strategy*, Center for Sustainable Enterprise.

moralisation des pauvres, désormais garants de la sauvegarde de la planète. Mais ces initiatives suscitent aussi de nombreuses sympathies, probablement parce qu'elles offrent des raisons d'espérer, mais aussi parce que la consommation reste, et probablement plus que jamais, porteuse d'ambivalence, à la fois libératrice – on ne peut que se réjouir que les enfants puissent désormais faire leurs devoirs autrement qu'à la lumière de la bougie – et aliénatrice : que vont devoir sacrifier leurs parents pour s'équiper de lampes solaires ?

Entre monde enchanté et vision apocalyptique, la consommation continue d'exercer son pouvoir d'attraction et de répulsion, tout en soulevant des questions inédites. De nouveaux plateaux sont donc à étudier et le lecteur est invité dans cet ouvrage à réfléchir sur les sujets-objets qui viennent habiter la quotidienneté particulière des citoyens économiques du monde. Ce sont des sujets pour lesquels les objets consommés ont pris une telle place qu'ils se confondent avec l'identité et se logent dans les poches idiosyncratiques comme des symptômes. Ces sujets – qui n'existent que dans la monstration de leurs objets, se prennent eux-mêmes pour des objets de consommation et trouvent, dans la fonctionnalité marchande qu'ils s'appliquent, leur ipséité. Ces sujets-objets surgissent comme les acteurs globalisés de la consommation, mais, au-delà de leur rayonnement soudain, ils se brisent, se désarticulent comme des poupées dans la crise financière, frappés de plein fouet par le retrait de leurs objets, laissés nus, vides. En effet l'immanence du sujet à l'objet, à la consommation reste malgré tout un fantasme. Entre le sujet et l'objet se faufile toujours une schize, celle d'un désir qui débouche sur un manque. Si, comme l'écrivait Baudrillard, la consommation est bien un procès d'absorption des signes et par les signes, celui-ci n'est jamais complet, laissant toujours un reste, une trace, une part réservée qui réapparaît dans toutes les crises – subjectives comme financières – et qui remet à leur place les objets et leur système.

LE *SOCIAL BUSINESS* ET LA SOCIÉTÉ DE CONSOMMATION POUR LES PAUVRES

COMMENT UNE NOUVELLE PHILANTHROPIE PRÉTEND SOLVABILISER LE BAS DE LA PYRAMIDE

Jean-Michel SERVET

“When we tell them... please buy our water, it seems very surprising to them... Buying water? What is this? How can we buy water? I mean... they are looking at us if we were crazy, we are mad. Why should we buy water. We have lots of water for free.”

Socio-marketing Officer, Goalmari (Bangladesh) *

“Sales ladies frequently encounter verbal attacks from poor villagers that cannot afford to buy Shokti Doi; As they have to purchase the yoghurt with their money, they get angry. They shout ‘We don’t have any money. Go away from here!’ or ‘Why you are coming to this village to make our children cry’”.

Kerstin Maria HUMBERG *

Parmi les multiples manifestations supposées de l’extension de la « société de consommation » parmi les populations réputées pauvres¹, exclues, marginalisées, etc., grâce à de nouvelles formes de philanthropie capitaliste, la plus médiatisée aujourd’hui est celle du *social business*. Un nombre croissant d’institutions d’enseignement supérieur contribuent à cette notoriété avec l’appui financier de fondations ou d’entreprises privées. Le Grameen Creative Lab (GCL) à Wiesbaden (Allemagne), la Glasgow

* Cité par HUMBERG, 2011, p. 196.

* *Ibidem*, p. 166.

1. Pour une critique des usages du terme « pauvre » dans les politiques d’aide au développement, voir notamment HILLENKAMP, 2012.

Caledonian University dans le domaine de la santé, le California Institute of Social Business basé dans la California State University Channel Islands Campus, la Sun Yat-Sen University à Guangzhou (Chine) qui a créé le Yunus Centre for Microcredit and Social Business, la Kyushu University à Fukuoka qui a initié un Grameen Technology Lab en partenariat avec de grandes firmes japonaises et le Yunus Center de l'Asian Institute of Technology à Bangkok sont quelques-uns des exemples auxquels il faut ajouter la chaire *Entreprise et pauvreté* ouverte en décembre 2008 à HEC Paris avec le soutien de Danone². En Italie le Yunus Social Business Centre de l'Université de Florence est financé par la Fondazione *Un Raggio di Luce* et la Fondazione de la Cassa di Risparmio de Pistoia et Pescia. Des villes se déclarent « *cités du social business* » comme Wiesbaden en Allemagne, Pistoia en Italie ou Fukuoka au Japon. Ces appuis contribuent à la croyance en la nature par définition positive du *social business*. Les médias donnent un large écho à ces diverses initiatives.

L'analyse critique du *social business* sera menée ici à partir de deux exemples : ceux de la production et de la vente de yaourts vitaminés par Danone et d'eau potable par Veolia dans le cadre de leur association avec le groupe Grameen au Bangladesh. Les problèmes sont ensuite abordés à un niveau général pour comprendre les logiques en jeu, notamment en distinguant au sein des actions menées ce qui relève de la solidarité et ce qui peut être assimilé à une nouvelle forme de domination.

Définition de la nouvelle philanthropie capitaliste

Au cours de la première décennie du XXI^e siècle, a été médiatisée une forme nouvelle du capitalisme philanthropique : celle d'entreprises de production de biens et services, qui n'ont pas pour but la maximisation des bénéfices réalisés au bénéfice des actionnaires ou de leurs dirigeants mais qui visent d'abord un équilibre financier des activités afin, par la vente à bas prix de leurs produits, de répondre à la satisfaction d'un besoin particulier de populations à faibles revenus. Ces besoins jugés prioritaires par les promoteurs de ces initiatives peuvent être collectifs ou individuels. On peut comprendre cet engagement comme une prise de responsabilité sociale en relation directe avec le corps de métier de l'entreprise. Leur logique est différente des formes traditionnelles les plus connues de la philanthropie que sont la charité, la diaconie et le mécénat. Ceux-ci s'appuient directement sur un mécanisme de redistribution, généralement dans le cadre d'organisations qui y sont vouées. La fondation financée par Bill Gates et Warren Buffet est l'exemple actuellement le plus souvent cité de ce nouveau mécénat

2. Sur le contexte français particulier de la diffusion de l'idée et des pratiques de *social business* voir Perron 2011.

appliquant des modes de gestion capitaliste à ces institutions (Draperi, 2010). Ainsi ces modes innovants de charité et de mécénat prétendent soumettre l'organisation de ces formes modernes d'apparente gratuité et de bienfaisance à une volonté d'efficacité et répondre tant aux standards organisationnels des entreprises capitalistes que de mesure des résultats indépendamment des bénéfices réalisés ; cette démarche entrepreneuriale appliquée au don les rapproche de certains éléments caractéristiques du *social business*. La distinction d'avec les formes anciennes du mécénat et de la charité tient aussi à ce que les sommes réunies par certaines de ces organisations peuvent aujourd'hui largement dépasser les budgets d'organisations internationales ou bilatérales d'aide au développement.

À la différence de la charité et du mécénat, nouvelle manière, les organisations du *social business* sont des entreprises par actions. Mais à l'encontre des entreprises à statut capitaliste habituel, elles ne recherchent pas une rémunération pour les apporteurs de capitaux, fût-elle limitée. Leurs objectifs sont sociaux principalement mais aussi environnementaux. Par contre, d'autres entreprises à statut capitaliste mais affichant la recherche d'un impact social ou environnemental, se définissant comme partie prenante de l'*impact financing* et de l'*inclusive business*, visent une rémunération en quelque sorte raisonnable du capital investi (Alliance for Inclusive Business, 2011 ; Bugg-Levine, 2009 ; Lombard, 2011 ; Freireich, Fulton, 2009 ; Morgan, 2010) ainsi que des transferts dans les processus de production³.

Les promoteurs des formes d'intervention, définies comme *social business*, *impact financing* ou *inclusive business*, affirment rompre avec la logique tant de subventions que de dons caractéristiques du mécénat et de la charité. Elles proposent une étape en quelque sorte supérieure dans la mise en place du projet néolibéral : créer des *substituts* efficaces à l'action de l'État ou à celle des organisations non gouvernementales. De ces trois formes nouvelles de philanthropie à risque, le *social business* est actuellement la plus médiatisée. Réalisé par des entreprises de production de biens et services, il vise le simple équilibre financier dans une production particulière généralement destinée à des populations à faibles revenus. Ce n'est pas le cas de toutes comme le montre l'exemple de la Laiterie du berger du Sénégal, dont les produits tels que crème et yaourts non vitaminés sont vendus aux classes moyennes de Dakar. L'objectif est là de fournir dans un territoire donné un revenu stable et plus élevé à une population particulière, des éleveurs fulbe, en valorisant leurs savoir-faire et leurs produits. Ces expériences de développement localisées, beaucoup moins

3. Voir dans WBCSD 2010 parmi les onze exemples présentés plus particulièrement ceux de la production de lait en Bolivie et de café au Honduras et Nicaragua.

nombreuses que celles du modèle des multinationales présentées ici, devraient faire l'objet d'une analyse spécifique et approfondie de la relation entre production, circulation et consommation.

En vendant à bas prix, il s'agit de permettre la satisfaction d'un besoin matériel particulier du public cible. La médiatisation des initiatives de M. Yunus, sans doute liée au fait que ses alliances sont réalisées avec de puissantes multinationales le soutenant envers et contre toute critique⁴, ne doit pas faire oublier d'autres initiatives similaires. Cemex, la plus grande cimenterie du Mexique, en lançant le programme Patrimonio Hoy est entrée sur le marché des constructeurs potentiels à faibles revenus. Elle a fourni des clubs d'épargne permettant aux futurs constructeurs d'accumuler pour construire leurs propres maisons. Cemex a aussi mis à disposition des entrepôts de stockage des matériaux de construction nécessaires et a donné un soutien architectural afin que les maisons soient bien construites. Le programme a été initié au Mexique à la suite de la crise des années 1994–1995 durant lesquelles les ventes de ciment aux entreprises formelles ont chuté de moitié tandis que les ventes pour la construction informelle ne baissaient que de 10 à 20 %. Entre 1998 et 2010, Patrimonio Hoy a bénéficié à 294 000 familles mexicaines. Cemex l'a étendu en 2005 à la Colombie ; elle le développe aussi au Costa Rica, au Nicaragua et en République dominicaine.

Les modalités de fonctionnement du *social business* sont supposées être similaires à celles de tout autre entreprise soumise à la concurrence. Ses promoteurs prétendent que l'économie dite « de Marché », comprenons de propriété privée et de concurrence, est plus efficace pour produire des biens et des services que tout autre mode d'organisation. Mais, à la différence des entreprises en quelque sorte normales soumises aux intérêts de leurs propriétaires actionnaires, l'objectif des entreprises de *social business* n'est pas la maximisation et la répartition des bénéfices au profit de leurs actionnaires ou la rémunération de leurs dirigeants. La satisfaction de besoins de populations qualifiées de « pauvres » (bien plus en tant que consommateurs qu'en tant que producteurs) devient l'objectif affiché par

4. À l'inverse, son appui international constant (Servet, 2011 c) notamment par les organisations de l'ONU et des gouvernements occidentaux explique pourquoi lorsqu'au début de l'été 2012 la Banque mondiale a retiré son appui à un prêt de 1,2 milliards de dollars pour la construction d'un pont de 6,15 kilomètres sur le Gange (Padma Bridge) au coût total de 2,9 milliards de dollars, en le justifiant par la corruption ayant accompagné le projet, certains au Bangladesh ont accusé la Banque mondiale d'avoir répondu à une sollicitation de M. Yunus ou de proches de celui-ci pour inciter le gouvernement à renoncer à une enquête gouvernementale sur les revenus perçus par M. Yunus et sur la nébuleuse des multiples sociétés créées par lui autour de la Grameen Bank. Voir ci-dessous note 14.

cette entreprise, filiale ou *joint venture* d'une entreprise⁵ réalisant directement des bénéfices par ailleurs auprès d'autres consommateurs à pouvoir d'achat supérieur. Lorsque des profits sont réalisés par l'entreprise relevant d'un statut de *social business*, ils sont pour l'essentiel réinvestis dans l'entreprise afin de permettre l'expansion du projet. L'entreprise peut à tout moment se retirer de celui-ci. Elle ne recevra alors que le montant nominal du capital antérieurement investi.

On doit remarquer que si la forme juridique est inhabituelle, le projet en lui-même, qui est d'atteindre des couches de populations à bas niveau de revenu en mobilisant une part de philanthropie, n'est pas nouveau comme nous l'avons vu avec le programme Patrimonio Hoy en Amérique latine. La différence est que ce type d'initiative était antérieurement réalisé à l'intérieur même des entreprises dans un département spécialisé. Il l'est maintenant de façon en partie autonome de l'entreprise mère et en relation avec une organisation supposée bien connaître les particularités de la clientèle visée et prétendant la représenter. L'organisation de la production et de la diffusion est *a priori* adaptée à partir de celles des entreprises ayant des tailles et des chiffres beaucoup plus élevés. La première usine de Yaourt Danone Grameen au Bangladesh par exemple représente moins de 4 % de celle d'une usine de ce type en Europe (Humberg, 2011, p. 131). On doit noter aussi que la gamme de biens et services que le *social business* se propose de couvrir est beaucoup plus étendue que le champ de services et de biens généralement jusque-là offerts par les organisations de la société civile, notamment à travers le soutien qu'elles reçoivent des fondations et des autorités publiques. Avant même la formulation d'une stratégie de *social business*, la Grameen avait développé ses activités de manière extrêmement large (avec le téléphone et le textile notamment). Parmi ses initiatives plus récentes, la fabrication de chaussures en association avec Adidas afin d'en produire à moins d'un dollar la paire (afin de supprimer pour les plus démunis la marche pieds nus et lutter ainsi contre certaines maladies endémiques engendrées par cette absence de protection). Ou Grameen Shakti qui vend chaque jour plus d'un millier d'équipements solaires domestiques ; un million de familles en zones rurales du Bangladesh en seront dotées d'ici octobre 2012. Relevons qu'en tant qu'entreprise privée le *social business* s'investit en particulier dans la production de biens et services publics, comme la fourniture d'eau, de soins médicaux ou d'éducation. Nous observerons ici les deux exemples les plus souvent cités : les associations avec Danone pour produire et vendre des yaourts vitaminés et avec Veolia

5. Si le partage 50/50 est souvent mis en avant, la réalité peut être bien différente : la part de BASF dans la société conjointe avec des entités Grameen, qui fabrique des moustiquaires imprégnées d'insecticide, est de 99,5 %. On peut aussi noter que la participation de Veolia dans Grameen Veolia a été portée à 70 % en 2011.

pour fournir de l'eau purifiée. L'un correspond à une offre d'un bien de consommation privée pouvant faire l'objet de choix de biens et services alternatifs par le consommateur ; l'autre à celle d'un service pouvant être considéré comme un bien public nécessaire à tous. Dans d'autres secteurs la Grameen a engagé d'autres collaborations : avec Intel pour l'informatique, avec Basf dans le domaine de la santé notamment. Cette stratégie est internationale comme le montrent les accords passés avec des groupes allemands (BASF, Adidas), américain (Intel), français (Danone et Veolia) et japonais (Uniqlo).

En agissant ainsi, cette nouvelle philanthropie s'inscrit dans la même logique que celle des actions commerciales visant des clientèles nouvelles se situant au *bottom of the pyramid*⁶. Cette base de la pyramide a été définie, notamment à la suite des travaux de C. K. Prahalad, comme les quatre milliards d'acheteurs potentiels ayant un revenu par tête annuel inférieur à 1 500 dollars (en parité de pouvoir d'achat). Il s'agit de vastes segments de clientèle non atteints ou difficilement atteignables par les stratégies commerciales actuelles standard des grandes firmes dont les produits et services sont destinés à des populations aux revenus très supérieurs, représentant *the top of the pyramid*, une élite étroite dans les pays dits « émergents » et surtout « en développement ». Or, le pouvoir d'achat global des habitants de la Chine, de l'Inde, du Brésil, de la Russie, de l'Indonésie, de la Turquie, de l'Afrique du Sud et de la Thaïlande, qui représentent les sept dixièmes de la population mondiale, est d'ores et déjà supérieur par exemple à celui cumulé du Japon, de l'Allemagne, de la France, de l'Italie et du Royaume-Uni⁷. Des éléments favorables pour atteindre cette clientèle se trouvent dans le fait que ces pays comprennent désormais de très fortes concentrations urbaines. Ceci y diminue beaucoup les coûts de distribution d'un produit ou service standardisé. Mais pour atteindre les zones rurales où résident une grande partie des populations dites « pauvres » et surtout « extrêmement pauvres » se posent des problèmes particuliers et des solutions adaptées sont nécessaires. Ces biens et services doivent être :

— accessibles par leur prix (y compris grâce à une vente en dose de très petite quantité pouvant être acquise par des clients aux faibles sources de revenus parfois quotidiennes) ;

6. Plusieurs rapports sur le *bottom of the pyramid* peuvent être consultés sur : <http://www.inclusivebusiness.org/reports/>

7. Le projet du *social business* de toucher les clientèles à faible revenu s'étend même à des pays à revenu par tête moyen réputé élevé mais dont des fractions de la population se sont relativement appauvries. Ainsi l'entreprise Renault a-t-elle lancé pour la France, en partenariat avec Danone et Schneider Electric pour la chaire HEC Paris de Social Business, Renault Mobiliz dont les clients sont identifiés par les services sociaux... Remarquons ici que les personnes contactant les associations Croix rouge française ou Secours catholique pour obtenir un microcrédit social le font pour un grand nombre pour des questions de mobilité.

- accessibles aussi par les connaissances que leurs usages supposent ;
- adaptés par leur robustesse du fait des conditions de transport, de logement et de leur équipement et plus généralement du cadre de vie de leurs utilisateurs ;
- et facilement disponibles grâce à leurs réseaux de distribution qui doivent entretenir des relations de proximité à la fois spatiale et sociale avec leurs utilisateurs potentiels.

Il paraît aussi possible (mais pas seulement) de s'appuyer sur les nouvelles techniques de télécommunications et l'information pour informer les clientèles cibles et pour la diffusion elle-même de certains de ces biens et services⁸. La diffusion de ces produits et services est supposée aussi facilitée par la densité des réseaux sociaux permettant leur connaissance par le bouche à oreille. Tout ceci doit contribuer à l'essor de relations de confiance indispensables à l'acceptation de ces produits et services et ceci allège les frais publicitaires, composante traditionnellement forte des services et produits industrialisés diffusés par des producteurs ou diffuseurs en concurrence oligopolistique.

Toutefois, il s'agit d'objectifs affichés. Or, quelques années encore après le démarrage de ces initiatives, il est exceptionnel que l'on dispose d'une confrontation entre les objectifs des entreprises pratiquant une stratégie pour la base de la pyramide et l'impact effectif des actions menées. Il est remarquable par exemple qu'alors que le projet de Veolia Grameen de fourniture d'eau potable avait affiché lors de son lancement comme cible les populations rurales pauvres du Bangladesh qu'aucun indicateur de pauvreté n'a été retenu pour choisir le site d'implantation de la première usine de traitement des eaux et du projet. Seuls les critères techniques du taux de pollution des puits l'ont été ainsi que la proximité de l'eau de surface à traiter (Humberg, 2011, p. 179-180). En conséquence cette zone comporte des populations à revenus moyens, et une proportion moindre de pauvres que d'autres régions du pays. En général, la communication des entreprises impliquées est basée uniquement et longtemps sur un affichage des bonnes intentions des promoteurs et des moyens supposés efficaces pour y parvenir. Elle l'est beaucoup moins (voire pas du tout) sur une analyse détaillée de ce qui serait des succès et nécessairement des échecs partiels ou plus larges. Or, il est impossible d'en rester aux bonnes intentions, pas plus pour des initiatives privées que publiques. En général, ces nouvelles entreprises impliquent très peu les clientèles visées dans la définition de leurs besoins solvables. Ceux-ci sont énoncés sur le mode de l'évidence alors que la hiérarchie ressentie des besoins peut être très différente vue du haut de la

8. Mohit ANAND dans sa thèse (2012) analyse ces conditions à propos de la diffusion des différents types d'assurance en Inde.

pyramide (d'où partent les initiatives des entreprises) que par les populations. Celles-ci sont invitées à participer comme... consommateurs passifs, pour ce qui est de la définition de ce qui pourrait s'exprimer sous la forme d'une demande. Nous sommes bien là dans une appréhension de plus en plus étroite de la liberté des personnes et des groupes, celle-ci étant principalement assimilée à leurs facultés d'acquérir sur un marché des biens et services dont des études de marché préalables permettent d'anticiper la demande⁹. Il convient donc aussi de comprendre les conséquences aux niveaux locaux mais aussi les effets à niveau global de cette nouvelle façon de vouloir répondre aux besoins supposés des populations et plus généralement aux questions dites « de société ». L'implication de leaders de la société civile (ou d'anciens leaders) ne garantit en rien que les choix soient démocratiques car ces soi-disant représentants ne le sont le plus souvent que par leur autoproclamation et par leur désignation par des groupes d'intérêt.

Abordons maintenant ce qui constitue les deux exemples sans doute les moins mal documentés à ce jour de l'association du groupe Grameen avec deux multinationales françaises.

L'exemple de la production de yaourts vitaminés par une société conjointe Grameen Danone au Bangladesh et celui de l'eau purifiée avec Veolia.

Même si Muhammad Yunus¹⁰ n'est pas le seul à avoir développé ce type de stratégie et que d'autres modèles peuvent s'en réclamer¹¹, il offre l'exemple le plus frappant en ce domaine par le nombre et la diversité des entreprises mises en place autour de la Grameen Bank au Bangladesh¹². Les

9. Voir plus loin la mise en place de groupes de discussion en 2010 face aux problèmes rencontrés par le projet avec Veolia.

10. Voir les ouvrages de Muhammad Yunus (notamment 2011) et leur actualisation par les informations du Yunus Center au Bangladesh (<http://www.muhammadyunus.org/>) et du Grameen Creative Lab en Allemagne : <http://www.grameencreativelab.com/news.html>.

Ainsi que quatre exemples *via*

http://jentreprends-et-jaime-ca.typepad.com/mon_weblog/2011/05/yunus-construire-le-social-business-le-professeur-et-prix-nobel-de-la-paix-muhammad-yunus-%C3%A9tait-en-france-d%C3%A9but-avr.html

11. Voir ci-dessus note 3 et l'exemple de Cemex.

12. L'intérêt pour cette initiative de M. Yunus y semble fort. Le troisième *Social Business Day* annuel a été célébré à Gonoshasthaya Kendra in Savar le 28 juin 2012 en présence de 700 personnes originaires du Bangladesh et de 125 participants venus d'Albanie, d'Allemagne, de France, d'Italie, du Luxembourg, de Monaco, du Royaume-Uni, de Turquie, de Bahreïn, du Canada, des États-Unis, d'Haïti, de Colombie, du Japon, de Malaisie et d'Inde, ("For social business, think up a great idea, funds will come along", *The Daily Star*, 2012, June 28th [<http://www.thedailystar.net/newDesign/news-details.php?nid=240193>]).

contours de cette nébuleuse sont flous. Selon les sources, le nombre d'entreprises en relation avec elle, allant du textile à la formation en passant par la construction ou le high-tech, varie d'une cinquantaine d'entreprises à vingt-sept, dont une minorité sans doute répond aux critères affichés pour définir de façon stricte le *social business*. La plus ancienne et la plus importante, mais antérieure au développement de ce concept, est la Grameen Phone Ltd (Yunus, 2009, p. 12, 13), aujourd'hui principal opérateur téléphonique et internet dans le pays avec un chiffre annuel d'affaires équivalent à près d'un milliard de dollars. En première partie ont été cités quelques exemples de ces nombreuses associations, à propos desquelles le rapport rédigé par le député français Paul Giacobbi (à la suite d'une mission du 31 janvier au 5 février 2011 au Bangladesh) parle d'entreprises « *en quelque sorte franchisées par la personnalité charismatique de Muhammad Yunus* ¹³ ». Celui-ci décrit ainsi le processus de leur création :

"When I started to work with poor people I started noticing many other problems besides the need for credit. I saw problem of education ; so I created Grameen Education. I saw health problem ; I created Grameen Kalyan (Well-Being), marketing problems (Grameen Check), agricultural problem (Grameen Krishi or Agriculture), fisheries and animal farming problem (Grameen Fisheries), technology problem (Grameen Telecom, Grameen Communications), insurance problem (Grameen Byabsa Bikash), electricity problem and problem of cooking stoves (Grameen Shakti), and so on ¹⁴."

Toutes n'ont pas été des réussites. La tentative de fabriquer un aliment pour bébé (Cerevit) après le sevrage, concurrent d'un produit importé, bien que vendu à prix inférieur à celui-ci, s'est soldée par un échec du fait des carences du partenaire selon M. Yunus (Yunus, 2009, p. 13). Faute d'informations assez précises sur les autres initiatives, sont ici analysées

13. Compte rendu de la mission au Bangladesh du Groupe parlementaire d'amitié France-Bangladesh (31 janvier-5 février 2011) p. 6 ; la mission était composée de Claude Birraux, Chantal Bourrague, Paul Giacobbi et Noël Mamère. Voir <http://www.paul.giacobbi.org>. Voir certains éléments présentés dans Servet, 2011b.

14. M. Yunus : "Future of Grameen Bank. My fears", Yunus center/2012/. Dans ce texte écrit pour répondre à la demande d'enquête du gouvernement rendue publique le 15 mai 2012, il ne détaille pas le statut des différentes entités se contentant d'affirmer que "*most of the companies*" ont un statut leur donnant un but non lucratif, et que "*all of these are themselves owned by 'not-for-profit' companies*" sans donner plus de précisions et en indiquant qu'elles sont indépendantes de la Grameen Bank qui a elle un statut "*for profit*". Il ne répond pas non plus sur une dimension de cette enquête diligentée par le gouvernement pour connaître les rémunérations et avantages personnels que M. Yunus a pu recevoir en tant que dirigeant de la Grameen Bank.

<http://www.muhammadyunus.org/Yunus-Centre-Highlights/future-of-grameen-bank-my-fears/>

seulement la production de yaourts avec Danone et celle d'eau dépourvue d'arsenic avec Veolia.

Il est très difficile d'avoir une idée précise de l'impact de ces entreprises sur le bien-être des supposés bénéficiaires en dehors d'affirmations répétées de bonnes intentions¹⁵ de part et d'autre. Car, au-delà de données très générales et de l'annonce très médiatisée des projets, les activités de *social business* de la Grameen sont mal connues. Certains textes émanent de la Grameen ou sont cosignés par le professeur Yunus et par différents universitaires (Yunus *et alii*, 2009, 2012). Mais ces textes sont trop proches des initiateurs des projets pour pouvoir être considérés comme des sources scientifiquement fiables même si des informations sur les limites des projets sont intégrées. Il faudrait qu'ils soient validés par d'autres enquêtes indépendantes¹⁶. De ce point de vue, l'ouvrage *Poverty Reduction through social business? Lessons learnt from Grameen Joint Ventures in Bangladesh* de Kerstin Maria Humberg (2011) y répond. Elle considère le Bangladesh comme un laboratoire du *social business* et elle a pu analyser les expériences de Danone et de Veolia à partir d'une étude de terrain qu'elle a menée pendant cinq mois de novembre 2009 à avril 2010 dans le cadre de sa recherche doctorale. Elle a manifesté un regard critique (et constructif) alors que la plupart des articles de presse sont hagiographiques et confondent objectifs et réalités. Une source d'informations pertinente comme regard extérieur est le rapport rédigé par le député français Paul Giacobbi à la suite d'une mission parlementaire du 31 janvier au 5 février 2011 au Bangladesh. Mais il s'attache quasi uniquement au cas de la production des yaourts avec Danone et le temps d'observation a été très limité.

Pour comprendre le fonctionnement et saisir certaines limites du *social business* promu par M. Yunus, prenons tout d'abord l'exemple de l'entreprise la plus médiatisée : celle produisant des yaourts. Cette opération a été mise en place en 2006 à travers Grameen Danone Foods, une compagnie ayant au Bangladesh le statut de *social business*, c'est-à-dire sans but lucratif et qui a été créée sous forme de *joint-venture* (50/50) avec la participation de Groupe Danone France, et de quatre compagnies du groupe Grameen au Bangladesh (Grameen Byabosha Bikash, Grameen Kalyan, Grameen Shakti et Grameen Telecom). Son objectif a été de construire entre 2006 et 2016 au Bangladesh cinquante et une usines fabriquant le yaourt *Shakti Doi* [le « yaourt qui rend fort »]. Il s'agit de le produire sur place grâce au soutien technique de la multinationale agroalimentaire

15. Larue de Tourmemine (2009) s'appuie dans leur analyse uniquement sur les intentions affichées par les promoteurs des projets sans aucune référence à leurs résultats.

16. Une équipe du CNAM dirigée Jean-Louis Laville n'a pas réussi à obtenir le soutien nécessaire de la part des entreprises collaborant avec la Grameen pour mener une enquête indépendante sur l'impact de ses actions de *social business*.

française. Le but affiché tant du côté de Danone que de la Grameen est de lutter contre la malnutrition infantile ¹⁷ dans un pays où la moitié des enfants de moins de cinq ans souffrent de retards de croissance physique (Humberg, 2011, p. 128). Toutefois, un doute existe quant à la capacité de la consommation de nouvelles compositions du yaourt d'y répondre pleinement (Humberg, 2011, p. 152).

— Une première remarque, en faveur de l'initiative, est le pourcentage du prix du produit allant directement aux producteurs de lait (30 % du prix de vente, ce qui est beaucoup plus que ce qu'un paysan français par exemple perçoit à la suite de la vente d'un yaourt dans un supermarché).

— La deuxième remarque, *a priori* elle aussi favorable au projet, touche aux emplois déjà créés par une seule usine : selon Humberg (2011, p. 171), au printemps 2010, cette activité de production et vente de yaourts engendrait à Bogra District 500 emplois : 70 permanents travaillant directement dans l'usine, 230 fermiers fournissant le lait, 175 chargées de la vente aux consommateurs et 50 emplois associés ; ces chiffres seraient en décembre 2010 passés à 370 fermiers et à 821 chargées de la vente. Il est à noter qu'un certain nombre de femmes qui commercialisaient les yaourts avaient cessé de le faire en 2008, car cette activité dégageait pour elles des revenus insuffisants. Danone a alors dû revoir le prix de vente et réduire la taille des yaourts (Humberg, 2011, p. 149). En 2010, l'usine a produit 60 000 yaourts par jour. Humberg (2011, p. 134) affirme que ces *shakti doi* ne sont pas entrés en concurrence avec le *mishi doi*, un yaourt local utilisé comme dessert pour des cérémonies familiales et comme ingrédient culinaire, ainsi qu'avec leurs distributeurs parce que les *shakti doi* ne sont pas considérés comme substituables aux *mishi doi* et sont plutôt pensés comme des médicaments. Telle n'est pas l'image que Danone voulait promouvoir du « yaourt qui rend fort » car Bogra, lieu d'implantation de la première usine, à 140 miles au nord-ouest de Dhaka, est une cité industrielle connue dans le pays pour ses productions de sucreries et de yaourts (Humberg, 2011, p. 129). Compte tenu du faible développement actuel de l'opération, la concurrence ne semble pas (encore) s'être fait sentir. Mais, à défaut d'informations précises ¹⁸ notamment sur certaines modifications dans les dépenses des ménages consommant ces yaourts, il reste difficile de comptabiliser tous les emplois nouveaux affichés comme une création nette d'emplois.

17. Le projet a pu s'inspirer d'initiatives antérieures par des ONGs en Afrique pour initier la production et la vente de biscuits vitaminés par des artisans boulangers (Larue de Tournemine, 2009, p. 69).

18. Humberg (2011) a interrogé les vendeurs de yaourts traditionnels en activité à propos d'une éventuelle concurrence. Mais si certains producteurs et revendeurs ont dû cesser leur activité, il lui a été difficile de connaître leurs réactions...

Est promu un nouveau modèle de relations de travail pour produire localement, sous la forme du salariat (pour les employés de l'usine) et d'un quasi-salariat (pour les fournisseurs de lait et dans le cas du paiement au pourcentage pour les revendeuses). De fait le *social business* s'oppose à des relations informelles de production (en particulier à leurs capacités spoliatrices, protectrices, mais aussi solidaires). Il crée des modes nouveaux de dépendance dans le travail et dans la commercialisation, fondés sur une logique de relations marchandes concurrentielles.

“Trying to realize a proximity business model, the company involves local communities in all parts of its value chain : as of spring 2010, around 280 farmers act as suppliers of raw maintenance, and production, and around 175 local women are engaged as sales ladies in daily rural distribution. In order to maintain the flavour texture, and acid content of the yoghurt in the absence of a functioning cold chain, Grameen Danone emphasizes a quick turnaround (48 hours) from the factory to consumer.” (Humberg, 2011, p. 133)

Ainsi, derrière des relations en apparence fonctionnelles se profile « la main invisible du marché ».

— Troisième remarque. Chaque petit pot fabriqué et vendu est supposé contenir assez de vitamines et de minéraux pour constituer le complément alimentaire indispensable au développement physique d'un enfant. Pour cela il faudrait qu'il consomme deux pots par semaine. Selon le modèle du pot, chaque *shakti doi* est vendu entre 5 et 7 thakas (l'équivalent de 5 à 7 centimes d'euros). Malgré la faiblesse de son prix unitaire, un obstacle à la diffusion de ce produit est le pourcentage du budget que chaque famille devrait consacrer à son achat. Si ce prix est comparé au salaire minimum légal au Bangladesh (3 000 thakas par mois), au salaire moyen dans les entreprises textiles (6 000 thakas par mois) et au revenu d'un paysan (moins de 2 000 thakas par mois), il impliquerait qu'une famille de quatre enfants, voulant offrir deux yaourts par semaine à chacun d'eux, y consacrerait entre 160 thakas et 224 thakas selon le modèle du pot, soit environ 200 thakas par famille. Pour les paysans ayant moins de 2 000 thakas de revenu mensuel, cela représente/représenterait environ le dixième de celui-ci. Croire que la population pauvre et surtout très pauvre du Bangladesh, notamment rurale, pourrait largement les consommer paraît irréaliste si l'on tient compte de l'ensemble des dépenses incompressibles de ces ménages. Ceci explique que Grameen Danone ait revu ses objectifs et vende aujourd'hui 80 % de sa production de *shakti doi* en ville (Humberg, 2011, p. 176). L'exemple de la commercialisation d'eau potable par Veolia s'est heurté, nous le verrons, au même problème d'une anticipation exagérée du marché local potentiel solvable du produit et a conduit à une évolution similaire. Certaines familles consomment les yaourts tout comme l'eau purifiée dans des circonstances

exceptionnelles, comme des fêtes ; dans ce cas, cette pratique ne peut avoir un effet durable sur la santé des populations. Mais ce processus ouvre aussi la voie à des extensions futures des marchés pour les multinationales qui lancent ces partenariats ou y répondent. Sera ultérieurement aussi abordée la modification consécutive de modes locaux de consommation et de commercialisation.

D'autres limites ont été notées, notamment par la délégation parlementaire française.

— Elles touchent à la production du lait. La traite dans les exploitations approvisionnant l'usine fournit deux à cinq litres de lait (sept selon Humbert, 2011) par vache par jour alors qu'une vache laitière française par exemple en produit en moyenne trente. Ceci provient non seulement de la variété du cheptel, mais aussi de la nourriture qui lui est donnée : de la paille de riz et des compléments alimentaires au soja achetés 30 thakas le kilo, ainsi que de l'herbe quand cela est possible grâce à l'ensemencement du fond des rizières. Il serait donc pertinent de suivre ici la chaîne de production et de valeur pour mesurer la part du surplus allant aux producteurs et indirectement aux vendeurs de soja par exemple¹⁹.

La délégation a remarqué aussi qu'une part du coût de vente du *shakti doi* provenait de son emballage plastique. Il serait plus écologique de recourir à des récipients traditionnels réutilisables en fer ou jetables en terre cuite, tels qu'on les rencontre dans la région. Fort heureusement, les pots en plastique ne sont pas jetés et sont conservés par les enfants ; ils ne polluent donc pas l'environnement (Humbert, 2011, p. 169). Mais, la firme Danone impose à travers ses pots en plastique un modèle uniforme de consommation. Ceci est vrai non seulement de l'emballage mais du produit lui-même quand il se substitue à d'autres consommations et qu'il oblige par exemple à l'usage d'une cuillère. L'usage d'un intermédiaire pour absorber un aliment est en soi une révolution culturelle dans des sociétés où la main sert communément à porter la nourriture à la bouche. Les anciennes modalités de l'aide au développement se proposaient souvent d'améliorer la qualité des produits consommés localement et les techniques de leur production, y compris par la formation des mères de famille pour ce qui est de la consommation d'une part, et des agriculteurs et des artisans d'autre part pour ce qui est de la production et de la distribution. Le *social business* vise surtout à intégrer les populations dites « pauvres » à une consommation de masse largement normalisée à l'échelle planétaire par les grandes firmes. Participer à la

19. Dans sa stratégie vis-à-vis des producteurs de lait, Grameen-Danone, qui contractait avec de très petits producteurs en leur offrant un prix inférieur à celui du marché mais dont la collecte locale diminuait leur coût et leur temps de transport et de vente, s'est ensuite tournée vers des producteurs de plus grande taille avant de revenir à une stratégie d'achat à de petits producteurs (Humbert, 2011, p. 147-151).

modernité supposée, c'est consommer ou plus exactement c'est acquérir les productions adaptées par ces multinationales pour étendre leur marché. Ce faisant, ces firmes contribuent à une uniformisation culturelle des modes de consommation, pour ne pas dire à un sous-développement culturel (Cecconi, 1975). Indirectement, ceci engendre dans d'autres champs des oppositions plus ou moins violentes à cette « occidentalisation » dans une sorte de mécanique compensatrice.

On voit à travers cette production et cette vente du *shakti doi* que ce type de *social business* ne propose ici ni de véritables progrès des conditions techniques et sociales de la production (il s'agit d'un transfert adapté à une échelle de production réduite), ni d'avancées démocratiques par l'implication des consommateurs dans les choix productifs et commerciaux. Nous y reviendrons.

Une dernière limite, sur laquelle Humberg (2011, p. 140-141, 142, 154) met particulièrement l'accent, est l'échec économique et financier à court terme de l'opération. Les pertes résultant de celle-ci se sont accrues d'année en année. L'objectif premier de vendre à une population rurale pauvre dans un rayon de 30 kilomètres autour de l'usine s'est soldé par un échec cuisant : la pénétration de ce marché est inférieure à 1 % ; 80 % des ventes se font en dehors de cette zone et 43 % de celles-ci l'étaient en 2010 dans les principales villes du pays comme Dhaka, Chittagong et Sylhet. Ceux qui ont stigmatisé les échecs des interventions administrées en matière de développement ou celles des organisations non gouvernementales devraient s'interroger sur ceux du secteur privé.

Abordons maintenant un autre exemple, celui de la production d'eau potable²⁰ par une initiative conjointe du groupe Grameen et de Veolia Environnement (Humberg, 2011, p. 177 *sq.*). Il s'agit donc là, à la différence du cas précédent, de ce qui peut être considéré comme un bien public. L'eau de plus de la moitié des puits au Bangladesh connaît une forte contamination à l'arsenic (la plus importante de l'histoire selon l'Organisation mondiale de la santé). À cela s'ajoute que tous les villages sont plus ou moins touchés : huit puits sur dix sont contaminés dans plus de 8 000 villages. Le projet avec Veolia a démarré en 2008 par la création d'une société traitant l'eau de surface pour la revendre à faible prix²¹. D'un point de vue environnemental,

20. Remarquons que, dès 2004, l'association française 1 001 Fontaines pour demain a été active dans le domaine de la fourniture d'eau potable à bas prix au Cambodge et à Madagascar et qu'en 2007, l'astronaute Ronald Garan et son épouse Carmel ont créé Manna Energy Ltd, une entreprise sociale fournissant elle aussi de l'eau pure dans des zones rurales du Rwanda notamment.

21. Du point de vue de Veolia-Grameen car il apparaît que 30 % des ménages seraient dans l'incapacité économique d'acheter l'eau (Humberg, 2011, p. 196-197). Si l'objectif de Veolia et Grameen avait été atteint, l'achat d'eau purifiée représenterait 5 % du budget d'un ménage « pauvre ». M. Yunus dans ses négociations avec Veolia n'est pas parvenu à imposer le prix

ce choix technique plutôt que celui de pomper une eau pure à grande profondeur offre l'avantage de préserver les ressources des nappes phréatiques du pays. Le projet initial de Veolia Grameen visait un marché de 100 000 clients dans le Centre et le Sud du Bangladesh.

Une difficulté importante dans l'essor d'un tel projet est la fixation du prix du bien ou service. Il l'a été à 2,5 takas (3,40 cents de dollar US) par dix litres pour la première usine de traitement des eaux et 3 takas (4,10 cents de dollar US) aux robinets de distribution dans le village. Ce premier site est à Goalmari Union, une zone située à 50 kilomètres au sud-est de Dhaka, la capitale. Ici, plus de 60 % des ménages y ont pour principale source de revenus l'agriculture ; la commercialisation des productions y est limitée du fait d'un manque de moyens de transport²² (en particulier en saison des pluies) et aussi d'informations (Humberg, 2011, p. 180). Initialement la compagnie visait un marché dans ce village et ses alentours d'au moins 20 000 ménages. Elle pensait par exemple vendre cette eau à ceux habitant à proximité de l'usine de production grâce à une distribution par tuyaux. Remarquons que cette technique présente l'avantage de s'assurer que l'eau reste pure jusqu'au consommateur final car les récipients utilisés par les clients pour transporter et stocker l'eau vendue peuvent eux-mêmes constituer une source de pollution. Un problème similaire a été remarqué (Humberg, 2011, p. 133, 134, 135) à propos de la distribution et de la consommation des yaourts, l'absence de réfrigérateurs créant des ruptures dans la chaîne du froid. Les ingérer suppose aussi d'avoir à disposition une cuillère, faute de quoi l'usage de mains polluées des enfants conduit à l'absorption de microbes (Humberg, 2011, p. 169). L'incapacité de lire pour comprendre la date d'expiration conduit à attribuer la mauvaise odeur d'un yaourt non au fait qu'il est avarié mais que ce produit est un médicament destiné à soigner (Humberg, 2011, p. 170). La connaissance de nouveaux produits par des clients situés « au bas de la pyramide » ne peut pas être spontanée. Pour qu'un produit devienne familier et soit accepté, il faut que s'exerce un processus d'apprentissage, voire qu'une expertise soit reconnue. Des groupes de discussion ont été menés tardivement (en 2010) et des études anthropologiques et sociales avec l'appui de l'Institut de l'innovation et de l'entrepreneuriat social de l'Essec, pour saisir d'éventuels obstacles culturels, sociaux, etc. à la diffusion du produit (Yunus, 2012, § 22 et 23).

trois fois moindre que celui finalement adopté (Humberg, 2011, p. 218). Le prix n'est pas le seul élément dans la difficulté d'accès puisque s'y ajoutent notamment le temps et la distance imposés aux consommateurs pour se procurer cette eau.

22. L'installation de traitement des eaux a modifié les conditions d'accès du village, ce qui apparaît objectivement et subjectivement pour les habitants comme un effet positif de l'opération Veolia Grameen (Humberg, 2011, p. 214), sans compter les revenus distribués aux quelques personnes qui travaillent dans l'usine et pour distribuer l'eau purifiée.

Sans doute, les études préalables avaient été insuffisantes pour intégrer pleinement les freins à la diffusion d'une innovation.

Une difficulté pour convaincre les ménages de cesser de boire et de cuisiner avec l'eau contaminée des puits est que celle-ci est limpide et que les symptômes de maladies, telles que le cancer des reins, des poumons ou de la vessie, ne sont ni immédiats, ni facilement mis en relation avec la consommation d'une eau dont la pollution est invisible. Il est difficile pour les populations de corrélérer la dépense faite en achetant une eau pure et une réduction des frais médicaux occasionnés quand une eau réputée polluée est absorbée. L'action de campagnes d'information menées par le projet a progressivement sensibilisé les populations à ce risque ; aujourd'hui les huit dixièmes de la population savent que l'arsenic contenu dans l'eau des puits peut porter atteinte à leur santé. Toutefois, ceci n'a pas permis d'accroître immédiatement de façon spectaculaire le nombre de clients. En mars 2010, selon les données collectées par Kerstin Maria Humberg (2011, p. 185), 60 à 70 % des ménages consommaient l'eau de puits contaminée par l'arsenic, 20 à 30 % l'eau de puits profonds non contaminée (la plupart étant privés), environ 5 % l'eau d'étang ou de rivière (dangereuse pour la santé en raison de pollution chimique et fécale) et seulement 2 % l'eau purifiée par Veolia ; les achats d'eau en bouteille dans des boutiques et restaurants étaient sporadiques et réservés à des moments exceptionnels. La purification de l'eau par filtre ou par l'ajout de substances chimiques n'est pas pratiquée par les habitants de la localité hormis dans des périodes d'inondation.

Il aurait fallu qu'au minimum 60 000 à 70 000 litres d'eau purifiée soient vendus chaque mois pour que les seuls coûts de vente soient couverts. Or la première année au maximum 60 000 litres l'ont été durant la saison d'été 2009 et 38 000 à 40 000 durant les mois d'hiver. (Humberg, 2011, p. 190-191) ; le niveau minimum de vente pour couvrir le coût de production du site n'a été atteint qu'en avril 2010. Or les seuls coûts administratifs de l'opération représentent 90 % du coût total. En avril 2010, l'usine de traitement des eaux ne tournait qu'à 5 % de sa capacité et seulement 13 % de la population cible de la localité a été atteinte, ceci conduisant à une accumulation de pertes pour Veolia (Humberg, 2011, p. 191).

À la suite de cet échec de la commercialisation de l'eau auprès des populations (non seulement en nombre de ménages – 112 seulement sur 880 – mais aussi en quantité achetée par ménage – 10 à 12 litres au lieu des 30 anticipés), la société a revu sa stratégie pour espérer une future rentabilité : des bonbonnes d'eau sont aujourd'hui vendues plus cher à Dhaka notamment dans les hôtels (Humberg, 2011, p. 202). Cette différence de prix permet de couvrir les fortes pertes subies en zone rurale. Veolia projetait un équilibre financier en 2014-2015. On peut douter qu'il puisse être atteint si est maintenue la cible initiale de populations très pauvres.

Dans l'institution financière Grameen Bank existe une représentation des client-e-s. Même si leur présence peut paraître sans effet direct important sur le management de la banque (compte tenu de l'aura dont bénéficie M. Yunus auprès de ces personnes dont lui-même souligne l'analphabétisme), dans le cas des autres entités ayant l'appellation Grameen et promouvant le *social business* cette représentation des clients est absente. À cela s'ajoute que certains au Bangladesh accusent des proches de M. Yunus d'avoir des intérêts personnels dans ces entreprises du groupe où ils siègent dans les conseils d'administration. L'enquête réclamée en 2012 par le gouvernement du Bangladesh, si elle n'est pas bloquée par les sympathisants de M. Yunus et des groupes d'influence en partie étrangers, devrait permettre de valider ou de rejeter ces accusations.

Le principal vice du système est qu'il s'agit d'un modèle *top down* rendu possible à une échelle restreinte par les profits que réalisent par ailleurs certaines multinationales. Toutes ne renoncent pas à leur part de profits dans leur association avec la Grameen (par exemple Telenor, principal fournisseur de services téléphoniques en Norvège et qui possède 55,8 % des parts de Grameen Phone).

Cette relation imposée de l'extérieur est manifeste dans la publicité par Intel de ses liens avec la Grameen. On y voit l'incitation faite aux paysans, grâce à cet instrument adapté, de bien capter l'information pour acquérir les produits conformes à une normalité internationalisée. Une vidéo de promotion montre que l'ordinateur à bon marché est assez robuste pour être jeté par terre sans se casser. Aucune promotion de l'économie locale endogène n'existe, si ce n'est dans les emplois créés pour, dans certains cas, la production et surtout la diffusion des produits. Celle-ci peut s'appuyer sur les clientes emprunteuses de la Grameen Bank. Les relations encouragées sont celles de cycles courts, voire très courts, dans le lien entre production et consommation.

Ce rapport de domination imposé de l'extérieur aux populations correspond à ce que l'on a pu désigner à propos des fondations comme une organisation ploutocratique de la société. Remarquons qu'un grand nombre d'actions des entreprises mères sont détenues par ceux qu'on désigne sous le vocable « investisseurs institutionnels ». Tant que le *social business* n'a pas fait la preuve de son efficacité économique et financière selon les normes dominantes du système de production et d'échange avec lequel il prétend pouvoir être compétitif, autrement dit que les entreprises de *social business* ne couvrent pas tous leurs coûts par les recettes dégagées par leurs ventes, cette philanthropie à risque ne peut être qu'une forme nouvelle de charité ou de mécénat. Ceci limite l'expansion du modèle pour en faire comme le croient certains admirateurs de l'initiative de M. Yunus une « alternative solidaire ». Comment les compagnies d'assurance ou les caisses de retraite

pourraient accepter de placer massivement dans ces projets sans perspective suffisamment rapide de gains limités mais pérennes ? Le modèle a donc, dans son expansion même, une limite financière pour peser d'un poids considérable dans la production mondiale, sauf à ce que les dirigeants des firmes soient convaincus et persuadent leurs principaux actionnaires que cette dépense peut constituer une opération publicitaire nécessaire pour donner une bonne image de l'engagement de l'entreprise en matière de responsabilité sociale, ou qu'elle est une condition essentielle à l'extension future de leurs marchés pour atteindre la « base de la pyramide » où les faibles gains unitaires seraient compensés par un grand nombre de consommateurs.

L'intervention de la Grameen dans certains secteurs, comme la fourniture d'eau potable et les communications, montre aussi une face plus contestable du *social business* : sa volonté d'agir dans le champ de la production de biens publics et donc de se substituer à l'État comme entité collective. Il est important de relever ici que le modèle promu par la Grameen refuse toute subvention publique, ce qu'illustre le dogmatisme idéologique présidant à sa mise en place. L'eau vendue dans le site de production par Veolia par exemple l'est au même prix pour tous, quel que soit le degré de pauvreté ou de richesse du client ; il n'existe pas, dans le projet, de discrimination positive telle qu'on l'observe dans certains pays où les premiers mètres cubes d'eau consommés coûtent moins cher que les quantités additionnelles. Le contre-argument pouvant être ici que, dans de nombreux bidonvilles à travers le monde, desservis par camions citernes, leurs habitants paient l'eau ainsi livrée à domicile plus cher au litre qu'elle n'est facturée grâce à des compteurs dans les habitations de populations à revenus supérieurs.

Le *social business* apparaît comme une nouvelle forme d'expansion du néolibéralisme faisant du Marché organisé selon un principe de concurrence le mode dominant organisateur de la production, des échanges et de la consommation de biens et services. La présentation qui a été faite de l'expérience du *social business* promu par M. Yunus incite donc à mener une analyse plus générale de cette approche et de son impact.

Le quintuple mouvement à la base de l'essor de cette nouvelle philanthropie capitaliste

Suivre les exemples au Bangladesh d'implantations en association avec la Grameen de Danone et Veolia a permis de constater la distance considérable existant entre leurs « bonnes intentions » et ce que leurs interventions ont effectivement permis en matière d'accès pour « les pauvres » et surtout pour « les très pauvres » aux biens et services supposés spécialement produits et distribués à leur intention. Il est possible de dépasser ces deux cas emblématiques afin de comprendre plus largement les raisons de l'essor de

cette nouvelle philanthropie capitaliste et ses limites. Analysons maintenant le quintuple mouvement qui la conditionne.

a. Chacun peut facilement comprendre que la « base de la pyramide » ouvre aux entreprises capitalistes une vaste sphère potentielle d'extension de leur marché. Toutefois, ceci ne peut se faire qu'en adaptant les produits et les modes de distribution. Cette démarche de tentative de dépassement de leurs marchés traditionnels est déterminée par plusieurs facteurs : le vieillissement de la population des pays capitalistes développés, les très faibles taux de croissance en terme macroéconomique de ces derniers pouvant donner l'illusion d'une société stationnaire, la médiocrité de l'accroissement du pouvoir d'achat des larges masses qui y sont salariées et qui, par leurs modes de vie, sont déjà intégrées à la consommation des produits et services offerts par ces entreprises. S'y ajoute, à l'instigation de certaines couches de la population, une contestation des façons traditionnelles de consommer et une recherche de produits et services alternatifs. Tout ceci ne peut qu'y démotiver une stratégie d'expansion future forte de ces entreprises et surtout limiter, sans changement et adaptation importants, les capacités d'absorption des productions de masse de ces entreprises ; donc toutes choses égales par ailleurs, leur expansion. On pourrait ici reprendre quelques-uns des arguments de Rosa Luxemburg dans ses échanges avec Lénine sur les limites internes de l'extension de l'accumulation capitaliste et la nécessité d'ouvrir de nouveaux marchés (à l'époque à travers la colonisation). Au cours du XX^e siècle, cet élargissement s'était largement fait par l'accroissement du pouvoir d'achat des salariés producteurs des biens et services auxquels ils pouvaient ainsi eux-mêmes avoir accès ; ce qui a été désigné, notamment à la suite des économistes dits « régulationnistes » par le terme « fordisme ». La nouvelle extension aujourd'hui portée par le *social business* n'a pas seulement pour finalité une logique quantitative d'écouler plus ailleurs pour croître à une échelle planétaire globalement et accumuler davantage. Il s'agit aussi d'une adaptation des stratégies, en impliquant une partie des salariés dans des innovations sociales pour que collectivement l'entreprise soit plus réactive partout en termes de concurrence.

b. À cela s'ajoute que le néolibéralisme a imposé un désengagement des collectivités publiques de nombreux secteurs dans lesquels elles étaient jusque-là investies pour produire des biens et services considérés comme publics ou d'intérêt collectif, ou simplement parce que de fait qu'une entreprise capitaliste s'y trouvait en situation de monopole ou de quasi-monopole. La justification néolibérale des privatisations²³ a été l'affirmation que, par nature, l'État à niveau central ou local ne devait avoir aucune

23. Pour une vision « anthropologique » de ces questions « économiques », voir Warnier, 2011.

activité productive parce que sa fonction n'était pas de remplacer des initiatives individuelles et privées par une intervention de type collectif administrée ; ou que l'efficacité des actions publiques était par nature supposée inférieure à celles d'actions privées à but lucratif ; ou encore en diminuant les ressources des États par des stratégies de défense des créanciers face aux débiteurs et en rendant les puissances publiques exsangues et par conséquent incapables d'investir pour produire des biens et services collectifs. Parallèlement, alors que la production et la distribution de ces biens et services par des institutions ayant un statut public ont subi une forte régression, on observe un effet de substitution : les entreprises à statut lucratif sont incitées à s'investir dans des domaines jusque-là largement considérés comme faisant partie du collectif (par exemple en matière de soins, d'éducation et de fourniture de biens essentiels comme l'eau et l'électricité ²⁴, pour ne pas parler des transports ou des communications). Ce souci, apparemment généreux, d'entreprises à statut lucratif vis-à-vis de populations supposées démunies peut être compris comme un processus de redistribution légitimée par une volonté de compenser marginalement l'accroissement considérable des inégalités de revenus et de patrimoine dont la financiarisation des sociétés contemporaines est porteuse et qui provoque une « indignation » croissante. Dit autrement changer pour que tout reste pareil.

c. Ce mouvement doit être compris comme celui de la responsabilité sociétale des entreprises, conséquence d'un désengagement des institutions publiques du champ de la production et de l'offre de biens et services. Il correspond aussi à la nécessité, pour des entreprises fortement mises en cause ici par les pollutions qu'elles provoquent directement ou indirectement, là par les exclusions qu'elles engendrent, de rendre leur image positive auprès des clients potentiels et de leurs salariés et actionnaires ²⁵. Certains ont à ce propos parlé d'une opération de « blanchissement » par les grandes entreprises et institutions financières.

24. C'est le fait notamment de projets diffusant des plaques solaires auprès des ménages là où des lignes électriques permettraient d'offrir ce service à un beaucoup plus grand nombre et pour un coût collectif, dans cette hypothèse, moindre. La référence au solaire permet ici de gagner un capital de sympathie pour ce type de projet pensé comme pouvant être à petite échelle.

25. Toutefois, certaines interventions peuvent étonner. Les premières initiatives de la Fondation Grameen Crédit agricole, créée en septembre 2008, et active depuis Paris, mais dont les statuts sont conformes à une loi luxembourgeoise, ont été dans le domaine de l'inclusion financière à partir du microcrédit et étendues au *social business*. Or, cette banque, qui détient directement et indirectement une partie importante du marché du crédit aux ménages en France, s'oppose avec grande force et un succès certain à la mise en place d'un fichier positif de l'endettement. Celui-ci permettrait d'enregistrer tous les emprunts d'une personne et d'un ménage (et de ne pas se contenter de ses déclarations) et donc de refuser un

d. Le quatrième pilier de cette transformation des systèmes économiques est idéologique. Le néolibéralisme a fait du marché concurrentiel un mode supérieur d'interdépendance (Hours, 2012, p. 52) des activités humaines, conduisant à la prétention d'une sorte de fin de l'histoire. Le Marché est supposé pacifier tout conflit en devenant l'institution ordonnant la société, voire en la dissolvant ou en l'absorbant pour la réduire à une somme d'intérêts particuliers individualisés à l'extrême. Dans le modèle du *social business*, les relations entre les différentes parties prenantes sont fondées sur la logique des intérêts bien compris : depuis l'association avec la firme étrangère, capable de promouvoir ces nouveaux produits et aussi certains éléments de ses techniques, jusqu'à leur écoulement vers des bénéficiaires qui doivent profiter des vertus de ces produits spécialement adaptés au contexte de leur diffusion, en passant par la fabrication des produits et l'embauche à cette fin de salariés chargés de leur production et de leur distribution locales. L'articulation entre ces différents niveaux peut être considérée comme une interdépendance mécanique dont le moteur se trouve dans les intérêts des différentes parties prenantes. Si les institutions marchandes répondent à une double logique, celle de la concurrence et celle de la coopération (Meyer-Bisch, 2012), dans le *social business* la première l'emporte très largement sur la seconde.

e. D'une certaine façon, ce nouveau champ du capitalisme s'oppose aux (ou complète les) logiques de « l'empire de la liquidité » (Servet, 2012b), activités financières spéculatives qui entrent de plus en plus en contradiction avec le champ de la production pour jouer un rôle essentiellement prédateur sur l'économie que l'on peut qualifier de « réelle », par opposition à l'empire de la liquidité, ; une économie dont la rationalité matérielle a, par exemple, été jadis analysée par Max Weber ou par Joseph Aloïs Schumpeter. Mais une ambiguïté frappe immédiatement : on est en fait surtout dans le champ de la consommation et non dans celui des activités productives et de leur transformation. Existe même potentiellement, si cette forme actuelle de philanthropie dépassait le stade expérimental qui reste le sien aujourd'hui, un

prêt si son taux d'endettement était trop élevé. Ceci rendrait les banques responsables des prêts qu'elles accordent (ce qui n'est pas le cas avec un fichier négatif informant seulement sur les incidents de remboursement des emprunteurs). Ce fichier permettrait à de nombreux établissements financiers européens de venir concurrencer le Crédit agricole en France. Comme le montre une étude détaillée du réseau Cresus, association de lutte contre le surendettement, l'absence de ce fichier positif explique pourquoi la France est le pays où le montant des dettes des ménages surendettés est le plus élevé d'Europe alors que le pourcentage de clients endettés est parmi les plus faibles. On peut se demander si les dirigeants du Crédit agricole, à travers le soutien très médiatisé de la Fondation Grameen Crédit agricole promouvant le *social business* et l'inclusion financière dans les pays en développement, ne cherchent pas à se donner de façon globale une image positive dans un domaine où en France leurs performances sont médiocres.

risque de destruction d'activités productives dites « informelles » ou formelles nationales par effet de substitution entre la façon traditionnelle de satisfaire certains besoins et la diffusion de ces nouveautés. Compte tenu de l'ensemble de ses limites et de ses contradictions, ce *social business* ne peut pas être une alternative solidaire crédible à vaste échelle. Si l'on définit la solidarité à l'aide de la grille des principes polanyiens d'intégration économique comme un principe d'interdépendance conscient et volontaire des activités humaines, fondé sur la réciprocité (Servet, 2012a), la présence de celle-ci dans les nouvelles formes de philanthropie, si elle n'est pas totalement absente, apparaît infime. On relève une résilience de l'hégémonie du principe de marché concurrentiel articulé au principe de redistribution (non pas de ressources publiques mais des revenus accumulés par les multinationales, notamment grâce leurs stratégies fiscales leur permettant d'alléger considérablement les impôts et taxes qu'elles acquittent). Ce caractère post- voire anticapitaliste de la finance dominée par le néolibéralisme, non pas en appui de l'économie réelle de production mais de plus en plus spoliatrice de celle-ci, ne peut qu'alimenter une logique générale de domination et à terme porter le spectre d'une régression démocratique ou d'un frein à son émergence.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ALLIANCE FOR INCLUSIVE BUSINESS, 2011: *Inclusive Business Creating Value in Latin America*, SNV/WBCD, The Hague/Conches (CH), May, 116 p.
- ANAND Mohit, 2012: *Knowledge Management, Innovations Processes and Market Building in Emerging Markets: the Case of Indian Insurance Industry*, EMLyon Business School, Thèse de doctorat en Management, mai 2012.
- BUGG-LEVINE Antony, 2009: *Beyond profit, Impact Investing, Bold Models to Drive Development at Scale*, New York, The Rockefeller Foundation, 21 p.
- CECCONI Osiris, 1975 : *Croissance économique et sous-développement culturel*, Paris, PUF.
- DRAPERI Jean-François, 2010 : « L'entrepreneuriat social. Du marché public au public marché », *RECMA*, n° 316, p. 18-40.
- FREIREICH Jessica, FULTON Katherine, 2009: *Investing for Social and Environmental Impact*, Monitor Institute, 12 p.

- GIACOBBI Paul, 2011 : Compte rendu de la mission au Bangladesh du Groupe parlementaire d'amitié France-Bangladesh (31 janvier-5 février 2011), p. 6. Voir <http://www.paul.giacobbi.org>.
- HILLENKAMP Isabelle, SERVET Jean-Michel, 2012 : « La pauvreté, enjeu international » [en collaboration avec], in : Christian LEQUESNE (ed.), *Frontière Ceriscope*, CERI, Sciences Po Paris (<http://ceriscope.sciences-po.fr/pauvrete>).
- HOURS Bernard, 2012 : *Développement, Gouvernance, Globalisation. Du XX^e au XXI^e siècle*, Paris, L'Harmattan, coll. « Questions contemporaines », Série « Globalisation et sciences sociales ».
- HUMBERG Kerstin Maria, 2011: *Poverty Reduction through Social Business. Lessons learnt from Grameen Joint Ventures in Bangladesh*, München, Oekom.
- KARAMCHANDANI Ashish, KUBZANSKY Mike, LALWANI Nishant, 2011: "Is the Bottom of the Pyramid Really for You ?", *Harvard Business Review*, [<http://hbr.org/2011/03/the-globe-is-the-bottom-of-the-pyramid-really-for-you/es>]
- LARUE DE TOURNEMINE Régis, KERNE Francis, BISSIRIOU Gabriel, 2009 : « Analyse de la créativité entrepreneuriale et de l'élaboration de nouveaux *business models* dans les pays du Sud », *Mondes en développement*, 2009/3, p. 59-75.
- LOMBARD Cédric, 2011 : « Le nouveau paradigme de l'impact investing », *Banque et Finance*, n° 112, novembre-décembre 2011.
- MEYER-BISCH Patrice, 2012 : « La réciprocité des libertés : de l'équilibre entre concurrence et coopération », *Revue économique et sociale*, volume 70, mars 2012, p. 53-66.
- MORGAN J.-P., 2010: *Impact Investments. An emerging asset class*, Global Research, novembre 2010, 96 p.
- PERRON Jean-Luc, 2011: "Promoting and developing Social Business : A French Perspective", *The Journal of Social Business* 1, n° 1, p. 78-91.
- PRAHALAD COIMBATORE Krishnao, 2004: *The Fortune at the Bottom of the Pyramid*, Pearson, Wharton School Publishing.
- PAIRAULT Thierry, SERVET Jean-Michel, 2012 : *Économies Sociétés*, série « Développement, croissance et progrès », E, n° 46, 2/2012, Les Presses de l'ISMEA, p. 225-237.
- SERVET Jean-Michel, 2007a : « Le principe de réciprocité chez Karl Polanyi, Une contribution à la définition de l'économie solidaire », *Revue Tiers Monde*, n° 190, avril-juin, numéro « Économie solidaire : Des initiatives locales à l'action publique », p. 255-273.

- SERVET Jean-Michel, 2007b : « Le marché, une évidence à revisiter. Parties vivantes et en débat dans l'œuvre de Karl Polanyi », in Richard SOBEL: *Penser la marchandisation du monde avec Karl Polanyi*, Paris/Lille, L'Harmattan, p. 131-155.
- SERVET Jean-Michel, 2009: "Toward an alternative economy : Reconsidering the market, money, and value", in Chris HANN, Keith HART: *Market and Society. The Great Transformation Today*, Cambridge University Press p. 72-90.
- SERVET Jean-Michel, 2011a : « Figures contemporaines et passées de la solidarité. Approches interdisciplinaires », in *Figures de la solidarité Revue Finance et Bien commun*, n° 37-38, p. 8-27.
- SERVET Jean-Michel, 2011b : « Des habits neufs pour le capitalisme philanthropique », *Le Temps*, 25 juillet 2011.
- SERVET Jean-Michel, 2011c : « Et si soutenir Yunus avait été contreproductif ? », site *Youphil* 26/04/2011, <http://www.youphil.com/fr/article/03789-soutien-yunus-microfinance-contre-productif?ypcli=ano>
- SERVET Jean-Michel, 2012a : « La solidarité du global au local », *Revue économique et sociale*, volume 70, mars 2012, p. 37-51.
- SERVET Jean-Michel, 2012b : « Les sociétés civiles entre risques ploutocratiques de la philanthropie et alternatives solidaires. Une lecture polanyienne », *Mondes en développement*, à paraître 2012, numéro « La construction des sociétés civiles et le développement », sous la direction de Jean-Jacques FRIBOULET et Solène MORVANT-ROUX.
- SERVET Jean-Michel, 2012c : « Genève dans l'empire de la liquidité », in ABDELMALKI Lahsen, ALLEGRET Jean-Pierre *et al.* (ed.) : *Mélanges René Sandretto*, Paris, Armand Colin, à paraître.
- WARNIER Jean-Pierre, 2011 : *Manuel de socialismes par gros temps*, Paris, Téraèdre.
- WBCSD [World Business Council for Sustainable Development], 2010: *Inclusive Business : Creating Value in Latin America*, Geneva/Washington.
- YUNUS Muhammad, 2011: *Pour une économie plus humaine*, Paris, Jean-Claude Lattès.
- YUNUS Muhammad, MOINGEON Bertrand, LEHAMANN-ORTEGA Laurence, 2009: "Building Social Business Models: Lessons from the Grameen Experience", HEC Paris, Working Paper 913, feb., 27 p.

YUNUS Muhammad, SIBIEUDE Thierry, LESUEUR Eric, 2012 : “Social Business et grandes entreprises : des solutions innovantes et prometteuses pour vaincre la pauvreté ?” *Field Actions Science Reports* [Online], Special Issue 4 | 2012, Online since 31 January 2012, Connection on 03 April 2012. URL : <http://factsreports.revues.org/1268>

LA GOUVERNANCE PAR LA CONSOMMATION

Bernard HOURS

« Et comme si quelqu'un pouvait avoir quelque chose à soi sous un tyran, ils veulent se rendre possesseurs de biens, oubliant que ce sont eux qui lui donnent la force de ravir tout, à tous, et de ne rien laisser qu'on puisse dire être à sa personne. »

Étienne DE LA BOÉTIE,
Discours de la servitude volontaire.

La *société de consommation* qu'évoquait Jean Baudrillard en 1974 a-t-elle évolué et s'est-elle transformée à l'ère globale, et en quels termes ? La consommation est un objet particulièrement pluridisciplinaire car il interpelle à la fois les économistes, mais aussi les sociologues et les anthropologues qui y trouvent un mécanisme et une arène de socialisation devenue fondamentale. À l'orée des « trente glorieuses » on découvrait avec émerveillement ces fameux « objets de consommation » dont l'intrusion dans la vie quotidienne a profondément modifié les sociétés aussi bien que les hommes, car ce sont les échanges qui produisent les rapports sociaux et fondent les sociétés.

D'abord objets de désirs, ces objets de consommation sont devenus des prétextes d'aliénation volontaire. La publicité commerciale et le révoltant crédit *revolving* poursuivent leur matraquage depuis deux générations malgré les protestations et critiques dont ils font l'objet. Désormais fidéliser le client par la qualité d'un produit coûte trop cher dans un univers de concurrence généralisée où tous les moyens sont bons, y compris pour échapper aux analyses de toxicité. La Chine offre l'exemple le plus parfait de cette dérive avec son lait frelaté, ses plastiques inflammatoires ou ses murs d'écoles en carton-pâte. D'où l'urgence des tentatives contemporaines de blanchiment éthique du capitalisme appelées entreprises sociales, commerce équitable. Le prix du travail et la qualité des produits sont en jeu.

La satisfaction du consommateur par la consommation ne suffit plus tant elle est devenue aléatoire et volatile. Dès lors c'est pour les marchandises de communication (téléphonie et Internet) que peut s'opérer non plus une fidélisation choisie mais un abonnement contractuel en forme d'aliénation volontaire à un serveur donné sur un moyen ou long terme. La durée constitue la mesure essentielle dans un tel univers où la connexion signale l'appartenance à la société, et un statut de citoyenneté numérique abstraite mais acquise par de l'argent sous la forme d'autorisations de débits mensuels qui viennent scander le budget et la vie qui reste. Car c'est bien le reliquat, ce qui reste après la consommation, après le prélèvement automatique, qui constitue le refuge où peuvent s'exprimer les choix, les désirs, la liberté... dans le temps qui reste, c'est-à-dire le surplus par lequel se mesure, depuis des lustres, la dignité d'une société, comme l'ont souligné Polanyi (1983), Bataille (1949) ou Baudrillard (1974), parmi d'autres. Ce surplus est investi aujourd'hui dans la quête religieuse du salut, dans l'action humanitaire de moralité globale, dans des manifestations diverses, sportives ou religieuses, car la clameur du stade n'est pas loin de la guerre parfois, comme en témoignent justement les violences dites du stade, ces débordements de bestialité affublés des oripeaux de la « communion ».

Je me propose ici d'analyser la consommation sous deux angles principaux : celui de la gouvernance et celui de la citoyenneté, deux notions particulièrement élastiques aujourd'hui. La consommation est un levier essentiel de participation et d'intégration à la société. À ce titre, il s'agit d'un instrument de gouvernance fondamental dont l'objectif est de produire l'appartenance, réelle et symbolique, à une communauté de consommateurs dans l'économie de marché, qui fait société lorsque le lien social se délite sous les assauts du même marché. Il en résulte que la consommation assure la participation à une citoyenneté économique capitaliste sous forme de gouvernance. Elle substitue, dans sa forme contemporaine, une citoyenneté économique globale, fondée sur la solvabilité et les ressources, à la citoyenneté politique héritée du corpus démocratique des lumières. Aux droits politiques égaux se substituent des droits acquis par l'argent, profondément créateurs d'inégalités sociales, locales autant que globales. On conclura en présentant la consommation comme l'un des principaux outils d'une citoyenneté postmoderne ou le marqueur d'un univers postpolitique global dont le marché est le principal champ visible, voire la seule entité perceptible. Les risques de ses dérives sont à maîtriser comme l'un des risques principaux, avec l'environnement, et cela s'appelle bonne gouvernance. Les normes de cette bonne gouvernance nous délivrent en effet les préceptes susceptibles de moraliser le capitalisme, grâce à une consommation effrénée (mais soucieuse de l'environnement), disciplinée (grâce aux échéances mensuelles) et finalement citoyenne dirait une publicité, puisque tout cela est bon pour l'emploi... et que celui-ci est bon

pour la consommation... qui est bonne pour les affaires de toute nature... donc bonne pour la société... et les sociétés CQFD.

**La consommation :
de l'intégration au marché à la participation à la société**

« Aujourd'hui presque plus rien n'est produit pour être consommé, mais simplement pour être vendu » affirme Raymond Debord (pseudo). Faut-il consommer pour satisfaire des besoins ou pour absorber les marchandises produites et mises sur le marché ? Cette question hante la sociologie depuis des décennies. La théorie des besoins a fait l'objet de vives critiques car les besoins sont relatifs dans toutes les sociétés. Ils sont fabriqués socialement. Il en résulte aujourd'hui une lecture du monde au parfum humanitaire avéré qui projette un univers des nantis, qui serait homogène parce qu'il consomme les mêmes marchandises, face à l'image d'une pauvreté devenue symbole de misère et de malheur agitée sur des pays dits pauvres qui ont mieux à faire qu'à consommer des clichés misérabilistes. La pauvreté serait insupportable. Mais à qui et pour qui ? La carte du malheur semble pourtant invalider cette géopolitique simpliste des besoins car on se suicide abondamment, du Japon en Europe, en passant par les USA et leurs tireurs fous dont on ne doute pas qu'ils soient malheureux bien que nantis en apparence.

Le manque, le malheur, dans toute société c'est d'être pour la majorité exclu, marginal, hors normes, sans liens, délité, désaffilié. Certes des minorités produisent des cultures positives de la marginalité suivant des logiques spécifiques, souvent appelées « contre-cultures » peu ou prou subversives. La théorie des besoins dits fondamentaux fait bon ménage avec le comportementalisme américain qui, de Chine en Europe, a envahi le monde comme approche de l'homme. Les Chinois qui ont fait tardivement l'expérience des joies du marché et de la consommation, ont connu une brève période d'émerveillement. Durant deux décennies se sont développés un marché sauvage et des inégalités sociales croissantes, d'immenses fortunes autant parmi les riches que les ex-pauvres. Cet apprentissage accéléré d'une société de consommation accessible à une moitié de la population fait désormais de ceux qui n'y avaient pas accès les cibles de la stratégie économique du développement de la consommation intérieure, soit un retour tout relatif à un modèle de commerce moins exclusivement exportateur.

L'État chinois joue avec habileté de son caractère de société duale. Le réservoir de ceux qui aspirent à consommer plus demeure énorme mais des groupes urbains, minoritaires mais symptomatiques, apparaissent, qui veulent améliorer leur qualité de vie, échapper à la pollution, comme le montre Monique Selim dans cet ouvrage. Ils sont déjà des consommateurs

indisciplinés, cherchant des alternatives, pour la plupart découvertes en Occident, mais ils ont déjà parcouru le chemin en deux décennies seulement.

L'intégration au marché est un enjeu multidimensionnel. Pour l'État, il s'agit d'une condition de dynamique productive, de commerce actif, de paix sociale, car l'exclusion provoque des révoltes. Pour les citoyens l'accès à des biens matériels ou immatériels constitue une satisfaction hédoniste légitime dès lors que ces biens font l'objet d'une publicité permanente, d'un affichage provoquant continu dans les médias. La « réclame » est devenue publicité, marché dans le marché, tout comme l'est, de son côté, le crédit. « Pourquoi pas moi » devient un slogan pseudo-démocratique, comme ce « droit au voyage » dont l'agence FRAM, qui l'affiche, serait bien en mal de définir le contenu.

Nous sommes désormais de plus en plus éloignés de la consommation ostentatoire évoquée par Veblen, tout comme de sa « classe des loisirs ». L'élite, dont on ne sait plus très bien quels critères il faut lui appliquer, consomme avec une discrétion croissante pour éviter les violences prédatrices auxquelles sont exposés les lycéens pour un téléphone mobile. L'ostentation n'est plus qu'un luxe de pauvres qui achètent des marques. De même le gaspillage du temps, le loisir de Veblen (1899), ne fait plus recette et caractérise plus des exclus du travail que ces mêmes « élites » dans lesquelles on rentre et on sort très rapidement désormais. Pour y entrer il faut dépenser beaucoup de temps et d'énergie, tout comme pour ne pas en être éjecté. La volatilité de ces statuts, de ces visibilité médiatiques, qualifiées de paillettes, fait de la discrétion un luxe et un signe de distinction pour les vrais riches, ceux qui sont à la tête d'un empire industriel par exemple, ou qui possèdent de très importantes sociétés. Ceux-là s'affichent peu. Le positionnement dans le marché de la consommation apparaît ainsi comme un instrument majeur de structuration et de hiérarchie entre les groupes sociaux. Les pratiques de consommation répandent une égalité partagée, souvent vulgaire et en trompe-l'œil. Elles scandent les échos d'une égalité démocratique, ou d'une démocratie par la consommation. Ce qui est affirmé de cette façon c'est que la participation au marché de la consommation vaut intégration sociale et en est le signe. Il s'agit d'un bonus symboliquement analogue à ceux qui sont distribués à la caisse des supermarchés, astuces pour offrir un euro la prochaine fois, si vous dépensez dix euros.

Être hors consommation, hors marché, équivaut à se situer hors de la société. C'est ainsi que l'appartenance à une cohorte de consommateurs – qui tente parfois de se construire en communauté – fait société dans l'économie de marché qui, comme le craignait Polanyi, s'est largement substituée au contrat social des sociétés antérieures. Moins que la richesse mythique des grandes fortunes du XX^e siècle ce qui compte désormais c'est la solvabilité, la capacité de dépenser son argent pour acquérir des marchandises, essentielles ou superflues, coûteuses ou à bas prix. En effet,

dans l'économie de marché globalisée il n'y a plus de petits profits. Tous les clients potentiels sont exploitables et bons à exploiter. C'est ainsi que « les pauvres » deviennent l'objet de toutes les sollicitudes, à travers les yaourts vitaminés de Danone au Bangladesh, parrainés par le père de la Grameen Bank lui-même (Muhammad Yunus, 2011), symbole fort du passage de l'aide, fût-elle toxique, à l'exploitation, fût-elle humanitaire.

La redistribution planétaire des cartes au troisième millénaire nous permet d'observer l'émergence des BRIC, l'influence de la Chine et le recul de l'Occident avec la crise politique et économique européenne. Dans ce contexte, force est d'observer que le Nord et le Sud se sont évaporés. Dans chaque société, des pauvres, non solvables, tentent et sont invités à entreprendre pour devenir solvables et pouvoir consommer des biens et services et ainsi, devenir membres de la « société de marché », locale d'abord, transnationale pour les plus gros. La vitesse remarquable développée par les Chinois pour apprendre l'économie de marché s'explique par cette logique dans laquelle le marché est l'entité centrale et englobante où s'agitent les acteurs en compétition permanente et aussi par l'absence de contrat social démocratique. L'escroquerie et la corruption y occupent une place conforme à la logique évoquée car elles sont l'outil, déconnecté de son histoire mondiale, qui est mis en œuvre et utilisé brutalement. Une dérive qui en est l'antidote émerge très rapidement dans la Chine d'aujourd'hui, à travers d'innombrables révoltes, associations et ONG. Car les biens créés par la consommation de masse sont des biens sans liens sociaux. Ce sont des biens d'aliénation, de dépendance, de soumission. La consommation met en place une discipline de servitude qui doit durer pour être rentable. Le statut du consommateur est d'abord celui d'un client qui n'a que l'apparence d'un roi. Il doit parfois se priver de nourriture pour acquérir certains biens. Il est dépendant de l'offre, la demande étant façonnée par celle-ci. Discipliné comme le chien de Pavlov, son comportement est programmé et programmable... jusque dans ses versions alternatives pour tous ceux qui veulent acquérir de la différence. Toute marchandise peut avoir une anti-marchandise, tout aussi marchandise que l'original banal, mais autre, différente, alternative. Les déclinaisons des différentes propositions sont innombrables de telle sorte que chacun peut y engloutir son phantasme d'indépendance et de liberté, cette dernière étant aussi une marchandise dans ce marché de dupes. Baudrillard soulignait : « C'est sur la perte des différences que se fonde le culte de la différence » (Baudrillard, 1974, p. 127).

Parce que la consommation est la principale voie d'intégration au marché et parce que le marché s'est aujourd'hui substitué à la société dans de nombreux États, il paraît désormais hautement subversif de se soustraire et d'échapper à ses mailles. Devenue un instrument de socialisation au rabais, la consommation se présente alors comme une nouvelle forme de

citoyenneté, économique et postpolitique. Au lien social se substitue le rapport marchand.

La consommation : citoyenneté économique sous bonne gouvernance

Consommer c'est participer. Certes il s'agit d'une forme basique et élémentaire de participation mais consommer c'est participer à l'économie de marché. C'est au nom du refus de cette évidence qu'étaient partis dans tous les Cévennes et les Afghanistan du monde les révoltés et les contestataires des années soixante-dix. Ils sont revenus de ces voyages et d'ailleurs et leurs aspirations d'alors sont aujourd'hui des marchandises alternatives, spirituelles, politiques, disponibles sur les étals pour bobos. Leurs enfants ne sont plus tentés par ces aventures tant le monde s'est englouti dans le marché et tant l'ailleurs est proche et dangereux. À force de consommer de la différence a été perdu l'accès à l'altérité de l'autre. Suivant les canons de la bonne gouvernance il convient de laisser place à la participation de la société civile afin de produire un consensus transparent et démocratique. L'efficacité et les performances des entreprises pour produire des profits maximisés doivent être tempérées par cette norme participative, onction démocratique et légitimation sociale de l'activité économique. Si la société civile n'est pas convoquée dans les conseils d'administration, sauf exceptions syndicales, la consommation offre une vaste arène où le citoyen consommateur apporte sa contribution et participe comme client. Certes sans consentement éclairé car la publicité ne lui permet pas de douter de l'intérêt de son achat. Par cet acte il s'insère dans une cohorte de consommateurs qui est investie d'un pouvoir nommé pouvoir d'achat, comme son nom l'indique, bien qu'il s'agisse d'une capacité transformée en pouvoir de se soumettre et ainsi de participer à l'économie nationale et globale. Consommer devient un acte « citoyen » puisqu'exercice d'un pouvoir, de fait limité à la capacité d'acheter. On mesure l'escroquerie latente d'une telle proposition qui capture l'adhésion formelle et le consentement par l'exercice d'un non-choix, d'un pseudo-pouvoir, celui de se conformer aux règles de la société. Dans la société de marché, celle où l'économie de marché a phagocyté la société en substituant les lois du marché au contrat social, l'acte de consommer participe d'une adhésion plus active lorsque le consommateur est affublé de casquettes à l'effigie d'une marque de cigarettes ou de boissons. On les distribuait à l'origine dans une campagne publicitaire. On les achète aujourd'hui, à la gloire de Marlboro ou de Coca-cola. La marque est devenue marqueur culturel à l'insu du consommateur qui n'y voit que du feu et se rassure en voyant le même signe sur la tête de son voisin. Qu'il s'agisse de « faire pareil » ou de « se différencier » la prison est la même. Le voilà tranquille et paisible car il participe bien à une communauté latente, de consommateurs. Suivant la même logique, d'autres personnes mettront un

point d'honneur à porter les signes d'une marchandise d'une autre marque. Quant au choix de la marchandise, il a disparu durant ces festivités consuméristes. Ces clients, plus ou moins fidélisés, sont le prototype de bons citoyens, disciplinés, soumis dans une large mesure sauf explosion d'agressivité. Ils savent en effet qu'ils n'ont que des pseudo-choix mais il faut faire semblant, comme les autres, sous peine de se marginaliser, initiative bien superflue surtout si l'on a un emploi et des revenus modestes mais réguliers.

Dans ce jeu de rôles le consommateur fait le citoyen mou et le marché se prend pour la démocratie, comme dans l'idéologie américaine. La bonne gouvernance est comblée. Ses normes de participation et de transparence sont formellement satisfaites puisqu'on ne constate que peu de violences physiques (sauf pillages lors des émeutes) et une discipline qui vaut consentement, donc consensus. Le tour est ainsi joué qui fait émerger du chapeau du prestidigitateur, non des lapins blancs, mais de l'aliénation transformée en démocratie. La consommation semble en effet le lieu des plus vastes escroqueries, commerciales aussi bien qu'idéologiques et le commerce par Internet a renforcé ces risques.

Si la consommation se présente comme une citoyenneté économique, elle vient se substituer à la citoyenneté politique dans une large mesure. Outre que les candidats aux élections publiques tendent à remplacer les programmes politiques par des promesses économiques et fiscales, l'électeur se voit proposer des kermesses et des combats de coqs en guise de débats. Les sondages électoraux sont réalisés par les mêmes instituts qui testent la satisfaction des consommateurs de lessives ou de dentifrices et suivant les mêmes méthodes. La bonne mine et le sourire semblent plus décisifs que les choix politiques dans cette entreprise de promotion de porteurs de marchandises politiques. Le citoyen lui-même, interrogé à tout propos et connecté à plein temps, devient une agence d'enthousiasmes factices et volatils qui rendent perplexes les abstentionnistes, sorte d'objecteurs politiques. Pourtant la plupart d'entre eux consomment. Dès lors que le champ politique, lieu en principe des choix de société, est devenu un champ politique de marchandises émotionnelles, l'opinion publique s'est subrepticement substituée au chœur des citoyens. Dans l'opinion publique se sont noyés les convictions, les engagements. Parce qu'ils sont interrogés en permanence, les consommateurs de marchandises diverses s'expriment en permanence et donnent leur avis sur un restaurant ou un candidat président. Exprimer des opinions et consommer des flux d'opinions formatées passent désormais pour de la libre expression conforme à la transparence démocratique de la bonne gouvernance. Cette forme postmoderne d'expression nous met face à une citoyenneté postpolitique qui est celle de consommateurs d'images, d'émotions, de discours, d'amours et de haines fugaces, qui transforme la politique en kermesse ludique, en exercice de

séduction *pro parte* mensonger, comme une publicité ordinaire. C'est la marchandisation des biens matériels ou symboliques qui transforme la citoyenneté politique passée en citoyenneté économique de consommateur car le marché a remplacé la société comme totalité pertinente et englobante. Mais que vaut une telle citoyenneté ?

La consommation : degré zéro de la citoyenneté ou nouvelle citoyenneté

Dans l'idéologie citoyenne dont nous abreuvent les médias, tout comme la bonne gouvernance, la participation est un mot d'ordre premier et la consommation en constitue la forme la plus élémentaire. Dans la trilogie constituée par l'État, le marché et la société civile, l'État se voit aujourd'hui confiné à des tâches de médiation entre le marché et la société. Le marché tend à occuper la place abandonnée par l'État en termes de pilotage, de choix et de direction. Rôle l'idée que l'État fort est potentiellement oppresseur. La société civile communique légitimement dans la dénonciation de la répression dans des dictatures lointaines sans s'apercevoir qu'elle y trouve d'abord une légitimation politique et surtout morale de ses propres usages et formes d'oppression. Car s'exprimer c'est bien et c'est même le Bien, suivant les normes de bonne gouvernance. Ainsi, consommer des marchandises matérielles et morales aussi produit l'illusion d'un partage minimal, d'un bien émotionnel et moral qui vaut participation et appartenance à une société devenue, dans une large mesure, un marché où s'échangent des valeurs, des affects, de la moralité, et presque accessoirement des biens.

Dans la république de marché, où l'économie marchande a envahi la société, la qualité du citoyen se mesure à celle du consommateur. Protection de l'environnement oblige, la concurrence porte aussi sur les vertus écologiques des marchandises. La soumission aux lois du marché se double désormais d'un respect de l'environnement parmi les comportements attendus des consommateurs citoyens. La consommation devient ainsi le lieu d'apprentissages éthiques nouveaux. Les sociétés qui ont récemment accédé à la consommation de masse sont peu attentives à leurs détritiques et emballages qui souillent le sol des villes et des campagnes. Celles dont l'expérience est plus ancienne en la matière s'attachent à la protection de leur environnement. Les contraintes environnementales et la découverte des limites d'une croissance polluante confirment expressément le statut de citoyen du consommateur. Ce citoyen d'un type nouveau a des droits postpolitiques qui portent sur sa solidarité à l'égard de ses voisins comme de la planète. La responsabilité qui est attendue d'un tel citoyen consommateur démocratique porte aussi bien sur la santé et l'hygiène que sur le traitement des déchets. Devoir de propreté, devoir de santé s'inscrivent dans les mêmes impératifs néocitoyens. On peut observer que la gestion calamiteuse des ordures dans la ville de Naples se trouve dans un lieu de misère, de

corruption, de banditisme où le lien politique est particulièrement dégradé. On se souvient aussi de l'émergence ancienne d'associations de consommateurs puissantes dont certains responsables s'inscrivent régulièrement dans le paysage des élections présidentielles du premier pays où est née la consommation de masse : les USA. Au-delà d'une citoyenneté fondée sur l'égalité des droits qui s'estompe sous les coups du marché apparaît une nouvelle citoyenneté dans laquelle le sujet est le consommateur. Celui-ci est un individu dans le marché et face au marché. C'est un acteur économique comme producteur de biens et de services, matériels et immatériels, qui est lui-même client consommateur d'autres marchandises. Dans cet univers d'interdépendance profonde, locale autant que globale, chacun a besoin de tout le monde. La conscience de cette interdépendance issue de la logique des marchés économiques produit de nouvelles formes de solidarité, plus passives que dans le passé. Il s'agit simplement de se comporter sans faire courir des risques à soi-même et à ses voisins. Cette morale minimale est celle du nouveau citoyen. Elle n'évoque plus une communauté de destin pour un corps social appelé « corps politique ». Elle parle d'hommes contraints d'être solidaires pour gérer les risques engendrés par la croissance économique et les dérèglements climatiques et environnementaux. Le corps politique semble être devenu, dans une large mesure, un corps de citoyens consommateurs, légitimement soucieux de leur « pouvoir d'achat » et de leur emploi, de leur accès aux soins de santé et à l'éducation, de leur sécurité alimentaire et routière... Ces démarches, dont la pertinence n'est pas en question, sont celles de personnes dont le statut premier n'est plus celui de citoyen, membre d'une république, d'une communauté démocratique, mais celui de consommateur et accessoirement producteur. Ce passage d'un statut politique à un statut économique est largement réalisé aujourd'hui. L'individu est désormais d'abord un agent économique. Son statut social en résulte. Ses responsabilités néopolitiques (gestion précautionneuse des risques) résultent de son statut économique, après des siècles de statuts politiques hérités par le nom, sans remonter nécessairement au Moyen Âge. La production du prestige social suit ainsi de nouveaux chemins et se capitalise à partir du champ économique. Depuis l'âge des paléomonnaies (Servet, 2012) la sphère de la consommation fondée sur le contrat a largement comprimé celle de l'échange qui repose toujours sur la réciprocité.

Toutes les évolutions évoquées s'interprètent dans le cadre d'une gouvernance globale appuyée sur le marché souverain. Le peuple a abandonné sa souveraineté initiale pour un monde de marchandises gratifiantes et de sécurité. La circulation de ces marchandises suppose une consommation non seulement dynamique mais sans fin car le principe de précaution semble peu appliqué dans le domaine de la finance devenue la clé de l'économie. Parce qu'elle est la forme la plus élémentaire de la

participation à la société, la consommation asservit des milliards d'individus, sans parler des millions d'entre eux qui s'endettent sans fin. Le crédit à la consommation est le prototype de l'asservissement évoqué. Il est aussi scandaleux que les taux d'usure pratiqués dans les populations les plus pauvres. Cette réflexion sur la consommation aboutit à confirmer l'hypothèse, déjà avancée, que la gouvernance par la consommation constitue un énorme levier d'encadrement et de contrôle des diverses sociétés en voie de globalisation. L'intégration à de macro-entités globales telles qu'une société civile mondiale, dont la globalisation ne peut se passer, fait du citoyen consommateur un sous-citoyen politique. La gouvernance par la consommation propose, sans le dire, le modèle d'un consommateur citoyen servile du marché, discipliné, en quête de bonus de fidélité à la caisse des supermarchés. Enivrés de marchandises inutiles, ces consommateurs sont les enfants des ouvriers accablés des industries du début du XX^e siècle, tels que les montre Fritz Lang dans sa terrifiante *Métropolis*. La métaphore d'une société machine broyeuse de citoyens demeure parfaitement actuelle. La consommation en est la règle, l'instrument, autant que le divertissement.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- BATAILLE Georges, 1949 : *La part maudite*, Paris, éditions de Minuit.
- BAUDRILLARD Jean, 1970 : *La société de consommation*, Paris, Gallimard, coll. « Folio/Essais », 1986.
- LA BOÉTIE Étienne de, 1549, 1^e éd : 1574 : *Discours de la servitude volontaire*, Paris, Payot, 1993.
- POLANYI Karl, 1983 : *La grande transformation*, Paris, Gallimard.
- SERVET Jean-Michel, 2012 : *Les monnaies du lien*, Lyon, Presses universitaires de Lyon.
- VEBLEN Thorstein, 1899: *Theory of the leisure class*, Pennsylvania State University, 2003.
- YUNUS Muhammad, 2011 : *Manifeste pour une économie plus humaine*, Paris, Lattès.

L'ÉDUCATION FINANCIÈRE OU COMMENT APPRENDRE AUX PAUVRES À BIEN CONSOMMER

Isabelle GUÉRIN

Ce chapitre ne porte pas directement sur la consommation mais sur l'éducation financière, supposée accompagner le consommateur pauvre dans une gestion à la fois rationnelle et prudente de ses maigres ressources. Plébiscitée par un nombre grandissant d'acteurs, tant publics que privés, cette notion d'éducation financière soulève deux types de questions. La première, de nature idéologique, est celle de la responsabilité individuelle, au détriment à la fois des modes de régulation et des facteurs structurels de surendettement. La seconde, de nature théorique, et sur laquelle cette contribution se focalise plus en détail, est celle du concept même d'éducation financière et du postulat sous-jacent : l'illettrisme financier des populations. L'observation des pratiques locales nous enseigne que les personnes, y compris analphabètes et pauvres, déploient des stratégies, des tactiques et des modes de calculs très sophistiqués, mais dont les logiques échappent aux catégories ethnocentriques et économicistes.

De la consommation à l'éducation financière

Les classes moyennes des pays émergents sont désormais des marchés saturés. Investisseurs, *think tanks*, multinationales et publicitaires fantasment désormais sur ce qu'il est convenu d'appeler *the bottom of the pyramid* (BOP). Le principe BOP, que l'on peut également qualifier de « capitalisme populaire » est très en vogue depuis les best-sellers d'économistes comme de Soto (*The mystery of capital*, 2002), Prahalad (*The fortune at the bottom of the pyramid*, 2004) ou Yunus (*Creating a world without poverty*, 2007). Leur point commun consiste à vanter la richesse cachée des pauvres. Ces

derniers, est-il avancé, ont des talents insoupçonnés d'entrepreneurs ou de consommateurs qu'il suffirait de libérer en offrant du crédit, en simplifiant les droits de propriété et en incitant les multinationales à s'intéresser à cette niche de marché. Ce n'est pas le capitalisme qui provoquerait la pauvreté mais son insuffisance.

Les projections réalisées par les *think tanks* et certaines grandes entreprises prévoient que les ruraux, les pauvres et les femmes sont les marchés du futur : ils sont considérés comme un marché encore quasiment vierge et potentiellement très lucratif, offrant des opportunités commerciales illimitées. Le succès de la téléphonie mobile, dont le taux de couverture est déjà quasiment proche de la saturation dans la plupart des pays du Sud, illustre de manière exemplaire le potentiel démesuré de ce nouveau segment de clientèle.

S'adresser aux pauvres suppose des techniques de vente spécifiques qui sont très anciennes. On peut citer en exemple la vente en toutes petites quantités ou encore le recours à des « intermédiaires indépendants » et la vente « multiniveau » sur le modèle Tupperware, en vigueur depuis plus de 60 ans et dont le succès n'a jamais été démenti. S'adresser aux pauvres suppose également de leur donner les moyens d'acheter, autrement dit de leur vendre à crédit. Le développement de la consommation BOP est donc indissociable du développement du crédit à la consommation. Les pauvres des pays du Sud représentent une nouvelle niche commerciale pour de nombreux acteurs financiers. C'est le cas pour certains établissements bancaires et financiers dont l'offre arrive à saturation : ils élargissent leur clientèle en construisant des partenariats avec des institutions de microfinance qu'ils refinancent. C'est le cas également pour les sociétés de crédit consommation, avec l'émergence de sociétés de crédit dédiées aux pauvres. Elles offrent des services spécifiques et mobilisent des techniques marketing et des méthodes de vente adaptées, souvent inspirées des techniques informelles (vente à domicile, articulation avec les transferts de fonds des migrants, etc.). Leur nombre a explosé ces dernières années, en particulier en Amérique centrale et latine mais aussi dans de nombreux pays d'Asie et certains pays d'Afrique. C'est également le cas pour la grande distribution, dont la vente à crédit contribue activement à leurs marges commerciales. La recherche de nouvelles niches commerciales donne naissance à des montages partenariaux inédits, associant grande distribution, ONG, organisations de microfinance. Le principe du *social business* – organisation à but lucratif pour des fins sociales – donne une légitimité nouvelle à ce type de partenariats. Les nouvelles technologies de l'information – en particulier cartes à puces et téléphones portables – facilitent l'introduction de services financiers sophistiqués et à moindre coût dans des coins les plus reculés de la planète. L'agrobusiness renouvelle le

principe des transactions liées en proposant aux petits agriculteurs d'associer financement, fourniture d'intrants et achat de la production. La finance « verte » est également à l'ordre du jour. Nombre d'institutions financières consacrent une partie de leur portefeuille à des activités respectueuses de l'environnement. Certaines incitent leurs clients à limiter les dégâts environnementaux de leurs activités. D'autres se spécialisent sur le financement de services et de biens peu consommateurs d'énergie et à faible émission d'effet de serre tout en étant supposés compatibles avec la lutte contre la pauvreté (énergies renouvelables, fours à faible combustion, lampes solaires, réfrigérateurs, etc.).

Ces pratiques financières sont initiées par des acteurs dont le statut, le profil et les motivations sont extrêmement variés, depuis des personnes isolées cherchant à arrondir leurs fins de mois – y compris parmi les pauvres – jusqu'à des conglomérats complexes associant multinationales, institutions financières, fondations ou ONG. Bien au-delà de l'offre de services financiers, c'est la mise en œuvre de nouveaux modèles de développement qui est mise en avant, avec par exemple l'émergence de concepts tels que *social business*, *value chain finance*, ou encore *triple bottom line* (rentabilité financière, performance sociale, préservation de l'environnement). Nombre d'entreprises privées se tournent vers ces nouveaux segments de clientèle au nom de leur responsabilité sociale.

Inciter les pauvres à consommer à crédit soulève évidemment des questions éthiques et morales. Est-il bien raisonnable d'encourager des familles qui luttent pour leur survie quotidienne à acquérir des biens de consommation ? Deux arguments sont ici avancés par les partisans du BOP. D'une part, cibler les pauvres est considéré comme un puissant moteur de croissance économique, et donc de réduction de la pauvreté. D'autre part, les pauvres sont considérés comme des consommateurs éclairés et responsables. Aux organisations de la société civile qui s'offusquent de l'approche BOP, Prahalad rétorque que les personnes, quels que soient leurs niveaux de revenus, doivent rester maîtresses de leur choix : décider à leur place consisterait à faire preuve d'arrogance et de paternalisme. Le récent ouvrage de Collins *et al.* (*The portfolios of the poor*, 2009), dont l'un des auteurs est un économiste très réputé, peut également se lire comme un éloge de la débrouillardise mais aussi de la responsabilité individuelle des pauvres. À partir d'enquêtes menées en Inde du Nord, au Bangladesh et en Afrique du Sud, les auteurs décortiquent avec minutie les pratiques financières des pauvres et mettent en évidence la subtilité et la complexité de ces pratiques et des raisonnements sous-jacents. Au final l'ouvrage est un vibrant plaidoyer pour le microcrédit consommation, considéré comme « le plus grand marché au monde », avec près de 4 milliards de clients potentiels. Les risques de surendettement sont évacués d'un revers de main, avec deux

arguments. Le premier est celui de la responsabilité individuelle : l'étude démontre que les pauvres font preuve de raisonnements parfaitement rationnels. Ils agissent et réfléchissent comme gestionnaires éclairés et responsables. Il n'est donc ni immoral ni dangereux de les inciter à s'endetter pour consommer. Le second argument, très en vogue aujourd'hui dans les milieux du développement, est celui de « l'éducation financière » : former les personnes aux subtilités techniques des outils financiers suffirait à en garantir un usage compatible avec le bien-être des populations.

L'éducation financière en pratique : un enthousiasme grandissant

L'idée de l'éducation financière est loin d'être une idée nouvelle. Initiatives de bienfaisance et de charité ont toujours cherché à aider les pauvres à mieux gérer leur budget. Au cours de la dernière décennie toutefois, l'éducation financière s'est fortement développée sur l'ensemble de la planète. Un rapport de l'OCDE considéré comme un document de référence estime que, dans un monde de plus en plus financiarisé, où les individus sont amenés à utiliser des outils financiers de plus en plus complexes, l'éducation financière doit leur permettre de mieux tirer parti des « opportunités du marché » (OCDE, 2005). L'éducation financière est considérée par ses promoteurs à la fois comme une question d'accès à l'information et d'acquisition de compétences, tels que comprendre un taux d'intérêt, apprendre à faire un budget et à comparer différentes offres de crédit, etc. C'est aussi une question de comportement, avec l'enseignement d'attitudes telles que la prudence, la planification ou encore le fait d'éviter un endettement « excessif ».

Les programmes d'éducation financière de grande envergure ont émergé à la fin des années quatre-vingt-dix dans les pays riches les plus financiarisés comme la Grande-Bretagne, le Royaume-Uni et l'Australie. Ils se sont ensuite propagés dans la plupart des pays du Nord (Erturk *et al.*, 2007). La fièvre de l'éducation financière semble aujourd'hui avoir gagné une large partie du globe. D'après une recension de l'OCDE, 75 pays sont actuellement engagés dans des programmes publics et privés d'éducation financière (OCDE, 2005).

Confrontés à une hausse importante de l'endettement des ménages et au développement rapide de leurs marchés financiers, les pays émergents ont été particulièrement favorables à de tels programmes. C'est au Brésil et en Afrique du Sud, où le surendettement des ménages est une réelle source de préoccupations, que les initiatives semblent les plus avancées. En Afrique du Sud, où l'endettement et le surendettement des ménages sont reconnus comme des problèmes d'intérêt public, deux institutions publiques – the Financial Service Board and the National Credit Regulator – assurent des missions d'éducation financière. Au Brésil, un décret a été adopté en

décembre 2010 concernant une « Stratégie nationale pour l'éducation financière ». Inspiré par les stratégies nationales existantes aux États-Unis, au Royaume-Uni et en Australie et par les recommandations de l'OCDE, le plan brésilien prévoit divers outils tels que des pages internet, des conférences, des publications, des modules de formation, de l'assistance téléphonique gratuite, des campagnes d'information, etc. Au Mexique, le gouvernement est impliqué dans une campagne de masse pour l'éducation financière, considérée comme une contrepartie de la politique d'inclusion financière au même titre que la transparence et la protection des consommateurs (Osorio, 2009¹). Dans plusieurs pays latino-américains, les instances de régulation financière sont également impliquées dans la mise en place de programmes nationaux : banques centrales (Argentine), banques publiques (*Banca de las Oportunidades* en Colombie, *Bansefi* au Mexique), en partenariat avec des ministères (ministère de l'Éducation au Pérou) ou des programmes de développement (Programa de Alfabetización Económica y Financiera en Argentine, Patmir au Mexique).

En 2008, le gouvernement chinois a créé un programme spécifique destiné aux jeunes (*Student financial aid information intervention program*), initié par le ministre de l'Éducation et des Finances et en partenariat avec un institut de recherche² de l'Université de Pékin dédié à ce sujet. En Malaisie, l'éducation financière est assurée par une institution spécifique – Credit Counselling and Debt Management Agency – dépendante de la Banque centrale. Elle a été créée en 2006, dans le cadre d'un plan décennal visant à développer le secteur financier du pays. La mission de l'institution est de « faire de la gestion prudente un mode de vie » et d'assurer que les « Malaisiens continuent d'être à la fois résilients et prudents dans leur gestion financière³ ». En Inde, la Banque centrale a initié un vaste projet sur ce thème, visant à disséminer de l'information, à la fois sur le fonctionnement de la Banque centrale et sur les pratiques quotidiennes financières. Le principal outil est un site web en 13 langues consacré à la vulgarisation de questions financières. La création de centres locaux de conseil et d'assistance destinés aux citoyens est également prévue. En Russie, une fondation nationale est consacrée à l'éducation financière, et vise en priorité les jeunes.

Dans les pays moins « avancés » mais où la microfinance est en pleine expansion, il est de plus en plus fréquent que les acteurs de la microfinance créent des programmes d'éducation financière. Dans le sillage des crises récentes d'impayés du microcrédit, coupler l'offre de crédit avec des

1. <http://www.oecd.org/dataoecd/17/27/44265373.pdf>: consulté le 18 juillet 2012.

2. China Institute for Educational Finance Research.

3. <http://www.akpk.org.my>: consulté le 18 juillet 2012.

sessions d'éducation financière est pensé comme un moyen de protéger les consommateurs et d'atténuer les risques de défaillance pour les institutions de microfinance (CGAP, 2011). ONG et organisations de coopération bilatérale et multilatérale sont parties prenantes de ces dispositifs. En Afrique de l'Est et de l'Ouest, par exemple, le DFID a créé un Fonds spécifique pour l'éducation financière destiné à soutenir des projets éducatifs pour aider les citoyens africains à accroître leur « capacité financière », définie comme une combinaison de « connaissances, compétences, attitudes et comportements ⁴ ». La Banque mondiale a récemment approuvé un fonds de 15 millions de dollars dédié à l'éducation financière.

On trouve ensuite de multiples initiatives de la société civile. Le Programme global d'éducation financière (Global Financial Education Program), dont le slogan est très prometteur (« de la pauvreté à la prospérité » : *from poverty to prosperity*) est probablement l'initiative la plus ambitieuse à l'heure actuelle ⁵. Il a été créé par deux organisations basées aux États-Unis, Microfinance Opportunities et Freedom and Hunger, et il est financé par des sources diverses : fondations bancaires (City Foundation), coopération bilatérale (DFID), banques publiques (Bansefi/USTDA au Mexique, Banca de las Oportunidades en Colombie), organisations philanthropiques (Omidyar Network). Entre 2006 et 2009, il est mentionné sur leur site web que le programme a construit 239 partenariats dans 46 pays, pour au final cibler 20 millions de personnes à travers différents canaux d'information comme la radio, la télévision, la musique, la danse, le théâtre, etc. En Asie l'organisation la plus présente est A and B make 3, particulièrement implantée à Hong Kong, au Cambodge et aux Philippines, avec des cours qui vont de l'acquisition de « bonnes habitudes avec l'argent » à « créer sa propre entreprise ⁶ ».

Les acteurs privés sont également partie prenante de ces dispositifs, à commencer par les banques ou les fondations qui leur sont associées, comme Citygroup et Visa.

Responsabilité individuelle *versus* régulation et effets de structure

Cet enthousiasme en faveur de l'éducation soulève trois critiques principales. La première est celle de la réglementation. On peut se demander dans quelle mesure l'éducation financière est un substitut partiel à la réglementation des marchés financiers (Dickerson, 1999 ; Erturk *et al*, 2007), et certains de ses promoteurs le déclarent d'ailleurs ouvertement

4. <http://www.dfid.gov.uk/work-with-us/funding-opportunities/countries-and-regions/fe/>: consulté le 18 juillet 2012.

5. <http://www.globalfinancialeducation.org/>: consulté le 18 juillet 2012.

6. <http://www.aandbmake3.com/>: consulté le 18 juillet 2012.

(Erturk *et al.*, 2007). Dans un discours officiel de 2005, Alan Greenspan, alors président de la Banque mondiale, reconnaissait les bienfaits de la dérégulation financière en les associant aux efforts faits en matière d'éducation financière (Froud *et al.*, 2007). Un rapport de l'OCDE sur l'éducation financière reconnaît explicitement qu'elle est bénéfique pour les régulateurs, dans la mesure où « les consommateurs éduqués financièrement peuvent faciliter l'activité de supervision et permettre des interventions de régulation moindres » (OCDE, 2005 : 13). Dans un rapport plus récent, il est dit que l'éducation financière ne peut être un substitut à la réglementation du marché, mais qu'« une bonne gestion financière des ménages contribue à réduire les dépenses sociales publiques, à un développement solide, efficace et compétitif des marchés et encourage la croissance économique » (OECD/World Bank/DFID/CGAP, 2009 : 8). Lors d'une allocution inaugurale à une conférence sur l'éducation financière qui s'est tenue en 2006 à New Delhi, Y. V. Reddy, alors gouverneur de la Banque centrale indienne, affirmait que « d'un point de vue réglementaire, l'éducation financière émancipe les personnes et réduit ainsi les besoins de protection des personnes des échecs de marché, imputables *de facto* à des asymétries d'information » (Reddy, 2006 : 1). Au Brésil, et selon l'organisation de contrôle des marchés financiers, la Stratégie nationale pour l'éducation financière (Estratégia Nacional de Educação Financeira – ENEF) mise en place par le gouvernement poursuit trois objectifs principaux : la croissance des marchés financiers, l'inclusion financière et la protection des investisseurs (Cavalcanti Vasco, non daté).

Globalement, l'idée est que l'inclusion financière est potentiellement source de bénéfices privés et sociétaux dès lors que les citoyens acquièrent une éducation/culture financière.

La seconde critique porte sur les fondements structurels du surendettement, que l'éducation financière tend à ignorer en l'attribuant à une responsabilité purement individuelle. Nombre de promoteurs de l'éducation financière supposent implicitement que la plupart des débiteurs sont irresponsables ou ignorants. Le site web du portail international de l'éducation financière (International Gateway for Financial Education), indique que l'éducation financière trouve sa légitimité dans le constat suivant : les individus prennent des risques financiers alors que leur niveau de connaissance est très faible, et que cela se traduit par un « comportement résilient passif », qui donne lieu à des problèmes multiples à commencer par l'endettement excessif, et la crise des *subprimes* est mentionnée entre parenthèses⁷.

7. http://www.financial-education.org/pages/0,3417,en_39665975_39667032_1_1_1_1_1,00.html. Consulté le 12 janvier 2011.

Dans un document expliquant les origines et le contenu de la stratégie du gouvernement brésilien sur l'éducation financière, il est indiqué que « les impayés sont principalement dus à une mauvaise gestion financière » (Cavalcanti Vasco, non daté). On retrouve des hypothèses similaires chez une agence malaisienne en charge d'un programme national d'éducation financière. Leur site web l'explique en ces termes : « Nous avons observé que le manque de connaissances en matière de gestion financière était la raison principale pour laquelle de nombreuses personnes, à la fois jeunes ou plus âgées, se trouvent acculées à des dettes qu'elles ne peuvent plus gérer. Les mauvaises habitudes de gestion de l'argent liées à l'absence de compréhension des principes fondamentaux de la finance étaient la principale explication des difficultés financières ⁸. »

L'opacité des produits financiers et leur manque de compréhension ne font aucun doute. Néanmoins lorsque les personnes tombent dans la spirale du surendettement car elles sont chroniquement incapables de joindre les deux bouts, ou suite à un aléa de la vie – perte d'emploi, maladie, divorce, etc. – il est probable que les cours d'alphabétisation ou l'aide de conseillers en crédit, aussi bien intentionnés soient-ils, ne soient que d'un maigre secours. Et proposer aux personnes surendettées de les « éduquer » permet de déplacer l'attention. De nombreuses études ont montré que la santé financière des ménages est menacée d'abord et avant tout par l'insuffisance et l'irrégularité des revenus plus que par une « mauvaise » gestion financière (Porter & Thorne, 2006). Les données sur l'endettement et son usage dans les pays du Sud sont rares, mais les rares études disponibles montrent que les dépenses de santé, d'alimentation et de remboursement de dettes ont un poids prépondérant (Collins *et al.*, 2009 ; Guérin *et al.*, 2012b ; Roesch & Héliès, 2007). L'endettement joue ainsi un rôle de substitut de systèmes de protection sociale défailants et il serait donc complètement irréaliste de miser sur l'éducation financière pour améliorer la situation financière des ménages.

Un troisième problème, que nous allons développer plus en détail, concerne l'ignorance ou le mépris des cadres locaux en matière de calcul et de gestion. Le postulat de base des promoteurs de l'éducation financière, à savoir que les personnes seraient « illettrées financièrement » est complètement erroné. La plupart des écrits sur l'illettrisme financier supposent que les personnes font des erreurs et adoptent des comportements « sous-optimaux ». Il ne fait aucun doute que de nombreux programmes d'éducation financière ont à cœur de créer un environnement propice, encourageant, par exemple en mettant l'accent sur la nécessité de cours,

8. Ceci est expliqué sur la page de garde de leur site web (<http://www.akpk.org.my/about-us>). Consulté le 20 septembre 2012.

modules pédagogiques capables de tenir compte des spécificités locales. Pour autant les préceptes des contenus pédagogiques reflètent une ignorance profonde de la manière dont les personnes pensent et comprennent la finance. Une autre hypothèse largement répandue est que les groupes marginalisés comme les femmes, les minorités ethniques, les immigrés et les personnes peu instruites seraient les plus touchés par l'analphabétisme financier (Martin, 2007). Les « erreurs » et « comportements sous-optimaux » les plus fréquemment cités dans les modules d'enseignements sont l'absence d'épargne, de planification et de budgétisation, l'endettement « excessif », l'ignorance de concepts de base comme le taux d'intérêt, le principe des taux cumulés, la différence entre valeur nominale et valeur réelle ou encore la diversification des risques.

Ce concept d'illettrisme financier va complètement à l'encontre des enseignements de l'anthropologie économique. Il a été battu en brèche par deux ouvrages parus au cours de la dernière décennie : *The poor and their money* (Rutherford, 1999) et plus récemment *Portfolios of the Poor. How the world's poor live with less than 2\$ per day* (Collins et al., 2009). Les deux ouvrages procèdent à une analyse minutieuse de la façon dont les pauvres gèrent leur flux de trésorerie et démontrent que ces derniers ont des compétences et des savoir-faire extrêmement complexes et sophistiqués, tant en matière de calcul, de prévision et d'anticipation que d'épargne. Les stratégies et les motivations sous-jacentes, écrivent les auteurs, sont parfois surprenantes mais elles répondent à un ensemble de contraintes et sont finalement parfaitement « rationnelles ». Si nombre d'idées défendues ne sont pas nouvelles et ont été démontrées depuis fort longtemps par les anthropologues et les socioéconomistes (par exemple la diversité des représentations du concept de « taux d'intérêt » (Baumann, 1998 ; Servet, 1995), la recherche de mécanismes d'incitation à épargner (Shipton, 1995 ; Guérin, 2006), la porosité entre outils financiers « formels » et « informels » (Servet, 1995), le fait que les débiteurs puissent également être créanciers (Morvant-Roux, 2006 ; etc.), ces deux ouvrages ont le mérite de proposer une analyse globale de ces différentes questions et de les vulgariser dans un langage clair et accessible. Une lacune de ces deux ouvrages, toutefois, est de restreindre la monnaie et la finance à leurs fonctions techniques et instrumentales. Monnaie, finance et les calculs qui leur sont associés sont dépouillés de leur valeur morale et sociale. Les questions d'identité et de pouvoir, qui en sont pourtant au cœur, sont ignorées.

Une anthropologie économique de la monnaie et de la finance telle que celle défendue ici permet de saisir la complexité et la subtilité des calculs financiers. L'idée de calcul est souvent vue comme l'apanage de la sphère économique et de la théorie économique. Le calcul serait un raisonnement visant uniquement à satisfaire un intérêt personnel sur la base d'indicateurs

quantifiables et d'unités de mesure. L'histoire et l'ethnographie montrent toutefois que le calcul va bien au-delà des actes économiques. Les raisonnements et les motivations sous-jacentes sont complexes et intégrés dans des « scènes sociales » (Weber, 2001). Les pauvres ne sont pas seulement les estomacs vides préoccupés uniquement à joindre les deux bouts. Ils cherchent à maintenir, protéger ou construire une dignité, ainsi que des identités individuelles et collectives. Ils sont insérés dans une multiplicité de réseaux de droits et d'obligations qu'ils cherchent à renforcer, contenir ou fuir. Les calculs peuvent servir plusieurs objectifs, parfois contradictoires. Il peut s'agir de boucler un budget et nourrir la famille, respecter les structures sociales, se positionner dans des hiérarchies sociales locales, ou encore affirmer ou tenter d'affirmer son individualité. Les liens financiers, du fait de leur signification sociale, sont au cœur de ces processus.

Les dettes sont abord et avant tout des liens sociaux entre les individus. Elles ne transmettent pas uniquement des quantités monétaires mais aussi des sentiments et des émotions telles que la dignité, le prestige, la respectabilité ou, au contraire, la honte ou l'humiliation. Elles sont insérées dans de vastes cercles de droits et d'obligations (Shipton, 2007).

Nous suggérons que les emprunteurs, les épargnants et les prêteurs recourent à des cadres de calcul spécifiques, définis ici comme l'ensemble des outils de raisonnement disponibles et mobilisés par les personnes dans certaines situations pour apprécier le risque, prendre des décisions financières et arbitrer entre différents outils financiers (Villarreal, 2009). Il s'agit d'outils qui ne sont pas nécessairement sophistiqués ni formalisés, qui ont une dimension à la fois cognitive, routinière et sociale (Coquery *et al.*, 2006). Ils résultent d'interactions sociales et sont donc intégrés dans des positions sociales des individus, qu'il s'agisse de l'appartenance de classe sociale, de genre, de caste, d'ethnie, de religion, etc. (Villarreal, 2009).

S'intéresser aux pratiques et aux catégories locales permet de battre en brèche plusieurs idées reçues que l'on retrouve dans la plupart des manuels et modules pédagogiques des programmes d'éducation financière.

Jonglage : symptôme de surendettement ou mode de gestion des risques financiers et sociaux ?

Multiplier les créateurs et jongler avec de multiples sources d'endettement est considéré comme un symptôme de mauvaise gestion, de fragilité financière et de surendettement. La plupart des analyses de la crise de la microfinance considèrent ainsi que l'endettement « croisé », c'est-à-dire le fait d'appartenir à plusieurs institutions de microfinance, est un indicateur de surendettement (Chen *et al.*, 2010). L'analyse des pratiques quotidiennes montre au contraire que la combinaison des sources de

financement et des liens sociaux sous-jacents est une modalité essentielle de gestion, répond à des contraintes et logiques spécifiques.

Au sens propre, le jonglage consiste à faire des tours d'adresse avec des objets qui sont lancés, reçus et relancés alternativement et dont les trajectoires s'entrecroisent. L'action implique à la fois de la rapidité, de l'habileté et de l'adresse mais aussi la prise de risque et ces trois aspects rendent très bien compte de la nature des pratiques financières des personnes : elles combinent simultanément plusieurs outils financiers et cette combinaison suppose un exercice permanent d'emprunt, de remboursement et d'emprunt à nouveau (on emprunte ici pour rembourser ailleurs) ainsi que d'alternance entre les positions de débiteurs et de créanciers (même les plus pauvres sont des créanciers) (Morvant-Roux, 2006 ; Collins *et al.*, 2009).

Ces pratiques de jonglage répondent à des contraintes et à des motivations multiples. Celles-ci peuvent être monétaires mais aussi sociales et symboliques, elles ont pour particularité d'être en tension permanente entre aspirations et contraintes individuelles et appartenance à un collectif ; elles répondent à des temporalités de très court terme ou au contraire de long terme (Guérin *et al.*, 2011a). Ce jonglage – et la forte circulation monétaire à laquelle il donne lieu – permet de pallier l'inadéquation temporelle entre revenus et dépenses. Mais il s'agit aussi de maintenir sa solvabilité, sa réputation et plus généralement d'entretenir son réseau de relations. Si prêter et emprunter suppose une relation de confiance préalable, réciproquement la relation financière permet de maintenir, renforcer, actualiser cette relation préexistante. Lorsqu'elles décrivent leurs pratiques, les femmes sénégalaises emploient l'expression *sabbukki, sulli bushidô* (prendre une hyène, enterrer une hyène) ou *sab-sul* (creuser, enterrer), pratique qui consiste à s'endetter quelque part pour régler une dette. Elles parlent également de « tiroirs » : toutes les personnes ou groupes de personnes à qui elles prêtent des fonds ou rendent un service représentent un « tiroir » dans lequel elles peuvent à tout moment puiser. Au Mexique, Magdalena Villarreal décrit les chaînes de crédit dans lesquelles les femmes sont impliquées. Les moindres revenus sont absorbés en grande partie par le remboursement d'anciennes dettes, l'enjeu principal consistant à maintenir leur solvabilité afin de pouvoir réemprunter plus tard (Villarreal, 2000 : 70). Morvant-Roux (2006) démontre dans les zones rurales du Mexique, que plus d'un tiers des 239 personnes enquêtées étaient endettées auprès d'au moins deux sources financières distinctes simultanément. En Inde du Sud, les personnes disent qu'elles empruntent « comme elles respirent », référence au jeu permanent d'emprunt et de remboursement. Le terme « surendettement » n'existe pas. Ce n'est pas le trop d'endettement qui pose problème – même si certaines formes d'endettement sont très onéreuses et sources de servitude : c'est plutôt le fait de ne plus pouvoir s'endetter. Ces pratiques de jonglage

permanent ne doivent pas être comprises comme un problème de surendettement ou une incapacité de gestion. Dans nombre de cas, elles reflètent des stratégies délibérées : stratégies délibérées de multiplication des relations sociales et de renforcement de ces relations ; stratégies délibérées également de maintien d'une certaine symétrie de la relation, compte tenu de l'ambiguïté inhérente à toute relation de dette. La dette est source de protection et solidarité. La dette est un moyen d'exprimer une relation de confiance et de respect réciproque entre un débiteur et un créancier. Mais lorsqu'elle n'est pas honorée ou trop déséquilibrée, la dette peut aussi être source d'humiliation et de honte, d'exploitation et d'asservissement. C'est à la fois un lien de vie et un nœud mortel, pour reprendre l'expression de Charles Malamoud (1980). C'est le « poison » dont parle Marcel Mauss à propos du don qu'il assimile à une forme de prêt. D'où un jeu subtil visant à solder régulièrement sa dette tout en s'endettant ailleurs.

Au final, le jonglage répond à une finalité purement financière – substituer des dettes coûteuses à des dettes bon marché, contraintes de liquidité des prêteurs – mais aussi sociale, au sens où il permet de maintenir, renforcer, atténuer ou multiplier des liens sociaux. Le jonglage peut refléter des choix, des stratégies ou des tactiques visant à multiplier et diversifier les relations sociales ou à renforcer ou au contraire atténuer des liens de dépendance.

La question du prix et le coût social de la dette

Les pauvres sont souvent accusés d'incapacité à juger les prix. Ce préjugé ignore à la fois les processus de construction sociale des prix et leur dimension non monétaire.

Dans la conception économique standard, le taux d'intérêt est un rapport au temps. Or d'une part l'opacité du futur concernant les revenus a tendance à rétrécir considérablement l'horizon temporel et peut expliquer l'acceptation de taux *a priori* très élevés (Bloy et Dupuy, 1990, p. 70). D'autre part, dans de nombreux contextes les taux d'intérêt ne sont pas considérés comme un rapport au temps et ne sont pas calculés de cette manière, qu'il s'agisse des débiteurs ou de leurs créanciers. Dans nombre de langues vernaculaires, il n'existe pas de terme spécifique pour désigner ce surplus versé par un débiteur à son créancier. Il est alors pensé non comme un rapport au temps mais à la manière d'une marge commerciale (Servet, 1995). C'est le cas par exemple en langue wolof, où le terme « taux d'intérêt » n'a pas d'équivalent propre. Soit les personnes emploient le terme français, soit elles parlent de *bonofiss* (bénéfice), de *ngañaay* (gagner), de *teg* (qui doit être ajouté) (Baumann, 1998, p. 38). Le même constat a été fait au Cameroun : en langue bamiléké (Ouest-Cameroun) le terme *pé* signifie à la fois profit et taux d'intérêt (Servet, 1995b). En langue tamoule, le prix de

l'argent se mesure en nombre de *paisa* – la décimale de la roupie – indépendamment de toute notion de durée.

La tolérance au coût de l'argent varie ensuite fortement selon les sociétés, pour des raisons économiques – les contextes de forte inflation facilitent l'acceptation de taux élevés – mais aussi culturelles, sociales et religieuses. L'appréciation du coût de l'argent varie également entre groupes sociaux. Contrairement aux postulats de la théorie économique, les taux d'intérêt sont rarement le fruit d'une confrontation entre une offre et une demande. Dans de nombreux contextes les termes et les conditions sont régulés par des institutions sociales et reflètent en partie les statuts et positionnements des deux protagonistes de la transaction. Les analyses de terrain mettent en évidence à quel point l'accès au crédit et ses conditions d'accès, dont le prix, sont façonnés par des relations de pouvoir préexistantes entre prêteur et emprunteur. Des pratiques de différenciation et de discrimination ont ainsi été observées pour les communautés indigènes au Mexique (Zanotelli, à paraître), les Dalits en Inde (Guérin *et al.*, 2011b ; Harriss-White et Colatei, 2004), les migrants hispaniques aux États-Unis (Villarreal, à paraître), les classes populaires en France (Ducourant, 2009) et plus généralement des femmes (Guérin, 2011).

Le coût financier n'est qu'une composante de la relation. Loin de la relation contractuelle décrite par la théorie économique, nombre de relations d'endettement, y compris celles qualifiées de formelles, s'accompagnent d'une multitude de services, tant du côté des créanciers – il s'agit alors d'avantages en nature susceptibles de compenser un coût financier élevé – que des débiteurs – il s'agit alors de services gratuits dont le coût d'opportunité alourdit le coût financier.

La signification sociale de la dette, et donc son « coût social », sont également des critères déterminants dans l'appréciation d'une dette. En fonction de la manière dont la dette est vécue et perçue, de la nature des relations entre débiteurs et créditeurs et des droits et des obligations qui les relie, la dette peut être considérée tantôt comme un droit, tantôt comme un dû, une opportunité. Elle peut être source de respect, d'honneur et de distinction ou au contraire d'humiliation, de honte et parfois d'exclusion sociale. Les études de cas montrent que cette signification sociale de la dette s'exerce plus particulièrement dans les cercles sociaux suivants : la caste, l'ethnie, la nationalité, la classe sociale, la parenté et les relations de genre (Guérin, Morvant-Roux et Villarreal, à paraître).

Dans les villages du Tamil Nadu par exemple, l'adage tamoul selon lequel on ne s'endette pas auprès de plus bas que soi reste fortement d'actualité (Guérin *et al.*, 2012a). Les dettes les plus « dangereuses » sont rarement les plus chères ou celles de montant élevé, ce sont celles qui sont contractées auprès de personnes au statut inférieur ou qui menacent la

solvabilité et la réputation de la famille. La position dans les hiérarchies locales de caste est ici déterminante – il est par exemple très rare qu’une haute caste emprunte à un Dalit – mais les hiérarchies de genre, de classe (relations employeur/employé) et de parenté participent également de cette signification sociale de la dette. Inversement, les Dalits désireux d’ascension sociale, ou tout au moins d’intégration, n’hésitent pas à solliciter des prêteurs aux tarifs prohibitifs afin d’échapper ou de limiter des dettes villageoises peu onéreuses mais sources de dépendance (Guérin *et al.*, 2011b ; Picherit, 2009).

Concernant les femmes, et ce constat est sans doute valable bien au-delà de l’Inde, le coût social de la dette est intimement lié au contrôle de leur corps et de leur sexualité : s’endetter auprès d’un créancier de sexe masculin peut facilement être source de réprobation car de suspicion quant à la « moralité » féminine. Concernant la parenté et l’entourage proche, et ceci a été observé dans de nombreux contextes, les liens d’endettement sont tantôt appréciés, tantôt critiqués et contournés. Les relations sont souvent très ambiguës, oscillant entre protection – impliquant une relation unilatérale de domination – et solidarité.

L’endettement « formel », au sens où il est enregistré et régulé par les autorités publiques, est souvent appréhendé comme exempt de considérations sociales. L’analyse des pratiques indique qu’il n’en est rien. C’est ce que montre Hélène Ducourant (à paraître) à propos des usages du crédit à la consommation en France. Ce « marché », explique-t-elle, reste fortement fragmenté en fonction de la classe sociale. Non seulement les classes populaires paient plus cher, mais elles souffrent également des jugements moraux et du mépris des banquiers : nombre d’entre elles préfèrent alors l’anonymat des sociétés financières, dont les services sont extrêmement coûteux financièrement parlant, mais moins humiliants du fait de transactions effectuées par téléphone ou par Internet.

Les critères d’appréciation des « bonnes » et « mauvaises » dettes sont donc fort éloignés des « bonnes pratiques » des manuels d’éducation financière. Prenons l’exemple du Global Financial Education programme, dont on a mentionné plus haut l’ambition et l’envergure. Leur manuel explique ainsi : *“simply put, borrowing is good when it helps you gain financially and bad when it becomes a financial burden [...] and still owed after the item is consumed or the income earned from the asset is less than the cost of the loan”* (Global Financial Education, nd: 5). La prise en compte de valeurs sociales et morales complique singulièrement les choses. La dimension sociale de la dette donne lieu à une pléthore de pratiques complémentaires et souvent incommensurables et donc difficilement substituables, et dont le coût financier n’est qu’une composante parmi d’autres.

Thésaurisation monétaire *versus* circulation des richesses

L'absence ou la faiblesse de l'épargne monétaire sont un autre symptôme « d'illettrisme financier ». Non seulement ce type de jugement ignore les formes multiples d'épargne en nature non monétaires, mais celles-ci sont bien souvent beaucoup plus justifiées que la thésaurisation monétaire.

Divers travaux ont bien montré que les pauvres savent et peuvent épargner, au sens où ils cherchent à se protéger contre les aléas du futur et à anticiper certaines dépenses (Lelart, 1990 ; Rutherford, 2001 ; Servet, 1995). Les dépenses anticipées peuvent être régulières (dépenses d'éducation, festivals religieux par exemple) ou liées au cycle de vie (habitat, naissance, cérémonies de puberté, mariages, funérailles, pèlerinage, etc.). En revanche les supports d'épargne et les critères d'appréciation sont multiples. Les mobiles d'action sont également multiples et parfois contradictoires – avec notamment la tension permanente entre appartenance collective et projets individuels. D'où, ici encore, une diversité de pratiques souvent peu substituables⁹.

La thésaurisation monétaire est exceptionnelle. C'est autant une question de sécurité, de « besoins », qu'une façon de se prémunir contre les sollicitations de l'entourage tout en « plaçant » soit même ses propres fonds. L'argent bloqué ne sert à rien. C'est à la fois une nécessité et un « jeu social » (Fontaine, 2008). Au Sénégal par exemple, on dit souvent que l'argent « brûle » tant il circule rapidement. Sitôt perçu, tout flux monétaire est soit dépensé, soit réinjecté dans les circuits locaux comme un « placement » – les femmes emploient ce terme –, susceptible d'être récupéré à tout moment en cas de « besoin pressant » ou de « problème », avec des pratiques de comptabilité précise garantissant la réciprocité (Baumann, 1998). À la question « épargnez-vous ? » il n'est pas rare que les personnes répondent en toute ingénuité qu'elles prêtent... le prêt à autrui est alors considéré comme une façon parmi d'autres d'épargner. Dans les communautés indigènes du Mexique, toute forme de richesse est susceptible de faire l'objet de prêts si le possesseur n'en a pas un usage immédiat : pièces et billets, mais aussi briques, céréales ou autres produits alimentaires, bétail, etc. (Morvant-Roux, 2009). Parker Shipton (1995) fait le même constat en Gambie rurale : le moindre élément de patrimoine, en liquide ou en nature, est prêté à autrui, l'enjeu étant à la fois de dissimuler la richesse et de renforcer les liens sociaux.

Les présupposés concernant l'éducation financière ignorent l'existence de ces circuits financiers, qui sont autant de formes d'épargne et considérés comme tels, puisque chaque prêt/don doit être remboursé ou rendu.

9. Ce paragraphe reprends certains éléments développés dans Guérin *et al.* (2011a).

Les présupposés concernant l'éducation financière ignorent également la prévalence de pratiques d'épargne non monétaires et les logiques qui les sous-tendent. Toutes choses égales par ailleurs, il est souvent plus justifié pour les pauvres d'épargner en nature, par exemple sous la forme de bétail, bijoux, céréales ou tissus précieux. Ici encore, les choix des supports d'épargne obéissent à des calculs sophistiqués et combinent plusieurs critères tels que la sécurité, la liquidité ou la spéculation. Engraisser du petit bétail qui sera revendu en cas de nécessité ou lors d'une dépense anticipée est bien plus rémunérateur qu'ouvrir un compte bancaire. Épargner en nature est aussi un moyen de se protéger contre les risques inflationnistes, voire de spéculer lorsque le bien en question est sujet à des augmentations régulières de son prix, comme par exemple l'or ou les céréales. Entrent également en jeu les questions identitaires et statutaires puisque les biens faisant office d'épargne ont souvent une fonction ostentatoire – le bétail – d'identité.

Loin de se limiter à des pratiques exotiques et archaïques, cette logique de circulation permanente des dettes et des créances et de confusion entre épargne et crédit se retrouve dans de multiples régions du monde (Guyer, 1995 ; Lont et Hospes, 2004). La circulation de la dette obéit toujours à une gestion collective de la liquidité et une mutualisation des surplus (Morvant-Roux, 2006). Solène Morvant-Roux montre ainsi que dans les zones de forte migration internationale (principalement dans le cas mexicain à destination des États-Unis), on observe qu'une large partie des transferts d'argent est injectée dans le circuit local sous forme de prêts par les familles des migrants (en particulier les femmes) restées au village (Morvant-Roux 2009). D'une part, ce type de pratiques est considéré comme une forme d'épargne. D'autre part, c'est peut-être aussi un moyen de favoriser l'insertion et l'appropriation locale de ces flux externes d'argent en fonction de valeurs sociales partagées localement. En zones rurales tamoules, la question « épargnez-vous » suscite souvent de nombreux commentaires qui sont très révélateurs de la manière dont les personnes pensent l'épargne. Certains parlent d'emblée de leurs filles, faisant implicitement référence au fait que l'acte d'épargne est nécessairement associé à un projet spécifique, la constitution d'une dot et de la couverture des fêtes de puberté et autres dépenses accompagnant le mariage. D'autres évoquent leur « réputation » : elles font en fait référence à leur capacité à obtenir rapidement du cash ! L'opposition généralement tranchée faite entre épargne et prêt éclaire mal les stratégies en jeu et les pratiques (Rutherford, 2001).

Conclusion

Il ne fait nul doute que les populations, y compris les pauvres et y compris dans les pays du Sud, dépendent de manière croissante d'instruments financiers complexes, et qu'elles ont donc besoin d'une

certaine forme de savoir technique leur permettant de maîtriser l'usage de ces instruments. Il serait donc erroné d'affirmer que le concept d'éducation financière est totalement illégitime. En revanche, la manière dont l'éducation financière est conçue et mise en œuvre est fortement problématique : ce qui devrait être considéré comme un outil d'amélioration de la gestion financière quotidienne est finalement appréhendé comme un outil de prévention ou de lutte contre la fragilité financière, voire même de compensation des faiblesses de la régulation financière.

À la manière dont elle est mise en œuvre aujourd'hui, l'éducation financière postule que les pauvres seraient surendettés car dépourvus de toute culture financière. Cette croyance est dénuée de tout fondement. Elle reflète une ignorance profonde de la complexité des raisonnements et des cadres de calcul locaux et de leur entremêlement avec des considérations sociales, culturelles et politiques. Cette croyance est également lourde de conséquences puisque les pauvres sont alors considérés comme principaux responsables de leur fragilité financière. Les créanciers, dont l'absence de considération morale ne fait pourtant aucun doute, sont exonérés de toute responsabilité. Il en va de même des autorités publiques, dont le rôle en matière de régulation des transactions financières et de protection des populations est relégué au second plan. Il semble pourtant évident que le surendettement, bien au-delà d'incapacités de jugement et d'erreurs d'arbitrage, résulte d'abord et avant tout d'inégalités préexistantes et d'un décalage croissant entre des revenus réels stagnants ou déclinants et des besoins croissants (Servet, 2010).

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- BAUMANN E., 1998 : « Chez nous, c'est 15 % par mois. Coût du crédit et représentation du temps en milieu populaire à Dakar », in SERVET et VALLAT (eds.) : *Rapport Exclusion et liens financiers 1997*, Paris, AEF/Monchrestien, p. 35-41.
- BAUMANN E., BAZIN L., OULD-AHMED P., PHÉLINAS P., SELIM M., SOBEL R. (eds.), 2008 : *L'argent des anthropologues, la monnaie des économistes*, Paris, l'Harmattan.
- BLOY E. et DUPUY C., 1990 : « Adaptation des règles de gestion aux contraintes du financement informel : réflexion dans le cadre du contexte africain », in HÉNAULT et M'RABAT (eds.), p. 65-76.

- CAVALCANTI VASCO J. A. (non daté) : The Brazilian work on a National Strategy for Financial Education, Comissão de Valores Mobiliários <http://www.oecd.org/dataoecd/16/45/44265293.pdf> (Consulté le 18 juillet 2012).
- COLLINS D., MORDUCH J., RUTHERFORD S., RUTHVEN O., 2009: *Portfolios of the Poor : How the World's Poor Live on \$2 a Day*. Princeton University Press : Princeton.
- CGAP, 2011: Credit Reporting at the Base of the Pyramid. Key Issues and Success Factors, *Access to Finance Forum*, n° 1, http://www.cgap.org/gm/document-1.9.55445/FORUM_1.pdf
- Chen G., RASMUSSEN S., REILLE X., 2010: "Growth and Vulnerabilities in Microfinance", *Focus Note*, n° 61, CGAP.
- COQUERY N., WEBER F., MENANT F. (eds.), 2006 : *Écrire, compter, mesurer. Vers une histoire des rationalités pratiques*, Paris, Éditions Rue d'Ulm.
- DE SOTO F., 2000: *The mystery of capital. Why capitalism triumphs in the West and fails everywhere else*, New York: Basic Books.
- DICKERSON M., 1999: "Can shame, guilt, or stigma be taught ? Why credit-focused debtor education may not work", *Loyola of Los Angeles Law Review*, 32 (4): 945-964.
- DU COURANT H., 2009 : « Du crédit à la consommation à la consommation de crédit », *Thèse de doctorat en sociologie*, Université de Lille 1.
- ERTURK I., FROUD J., JOHAL S., LEAVER A., WILLIAMS K., 2007: "The democratization of finance? Promises, outcomes, conditions", *Review of International Political Economy*, 14 (4): 553-75.
- FONTAINE L., 2008 : *L'économie morale*, Paris, Gallimard.
- GLOBAL FINANCIAL EDUCATION (nd): *Debt Management: Handle with Care. Content Note*. http://www.globalfinancialled.org/documents/CN_DebtMgmt.pdf. Last Access 23 November 2011.
- GUÉRIN I., 2011: "Do women need specific microfinance services?" in ARMENDARIZ B. & LABIE M. (eds.): *Handbook of Microfinance*, London/Singapore: World Scientific Publishing, p. 563-589.
- GUÉRIN I., 2006: "Women and Money: multiple, complex and evolving practices", *Development and Change* (37) 3, May: 549-570.
- GUÉRIN I., MORVANT-ROUX S. and VILLARREAL M. (eds.), à paraître: "From debt to over-indebtedness. The paradoxes of microfinance".

- GUÉRIN I., ROESCH M., VENKATASUBRAMANIAN G., MICHIELS S., 2012a : « Dettes, protections et solidarités en Inde du Sud », *Économie et Sociétés*, tome XLVI (2) : 285-412.
- GUÉRIN I., ROESCH M., VENKATASUBRAMANIAN G., D'ESPALLIER B.: 2012b: "Credit from whom and for what? Diversity of borrowing sources and uses in rural South-India", *Journal of International Development* (24): S122-S137.
- GUÉRIN I., MORVANT S., SERVET J.-M., 2011a: "Understanding the diversity and complexity of demand for microfinance services: lessons from informal finance", in ARMENDARIZ B. & LABIE M. (eds.): *Handbook of Microfinance*, London/Singapore: World Scientific Publishing, p. 101-122.
- GUÉRIN I., ROESCH M., VENKATASUBRAMANIAN G., KUMAR S., 2011b: "The social meaning of over-indebtedness and creditworthiness in the context of poor rural South Indian households (Tamil Nadu)", *Working Paper RUME 2011-1*.
http://www.rume-rural-microfinance.org/IMG/pdf_WP_14.pdf
- GUYER J. (ed.), 1995: *Money Matters. Instability, values and social payments in the modern history of west African communities*, London/Portsmouth (NH): Currey/Heinemann.
- HARRISS-WHITE B., COLATEI D., 2004: "Rural Credit and the Collateral Question". In HARRISS-WHITE B. & JANAKARAJAN (eds.): *Rural India facing the 21st century, Essays on Long Term Change and Recent Development Policy*, London: Anthem Press, p. 252-283.
- LELART M., 1990 : Les circuits parallèles de financement : état de la question, Journées scientifiques Financement, développement et culture de l'entrepreneuriat, Casablanca, 16--18 février 1989, p. 16.
- LONT H., HOSPES O. (eds), 2004: *Livelihood and Microfinance. Anthropological and Sociological Perspectives on Savings and Debt*. Eburon Academic Publishers: Delft.
- MALAMOUD C. (ed.), 1988 : *La Dette*, Paris, Éditions de l'École des hautes études en sciences sociales, coll. « Purushartha », vol. 4.
- MARTIN M., 2007: "A literature review on the effectiveness of financial education", *Federal Reserve Bank of Richmond Working Paper Series, WP07-3*,
http://www.richmondfed.org/publications/economic_research/working_papers/index.cfm. Last Access 8 th August 2011.
- MORVANT-ROUX S., 2009 : « L'anthropo-économie : un détour indispensable pour comprendre l'appropriation de la microfinance », *Revue Tiers Monde*, 197, p. 109-130.

- MORVANT-ROUX S., 2006 : « Processus d'appropriation des dispositifs de microfinance : un exemple en milieu rural mexicain », Thèse de doctorat en sciences économiques, Université Lumière Lyon 2.
- OECD, 2005: *Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies*, Paris: OECD.
- OECD/WORLD BANK/DFID/CGAP, 2009: *The Case for Financial Literacy in Developing Countries Promoting Access to Finance by Empowering Consumers*, Washington: OECD/World Bank/DFID/CGAP.
- PICHERIT D., 2009: "The multiple times of debt bondage and its practices in southern India: Temporary protection and over-indebtedness", *Working Paper RUME 2009-2011*.
http://www.rume-rural-microfinance.org/IMG/pdf_WP_11.pdf
- PORTER K. M. and THORNE D., 2006: "The Failure of Bankruptcy's Fresh Start". *Cornell Law Review* 92: 67-128.
- PRAHAKAD C. K., 2004: *The fortune at the bottom of the pyramid. Eradicating poverty through profits*, Wharton School Publishing.
- REDDY, 2006: The role of financial education – the Indian case, Allocution inaugurale lors de la conférence internationale "Financial Education", OECD/Pension Fund Regulatory and Development Authority, New Delhi, 21 September. <http://www.bis.org/review/r060921b.pdf> (consulté le 18 juillet 2012).
- ROESCH M. & HELIÈS O., 2007 : « La microfinance : outil de gestion du risque ou de mise en danger par sur-endettement ? », *Autrepart* (44), p. 119-140.
- RUTHERFORD S., 2001: *The Poor and Their Money*. Oxford University Press: Oxford.
- SERVET J.-M., 2010 : *Le grand renversement. De la crise au renouveau solidaire*, Paris, Desclée de Brouwer.
- SERVET J.-M., 2006 : *Banquiers aux pieds nus*, Paris, Odile Jacob.
- SERVET J.-M. (ed.), 1995 : *Épargne et liens sociaux. Études comparées d'informalités financières*, Paris, AEF/AUPELF-UREF.
- SERVET J.-M., 1984 : *Nomismata. État et origines de la monnaie*, Lyon, Presses Universitaires de Lyon.

- SHIPTON P., 1995: "How Gambian save: culture and economic strategy at an ethnic crossroad" in GUYER (ed.): *Money matters. Instability, values and social payments in the modern history of West-African communities*, London/Portsmouth (NH): Currey/Heinemann, p. 245-277.
- SHIPTON P., 2007: *The Nature of Entrustment. Intimacy, Exchange and the Sacred in Africa*. Yale University Press: New-Haven, CT.
- SHIPTON P., 2010: *Credit between cultures. Farmers, financiers and misunderstandings in Africa*, New-Haven & London: Yale University Press.
- VILLARREAL M. (à paraître): "Indebted Mexicans in the Californian Mortgage Crisis » in GUÉRIN, MORVANT-ROUX and VILLARREAL (eds.) *et al.*: "From debt to over-indebtedness. The paradoxes of microfinance".
- VILLARREAL M., 2009: *Mujeres, finanzas sociales y violencia economica en zonas marginadas de Guadalajara*, Guadalajara: IMMGI/IJM.
- VILLARREAL M., 2004: "Striving to make Capital do "Economic Things" for the Impoverished: On the Issue of Capitalization in Rural Microenterprises". In *Development Intervention: Actor and Activity Perspectives*, KONTINEN T. (ed.). Center for Activity Theory and Developmental Work Research (CATDWR), Institute for Development Studies (IDS) and University of Helsinki: Helsinki, p. 67-81.
- WEBER F., 2001: "Settings, interactions and things. A plea for multi-integrative ethnography ", *Ethnography*, 2 (4), p. 475-499.
- YUNUS M., 2007: *Creating a World Without Poverty: Social Business and the Future of Capitalism*, Pretoria: New Africa Press.

LA CONSOMMATION MAUDITE : RÉFLEXIONS SUR L'UTILISATION DE L'ARGENT ILLICITE

Bernard CASTELLI

« L'argent est plus utile que la pauvreté, ne serait-ce que pour des raisons financières. »

Woody ALLEN.

« Monsieur, dois-je comprendre que vous osez me proposer un pot-de-vin ? Combien ? »

Groucho MARX.

Contrairement à une idée assez répandue, les revenus des diverses activités issues de l'économie illégale ne se réduisent pas aux moyens et mécanismes susceptibles de dissimuler leur origine délictueuse ou criminelle. À l'instar de la lutte contemporaine contre les produits financiers de la criminalité internationale, l'accent est souvent mis sur la formation ainsi que sur les procédés de blanchiment de l'argent « sale » au détriment du thème de son emploi hors des seules sphères financières et industrielles. Si l'on sait peu ou *prou* comment est généré (et occulté) le surplus monétaire provenant des ventes de la production ou de la prestation de biens et de services formellement prohibées par les législations en vigueur dans les sociétés soumises au processus de globalisation, plus d'inconnues, de zones d'ombre demeurent en ce qui concerne l'*ex post* de la création de richesses illicites, la dépense non directement « productive » liée aux consommations légitimes que celles-ci induisent.

Nous proposons ici de dépasser cette carence en tentant non seulement de décrire les principales caractéristiques mais aussi d'analyser les logiques visibles – et sous-jacentes lorsque cela s'avère possible – du type de consommation associé à une circulation massive de moyens de paiement illicites. L'amélioration des connaissances revêt plus précisément un triple

intérêt : au-delà des ordres de grandeur difficilement mesurables en raison même de la nature clandestine, occulte des sommes potentielles à dépenser, il s'agira de souligner d'une part l'ambiguïté de certains concepts, tels que richesses ou dépenses, se situant parfois à l'intersection de la légalité et de l'illégalité. Le brouillage des frontières juridiques couplé à une opacité fonctionnelle assumée protège en effet les différentes catégories de bénéficiaires qui s'adonnent, sans état d'âme, à une consommation extensive que les différents qualificatifs utilisés peinent à restituer pleinement : prestige, ostentation, gaspillage somptuaire, etc.

En outre, les pratiques d'acquisition compulsive de biens principalement (non exclusivement) de nature matérielle transcendent par ailleurs la traditionnelle réduction opérée par l'analyse économique standard entre les besoins et les désirs. Cette dichotomie admise comme une hypothèse « naturelle » ne tient plus dès lors que le présupposé d'une double contrainte budgétaire (revenu et épargne disponibles des ménages) et financière (conditions d'accès au crédit) disparaît en quasi-totalité sous l'afflux d'argent de provenance douteuse. La finitude économique des modèles théoriques de maximisation des satisfactions battue en brèche, des préférences atypiques, même excentriques surgissent enfin autour du corps humain converti en marchandise *stricto sensu* sous la forme de consommation sexuelle ou de manipulations corporelles. La domination du pouvoir de l'argent « rapide » par le biais des marchandises et des hommes considérés comme des objets normaux de consommation s'inscrit bien dans le processus actuel de globalisation sous la forme d'une tendance à la matérialisation des désirs les plus échevelés. L'occultation de l'empreinte criminelle initiale par les dépenses de consommation représente un objectif collatéral sur la voie risquée de l'enrichissement illégal. La structuration binaire du chapitre reflète ainsi les interrogations conceptuelles et théoriques autour d'un mode spécifique de consommation échappant à des limites économiques et financières fixées *ex nihilo*. Une conclusion provisoire sur les perspectives économiques et sociales de l'utilisation de l'argent illicite dans le cadre de la globalisation achèvera notre présentation.

Apories et ambiguïtés

Comptes et mécomptes de l'argent illicite

L'étude de la consommation générée par l'argent issu de pratiques illégales se caractérise par une carence de travaux empiriques ou théoriques. Comme ces sommes sont produites à partir de l'illégalité économique (flux monétaires, capitaux), il s'avère difficile d'évaluer tant le volume que l'orientation des dépenses qui leur seraient associés. Cet obstacle à la mesure s'explique par la conjonction de plusieurs éléments inhibiteurs ou facteurs

opérationnels liés en même temps à la prohibition sociale des activités et à l'appropriation privée des recettes : rejetées dans la clandestinité, il est improbable qu'elles surgissent de manière spontanée puisque leur rentabilité supérieure dépend étroitement d'une opacité fonctionnelle. Si le *cash* ou les liquidités en attente de consommation échappent à la saisie quantitative, à l'évaluation même approximative de leur ampleur, cela est dû également au fait que la construction éventuelle d'indicateurs se heurte à l'immédiateté d'opérations risquées et opaques : la notion de temps présent s'impose en effet comme une condition de réussite financière à très court terme alors que la période – différence entre deux durées – nécessaire à l'élaboration de statistiques même frustes impose une durée différée, une extension du temps. Cette tyrannie du présent justifie l'inexistence d'avances, d'anticipations de rentrées d'argent laissant quelques traces susceptibles d'être repérées avant même d'être mesurées. En somme l'excédent de ressources disparaît aussi rapidement et discrètement qu'il a été créé !

L'impossibilité pratique de fournir des chiffres fiables n'empêche pas en revanche de dégager quelques tendances quant à l'évolution générale de l'argent illicite : même difficile à évaluer, le volume global des flux ne souffre en fait d'aucun recul en dépit du ralentissement actuel de la dynamique du capitalisme globalisé (*cf. Tableau en annexe*). Au contraire l'interdépendance accrue des économies nationales s'est accompagnée parallèlement d'une augmentation substantielle des profits de la criminalité internationale que la création et le développement de marchés non encore approvisionnés par l'offre de produits et de services illégaux ont favorisée. Si les liasses de billets « sales » continuent au départ à être blanchies selon des procédés rudimentaires, la dématérialisation généralisée de la finance emprunte par ailleurs de plus en plus de supports ou de moyens de paiement électroniques mieux à même d'estomper leur origine criminelle. La diffusion accélérée de la carte de crédit au niveau planétaire illustre à cet égard le rapprochement tangible de l'argent, quelle que soit sa licéité, avec la sphère de la consommation de plus en plus valorisée.

Comme nous l'a enseigné la chronique récente des grands scandales financiers (*B. Madoff, A. Stanford, J. Kerviel...*), le raccourcissement du temps de formation des richesses illicites, l'immédiateté des fraudes constituées, en transcendant la spécificité du champ de la finance libéralisée, s'étendent à tous les réseaux souterrains de l'économie soumis eux aussi au processus de globalisation contemporaine. La condamnation ultérieure de ces grands fraudeurs emblématiques a permis de dévoiler leur train de vie dispendieux que l'on a pu assimiler à celui de l'oligarchie financière dominante, aux super-riches (Frank R., 2010). Au-delà d'un accent légitime mis sur le déploiement d'innovations technologiques, la contraction des espaces conjuguée à l'accélération des temporalités productive ou

consommatrice influence de plus en plus nettement le rythme de production d'argent illicite et sa dépense, au point de brouiller les frontières entre la légalité et l'illégalité.

À la croisée de l'illégalité et de la légalité : la consommation

Comme pour l'argent, difficile à cerner d'un point de vue empirique ou conceptuel, la dépense qui lui est associée résiste à l'analyse. La difficulté majeure réside en fait dans le soupçon légitime que la consommation financée par la manne ne combine simultanément des formes déguisées de blanchiment ou des tentatives de légitimation sociale de capitaux douteux : en facilitant l'acquisition d'une variété de biens et de services, il serait ainsi malaisé de déterminer ce qui relève de la production ou de la consommation financée par les illégalités, de mieux différencier les actes criminels de l'utilisation de leurs profits. Loin d'être théorique, le problème se pose réellement non seulement dans la sphère juridique mais lorsque les ayants droit non criminels (bénéficiaires, usagers) sont susceptibles d'exiger que la totalité des transactions financières autour des marchandises ou des services offerts soit restituée par ignorance sincère de la provenance illégale de l'argent. À quoi peut-on attribuer cette perception confuse d'une réalité complexe ?

Tout d'abord, l'hétérogénéité incroyable des sources de *cash* ou de fonds illicites complique la possibilité de distinguer les affectations en apparence productives d'argent d'un usage à finalité consumériste. De plus, l'extension infinie des possibilités de consommer des sociétés contemporaines aide encore moins à circonscrire les domaines respectifs de la légalité et de l'illégalité. Il s'avère ainsi risqué d'interpréter certains types de consommation évoluant aux marges de l'investissement ou du blanchiment sous les seules apparences (Burin des Rosiers Ph., 1995) : l'achat d'un appartement de luxe à Cali (Colombie) répondait-il avant tout à un moyen de blanchir ou à un réel besoin de loger des familles (narcos ou non) ? Ou les deux à la fois ? L'acquisition de centres commerciaux aux États-Unis grâce à des crédits *subprimes* correspondait-elle fondamentalement à un montage financier frauduleux ou à une consommation finale légitime ? Et l'on pourrait multiplier les cas qui soulèvent de nombreuses interrogations sur le statut économique et juridique des dépenses engendrées par des fonds illégitimes.

Sur le plan conceptuel, cette dernière caractéristique a pour conséquence de nuancer la pertinence des notions traditionnelles de l'économie politique appliquées à des modes de consommation ne relevant ni d'une épargne préalable ni du crédit. Car une dépense non adossée à des revenus estampillés légitimes par la *doxa* économique remet en cause le présupposé dominant selon lequel pour pouvoir consommer en quantités variables (ou

maximiser ses satisfactions), il faut « définir » au préalable une contrainte budgétaire ou financière donnant droit aux biens et services existants sur le marché (*cf. infra*). En d'autres termes : les revenus légaux ne sont disponibles pour la consommation qu'après un processus de création de richesses ayant cours au sein de rapports économiques et sociaux légitimés par le processus de globalisation¹. L'effort soutenu d'épargne ou d'endettement précédant la dépense, le discours conformiste de l'idéologie *économiste* convertissent ainsi la consommation en récompense utile aux hommes (Radkowski G. H., 1980.). Ce qui exclut la possibilité que l'économie légale soit affectée structurellement dans sa rationalité officielle par la présence de fonds issus de la corruption ou de mécanismes frauduleux qui alimenteraient de surcroît la sphère de consommation. Le déni idéologique de financement illicite pourrait ainsi être assimilé à une forme d'anesthésie de la conscience critique, les opinions publiques ne soulevant plus aucune interrogation dérangeante autour de la soudaine puissance pécuniaire de certains acteurs globalisés. Par enchantement, la violence ou la ruse initiales ayant présidé à la constitution de fortunes tendent à se dissoudre dans le mouvement général du consumérisme planétaire.

Des bénéficiaires aux consommateurs

À la typologie des bénéficiaires, des agents qui développeraient leurs activités économiques et commerciales sous perfusion d'argent illicite, répond une classification presque en miroir de leurs principaux usagers. Bien que la séparation entre ces deux catégories demeure en réalité assez formelle, on observe plus particulièrement :

1° Des agents privés légitimes qui profitent sur le plan économique et financier de la manne illicite :

– Les entreprises industrielles aux débouchés élargis par l'accroissement des parts de marché consécutives : en sus de la production de biens durables, apparaissent également des retombées en termes de demande de marchandises haut de gamme – électronique de pointe, automobiles de luxe, filière aérienne (*jets privés*), navigation de plaisance (*yachts*), promotion immobilière *select*, artefacts architecturaux, décoration d'intérieurs, industrie de divers objets de luxe, etc.

– Les entreprises de distribution différenciées selon la clientèle : d'une part, des commerces de bas de gamme approvisionnant les marchés de biens alimentaires ou courants des segments populaires – épicerie de quartier, commerces informels de détail, magasins divers, restaurants de rue... – dont

1. Dit sous une forme interrogative : est-il possible de distinguer les formes de consommation autorisées par les richesses illicites des dépenses réalisées par les classes supérieures « honnêtes » ne bénéficiant pas de l'apport des revenus illégaux ?

la survie dépend en partie de flux permanents bien que modestes de ressources douteuses. D'autre part, des commerces haut de gamme spécialisés dans la vente de produits de luxe ou d'œuvres d'art : boutiques de haute couture, galeries d'art, concessionnaires de voitures de prestige, joailliers, magasins chics...

– Des prestataires légaux de services exclusifs pour les super-riches : les cabinets juridiques, les sociétés de tourisme (tours et séjours dans des espaces réservés – îles, espaces de détente style *gated communities...*), l'hôtellerie de luxe (*ressorts*), les entreprises de sécurité à la carte (protection rapprochée des personnes et surveillance des biens mobiliers et immobiliers), les départements de gestion des grosses fortunes de la banque privée avec en prime une multitude d'avantages matériels, les entreprises d'organisation des loisirs – sociétés d'évènements cérémoniels, organisateurs de fêtes, etc.

2° Des acteurs publics légitimes qui prélèvent, *via* une fiscalité directe ou indirecte, divers impôts sur les rentes illicites :

– Au premier rang l'État central. L'augmentation consécutive des ressources fiscales entretient cependant une certaine confusion sur sa signification réelle, son contenu intrinsèque : s'agit-il d'un processus non avoué de blanchiment ou plutôt d'une péréquation discrète réalisée par la puissance publique sur les biens de consommation acquis illégalement ? Toute la palette de la fiscalité s'y trouve représentée : impôts sur les revenus officiellement déclarés, TVA sur les produits de luxe, charges diverses, taxes sur les signes extérieurs de richesses...

– La pression sur l'offre de services publics due aux consommations excessives d'eau, d'électricité ou d'assainissement-voirie dans les quartiers résidentiels ségrégués accroît en partie l'aisance financière des municipalités. Cette facturation onéreuse de consommations publiques n'est d'ailleurs pas vierge de possibilités de recyclage de l'argent « sale » comme dans le cas du paiement régulier de loyers.

– Les municipalités perçoivent enfin une partie des profits illégaux sous la forme de taxes foncières et d'habitation que l'explosion du parc résidentiel haut de gamme induit (la *Riviera* française, les villes andalouses, les centres balnéaires au Mexique).

3° Et *last but no least* tous les fournisseurs de prestations de nature illégale qui gravitent autour des gangsters économiques et des mafieux (Taylor R. T., 2011 ; Stern B., 2011) : faussaires en tous genres, sociétés de mannequinat officiel (en réalité de prostitution), *dealers* de drogues, vendeurs d'armes, sicaires, trafiquants d'animaux... Pour ce genre de bénéficiaires, tout retour à un travail normé avec salaire et horaire fixes est différé *sine die* en raison des avantages en termes de pouvoir d'achat et de reconnaissance sociale.

Les comportements de consommation n'étant jamais faciles à détacher de la psychologie des personnalités, du milieu social d'appartenance, du contexte historique dans lesquels sont immergées les valeurs de la culture locale d'acquisition, cette hétérogénéité structurelle conduit en fait à complexifier leur signification économique et sociale. À une nuance près : le biais déterministe de l'origine sociale des usagers de l'argent illicite ne surgit pas d'une façon claire, évidente, de la simple observation des acteurs : le pauvre devenu riche par l'argent illégitime et l'héritier riche manifestent, au travers des modes de consommation de biens de grande valeur économique, leur solidarité interclassiste indéfectible vis-à-vis du train de vie qu'ils mènent. Avec un avantage non négligeable spécifique pour les criminels, les dépenses élevées, exclusives ont en outre le mérite de les convertir en citoyens respectables, légitimes de la société (Burin des Rosiers Ph., 1995).

À ces observations sur les bénéficiaires, ajoutons quelques précisions concernant le profil des usagers des flux illicites :

1° Pour les catégories modestes dont le pouvoir d'achat quotidien est amélioré en raison de leur participation à la production et à la commercialisation de biens ou de services illégaux, les moyens financiers supplémentaires obtenus incitent à un surcroît de consommation sous la forme de biens courants (aliments, vêtements, objets). Le paysan producteur de feuilles de coca, le passeur ou la mule porteuse de drogues, la prostituée, le trafiquant multicartes à la petite semaine, le fonctionnaire faussaire de documents officiels, l'employé subalterne de banque récepteur de fonds douteux, etc. orientent les revenus additionnels vers la satisfaction de besoins fondamentaux ne pouvant être assouvis par les seuls gains monétaires d'un travail légal. Les acquisitions dépassent également le cadre de la stricte survie pour déborder en dépenses immobilières (amélioration de l'habitat existant, acquisition d'un terrain ou d'un logement social...), en achats d'équipements électroniques divers (télévision, ordinateur, appareils ménagers). Lorsque l'amélioration de l'ordinaire des pauvres ou des classes moyennes est atteinte, le pouvoir d'achat accru favorise non seulement une adhésion unanime aux normes sociales de la consommation mais tend à imiter le style de consommation des voyous urbains (Stern B., 2011). L'imitation des petits caïds de banlieues enrichis grâce à leurs multiples trafics – modèles artistiques pour certains chanteurs de *rap* dans de nombreux *clips vidéos* – est largement présente auprès de la jeunesse qui s'identifie à leurs stéréotypes tapageurs. La tyrannie de la marque n'est nullement réservée aux élites fortunées ou aux bourgeois établis.

2° Pour les riches criminels², le luxe ostentatoire de la consommation semble la règle permettant d'intégrer avec efficacité les réseaux sociaux réservés à l'oligarchie planétaire (Frank R., 2010 ; Taylor R. T., 2011). Plus le prix du ticket d'entrée s'avère élevé, plus la volonté de faire partie du club exclusif des millionnaires s'exacerbe sous la forme d'un engagement continu dans d'énormes frais de représentation afin d'attirer l'attention et le regard. Au premier rang, le montant stratosphérique des dépenses d'accès à la propriété foncière et immobilière de *standing* dilapide une part importante de l'argent illicite. Un point intéressant renvoie plus particulièrement à la signification sociale de l'habitat : au-delà de la satisfaction d'un besoin banal de logement, celui-ci matérialise un espace culturel ouvert vers les autres où la légitimité sociale se construit en permanence par l'ostentation (Burin des Rosiers Ph., 1995).

L'acquisition ainsi que la rénovation luxueuse d'appartements ou de *mansions* canalisent en fait les dépenses résidentielles sans que celles-ci se réduisent aux murs et à la division interne des pièces d'habitation. Les sommes consacrées à leur décoration (meubles, rideaux, tapis, œuvres d'art, etc.) accompagnent la présence d'équipements intérieurs haut de gamme (piscines, *jacuzzis*, caves à vin, garages avec multiples emplacements...). À cela s'ajoutent les nombreux artefacts liés aux divertissements et aux loisirs à domicile pour lesquels on dépense sans compter : dédiés aux activités ludiques, ces appareils électroniques sophistiqués (chaînes stéréo, cinéma *home center*...) servent lors des réceptions données dans les résidences entièrement remodelées au goût des nouveaux riches. Les diverses invitations festives (réunions sociales, événements familiaux, *fiestas*) sont agrémentées des mets et des boissons les plus exquis.

Si le champ de l'espace national ne suffit pas à résorber les surplus illicites, reste la possibilité de consommer à l'étranger comme voie alternative de prestige. Au sein des nations industrialisées de renommée internationale, le volume plus ou moins élevé des dépenses qui y sont réalisées remplit le rôle d'un indicateur d'attractivité sociale. L'accumulation des propriétés rurales se réalisant en général sous certaines circonstances ou raisons sociales particulières, les quartiers huppés des métropoles du monde globalisé (Paris, Londres, New York) sont l'objet d'une convoitise permanente de la part des voyous de haut vol. Le fait d'être propriétaire d'appartements ou d'hôtels particuliers bien situés aide en effet à renouer, sans aucune interruption, avec le train de vie déployé sur l'espace national :

2. Par cette expression nous entendons les usagers se répartissant sur tout le spectre social de la criminalité de haut vol : barons de la drogue, délinquants en col blanc, hommes politiques corrompus, etc.

la problématique réelle des biens mal acquis par des élites politiques mondiales illustre leur propension à dépenser les fonds publics détournés (corruption) dans les capitales de la planète.

Enfin, l'analyse des pratiques de consommation dynamisées par les revenus illicites ne se réduit pas à la possession de biens ou de patrimoines matériels onéreux mais s'élargit à la palette des prestations de services que représente la tendance à la marchandisation des êtres humains (López López A., Ferrand J.-C., 2009 ; Cacho L., 2011) : depuis les manipulations esthétiques des corps en passant par la prostitution jusqu'aux trafics d'organes, rien ne semble échapper aujourd'hui au pouvoir délétère de moyens de paiement capables d'assouvir nombre de désirs déviants. Avec ces consommations transgressives, l'argent dévoile en définitive son identité originelle signifiant concrètement un retour à la case de départ du financement réel. Dès lors la pseudo-neutralité sociale de la dépense ne peut plus être invoquée sous le prétexte de méconnaissance des sources financières de son dynamisme.

Argent illicite et consommation

La dépense est-elle une activité utile ?

Si l'on écarte la question de l'amont de la consommation financée par l'argent illicite, une autre indétermination apparaît concernant la signification de l'utilisation des ressources excédentaires. Plusieurs thèses sont à évoquer même si leur champ d'analyse n'aborde pas directement la dimension illégale de leur financement ; elles sont regroupées en deux ensembles différenciés selon un critère discriminant d'activité ou de non-activité de la consommation :

Selon Thorstein Veblen, depuis l'aube des temps, l'appropriation historique d'un surplus de ressources obtenu par la guerre, la croyance ou le prestige³ a permis à certains groupes sociaux dominants (guerriers, prêtres, nobles) d'abandonner progressivement les travaux pénibles de survie puis les tâches de recherche de richesses⁴ pour se consacrer aux loisirs à temps plein. L'autonomie de ces minorités puissantes (« classe oisive ») par rapport à la production économique du reste de la société s'est en fait développée grâce à la disponibilité quasi héréditaire d'une « puissance pécuniaire » autorisant – au-delà de la satisfaction des besoins d'alimentation, d'habillement et de

3. La prédation (« la mainmise ») comme moyen d'accumulation de richesses devant disparaître peu à peu de la vie quotidienne sous l'influence croissante du progrès industriel.

4. Pour T. Veblen, le loisir renvoie à la nature indigne du travail : « [Le loisir] exprime la consommation improductive du temps qui 1° Tient à un sentiment de l'indignité du travail productif ; 2° Témoigne de la possibilité pécuniaire de s'offrir une vie d'oisiveté... » (T. Veblen : *Théorie de la classe de loisir*, p. 31).

logement attachés à leur position supérieure dans la société – des dépenses de maintien de rang social ou de prestige politique :

« Dans toute société industrielle, l'assise la plus fondamentale de bon renom, c'est la puissance pécuniaire ; le moyen de briller en ce domaine, et par là de se faire ou de garder une bonne réputation, c'est d'avoir du loisir et de consommer pour la montre... » (T. Veblen : *Théorie de la classe de loisir*, p. 57).

Avec le triomphe de la bourgeoisie moderne au XIX^e siècle, l'oisiveté pour l'oisiveté n'est plus prisée comme moyen de reproduire à l'infini un train de vie dispendieux, d'ailleurs en voie d'épuisement générationnel. L'heure étant à l'accumulation du capital et à son corollaire financier l'épargne boursière, l'ère de la consommation surgit alors comme réponse économique à la production de masse de biens et services de moins en moins sophistiqués. La rente foncière ou politique cède ainsi de plus en plus la place à la spéculation financière laquelle offre l'avantage presque magique (mais aussi l'inconvénient inverse) de bâtir (détruire) d'immenses fortunes à une vitesse vertigineuse. Rappelons que les patrimoines constitués par les grands banquiers ou industriels nord-américains de l'époque (les fameux « barons voleurs ») n'ont pas toujours été érigés dans le strict respect des timides lois et réglementations visant à réguler les activités, les secteurs susceptibles d'être les cibles de la prédation économique.

Quoi qu'il en soit, les usages de l'argent des nouveaux riches ne peuvent plus épouser les besoins des classes laborieuses assouvis par les biens et les services industriels. Acquérir les objets de la consommation populaire serait en effet une véritable déchéance sociale, reviendrait à ne plus « tenir son rang ». Faire de l'argent en grande quantité devient l'outil essentiel pour promouvoir une culture des loisirs où tout ne serait plus que luxe et prestige ostentatoires (Frank R., 2010 ; Taylor R. T., 2011) : les bâtisses immenses (*mansions*) aux architectures extravagantes fleurissent, les voitures de luxe avec chauffeur en livrée sillonnent les quartiers résidentiels chics, les terrains de golf poussent comme des champignons, les croisières transatlantiques somptueuses sur des paquebots-villes se multiplient, les associations culturelles et les clubs sociaux réservés à l'élite économique se créent, etc. L'opulence consumériste est désormais à l'ordre du jour, elle-même révélatrice du profond esprit de rivalité sociale qui anime cette classe de loisir.

Ce qu'il faut retenir de Thorstein Veblen, c'est que les excédents tirés de l'activité capitaliste ou de la finance s'avèrent utiles pour promouvoir une consommation réservée à une classe oisive soucieuse de son appartenance/apparence sociale. La dépense ostentatoire est active dans la mesure où elle crée un marché certes ségrégué (luxe), de rares débouchés à haute valeur ajoutée mais non déconnectés de l'économie réelle ou des

bourses internationales. Consommer des loisirs représente en quelque sorte le prolongement de l'accumulation de richesses, la valorisation *a posteriori* du capital productif sans lesquels le système risquerait de périr. Un peu plus tard, le capitalisme fordien, grâce à l'extension de la frénésie d'acquisitions au reste de la population salariée, permettra de différer le risque d'un effondrement systémique : jusqu'à la crise de 1929 et jusqu'aux autres ruptures majeures qui surviendront ultérieurement révélant les défaillances patentes de la logique dominante du crédit à la consommation pour tous. L'acte de consommer n'est donc pas passif, coïncide même avec l'expansion d'une offre – sélective ou non peu importe – de plus en plus subordonnée à un marché solvable que nourrit une économie capitaliste dynamique. La thèse de la dépense active considère finalement le loisir des riches oisifs comme une opportunité de moderniser à moindres frais le capitalisme par diffusion, vers l'ensemble des consommateurs américains, des innovations liées à la création de produits de luxe.

Avec Georges Bataille, on change de registre puisque la thèse fonctionnaliste précédente sur l'utilité⁵ de la dépense est contestée. Ce dernier constate au départ que l'activité humaine se trouve souvent réduite à la capacité d'acquiescer, de conserver ou de consommer sans que soit prise en compte la « dépense improductive ». S'il reconnaît l'importance irréfragable de la satisfaction des besoins minimaux des individus sous la forme d'une dépense vouée à la vie et à la poursuite de l'activité productive en société, il regrette toutefois que soit systématiquement exclue de la réflexion la dépense improductive, pratique sociale qui aurait pourtant rempli un rôle fondamental tout au long de l'histoire de l'Humanité. Par dépenses improductives, il faut plus précisément entendre :

« Le luxe, les deuils, les guerres, les cultes, les constructions de monuments, les jeux, les spectacles, les arts, l'activité sexuelle perverse (c'est-à-dire détournée de la finalité génitale) représentent autant d'activités qui, tout au moins dans les *conditions primitives*⁶, ont leurs fins en elles-mêmes... Elles constituent un ensemble caractérisé par le fait que dans chaque cas l'accent est placé sur la *perte*⁷ qui doit être la plus grande possible pour que l'activité prenne son véritable sens... » (p. 23-24).

N'étant pas prisonnière d'une économie bornée par la finitude des besoins, la notion de dépense improductive a le mérite d'expliquer des phénomènes sociaux liés à des utilisations atypiques de richesses au sein de sociétés « archaïques » : la destruction spectaculaire des richesses, les sacrifices humains, le don, le contre-don... Pour Georges Bataille, à l'opposé

5. La notion même d'utilité est critiquée dans la mesure où elle serait délibérément restreinte à sa seule composante matérielle.

6. Italiques de B. C.

7. Italiques de G. Bataille.

des principes fondateurs de l'économie classique, l'échange ne répond pas uniquement au besoin d'acquiescer – comme c'est le cas aujourd'hui – mais peut relever parfois d'un comportement, pleinement assumé sur le plan social, de destruction et de perte. Pouvoir ne signifie pas seulement avoir dans la mesure où le pouvoir des classes dominantes se construit aussi dans la dépense infinie, pouvant apparaître à première vue irrationnelle en référence aux normes du calcul comptable moderne. Par contraste avec Thorstein Veblen, Georges Bataille considère d'ailleurs que la bourgeoisie moderne se différencie nettement de l'aristocratie par le fait que sa dépense ne concernerait qu'elle-même. Celle-là dilapiderait sa fortune pour soi en opposition radicale avec les prodigalités censées caractériser l'époque féodale. La « haine de la dépense » serait par conséquent le moteur explicatif de sa domination qu'elle chercherait à maintenir – au moyen de l'avarice généralisée – en évitant de montrer l'état réel de ses richesses.

L'intérêt fondamental de la pensée de Bataille réside dans une analyse non *économiste* de l'échange au sein des sociétés : la circulation-répartition des marchandises et la dynamique des relations humaines n'obéissent pas nécessairement aux règles formelles, comptables de l'intérêt individuel. Des finalités extra-économiques (la solidarité, la gratuité, le mécénat) régulent la vie sociale sans que celles-ci soient par ailleurs antinomiques avec la domination économique du marché dans d'autres champs de l'échange. Cela montre cependant que le terme « improductif », que l'on serait tenté de juxtaposer à ces dépenses, n'est ni à généraliser ni à justifier sans précautions si l'on perd de vue qu'il s'agit d'une conception non marchande de l'échange. La question de leur supposée improductivité signifie plutôt une référence implicite à une évaluation entre des coûts et des bénéfices qu'elles engendraient éventuellement. Comme l'on se situe dans une logique sociale de l'échange où l'économie solidaire est prépondérante, la rationalité gestionnaire du capitalisme ne peut par conséquent s'appliquer à ce type de dépenses.

En ce sens, la pensée de Bataille reste encore d'actualité quand bien même la notion de perte associée à celle de « part maudite » (*cf. supra*) mériterait d'être requalifiée, adaptée au contexte actuel de la consommation globalisée : malgré l'existence de nombreux gaspillages dans tous les domaines, la globalisation ne conçoit la perte que sous l'angle strictement économique et financier (Frank R., 2010). Celle-ci est la résultante d'imperfections du marché qui sont sanctionnées en fin de compte par la disparition des entreprises (faillites) et les licenciements des salariés. L'apparition récurrente de crises majeures non désirées serait alors due plus particulièrement aux défaillances dans la régulation de l'endettement (privé/public) stimulé par le crédit ou l'argent douteux.

En d'autres termes : la rationalité instrumentale dominante ne permet pas de décider de perdre ou de faire perdre de l'argent par la seule volonté des acteurs. L'intention de croître relève principalement d'un choix stratégique que sous-tend l'impératif opérationnel de réaliser un profit maximum à court terme. Aujourd'hui l'idée même de « travailler à pertes » exprime un non-sens économique dans la mesure où elle s'avère impossible à réaliser sciemment – à l'instar des sociétés anciennes – sous la forme d'une décision sociale qui conduirait à détruire ou à donner des biens, quels qu'ils soient, au nom d'une croyance ou d'une idéologie politique. Le fonctionnement quotidien du capitalisme globalisé requiert en effet la conjonction de pouvoirs marchands décentralisés ayant pour objectif commun le maintien du financement des dépenses de consommation internationale.

Réduction économique des désirs aux besoins

Ce qui est dérangeant pour l'économie standard relève de n'importe quelle situation matérielle qui déroge à une contrainte limitant artificiellement les besoins du consommateur. C'est pourquoi le budget prévisible, le revenu disponible dans un temps non précisé fixent dès le départ les préférences de consommation ajustées à l'aide d'un niveau variable des prix. Entre ces deux bornes, la maximisation des satisfactions intervient si efficacement que rien ne semble s'opposer à ce que les marchandises trouvent toujours preneurs, ne comblent complètement les fameux besoins du consommateur. Ceux de *l'homo œconomicus* se résument en deux catégories frustes dont le contenu fleure un bon sens en apparence incontestable : les besoins primaires renvoient à la survie de l'espèce humaine qui, dès qu'elle sera nourrie, protégée et vêtue pourra enfin se livrer aux joies du confort matérialiste en acquérant des biens secondaires, plus sophistiqués. Intemporalité, flexibilité et rationalité sont les qualités principales de cette figure abstraite opérant un contrôle des quantités sous la double règle du revenu disponible et de l'oscillation des prix (Radkowski G. H., 1980).

Mais qu'advient-il lorsque les obligations financières existantes sont dépassées par un afflux brutal de ressources étrangères au financement à crédit ? Que se passe-t-il non seulement d'un point de vue quantitatif (accroissement des acquisitions) mais pour les seuils de satisfaction et les objets sur lesquels ils se reportent ? Les motivations de consommer des acteurs se trouvent-elles également modifiées en profondeur ? Sur le thème des rapports entre l'argent illicite et la consommation, la théorie du consommateur « rationnel » est muette face à une configuration d'excédent monétaire ne provenant ni d'un revenu légal ni du crédit à la consommation. Certes un ensemble d'effets bien connus des observateurs des économies

rentières se manifeste au niveau macroéconomique lors de l'injection de liquidités illicites ; en termes de coûts globaux, on observe :

- Des déséquilibres intrasectoriels au sein de la production nationale qui favorisent des catégories spécifiques de biens de consommation : concurrence entre certains produits de luxe fabriqués localement et des biens courants ou durables, croissance des importations de biens de marque internationale, processus de désindustrialisation par désintérêt pour le profit capitaliste (rente illicite privilégiée) etc.

- Des clivages intersectoriels susceptibles d'approfondir les inégalités spatiales ou résidentielles prévalentes : une désaffection pour l'agriculture, jugée peu attractive, profite en partie à l'immobilier urbain haut de gamme, l'abandon de l'entretien des infrastructures publiques suit de près la croissance rapide des réseaux privés en ville (TV câble, haut débit informatique), le département des banques lié à la gestion des grandes fortunes déplace celui du financement du logement social...

- Un gain d'inflation induit par la demande et les prix : l'augmentation des revenus illégaux disponibles dynamisant brutalement la demande globale – de nature souvent spéculative – exerce une pression inflationniste générale par absence de production locale équivalente. Ce renchérissement du coût de la vie a une double incidence sociale en termes de transfert de richesses : l'inflation des prix de détail affecte d'une part les couches sociales éloignées du surplus illicite (les bénéficiaires de revenus fixes : salariés, assistés sociaux, retraités et veuves, etc.) par un creusement continu des inégalités préexistantes. Il s'agit en quelque sorte d'un glissement vers des seuils de pauvreté comme dans le cas du déclassement des classes moyennes. D'autre part, comme nous l'avons vu, l'accroissement du volume des importations de marchandises entre en concurrence directe avec l'industrie locale laquelle a énormément de mal à résister en termes de prix et de qualité des produits. Les fermetures d'usines et de commerces liées au marché intérieur entraînent par ailleurs un supplément de chômage et de sous-emploi en partie compensés par une intensification des flux migratoires.

- Enfin, si l'intervention politique conjuguée à l'action économique n'est pas toujours insensible aux ressources financières parallèles servant à irriguer les campagnes électorales ou la réalisation de projets industriels ambitieux (populistes), les hommes de pouvoir ont désormais un rapport plus décomplexé, une attitude de moindre culpabilité vis-à-vis de l'argent – douteux ou non – qui leur permet d'exposer au grand jour certaines affinités consuméristes avec l'oligarchie financière contemporaine (Frank R., 2010 ; Taylor R. T., 2011). Au sommet de la pyramide sociale, par la capture des sources d'argent et la dépense ostentatoire, l'État globalisé participe au mouvement général de redistribution internationale des rentes illicites avec

le risque non négligeable d'y perdre le peu d'indépendance décisionnelle qui lui reste encore.

Au niveau des ménages, la dépendance croissante vis-à-vis de l'argent douteux se traduit sous la forme d'un déséquilibre quantitatif entre les montants de revenus licites et ceux de provenance illégale : la proportion s'inverse au détriment de la première contribution jusqu'à ce que la participation des fonds illicites devienne finalement dominante dans le budget familial. Et cela pour une raison simple : préserver le niveau de consommation atteint impose en fait d'obtenir ailleurs des quantités monétaires égales ou supérieures à celles de l'illégalité. Au fur et à mesure la perspective de revenir à une relative autonomie financière grâce aux revenus plus importants d'une activité professionnelle légale, d'un travail rémunérateur s'éloigne à grande vitesse. Sans doute parce que les différences et les comparaisons entre revenus comptent autant que le revenu lui-même (Frank R., 2010) : d'un point de vue psychologique, avoir aujourd'hui un niveau de vie beaucoup plus élevé qu'hier empêche de percevoir concrètement qu'il puisse baisser à l'avenir. La situation relative de nos revenus nous importe au moins autant – sinon plus pour certains – que notre fortune en valeur absolue. Nous sommes prêts à tout pour conserver cette pension à consommer dans le présent le plus immédiat.

Car la globalisation a permis d'éliminer les quelques barrières éthiques préexistantes qui reposaient auparavant sur les hypocrisies sociales de la discrétion et de la retenue autour des actes de consommer, principalement des riches. Aujourd'hui pauvres et riches ne s'embarrassent guère de telles précautions superflues. Les signes de la réussite financière – qu'elle soit de provenance douteuse ne change d'ailleurs rien à l'affaire – s'affichent en privilégiant le quotidien de consommations dérivées du pouvoir économique mondialisé (Taylor R. T., 2011) : artefacts électroniques nomades, *tuning* des corps et des objets, style de vie itinérant, tyrannie des *logos* et des marques, etc. Leur diffusion suit le mécanisme de l'imitation consensuelle dans un vain effort pour atteindre une reconnaissance sociale jamais définitivement assurée. Le consumérisme tapageur des narcotrafiquants et des grands escrocs contemporains ne leur a valu qu'une admiration intéressée, temporaire sans l'intégration sociale recherchée en dépit des nombreuses prodigalités offertes. Imiter par ailleurs le mode de consommation des classes supérieures recèle en soi la possibilité de rivaliser avec elles, plus encore lorsque les fonds illicites disponibles sont substantiels. La rivalité par la dépense ostentatoire échappe rarement au domaine du prestige comme instrument d'un pouvoir à conquérir. Mais subsiste le risque non négligeable d'attiser des jalousies rancunières face aux excès de consommation en suscitant des investigations sur des revenus non justifiés par un travail légal (Burin des Roziers, Ph., 1995).

Hégémonie des désirs et globalisation

Depuis le début de la décennie 2000, la dynamique du consumérisme mondialisé s'accompagne parallèlement d'un effondrement des objectifs éthiques qui encadraient de manière formelle les transactions économiques et financières de la planète. La succession de scandales financiers, la progression de la criminalité internationale ont montré combien il s'avérait illusoire de pérenniser le mythe de la pureté de la finance contemporaine dès lors que celle-ci constitue l'espace privilégié de la production et du recyclage des sommes d'argent interlope. Or la dénonciation sociale du mythe ne suffit pas si l'on omet de souligner que l'itinéraire des profits, résultant d'un acte de corruption ou d'un mécanisme frauduleux, ne s'achève nullement dans le secret des comptes des institutions financières ou des paradis fiscaux. Trop s'inquiéter sur la multiplication récente de sources de revenus hors la loi conduit à moins réfléchir sur leur conversion chronique en marchandises et services les plus variés.

En effet, malgré le peu d'informations disponibles, les criminels de la planète ne sont pas uniquement des « faiseurs » d'argent dans la mesure où ils consomment aussi selon leurs préférences personnelles et sociales. L'observation de leurs dépenses devient par la même intéressante même si l'on sait que leur contenu – pour les plus fortunés d'entre eux – est en partie assimilable à celui des classes supérieures aisées. Ayant accumulé des richesses grâce à la transgression des législations existantes, ces criminels ne manifestent en réalité aucune velléité de contestation vis-à-vis de l'ordre global actuel, des valeurs dominantes de la société de consommation mondiale : le statut social par les objets sophistiqués, la prodigalité dans les acquisitions, la dépense ostentatoire et somptuaire ne sont plus aujourd'hui l'apanage de l'élite internationale obligée de céder un peu de son mode vie à des rivaux gênants. D'autant plus que, par expérience, ils savent mieux que quiconque manier l'instrument de la rivalité même dans le cadre de la consommation. La violence originelle de leur fortune n'est jamais très loin dès lors qu'ils poussent à l'extrême la logique de « l'usine à rêves » du consumérisme mondialisé (Burin des Rozières, Ph., 1995 ; Stern B., 2011) : des désirs normés par la possession de biens matériels ne correspondent qu'à un *pouvoir d'achat* permettant de les assouvir.

Ce matérialisme hystérique s'avère frustrant quand une partie des désirs ne peut être réduite simplement à de l'Avoir (Radkowski G. H., 1980). Même lorsqu'elle triomphe, la rivalité mimétique par la consommation d'objets onéreux exprime une domination économique temporaire, un pouvoir partiel susceptible d'être remis en cause à tout moment par n'importe quel super-riche. Le regard de l'Autre est certes capital pour asseoir le statut social mais il ne peut remplacer le pouvoir réel sur les

hommes et les femmes. Or, la domination politique pacifique – à l'exception de la corruption et des privilèges pour accéder à des postes rentiers – a ses propres limites et ne constitue pas à coup sûr une voie efficace pour atteindre cet objectif. La consommation financée par les produits financiers de la criminalité peut y contribuer en favorisant la réalisation des désirs les plus débridés grâce à la puissance pécuniaire (López López A., Ferrand J.-C., 2009 ; Cacho L., 2011) : les manipulations corporelles, la prostitution de luxe, la pédophilie organisée, le trafic des organes, etc. n'ont d'existence viable que par la présence d'une demande à la solvabilité illimitée qui « satisfait » un marché de consommateurs.

Tout le genre humain est donc appelé à devenir marchandise parce qu'un jour il entrera en rapport – plus ou moins direct – avec de l'argent de provenance occulte. Cette marchandisation réifie, chaque jour de plus belle, le comportement de millions d'hommes et de femmes : on vend non seulement une force de travail exploitée mais aujourd'hui jusqu'à la personne entière. Ne connaissant pas la crise, les marchés du sang, du sperme et des organes par exemple fournissent en « pièces de rechange » une clientèle fortunée ayant l'entregent social nécessaire, la connaissance indispensable des réseaux illégaux d'approvisionnement susceptibles de satisfaire ses désirs, même les plus morbides. La demande internationale est telle que de puissants malfrats procèdent à toujours plus de séquestrations, d'enlèvements ou de mutilations. On savait que la finance globalisée n'avait pas de frontière éthique mais on ignorait jusqu'à une date récente que certains espaces de consommation échappaient totalement aux valeurs humanistes, au respect de l'intégrité physique des êtres humains. Le consumérisme mondialisé est bien le reflet de la société dont l'idéal de bonheur matérialiste imite le luxe ostentatoire, envie la beauté artificielle et exalte les désirs interdits, toutes caractéristiques qui définissent le style de vie de l'oligarchie actuelle, encore peu accessible aux masses.

Conclusion

Derrière le phénomène de la consommation maudite gît un ensemble de représentations téléologiques du bonheur qui dépassent la simple accumulation compulsive d'objets et de services courants. Les pratiques mentionnées ici – condamnables lorsqu'elles affectent parfois directement l'intégrité physique et psychique des personnes – expriment en réalité des aspirations sociales d'une vie meilleure, à plus ou moins long terme, que l'abondance conjoncturelle d'argent illicite permet d'atteindre. Même dans leur paroxysme, les désirs dévoilés par la frénésie hétérogène de dépenses concernent moins une amélioration, visible bien qu'éphémère, des styles de consommation qu'une recherche de légitimité sociale *via* une puissance pécuniaire de consommer à l'infini.

Ce qui ressort des multiples acquisitions renvoie en dernière instance à un véritable projet d'oblitération des origines illégitimes des ressources monétaires permettant soit de soutenir un train de vie élevé soit d'améliorer l'ordinaire du quotidien des classes sociales qui en bénéficient. Plus l'argent illicite est distribué régulièrement dans les différents circuits commerciaux, plus s'éloigne le danger latent d'une identification possible des sources douteuses de sa création. En raison de sa fongibilité constitutive, la monnaie licite ou non s'évapore alors sous la forme d'une dépense généralisée de biens et de services et, au sens propre du terme, consume ainsi les empreintes criminelles initiales. Outre les satisfactions immédiates offertes aux bénéficiaires, ce processus de consommation sous perfusion acquiert une efficacité optimale lorsque qu'intervient la séparation définitive, irréversible, entre les étapes de formation et d'utilisation des fonds illicites. Le moindre lien, même le plus ténu avec l'économie illégale ayant entièrement disparu, le cycle de l'argent « facile » peut se reproduire sans entrave au travers d'une dépense élargie aux désirs irrationnels, aux perversions humaines.

Un rapprochement avec la situation critique que traverse aujourd'hui le mouvement de globalisation semblerait à première vue inconvenant en raison de la dimension et de la nature des problèmes observés : entre une économie mondiale en proie à un endettement généralisé gros de futures récessions et l'insolent dynamisme économique et financier des entreprises mafieuses de toutes sortes, aucun point commun évident ne surgit à première vue alors qu'au contraire les différences factuelles abondent. Si l'on s'abstrait un moment des données brutes pour considérer les logiques à l'œuvre, ce parallélisme iconoclaste se révèle moins surréaliste qu'il n'y paraît au départ.

Qu'observe-t-on en effet depuis l'éclatement de la crise des marchés financiers en 2008 aux États-Unis ? Qu'une filière spécifique de l'immobilier résidentiel – destiné essentiellement aux couches défavorisées de la société américaine, les célèbres *subprimes* – figurait en bonne place parmi les facteurs principaux de déclenchement de *krachs* boursiers et de paniques bancaires aux effets collatéraux toujours d'actualité : fragilité des systèmes financiers, problème de la dette souveraine européenne, fluctuations erratiques des monnaies, ralentissement de l'économie mondiale, accroissement du chômage et de la précarité sociale... Or le financement de ces logements sociaux avait également employé les astuces de l'ingénierie financière – un schéma de fraude à la *Ponzi* – pour lever la contrainte d'endettement de consommateurs aux faibles revenus exclus généralement de l'accession à la propriété. La dilution systématique du risque de leur insolvabilité par le biais d'une stratégie de rachats permanents des crédits hypothécaires a eu comme conséquence fatale de dissocier la réelle valeur économique du logement de son prix spéculatif, lui-même

adossé à une montagne de papiers. Jusqu'au moment où la faillite sporadique d'un rehausseur de crédits entraîna une demande massive de remboursements auprès des modestes propriétaires dans l'impossibilité matérielle de payer les sommes élevées exigées : c'est à ce moment que l'on découvrit les aspects frauduleux des *subprimes*, lesquels avaient fait miroiter l'espoir d'un accès à la propriété pour les plus défavorisés, tout en occultant leur finalité réelle : spéculer financièrement sur les désirs humains.

La même philosophie est à l'œuvre dans le cas des dépenses nourries par les revenus illicites : dynamique artificielle des besoins et des désirs soutenue grâce à des liquidités d'origine suspecte. Car l'absence d'une régulation internationale des marchés financiers a pour pendant l'inefficacité des contrôles qui pourraient contenir la croissance stable des illégalités économiques et financières. Après les problèmes d'endettement privé à l'origine de la plus importante crise financière depuis les années 1930, n'a-t-on pas assisté à partir de 2008 à une entreprise systématique de déresponsabilisation des institutions financières ? Le prétexte fallacieux de l'*aléa moral* utilisé à propos, l'absorption des obligations toxiques et des pertes de toutes sortes par les États mobilisés en hâte ont permis d'éliminer toute cause impliquant les marchés dans la crise. À tel point que le thème de la dette publique est devenu le *leitmotiv* récurrent des acteurs privés et des gouvernements de la planète. Au-delà d'une similitude formelle, c'est une démarche sur le fond identique – sans toutefois la diabolisation des criminels – qui caractérise le manque d'intérêt intellectuel et politique pour la dimension occulte de la consommation. Tant que la demande effective soutient durablement l'expansion économique des services globalisés, peu importe finalement que son financement soit complété par des ressources criminelles : les moyens financiers étant en adéquation avec la fin (faim) de consommer, aucune contestation intempestive n'est en réalité à craindre qui viendrait contrarier l'avènement supposé inéluctable de la globalisation heureuse.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- BAKER W. Raymond, 2007 : *Le talon d'Achille du capitalisme. L'argent sale et comment renouveler le système d'économie de marché*, Paris, alTerre, 462 p.
- BATAILLE Georges, 1949 : *La part maudite précédé de la notion de dépense*, Paris, Les Éditions de Minuit, 190 p.
- BURIN DES ROZIERES Philippe, 1995 : *Cultures mafieuses. L'exemple colombien*, Paris, Stock, coll. « Au vif », 403 p.
- CACHO Lydia, 2011: *Esclavas del poder. Un viaje al corazón de la trata sexual de mujeres y niñas en el mundo*, Barcelone (Espagne), Debolsillo, 318 p.
- FRANK ROBERT H., 2010 : *La course au luxe. L'économie de la cupidité et la psychologie du bonheur*, Paris, Éditions Markus Haller, 446 p.
- LÓPEZ LÓPEZ Andrés, FERRAND Juan Camillo, 2009: *Las Fantásticas, las mujeres del Cartel. Un viaje al extraordinario mundo de las mujeres de los narcos*, Mexique, Aguilar, 477 p.
- RADKOWSKI Georges-Hubert (de), 1980 : *Les jeux du désir*, Paris, PUF, coll. « Croisées », 262 p.
- STERN Babette, 2011 : *Narco Business. L'irrésistible ascension des mafias mexicaines*, Paris, Max Milo Éditions, coll. « Essais-Documents », 284 p.
- TAYLOR Roger Tom, 2011: *Crass struggle. Greed, glitz and gluttony in a Wanna-Have World*, Montréal, Canada, Mac-Gill Queen's University Press, 487 p.
- VEBLEN Thorstein, 1899 : *Théorie de la classe de loisir*, Paris, Gallimard, coll. « Tel », 1970, 278 p.

ANNEXES

Tableau : Flux annuels transfrontaliers de l'argent mondial en milliards de dollars américains.

	<i>Global en Md\$</i>		<i>Économies en développement et transition (en Md\$)</i>	
	Haut	Bas	Haut	Bas
<i>Argent sale</i>				
<i>Criminel</i>				
Droque	200	120	90	60
Articles contrefaits	120	80	60	45
Fausse monnaie	4	3	2	1
Traite humaine	15	12	12	10
Commerce illégal d'armes	10	6	4	3
Contrebande	100	60	40	30
Racket	100	50	30	20
Total partiel	549	331	238	169
<i>Corruption</i>	50	30	40	20
<i>Commercial</i>				
Faux prix	250	200	150	100
Manipulation des prix de transfert	500	300	150	100
Transactions fictives	250	200	200	150
Total partiel	1 000	700	500	350
Total	1 599	1 061	778	539

Source : BAKER Raymond W., 2007, p. 203.

L'ARGENT DE LA MIGRATION MEXICAINE : CONSOMMATION, INVESTISSEMENTS ET DÉPENSES COLLECTIVES

Jean PAPAIL

Les migrations internationales et les transferts de fonds privés qui leur sont associés ont connu un essor considérable depuis les années 1970. Le nombre de migrants dans le monde est passé de 84 millions en 1975 à 214 millions en 2010, tandis que les transferts de fonds privés, de l'ordre de 10,2 milliards de dollars en 1975, atteignaient 440 milliards de dollars en 2010 selon la Banque mondiale (2011). On a parfois qualifié cette période de « nouvelle ère des migrations internationales » (Zuñiga Herrera, Leite, 2004), car au-delà de la forte croissance des mouvements de population, on a assisté à une profonde transformation des principales caractéristiques de ces flux (accroissement de la migration clandestine, de la migration familiale, de la durée des séjours, de la migration d'installation au détriment de la migration temporaire ou circulaire, de la déconcentration territoriale et professionnelle, etc.), qui ont induit des modifications importantes dans l'allocation des ressources produites par le travail migratoire.

La société mexicaine est profondément marquée par la migration internationale, essentiellement dirigée vers les États-Unis (qui captent environ 95 % des flux), avec lesquels elle partage une frontière de 3 000 kilomètres. Au début des années 2000, on estimait que près de 20 % des ménages mexicains (37 % dans le Centre Ouest, principale région d'émigration) avaient un lien avec la migration internationale (CONAPO, 2002), soit qu'ils aient des membres résidant aux États-Unis, ou résidant au Mexique mais avec des antécédents migratoires, soit qu'ils bénéficiaient de transferts monétaires (les *remesas*) provenant du pays voisin. En 2010, le

Mexique reste le principal fournisseur de migrants internationaux (11,8 millions d'émigrants, soit environ 10 % de l'ensemble de la population née au Mexique), devant l'Inde (11,4 millions), la Russie (11,1 millions), la Chine (8,3 millions) et l'Ukraine (6,6 millions), mais n'est que le troisième récepteur de fonds privés (21,3 milliards de dollars), loin derrière la Chine (51 milliards), et l'Inde (55 milliards). L'évolution du montant des transferts de fonds privés internationaux – contrepartie des mouvements de population – apparaît nettement découplée de celle du volume des migrations internationales, car elle inclut un certain nombre de rubriques (virements de pensions, contreparties de commerces et services à petite échelle, trafics illicites divers...) qui s'ajoutent aux montants de l'épargne de travail réalisée par les migrants dans leur pays d'accueil et transférée vers leur famille dans leur pays d'origine (qui représentent ce que l'on appelle communément les *remesas* familiales). L'importance du volume des *remesas* et leur allocation dépendent de différents facteurs (niveaux de revenus et d'épargne, types de migrants – circulaires ou de longue durée –, environnement familial aux États-Unis, besoins familiaux au Mexique, projets des propres migrants, etc.) dont l'évolution modifie peu à peu les comportements d'épargne, de consommation et d'investissements.

Selon le *Consejo Nacional de la Población* (CONAPO), la proportion de ménages recevant des *remesas* de l'extérieur s'élevait à 3,7 % en 1992 dans le pays. Elle a culminé à 7 % en 2006, avant de redescendre à 3,9 % en 2010, lors de la récession économique. Ces transferts représentaient 2,6 % du PIB mexicain en 2010, mais près de 10 % dans la région d'émigration traditionnelle du Centre Ouest (États de Guanajuato, Zacatecas, Michoacan et Jalisco). Ces *remesas*, dont la majeure partie est utilisée pour satisfaire les besoins courants (alimentation, santé, habillement, éducation, logement...) ou exceptionnels (accidents, décès, dettes, événements festifs...) des familles de migrants, permettent de soutenir la consommation et d'atténuer les niveaux de pauvreté parmi les ménages récepteurs. Une fraction des *remesas* (que l'on estime entre 5 et 20 %) est néanmoins utilisée dans des investissements patrimoniaux (terrains, logements) ou productifs (création de micro-entreprises), permettant la génération de revenus locaux et la création d'emplois. Une petite partie de l'épargne des migrants internationaux est également transférée collectivement par les associations et clubs de migrants aux États-Unis sous la forme d'une participation à des investissements sociaux (construction de routes rurales, électrification, travaux de voirie, réparation ou construction d'édifices, dotations diverses...) dans leurs localités d'origine, contribuant ainsi à l'amélioration des conditions de vie dans les zones de départ. Depuis une dizaine d'années, sous l'impulsion du FMI et de la Banque mondiale, les migrants et les transferts de fonds liés à la migration ont pris une place croissante,

particulièrement au Mexique, dans les nouvelles stratégies de développement et de réduction de la pauvreté (Arroyo, 2008).

Après un bref rappel de l'évolution récente des flux de migration et de *remesas* entre le Mexique et les États-Unis, nous examinerons les différentes modalités de dépenses, de consommation et d'investissements réalisés par les migrants et leurs familles sur leurs lieux d'origine, en utilisant les données de la Banque de Mexico, de l'Institut national de la statistique (INEGI) à travers les résultats de ses enquêtes nationales, du Conseil national de la population (CONAPO), et des enquêtes plus ponctuelles réalisées par l'Université de Guadalajara et l'IRD.

L'essor de la migration internationale et des flux monétaires entre le Mexique et les États-Unis

L'émigration des Mexicains vers les États-Unis a des racines profondes et anciennes. Elle remonte au milieu du XIX^e siècle, à partir de la cession par le Mexique des territoires du Nord (Californie, Nouveau Mexique, Arizona, Utah, Nevada, Texas) à son puissant voisin, après la sécession du Texas en 1836 et la guerre entre les deux pays (1846-1848). La demande de main-d'œuvre dans ces territoires sous-peuplés (création d'infrastructures, développement de l'agriculture et de l'élevage, industrialisation) et l'instabilité politique régnant au Mexique provoquèrent des mouvements migratoires ininterrompus de travailleurs mexicains. Les deux guerres mondiales et la guerre de Corée incitèrent les deux gouvernements à mettre en place des programmes de travailleurs migrants temporaires (programme *Bracero*, essentiellement dans l'agriculture) qui se substituèrent aux soldats engagés dans ces conflits, et qui mobilisèrent près de 5 millions de travailleurs mexicains de 1942 à 1964. La fin du programme *Bracero* au milieu des années 1960, la réduction de la croissance économique du Mexique depuis le début des années 1980, les besoins croissants de main-d'œuvre peu qualifiée dans différentes branches de l'économie nord-américaine, l'expansion des réseaux migratoires, l'accentuation des différences salariales entre les deux pays, provoquèrent une très forte croissance de l'émigration, devenue majoritairement irrégulière. Le nombre de personnes nées au Mexique et recensées aux États-Unis s'est ainsi accru de 880 000 en 1970 à près de 12 millions en 2011, dont près de la moitié de femmes, et représente actuellement environ 10 % de l'ensemble de la population née au Mexique, et environ 15 % des actifs (15-64 ans) au Mexique. Si l'on prend en compte les descendants (2^e et 3^e générations), la population d'origine mexicaine aux États-Unis avoisine 30 millions de personnes en 2011, soit 10 % de la population des États-Unis.

Cette émigration, essentiellement composée d'actifs (le chômage reste en effet une cause mineure des déplacements), auparavant temporaire et

majoritairement dirigée vers les activités agricoles du pays frontalier, revêt depuis une trentaine d'années des formes de plus en plus variées et complexes, avec une forte croissance de la composante de longue durée ou définitive. Certains auteurs (Lozano, Olivera, 2006) considèrent que l'on assiste à la mise en place d'un modèle de transition, due à la possibilité à partir de 1997, pour les migrants mexicains, d'avoir une double nationalité, à l'expansion des regroupements familiaux qu'elle permet, au durcissement du contrôle frontalier qui a fait exploser les coûts de passage clandestin de la frontière (de l'ordre de 500 dollars au début des années 1990, jusqu'à 3 000 et même 5 000 dollars en 2009 entre Mexicali, ville mexicaine de la frontière, et Los Angeles), et qui incite les migrants clandestins à prolonger leur séjour (Zuñiga Herrera, Leite Paula, 2006). On le constate en comparant les durées moyennes de séjour aux États-Unis parmi les migrants de retour, qui sont passées de 11,6 mois en 1995-2000 à 19,1 mois en 2004-2009 (ENIGH, 2009), ou la proportion de retours parmi les émigrants des périodes quinquennales précédant les enquêtes ENADID. Ces proportions s'élevaient à 55 % en 1987-1992, 46 % en 1997-2002 et 30 % en 2004-2009. Un autre indice – le taux de propriété du logement, qui s'élève à 45,8 % en 2010 parmi les migrants mexicains (67,4 % parmi les « natives »), selon les données de l'*American community survey* – semble indiquer un enracinement important dans le pays voisin, qui entraînerait l'adoption progressive du mode de consommation nord-américain.

Les transferts de fonds privés sont constitués de trois composantes selon la définition de la Banque mondiale : les envois des travailleurs résidant à l'étranger, la rémunération des salariés non-résidents (migrants temporaires) et les transferts des migrants (valeur nette du patrimoine transféré lors de la migration). L'importance de ces composantes diffère selon les classifications adoptées par chaque pays. De plus, la dimension des canaux informels (transferts de poche, transferts non enregistrés) demeure très variable selon les pays et peut parfois produire une sous-estimation importante du volume total de ces transferts. En 2010, les transferts de fonds entre particuliers étaient estimés à 440 milliards, dont 325,5 milliards captés par les pays en développement, et représentaient 0,7 % du produit mondial (58 000 milliards). Ils étaient estimés à 10,2 milliards en 1975, 35 milliards en 1985, 101,3 milliards en 1995 et 131,5 milliards en 2000. Les améliorations dans l'enregistrement de ces données et les modifications des modes d'estimation ont contribué à la très forte croissance apparente du volume total des transferts durant les années 2000. En 2009, les envois de fonds déclarés étaient trois fois supérieurs au montant de l'aide publique internationale et quasiment aussi importants que les flux des investissements directs étrangers (IDE) vers les pays en développement. Parmi les pays qui recevaient plus de deux milliards de dollars en 2009, deux pays, l'Inde et la

Chine, se distinguent nettement en captant ensemble environ le quart des envois de fonds mondiaux. Ces transferts de l'extérieur ne représentent cependant que 1 % du PIB chinois et 3,9 % de celui de l'Inde, et n'ont pas le même impact que les transferts à destination des petits pays, qui peuvent représenter jusqu'à 35 % du PIB (Tadjikistan) ou 20 à 30 % comme dans le cas des Samoa (22 %), du Liban (22,4 %), de la Moldavie (23 %), du Népal (23,8 %), du Lesotho (25 %) et de Tonga (28 %).

En Amérique latine, l'importance du corridor migratoire Mexique-États-Unis, le plus transité au monde – 11,6 millions de migrants, devant celui de la Russie vers l'Ukraine (3,7 millions), de l'Ukraine vers la Russie (3,6 millions), du Bangladesh vers l'Inde (3,3 millions) et de la Turquie vers l'Allemagne (2,7 millions) – se traduit par un volume considérable d'envois de fonds vers le Mexique, qui est depuis longtemps l'un des principaux pays de réception des transferts internationaux. Mais la taille de son économie limite son impact à 2,6 % de son PIB (bien que ces transferts représentent 10 à 15 % du PIB dans certaines de ses régions traditionnelles de migration internationale), tandis que les transferts revêtent une importance particulière pour de nombreux petits pays de la région, comme au Honduras (19 %), en Guyane (17 %), au Salvador (15 %), en Haïti (15 %), à la Jamaïque (14 %), au Nicaragua (10 %) ou au Guatemala (10 %).

Dans le cas du Mexique (Graphique 1¹), les envois de fonds provenant de l'extérieur, de l'ordre de 2,5 milliards de dollars en 1990, se sont considérablement accrus, parallèlement à l'essor de l'émigration internationale, pour atteindre 21,3 milliards en 2010 selon la Banque du Mexique, soit près de 2,6 % du PIB mexicain (mais environ 10 % de celui de l'Ouest mexicain, principale région d'émigration). Le rythme de croissance du volume de ces transferts, découplé de celui du stock de migrants depuis le début des années 2000, suggère un renforcement considérable d'autres composantes de ces transferts (contreparties de services et de commerce à petite échelle de produits envoyés aux États-Unis, transferts de pensions, trafics illicites...) durant les dernières années, qui ne correspondent pas à la définition classique, communément employée, des *remesas* – envoi d'une partie de l'épargne réalisée par le travail des migrants à leur famille au Mexique (Tuiran, Santibañez, Corona : 2006).

Ces envois de fonds représentent l'une des principales ressources de devises du pays avec les ventes pétrolières, les recettes touristiques et les investissements directs de l'étranger, et sont généralement considérés comme moins volatiles, montrant une forte résilience durant les années de récession. Les transferts d'argent qui se réalisaient surtout par chèques (*money orders*) jusqu'au milieu des années 1990, donnaient lieu à des

1. Voir les graphiques et tableaux en annexe du chapitre.

commissions extravagantes (de l'ordre de 20-25 %) de la part des institutions financières. L'intensification de la concurrence et la généralisation des transferts électroniques permirent une forte réduction de ces coûts qui se situent autour de 4 à 5 % actuellement.

Revenus, épargne et transferts monétaires aux États-Unis

Comme nous l'évoquions, l'envoi de *remesas* familiales au Mexique de la part des migrants dépend de nombreux facteurs (niveau de revenus et taux d'épargne, environnement familial aux États-Unis et au Mexique, existence de projets de retour et de projets professionnels, cycle économique, taux de change).

Les revenus des migrants mexicains aux États-Unis restent largement inférieurs aux revenus de la population active de ce pays en général, et ont même subi, en une trentaine d'années, une érosion par rapport à celui de la population masculine blanche non latine : en 1980 le salaire médian² des travailleurs mexicains (218 dollars par semaine) représentait 68,2 % de celui des travailleurs blancs non hispaniques (320 dollars par semaine), et 61,5 % en 2010 (522 contre 850 dollars hebdomadaires respectivement). Dans la population féminine, où les taux d'activité sont pratiquement identiques à ceux de la population non immigrée, le rapport est par contre resté relativement stable (autour de 70 % : 474 dollars hebdomadaires contre 684 pour les actives blanches non latines en 2010). Le revenu moyen annuel d'un ménage mexicain aux États-Unis s'élevait à 43 818 dollars en 2010, et celui d'un ménage non immigré à 69 882 dollars. Cette différence importante est principalement due à la forte proportion de travailleurs clandestins dans la population active mexicaine (la proportion de migrants en situation irrégulière est passée, parmi l'ensemble des migrants mexicains, de 55 % en 2000 à 62 % en 2009), à leur faible niveau de qualification et à leur concentration dans des branches d'activités (notamment l'agriculture, les services et la restauration) et des emplois traditionnellement peu rémunérés et délaissés par les travailleurs natifs. Le taux de pauvreté en 2010 (28,1 % des Mexicains aux États-Unis se situaient en dessous du seuil de pauvreté) est pratiquement le double de celui des natifs (14,8 %), conséquence de la récession économique qui a affecté plus fortement l'emploi des migrants. Entre le premier trimestre 2007 et le premier trimestre 2010, les Mexicains aux États-Unis ont en effet perdu 983 000 emplois, surtout dans la construction (- 631 000 emplois), en partie compensés par 446 000 emplois supplémentaires obtenus dans d'autres secteurs, ce qui a fait monter leur taux de chômage de 5,5 % au deuxième trimestre 2007, à 12,9 % au

2. Annual average median usual weekly earnings full time, Current population survey et American community survey, census bureau.

troisième trimestre 2009 (*Current population survey (CPS), Bureau of census*). Malgré cette situation désavantageuse dans le pays frontalier, les salaires perçus aux États-Unis en 2010 représentent en moyenne 4 à 6 fois ceux qui sont perçus au Mexique. Ce rapport varie en fonction de l'évolution des taux de change. Nous l'estimions à 5-6 fois en 1999-2000 dans les villes moyennes du Centre Ouest mexicain (Papail et Arroyo, 2004).

La cohabitation entre parents (frères, sœurs, oncles, tantes, cousins) et entre amis est très fréquente dans le pays frontalier (la proportion de ménages de 4 personnes et plus était de 71 % dans les unités domestiques mexicaines contre 44,1 % en moyenne générale en 2003 aux États-Unis, selon la CPS). Elle permet de réduire les dépenses individuelles (logement, nourriture, transport...) et d'accroître le taux d'épargne, facteur important du montant des transferts.

Diverses enquêtes régionales et les sources nationales montrent que le montant moyen de ces transferts est resté relativement stable durant les 15 dernières années, entre 250 et 350 dollars mensuels. Selon les statistiques de la Banque du Mexique, le montant moyen d'un transfert était de 326 dollars en 1995, 365 dollars en 2000, 342 dollars en 2006 et 315 dollars en 2010. Dans l'enquête EREM de 1999-2000 (Papail et Arroyo, 2004), le montant moyen variait de 256 dollars en 1980-1984 à 301 dollars en 1985-1989, 295 dollars en 1990-1994 et 328 dollars en 1995-1999. Une enquête récente (2011) à Encarnacion de Diaz³, une ville de l'État de Jalisco, indique que le montant moyen des *remesas* reçues était de 329 dollars au moment de l'enquête, soit l'équivalent d'un salaire moyen local (354 dollars). Cela signifie, compte tenu de la hausse continue des revenus en dollars courants, que la fraction transférée s'est progressivement réduite proportionnellement aux revenus, tout en se maintenant à peu près constante en valeur dans la monnaie mexicaine du fait de l'érosion continue de celle-ci face au dollar.

Les transferts des migrants représentaient entre 10 et 42 % de leurs revenus selon les sources (Orozco, 2000 ; Pescador Osuna, 1998). Ces proportions peuvent cependant atteindre des valeurs très élevées parmi les migrants temporaires. L'enquête EMIF⁴ signalait ainsi que parmi ce type de migrants, les transferts représentaient 62,9 % de leurs revenus en 1999-2000 (salaires moyens de 1 427 dollars) et 65,9 % en 2002-2003 (salaires moyens de 1 400 dollars). Dans ce cas, s'agissant de migrations de courte durée (quelques mois), il s'agit pour les migrants de maximiser leur épargne en

3. Enquête sur l'emploi, les migrations internationales et les impacts locaux. UMR 201. IEDES-ParisI-IRD/CUCEA- U De G (2011). Cette enquête portait sur 2 090 ménages (fraction de sondage de 32 %).

4. Enquêtes successives sur les migrations à la frontière des États-Unis, réalisées par le Colegio de la Frontera Norte (COLEF) depuis le début des années 1990.

réduisant leurs dépenses dans le pays voisin au minimum. Dans l'enquête EREM de 1999-2000 (Papail et Arroyo, 2004), où le poids relatif des migrants de longue durée était plus important, cette proportion transférée est à peu près constante (autour de 25 % des revenus) durant toutes les périodes considérées entre 1980 et 2000.

Jusqu'aux années 1970, quand prédominaient les mouvements circulaires de courte durée, la présence d'épouses aux États-Unis était plus réduite, la prise en charge de parents âgés – moins nombreux – était répartie entre plus de descendants, ce qui entraînait une plus forte concentration des flux monétaires vers les épouses au Mexique. Dans les années 1980 et 1990, la proportion de migrants qui envoyaient de l'argent à leur famille s'échelonnait entre 50 et 75 % selon les enquêtes (LPS1, 1987-1988 ; EMIF, 1993 ; ORSTOM-INESER, 1993 ; Massey et Parado, 1997). Dans l'enquête EREM de 1999-2000 (DER-INESER-IRD), cette proportion atteignait 78 % pour l'ensemble des deux sexes (84 % dans le cas des hommes, sauf s'ils cohabitaient avec leur épouse aux États-Unis (59 %), tandis que dans les données de PROGRESA (fichiers ENCEL 99) sur les communautés rurales marginalisées en 1999, on observait que 48,5 % des hommes (mais 82,1 % lorsqu'ils étaient mariés à des femmes résidant au Mexique) et 30,7 % des femmes migrants envoyaient de l'argent à leur famille. Dans une enquête plus récente (Papail et Arroyo, 2009), on constatait que la proportion de migrants qui envoyaient de l'argent à leur famille s'élevait à 42,1 % chez les hommes et 30,2 % chez les femmes. Avec le développement des regroupements familiaux depuis les années 1980, qui a accru la présence des épouses aux États-Unis, il semblerait que la proportion globale de migrants qui envoient de l'argent se soit réduite. Dans la dernière enquête citée, on a pu constater que 44,2 % de l'ensemble des migrants masculins résidant aux États-Unis au moment de l'enquête y cohabitaient avec une conjointe (74,9 % chez les migrantes), tandis que 64,1 % des hommes mariés se trouvaient dans la même situation (86,7 % parmi les femmes mariées). Dans cette enquête, par exemple, si 42,1 % des migrants masculins envoyaient de l'argent, cette proportion n'était que de 32,9 % dans le cas d'une cohabitation avec l'épouse, mais de 56 à 58,4 % dans le cas d'une cohabitation avec d'autres parents ou des amis.

Comme nous le verrons un peu plus loin, les épouses, les pères et mères des migrants sont les principaux bénéficiaires de ces transferts. La croissance de l'espérance de vie des parents durant les 50 dernières années (l'espérance de vie à la naissance est passée de 47 ans en 1950 à 75,5 ans en 2010, celle à 60 ans de 15,6 ans à 21,2 ans durant la même période), qui se trouvent souvent sans ressources après la cessation d'activité, a sans doute renforcé la proportion des transferts qui leur sont destinés dans la répartition de ces

transferts, tandis que la présence accrue des épouses aux E. U a pu réduire la part qui leur était affectée dans le volume global des transferts.

Les bénéficiaires de *remesas*

Alors que 3,7 % des ménages mexicains recevaient de l'argent provenant des États-Unis en 1992 selon le CONAPO, ils étaient 5,3 % dans ce cas en 2000 (et 9 % dans le Centre Ouest), 7 % en 2006, et 3,6 % en 2010, après la récession économique. Les données sur les ménages récepteurs de *remesas* diffèrent sensiblement selon les enquêtes nationales de l'INEGI (tableau 1).

Ces différences proviennent surtout du fait que l'enquête ENOE (Enquête nationale sur l'occupation et l'emploi) se réfère au soutien économique d'une autre personne vivant à l'étranger, tandis que l'enquête ENIGH (Enquête nationale sur les ressources et dépenses des ménages) se réfère aux ressources totales provenant d'autres pays (salaires, pensions, aides...), conception beaucoup plus large que dans le cas de l'ENOE. Par ailleurs, n'apparaissent évidemment pas dans les données de ces enquêtes, les transferts réalisés par les migrants de compte à compte propre entre les deux pays. On notera que selon les deux sources, le nombre de ménages récepteurs a considérablement baissé (de 40 % pour l'ENOE et 27 % pour l'ENIGH) entre 2006 et 2010, tandis que le volume global des transferts mesuré par la Banque du Mexique reculait de 18 %. La principale cause de cette baisse des transferts réside dans l'augmentation du taux de chômage des Mexicains aux États-Unis, qui s'est accrue de 6,3 % au deuxième trimestre 2008 à 13,0 % au premier trimestre 2011 selon les enquêtes nord-américaines, et du climat d'incertitude sur l'emploi qui prévaut dans cette population, tendant à accroître l'épargne de précaution. Le volume du stock de migrants mexicains aux États-Unis a commencé à se réduire, essentiellement parmi ceux qui sont en situation irrégulière, depuis la fin des années 2000, ce qui contribue également à la diminution des flux monétaires. Signe de l'impact de cette crise aux États-Unis, des flux monétaires ont été détectés en sens inverse durant la période 2008-2010, provenant des familles au Mexique vers des parents migrants aux États-Unis touchés par le chômage. Cette forte baisse des flux suggère une forte sensibilité des *remesas* à la situation de l'emploi aux États-Unis, contrairement à l'évolution globale des transferts de fonds de l'extérieur, moins perturbée par la période de récession.

Les enquêtes trimestrielles ENOE de l'INEGI permettent de suivre l'évolution des *remesas* perçues par les individus et les ménages chaque année au premier trimestre (tableau 2). Les quatre États traditionnels de l'émigration du Centre Ouest mexicain (Michoacan, Guanajuato, Jalisco et Zacatecas) qui captaient 42,2 % des transferts de fonds externes du pays en 1995 recevaient encore 29,8 % des transferts en 2010, selon le CONAPO.

Tandis qu'au niveau national 3,6 % des ménages recevaient un appui économique de l'étranger en 2010, cette proportion s'élevait en moyenne à 7,4 % dans la région du Centre Ouest, et jusqu'à 11 % dans l'État de Zacatecas. Selon les données de l'ENOE, la proportion de bénéficiaires de *remesas* de l'extérieur aurait diminué de près de moitié (47,5 %) entre le premier trimestre 2005 et le premier trimestre 2010 au niveau national dans la population de 14 ans et plus, baisse à peu près identique dans les populations masculine et féminine.

Les flux de *remesas* provenant de l'intérieur du pays, qui bénéficiaient à 4,3 % de la population de 14 ans et plus en 2005, se sont également contractés, mais beaucoup moins que les flux de *remesas* externes, car 3,9 % de cette population en bénéficiait encore en 2010. Toutes les catégories de population ont été touchées de manière plus ou moins uniforme par la réduction du volume des *remesas* externes, tandis que la réduction de celui des *remesas* internes affectait légèrement plus les personnes âgées, notamment les hommes. La distribution des *remesas* au sein des ménages apparaît dans le tableau 3. On peut y constater que les femmes représentent 71,5 % des bénéficiaires, proportion restée stable durant les cinq dernières années, de même que la répartition en groupes d'âges. La population de plus de 60 ans représente près d'un tiers (32,5 % — 32,9 %) des bénéficiaires qui sont généralement constitués des pères et mères des migrants internationaux.

L'essentiel des transferts de fonds externes est donc destiné aux femmes de moins de 60 ans – généralement des épouses de migrants, qui représentent légèrement plus de la moitié (52-53 %) des bénéficiaires –, et des personnes de 60 ans et plus : 32-33 %, généralement les pères et mères des migrants).

Dans l'enquête à Encarnacion de Diaz en 2011, ville de la région traditionnelle de migration où les flux migratoires internationaux sont plus élevés que la moyenne nationale, on observe dans la répartition des bénéficiaires de *remesas*, une distorsion plus importante en faveur des femmes (tableau 4). Les femmes représentaient 77,2 % des bénéficiaires de *remesas* de 15 ans et plus, et 66,7 % de ceux de 60 ans et plus, proportions légèrement supérieures aux données de l'enquête nationale ENOE. Parmi les femmes dont le conjoint résidait aux États-Unis, 62,5 % recevaient de l'argent provenant du pays voisin.

Ces transferts proviennent surtout des enfants des bénéficiaires (57,3 % dont 75 % dans la population masculine bénéficiaire et 57,3 % dans la population féminine) et des conjoints (25,1 % dont 30,7 % dans la population féminine et 4,2 % dans la population masculine). Le montant mensuel moyen reçu (329 dollars en 2011, soit environ 4 000 pesos), est du même ordre de grandeur que le revenu moyen d'activité à Encarnacion de Diaz (4 250 pesos dont 4 693 pesos parmi les actifs et 3 323 pesos parmi les actives), ce qui révèle l'importance de ces transferts dans les budgets

familiaux des ménages récepteurs, où ils constituent souvent un substitut au revenu d'activité du migrant s'il ne s'était pas déplacé (cas des migrants mariés dont l'épouse et les enfants sont restés au Mexique).

Les transferts captés par les personnes âgées représentaient quant à eux 37,3 % du total (32,9 % en moyenne nationale dans l'enquête ENOE 2010). Dans une autre enquête, réalisée dans deux villes de l'État de Jalisco en 2011-2012⁵, sur les ressources des personnes âgées, on a pu également observer l'importance des *remesas* et des pensions de retraite provenant de l'étranger dans la constitution des ressources de cette sous-population. Dans ces villes, on constate que 26,5 % des personnes âgées (16,3 % parmi les hommes et 33,3 % parmi les femmes) ne disposent d'aucune ressource monétaire propre, du fait des faibles taux d'activité féminins dans ces générations et de trajectoires professionnelles masculines qui se sont généralement déroulées dans le secteur informel urbain ou dans la petite agriculture. Les taux d'activité masculins restent donc élevés après 60 ans : 65,4 % à 60-64 ans, 56,5 % à 65-69 ans, 35,7 % à 70-74 ans, 28,4 % à 75-79 ans et 11,9 % à 80 ans et plus, avec une moyenne de 39,6 % pour les 60 ans et plus. C'est autour de 70 ans que le taux d'activité masculin passe en dessous de 50 %. Si l'on considère le groupe des personnes de 65 ans et plus, on peut observer, dans le tableau 5, le poids très important pris par les flux monétaires venant de l'extérieur dans l'ensemble de leurs ressources hors travail.

On constate en effet que 32,4 % des pensionnés, et 43,8 % des personnes percevant des *remesas* sont dépendants de ces flux externes. En valeur moyenne unitaire, les flux externes dans chaque rubrique sont généralement nettement supérieurs à ceux qui proviennent de l'intérieur du pays, ce qui, en termes de volumes totaux, produit des quantités comparables⁶. Cette manne importante provenant de l'extérieur reflète également l'importance prise par les États-Unis dans la distribution des lieux de résidence des enfants de cette population : si 15,1 % des enfants ne sont pas sortis du ménage de la personne âgée, et 42,7 % vivent dans la même commune, 26,4 % résident à l'étranger. Dit d'une autre manière, 45,1 % des personnes de 60 ans et plus ont au moins un enfant résidant à l'étranger. Il est donc probable qu'avec la réduction progressive de la migration irrégulière et l'accroissement de la

5. Enquête sur les histoires professionnelles et les ressources des personnes âgées à Yahualica de Gonzalez Gallo et Chapala dans l'État de Jalisco, sur un échantillon de 1931 individus de 60 ans et plus (fraction de sondage de l'ordre de 46 % sur l'ensemble des deux villes). IRD-IEDES-Paris/CUCEA-U De G. Nous utilisons ici les premiers résultats bruts de cette enquête.

6. Le montant moyen des pensions mexicaines est, dans cette enquête, de l'ordre de 4 500 pesos (375 dollars), tandis que les pensions provenant de l'extérieur avoisinent 6 100 pesos (508 dollars). Le montant moyen des *remesas* internes s'élève à 1 415 pesos contre 2 039 pesos dans le cas des *remesas* externes.

cohabitation de couples dans le pays frontalier, les *remesas* seront peu à peu réorientées principalement vers les personnes âgées (parents).

Les investissements patrimoniaux

Il y a peu de données au Mexique sur le patrimoine des ménages. Comme ailleurs, la majeure partie de ce patrimoine est constituée par le logement, dont l'acquisition constitue l'objectif principal des individus entrant dans la vie active. Les informations collectées sur le logement des ménages à l'occasion des recensements indiquent que la proportion de propriétaires est élevée (64,1 % en 1950, 66 % en 1970, 78,4 % en 1990 et 76,4 % en 2010). Les données de l'enquête effectuée en 2011 sur 2 090 ménages à Encarnación de Díaz, (où 22,8 % et 2,8 % des populations masculine et féminine de 15 ans et plus ont eu une expérience migratoire de plus de 6 mois à l'étranger) révèlent des différences parfois importantes entre populations migrante et non migrante, concernant le statut du logement des ménages. Les proportions de ménages propriétaires de leur logement s'élèvent en effet à 44,9 % dans les ménages dirigés par un ex-migrant international de 25 à 34 ans, contre 30,9 % dans les ménages dirigés par un non migrant de la même tranche d'âge. Il s'agit essentiellement d'une différence dans le rythme d'accès à la propriété, qui est importante jusqu'à 50 ans, mais disparaît lentement par la suite, au fur et à mesure que les non migrants accumulent l'épargne suffisante pour acquérir leur logement. Parmi la population de chefs de ménages de 65 ans et plus, en effet, environ 83 % sont propriétaires de leur logement, quel que soit leur statut migratoire. Là encore, comme pour la création de micro-entreprises, la migration internationale permet de réduire la durée d'épargne pour accéder à la propriété.

Une fraction des *remesas* est également utilisée dans l'investissement éducatif, mais les données sont peu nombreuses pour en mesurer l'impact réel. Les observateurs, à partir de données empiriques locales, font état de résultats généralement positifs. Selon Lopez-Cordova (2006), il y aurait un effet positif des *remesas* sur les niveaux d'alphabétisation dans la population des 6-14 ans, mais négatif à partir de 14 ans. Les travaux du groupe BBVA (2011) à partir des données de l'enquête ENOE, concluent à un effet positif des *remesas* sur les taux de scolarisation parmi les enfants et les adolescents. Par contre, il semblerait que la diminution du flux de *remesas* en 2008-2009 ait accru le travail des enfants et réduit l'assistance scolaire (Alcaraz, Chiquiar, Salcedo, 2010). L'effet ne devrait sans doute pas être neutre, comme le suggèrent également les données de l'enquête à Encarnación de Díaz, qui semblent indiquer un léger effet positif de l'émigration internationale et des *remesas* sur l'éducation des enfants, mais essentiellement dans l'éducation supérieure, parmi les ménages dans lesquels

il y avait un migrant actuel ou un migrant de retour, par rapport aux ménages non liés à la migration internationale. La différence (en termes d'années d'éducation) est toutefois inférieure à un an dans tous les groupes d'âges entre 15 et 29 ans, et atteint son maximum entre les jeunes adultes de 20-24 ans des ménages de migrants, qui ont étudié en moyenne 0,76 année de plus (8,2 % de plus) que ceux qui appartiennent à des ménages sans migrants internationaux.

La disposition d'épargne peut cependant produire parfois un effet contraire, en incitant les jeunes adultes à interrompre leur scolarité pour se joindre aux flux migratoires à destination des États-Unis, ce qui est souvent considéré comme une modalité de promotion sociale. On sait en effet qu'il existe une certaine « reproduction de la migration internationale » intergénérationnelle au sein des ménages (Papail, Arroyo, 2010), ceux où il existe des individus ayant une expérience migratoire étant plus enclins à fournir des migrants dans les générations suivantes. L'épargne migratoire est alors utilisée pour régler les coûts de passage clandestin de la frontière et d'installation, devenus extrêmement élevés depuis les années 1990, comme nous l'avons signalé précédemment, et qui peuvent représenter environ 2 à 3 mois de salaire aux États-Unis si le lieu de départ est très éloigné du lieu d'arrivée.

La création de micro-entreprises

Des résultats d'enquêtes réalisées durant les années 1980 et 1990 (Massey y Parrado, 1997 ; Escobar et Martinez, 1991) indiquent qu'entre 10 et 20 % des micro-entreprises créées dans les milieux urbains du Centre Ouest, ont incorporé des *remesas* provenant des États-Unis pour constituer leur capital de départ. Une enquête réalisée en 1999-2000 sur 5 771 ex-migrants internationaux dans cette même région (Papail et Arroyo, 2004) montre que 15,8 % des *remesas* envoyées par les migrants furent affectées à l'épargne ou à la création directe de micro-entreprises. Il faut noter que ce dernier poste (création directe de micro-entreprise) ne dépassait jamais les 3 % du montant total des *remesas*, quelle que soit la période d'envoi considérée. La majeure partie du financement des micro-entreprises créées par les migrants a donc transité par le poste « épargne ». Une estimation grossière rapportant les investissements issus des *remesas* au volume global de celles-ci dans cette enquête conduit à évaluer à environ 6 % la fraction des *remesas* investies dans la création de micro-entreprises. Malgré l'imprécision propre à ce type de mesures, on peut donc considérer comme probable que la fraction des *remesas* utilisée pour la création de micro-entreprises se situe entre 5 et 20 % se répartissant entre des créations directes, au retour des migrants eux-mêmes, et des créations indirectes (*remesas* utilisées par des membres du ménage – généralement les épouses –

durant l'absence du migrant, ou par le migrant de retour sur son lieu d'origine après un certain temps passé à compléter son épargne.) Dans l'enquête de 2011 à Encarnacion de Diaz par exemple, 9,2 % des femmes non migrantes et dirigeant une micro-entreprise, avaient bénéficié de *remesas* pour créer leur activité (2 % dans la population masculine ayant les mêmes caractéristiques). Une autre façon de procéder consiste à suivre l'évolution des statuts dans l'emploi des différentes catégories de population (migrants, non migrants, salariés, travailleurs familiaux avant la migration) au cours du temps (graphique 2). Dans l'enquête de 1999-2000 (Papail et Arroyo, 2004) par exemple, 18,1 % des migrants masculins salariés avant la migration se réinstallèrent comme non salariés dès leur retour des États-Unis (17,8 % dans la population féminine). Cette proportion était nettement plus importante (55,9 %) parmi les migrants masculins qui étaient travailleurs familiaux avant de migrer (14,2 % pour les femmes).

Ces transformations de statut qu'opèrent les migrants s'inscrivent dans un cadre plus vaste qui concerne l'ensemble de la population active mexicaine. L'intense processus de désalarisation intragénérationnel au cours du temps que l'on peut observer à travers les recensements successifs de population concerne en effet toutes les générations, quel que soit le sexe. Dans chaque génération, la proportion d'employeurs et de travailleurs indépendants se situe autour de 20 % à 20-25 ans, et augmente progressivement au cours du temps pour atteindre environ 50 % dans le groupe d'âge 60-64 ans. Cette croissance se poursuit dans les groupes d'âge suivants, mais elle est renforcée artificiellement par les sorties des actifs salariés vers la retraite. Ces courbes sont similaires parmi les générations d'actives.

Dans le cadre du processus de désalarisation, les migrants internationaux opèrent donc leur reconversion nettement plus vite que les non migrants, grâce au différentiel salarial très important (multiplicateur de l'ordre de 5 à 7 durant les années 2000) entre les deux pays, qui leur permet de constituer plus rapidement une épargne disponible pour des investissements productifs.

Les résultats d'une enquête réalisée en 2005-2006 dans la même région, sur un échantillon de 6 825 ménages dont l'un des membres était employeur ou travailleur indépendant⁷ permettent d'illustrer cette différence (graphique 3). La proportion de non salariés parmi les actifs masculins ayant eu une expérience migratoire internationale est nettement supérieure à celle des non migrants, surtout entre 30 et 40 ans, tranche d'âge dans laquelle est enregistrée la majeure partie des retours de migration, et donc, la transformation du statut d'occupation de salarié à celui de non salarié. Cette différence s'atténue, puis disparaît à partir de 55 ans, quand les non migrants

7. Enquête sur l'autoemploi et les migrations internationales. DER-INESER-CUCEA-Université de Guadalajara/IRD. Papail et Arroyo (2010).

ont réalisé l'essentiel de leur transformation de statut. Les courbes sont similaires dans la population féminine.

L'aide de l'État à la création de micro-entreprises par les migrants internationaux de retour

Les pouvoirs publics, dans un but incitatif aux investissements productifs privés des migrants pour la création d'emplois et la génération de ressources, ont lancé récemment (depuis 2007) ce que l'on appelle le programme productif communautaire 3X1 qui concerne généralement des projets de coopératives de production. Ils représentaient 13,5 % du montant total des investissements des programmes 3X1. Depuis quelques années, les pouvoirs publics ont également mis en place le fonds productif pour le renforcement patrimonial ou fonds productif migrant, 1X1 dérivé des programmes d'investissements sociaux 3X1 en vigueur depuis la fin des années 1990, et qui consiste à abonner l'investissement d'un migrant dans la création d'une micro-entreprise, par un apport égal au montant investi par le migrant, sous forme de prêt sans intérêt d'une durée de 5 ans. Les dossiers de demandes sont examinés et validés par un comité composé des représentants des différentes parties (Comité de Validación y Atención a Migrantes : COVAM), qui détermine les priorités. Le montant maximum d'un prêt de la part du ministère fédéral des Affaires sociales (SEDESOL) s'élève à 300 000 pesos (26 000 dollars), porté à 600 000 pesos depuis 2010, et son remboursement doit être affecté à un programme 3X1 classique, élaboré par le club ou association de migrants auquel appartient le bénéficiaire du prêt. En 2009, furent enregistrés au niveau national 136 projets productifs répartis dans 20 États pour un investissement total de 61,6 millions de pesos (5,3 millions USD), qui se répartissaient de la manière suivante : agriculture et élevage (69 projets), prestation de services (46), restauration et alimentation (8), construction (5), hôtellerie et tourisme (3), artisanat (2), musique et son (2), couture (1). Dans l'État de Guanajuato par exemple – qui est l'un des plus importants fournisseurs de migrants internationaux et l'un des plus importants récepteurs de fonds externes (1,95 milliard de dollars en 2009) avec les États de Michoacan (2,13 milliards) et de Jalisco (1,72 milliard), sur un total national de 21,2 milliards de dollars – la partie projet productif patrimonial enregistrée et validée par le COVAM en 2009 comprenait cinq projets : une entreprise de banquets et un restaurant de viande de porc dans la commune de San Francisco del Rincón, une entreprise de pizzas à Celaya, une entreprise de vente de matériaux de construction à San Luis de La Paz, une entreprise de location de quadricycles à San Miguel de Allende, une entreprise de production de tortillas à Valle de Santiago. L'apport de SEDESOL à l'ensemble de ces projets fut de 1,5 million de pesos (130 000 USD). Ce programme rencontre un succès

croissant, du fait de l'importance des montants qui peuvent être empruntés, et devrait inciter de plus en plus de migrants à investir au Mexique en profitant de ces aides, mais trouvera certainement ses limites de financement du côté du budget fédéral, bien que les gouvernements régionaux et municipaux puissent également y participer. Il existe par ailleurs de nombreux programmes d'aide à la création et au développement de micro-entreprises, destinés aux non migrants, tant au niveau de chaque État (on en dénombrait entre 9 et 15 dans les États du Centre Ouest en 2005), qu'au niveau national (25 programmes), mais ils sont très peu connus des intéressés. Dans l'enquête régionale 2005-2006, moins de 5 % des micro-entrepreneurs connaissaient l'existence de l'un quelconque de ces programmes gouvernementaux !

Les investissements dans les programmes sociaux (programmes 3X1)

Le programme 3X1 trouve son origine en 1986 dans l'État de Zacatecas sous la forme d'un programme 1X1 associant des clubs de migrants aux États-Unis à des municipalités locales pour réaliser des travaux d'infrastructures de base dans les communautés d'origine des migrants, par un financement à part égale entre les deux acteurs (Garcia Zamora, 2007). Il s'est amplifié par la suite, en se transformant en 2X1 dans les années 1990 (États de Guerrero en 1991 et de Zacatecas en 1992), par l'incorporation de l'État régional au financement de ces projets, puis en 3X1 (Guanajuato, 1996 ; Zacatecas, 1999 ; Jalisco, 2000) quand l'État fédéral s'associa à ce programme. Fondamentalement, il s'agit de multiplier les montants des investissements en infrastructures sociales, projetés par des associations de migrants aux États-Unis, dans leur communauté d'origine. Pour chaque peso investi par une association de migrants dans un projet, la municipalité, l'État concerné et l'État fédéral rajoutent chacun un peso. Le ministère des Affaires sociales (SEDESOL) définit les objectifs de ce programme de la manière suivante : « Multiplier les efforts des migrants mexicains installés à l'étranger, à travers le renforcement des liens avec leurs communautés d'origine et la coordination d'actions avec les trois niveaux de gouvernement, qui permettent d'améliorer la qualité de vie de ces communautés. »

L'apport de l'État fédéral à ces programmes s'est fortement accru, de 99,6 millions de pesos en 2003 (9,5 millions de dollars), à 553,7 millions de pesos en 2010 (48 millions de dollars), au fur et à mesure que les clubs de migrants présentaient de nouveaux projets d'équipements pour leurs communautés d'origine. Le nombre de communes bénéficiaires a doublé entre 2002 et 2009. En 2010, ces programmes opéraient dans 28 des 32 États de la Fédération. Ils concernaient 2 438 projets dont 82,4 % en

infrastructures de base dans 664 communes (sur 2 456 communes dans le pays), pour un montant global de 1 699 millions de pesos (148 millions de dollars), dont 446,3 millions (39 millions de dollars) apportés par les clubs de migrants.

Le montant maximum de l'apport fédéral est de 800 000 pesos par projet d'infrastructure (1 million depuis 2011, soit 87 000 dollars). La majeure partie des projets présentés est approuvée et financée. En 2008 par exemple 86,9 % des 2 457 projets présentés furent approuvés. Les 2 438 projets présentés par 890 clubs de migrants aux États-Unis, approuvés et financés en 2010, se distribuaient entre 874 projets d'urbanisme et de voirie ; 571 d'eau potable, assainissement et électrification ; 359 d'éducation, santé, sport ; 56 de routes rurales, et 332 à orientation productive (projets productifs communautaires). Dans l'État de Guanajuato, par exemple, le COVAM a approuvé 176 projets en 2009, requérant un investissement global d'environ 150 millions de pesos (13 millions de dollars), répartis entre l'État fédéral (32,3 %), l'État de Guanajuato (28,5 %), les municipalités (15,4 %) et les clubs de migrants (23,8 %). En 2011, du fait de restrictions budgétaires, le volume de l'apport fédéral a été limité à un montant équivalent à celui de 2010. Ces programmes peuvent être amplifiés à des schémas de type 4X1 ou 5X1, si interviennent également d'autres administrations ou entreprises privées.

Les dépenses dans les fêtes patronales

Dans ce pays très catholique, les traditions liées aux fêtes religieuses sont généralement très respectées, et chaque communauté (village, petite ville, ville moyenne, quartier de grande ville) célèbre la fête de son saint protecteur, souvent associée au jour des enfants absents (les migrants), à une foire ou d'autres manifestations commerciales, culturelles ou patriotiques. Ces fêtes sont souvent co-organisées par l'église et la municipalité, et font largement appel aux migrants internationaux individuellement ou, le plus souvent, aux clubs et associations de migrants pour contribuer aux dépenses (orchestres, repas communautaires, feux d'artifice, messes, réparations de l'église, donations pour les écoles religieuses, troupes de théâtre, de danses folkloriques, défilés de migrants en automobiles, processions, etc.) engagées dans ces manifestations.

En ce qui concerne la ville d'Encarnacion de Diaz, par exemple, la fête patronale a lieu au début du mois de février. Chaque année, le curé de la paroisse part au mois de juin à Los Angeles (où réside la majeure partie des émigrants de la ville) pour collecter les fonds nécessaires pour la fête de l'année suivante. En 2012, le coût total de la partie religieuse de la fête patronale s'est élevé à 60 000 pesos (5 000 USD), dont 35 000 pesos (2 900 USD) correspondent à des donations des migrants de Los Angeles. Il

existe d'autres clubs de migrants dans l'Illinois et au Texas, mais ils ne furent pas sollicités officiellement, même si, à titre individuel, les migrants purent envoyer ou apporter personnellement leurs dons. C'est à l'occasion de ces fêtes, que la majeure partie des migrants vient prendre des vacances dans sa communauté d'origine, et rapporte du pays voisin de nombreux biens (derniers modèles d'électroménagers, d'appareils électriques et électroniques, vêtements, cadeaux somptueux, automobiles), leur permettant de manifester leur « réussite sociale ». Les migrants se doivent souvent de montrer leur générosité par des dépenses ostentatoires lors de ces fêtes. Il arrive parfois que la municipalité profite de la présence massive des migrants pour leur faire régler l'achat d'un équipement collectif, sans passer par le programme 3X1, comme ce fut le cas d'une ambulance à Encarnacion de Diaz, il y a quelques années.

Ces contributions des migrants sont généralement peu importantes individuellement, de l'ordre de 50 ou 100 dollars, et ne sont pas obligatoires, mais elles permettent aux migrants de manifester leur attachement à leur communauté d'origine, même s'ils ont choisi de résider définitivement aux États-Unis, et à certains de réaliser des dépenses de prestige. Par contre, dans les zones rurales du Sud-Ouest du pays, où l'emprise de l'Église et des autorités locales indigènes est beaucoup plus forte sur les communautés, ces fêtes donnent lieu à des inscriptions comptables très strictes des contributions, auxquelles les migrants ne peuvent se soustraire sous peine de sanctions. Dans ce cas, il est probable que la fraction des ressources des migrants employée dans ces dépenses communautaires festives soit relativement importante.

Conclusions

Les migrants mexicains aux États-Unis forment une population très hétérogène, mêlant des individus et des familles définitivement installés dans le pays voisin, dont les relations avec leur communauté d'origine se relâchent peu à peu ; des migrants de longue durée ayant généralement vocation à rentrer au Mexique après avoir accumulé une épargne suffisante pour créer une micro-entreprise et/ou s'acheter un logement ; et des migrants temporaires qui visent à maximiser leur épargne sur une courte période. Ces divers types de migrants utilisent différemment leurs ressources, selon la nature de leurs projets, leurs charges et obligations familiales aux États-Unis et au Mexique, et les contraintes plus ou moins fortes qui les lient à leur communauté. Le montant des envois de fonds des migrants à leur famille au Mexique est resté relativement stable en dollars courants durant les 20 dernières années, ce qui a permis d'accroître leur consommation aux États-Unis et/ou l'épargne disponible pour leurs projets personnels, tout en maintenant à peu près constants en pesos courants les montants perçus par

les familles. Le développement récent des investissements sociaux dans les programmes d'équipement des communautés d'origine donne lieu à une couverture médiatique très importante au Mexique, célébrant la solidarité des « fils absents » envers leurs concitoyens, mais ces flux – que l'on peut également considérer comme une forme d'impôt plus ou moins volontaire – ne représentent toutefois qu'une très faible fraction (inférieure à 1 %) de l'ensemble des *remesas* familiales, comme les diverses formes de participation aux activités festives annuelles des communautés d'origine. Pour une grande partie des migrants mexicains, l'épargne revêt une importance fondamentale, et modère fortement leur consommation aux États-Unis au profit des transferts vers le Mexique, même si avec l'allongement du temps de présence dans le pays voisin, le taux d'épargne affecté à ces transferts a tendance à diminuer grâce à la dégradation continue du taux de change, défavorable à la monnaie mexicaine. Dans ce cas, le profil de l'allocation des ressources se rapprocherait peu à peu du standard nord-américain, orienté essentiellement vers la consommation. Les tendances qui apparaissent incitent par ailleurs à penser que les *remesas* familiales se réorienteront peu à peu vers la sous-population plus vulnérable des parents des migrants, au détriment des familles (ménages nucléaires) de ceux-ci, dans la mesure où les regroupements familiaux aux États-Unis et l'accroissement de l'activité féminine au Mexique, contribueront à réduire les besoins de cette catégorie de bénéficiaires. Au contraire l'allongement de l'espérance de vie à 60 ans, la réduction de la fécondité depuis le début des années 1970, le développement du secteur informel depuis les années 1980, contribueront à accroître la pression sur les migrants pour subvenir aux besoins de leurs parents.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ALCARAZ, CHIQUIAR et SALCEDO, 2010: "Remittances, Schooling, and Child Labor in Mexico", Banco de Mexico.
<http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/documentos-de-investigacion/banxico/%7B22F5356A-CBD1-D3F1-C30B-4804A150E40D%7D.pdf>,
- AMERICAN COMMUNITY SURVEY, plusieurs années, Bureau of census, www.census.gov
- ARROYO Alejandro, RODRÍGUEZ ÁLVAREZ Jesús y David, 2008: "Migración México-Estados Unidos, remesas y desarrollo regional", *Papeles de Población*, Universidad Autónoma del Estado de México, núm. 58.
- BANQUE MONDIALE. Factbook, 2011, www.worldbank.org/migrations

- CORONA Rodolfo, 2002: "Monto y uso de las remesas en Mexico". In *Migración Mexico-Estados Unidos. Opciones de política*. CONAPO
- CURRENT POPULATION SURVEY, plusieurs années, Bureau of census, www.census.gov
- ENADID, 2000, 2005, 2008, 2010, INEGI (www.inegi.org.mx)
- ENIGH 2006, 2008, 2010, INEGI, (www.inegi.org.mx)
- ENOE, plusieurs années, de 2005 à 2010, INEGI (www.inegi.org.mx)
- ESCOBAR LATAPI Agustin and De la O MARTINEZ M., 1991: "Small-scale industry and international migration en Guadalajara, Mexico" in DIAZ-BRIQUETS and WEINTRAUB (comps) : *Impact of migration on sending countries*. Westview.
- GARCÍA ZAMORA Rodolfo, 2007: "El programa tres por uno de remesas colectivas en México. Lecciones y desafíos", *Migraciones Internacionales*, El Colegio de la Frontera Norte, vol.4, núm.1, p. 165-172.
- LÓPEZ CÓRDOVA E., 2006: *Globalization, Migration, and Development : The Role of Mexican Migrant Remittances*. Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo.
- LOZANO ASCENCIO F., OLIVERA LOZANO F., 2006: "El estado actual de la migración mexicana a los Estados Unidos" in *La situación del trabajo en Mexico en 2006* (Enrique de la Garza, Carlos Salas, 2006).
- MASSEY Douglas y PARRADO Emilio, 1997: "Migración y pequeña empresa", *Ciudades*, 35 : 34-40, RNIU, Puebla, México.
- OROZCO M., 2 000: "Remittances and markets: new players and practices", working paper, Inter.-american dialogue and The Tomas Rivera Institute.
- PAPAIL Jean, ARROYO Jesus, 2004 : *Les dollars de la migration mexicaine*, Paris, L'Harmattan.
- PAPAIL Jean, ARROYO Jesus, 2010 : *Les migrants mexicains créateurs d'entreprises*, Paris, L'Harmattan,.
- PESCADOR OSUNA J. A, 1998: "México-Estados Unidos: el impacto de las remesas", México, *Nexos*.
- TUIRÁN Rodolfo, SANTIBÁÑEZ Jorge y CORONA Rodolfo, 2006: "El monto de las remesas familiares en México. ¿mito o realidad?" *Papeles de población*, vol. 50, 2006, p. 147-169.
- TUIRÁN Rodolfo, SANTIBÁÑEZ Jorge y CORONA Rodolfo, 2006: "El debate sobre el monto de las remesas familiares", *Este país. Tendencias y opiniones*, vol. 185, 2006, p. 4-12.

ZUÑIGA HERRERA Elena, LEITE Paula, 2006: "Los procesos contemporáneos de la migración Mexico-Estados Unidos : una perspectiva regional", in *Migración Mexico-Estados Unidos, implicaciones y retos para ambos países* (ZUÑIGA HERRERA E., ESCOBAR LATAPI A, VERDUZCO Gustavo, ARROYO Jesus (Eds). CONAPO, U De G, Ciesas, COLMEX, Casa Juan Pablos.

ANNEXES

Tableau 1 : Différentes mesures du nombre de ménages récepteurs de fonds provenant de l'extérieur du pays (milliers de ménages, selon le trimestre (T) d'enquête).

	2006	2008	2010	2011
ENOE (Échantillon : 120 620 logements)	1 404,8 (T2)	1 160,5 (T2)	848,2 (T1)	802,0 (T1)
ENIGH (Échantillon : 35 146 logements)	1 858,8 (T3)	1 583,3 (T3)	1 357,0 (T3)	
Différences :	32,3 %	36,4 %	60 %	

Sources : ENOE, ENIGH, INEGI.

Tableau 2 : proportions de personnes de 14 ans et plus qui reçoivent des *remesas*, selon le sexe et le trimestre d'enquête au niveau national (*remesas* externes *remesas* internes).

Population de 14 ans et plus	Hommes	Femmes	Ensemble	% de femmes	Hommes	Femmes	Ensemble	% de femmes
T1-2005	1,46	3,32	2,44	71,8	2,75	5,73	4,33	70
T1-2010	0,8	1,74	1,28	71,5	2,50	5,18	3,91	69,7
Population de 60 ans et plus								
T1-2005	5,46	6,77	6,17	59,0	11,0	18,4	14,9	66,1
T1-2010	2,75	3,48	3,14	59,5	8,6	16,2	12,7	68,7

Source : enquêtes ENOE, INEGI

Tableau 3 : répartition des bénéficiaires des *remesas* externes selon leur statut au sein des ménages.

	1 ^{er} trimestre 2005	1 ^{er} trimestre 2010
Chefs de ménages masculins	22,3	22,0
Chefs de ménages féminins	34,5	36,1
Conjoints (es) des chefs de ménage	21,0	18,5
Autres masculins	5,9	6,4
Autres féminins	16,3	17,0
Total	100	100
% de femmes	71,8	71,5

	< 60 ans	> 60 ans	Total		< 60 ans	> 60 ans	Total
T1-2005				T1-2010			
Hommes	15,0	13,2	28,2		15,1	13,4	28,5
Femmes	52,8	19,0	71,8		52,0	19,5	71,5
Total	67,8	32,2	100		67,1	32,9	100

Sources : Enquêtes ENOE 2005-2010, INEGI.

Tableau 4 : Pourcentage d'individus percevant des *remesas* de l'extérieur du pays à Encarnacion de Diaz.

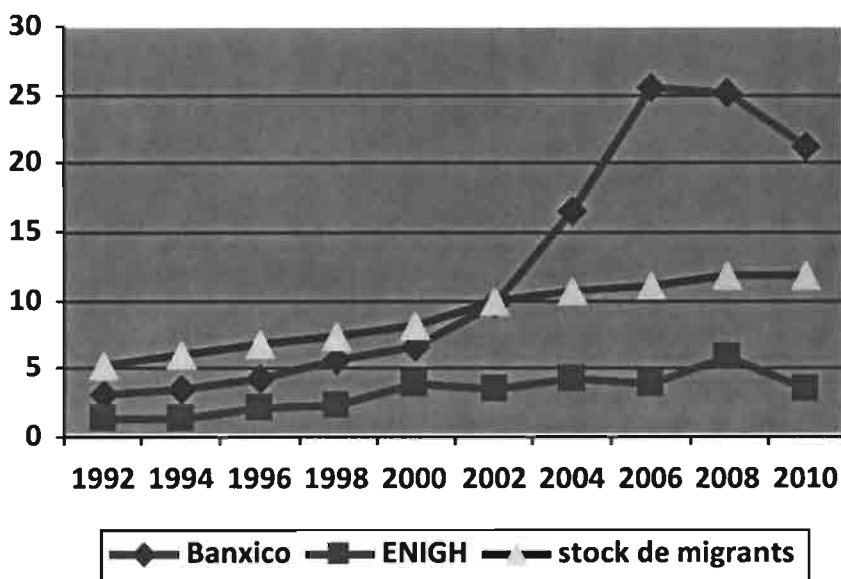
	15-59 ans	60 ans et plus	Total
Hommes	1,1 (2 257)	8,2 (366)	2,1 (2 623)
Femmes	4,9 (2 577)	14,9 (402)	6,2 (2 979)
Total	3,1 (4 834)	11,7 (768)	4,3 (5 602)

Source : enquête sur le travail, les migrations internationales et les impacts locaux à Encarnacion de Diaz en 2011 (IRD-IEDES-Paris1/CUCEA-U De G).

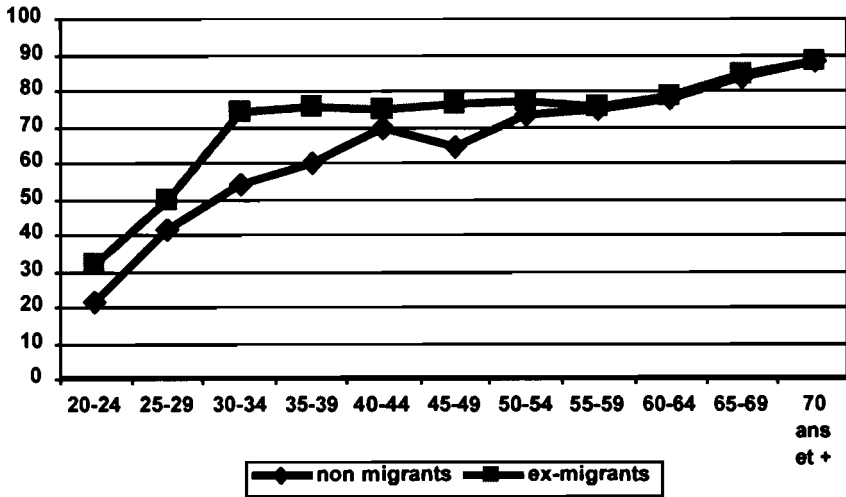
Tableau 5 : Pourcentage de personnes de 65 ans et plus disposant d'autres ressources que le travail

	Hommes	Femmes	Ensemble
Pensions au Mexique	11,2	6,1	8,2 (1 443)
Pensions de l'extérieur	6,2	2,4	3,9 (1 444)
Remesas de Mexico	6,5	10,4	8,8 (1 441)
Remesas de l'extérieur	6,0	7,4	6,9 (1 442)

Source : enquête sur les personnes âgées à Yahualica de Gonzalez Gallo et Chapala en 2011-2012 (IRD-IEDES-Paris 1/CUCEA-U De G).

Graphique 1 : Comparaison du volume des transferts de fonds (milliards de dollars) de la Banque du Mexique (Banxico) avec l'enquête nationale ENIGH, milliards de dollars), et évolution du stock de migrants mexicains aux E. U (*current population survey*, millions).

Graphique 3 : Proportion d'employeurs et de travailleurs indépendants parmi les actifs masculins de chaque groupe d'âges selon la condition migratoire.



Source : enquête IRD/DER-INESER-CUCEA-U De G sur le non-salariat dans les villes moyennes du Centre Ouest mexicain, 2005-2006.

POLITIQUE DE CONSOMMATION ET CONSOMMATION DU POLITIQUE RÉFLEXION COMPARATIVE FRANCE-OUZBÉKISTAN

Laurent BAZIN

Réfléchir sur les modes d'incorporation du marché, de la marchandise et de la consommation dans le contexte actuel de globalisation impose de porter un regard comparatif sur différentes sociétés. C'est ce que je vais tenter de faire en confrontant les résultats de recherches menées en France et en Ouzbékistan. Dans le premier cas, une enquête dans l'ancien bassin minier du Pas-de-Calais entre 2000 et 2002 m'a conduit à analyser les logiques d'inscription du marché dans le politique et les contradictions qu'elles engendrent. Dans le second cas, des recherches sur les transformations du travail en Ouzbékistan entre 2003 et 2006 m'ont amené à observer au contraire la rétention et la collectivisation de la consommation, qui se libère dans une économie de la dépense autour de l'organisation de noces. Il ne s'agit pas ici de reprendre le schéma classique de l'opposition entre sociétés « modernes » et « traditionnelles », qui traverse l'œuvre de Baudrillard (1970) à l'instar des principaux courants théoriques des années 1960-1970.

Il s'agit au contraire de replacer la réflexion dans le cadre de la globalisation et de saisir la manière dont la logique du marché et de la marchandise, qui en constitue le cœur, s'implante de manière différentielle dans les sociétés en s'incorporant dans des contextes sociaux nécessairement spécifiques, dotés de dynamiques internes singulières, et selon la position propre qu'ils occupent dans l'ordonnement du monde. Chacune des deux parties de ce texte suit une logique d'exposition particulière.

On rappellera d'une manière très générale, pour une mise en perspective des deux situations étudiées, que la société de consommation, telle que l'a analysée Baudrillard à la fin des années 1960, est engendrée par la mise en place du fordisme qui invente, dans un moment de crise de la production, le moyen d'un dépassement de la division de la société en deux classes opposées : l'une détentrice des moyens de production et disposant de la jouissance des biens de consommation ; l'autre vouée au travail et à la production. La consommation ne se comprend donc nullement sans son articulation avec un système social hiérarchique fondé sur les positions occupées dans l'ordre de la production. Elle assure la cohérence de ce système, en fournissant aux rapports sociaux un idiome dégagé du cadre de la production, et qui permet ainsi de désamorcer la contestation de ce dernier, dans une conjoncture mondiale qui est celle de la Guerre froide. Berlin-Ouest est tout particulièrement érigée en vitrine du monde « libre » de la consommation, en opposition frontale avec le modèle mis en œuvre de l'autre côté du Mur, par l'URSS, où le système de la production et de la consommation est étroitement imbriqué dans l'organisation politique de la société. Je n'évoquerai donc pas ici les transformations du travail qui ont pris place en France depuis les années 1970 et ont sapé l'ordonnancement du fordisme : elles ont fait l'objet d'innombrables publications. Il faut cependant garder à l'esprit que les nouvelles inflexions des logiques de la consommation qui se donnent à voir en France, et dont je vais essayer de dégager quelques éléments qui me semblent fondamentaux, prennent place dans un contexte profondément remanié depuis la publication de la *Société de consommation*, ainsi que dans un cadre mondial caractérisé par la disparition du communisme et des alternatives au capitalisme, ce dernier étant lui-même rebaptisé « économie de marché ».

L'Ouzbékistan est précisément une ancienne république périphérique de l'URSS. Pour faire comprendre les logiques de la dépense et de la consommation que je m'efforce de détailler dans la deuxième partie, je m'étendrai au contraire sur les bouleversements hiérarchiques et la transformation totale du système de travail que la disparition du système soviétique a engendrés. Il n'est en effet pas possible d'appréhender les usages de l'argent et leurs rapports avec la marchandise si l'on ne saisit pas les représentations du travail, le sens des revenus monétaires qui en sont extraits, ainsi que la logique de production des rapports sociaux et des positions sociales.

France : spectacle de la marchandise et marchandise-spectacle

Quelques inflexions de la consommation

Durant les trente dernières années, l'intensification de la consommation repose au niveau mondial sur une logique centrale, non seulement d'extension géographique du marché, mais également de segmentation du marché qui se traduit par la multiplication à l'infini des biens à consommer, processus qui repose sur les innovations du marketing, l'invention permanente de nouveaux produits, la programmation de leur obsolescence rapide, mais également sur leur démultiplication. Chaque marchandise se trouve dédoublée en une infinité de variétés (qu'on observe par exemple un rayon de yaourts et produits laitiers dans un supermarché, ou celui des produits détergents). La production de cette infinité de variétés inclut la prolifération des marques, des sous-marques, des produits sans marque et des produits discount, des contrefaçons, des labels (dans l'alimentaire par exemple : produits de terroirs, régionaux ou « ethniques », produits bio et écologiques, produits du commerce équitable...). Cette démultiplication de la marchandise implique l'incorporation des positions politiques, idéologiques ou « éthiques » comme valeur ajoutée de la marchandise et production de nouvelles variétés de marchandises.

L'identité est également intégrée à la marchandise selon les mêmes procédés, de sorte que l'exacerbation et la prolifération des identités peuvent être considérées comme production de marchandise et de valeur marchande (2003). La multiplication des fractionnements identitaires qu'a connue le monde durant cette période de globalisation trouve une partie de sa raison d'être directement dans le marché. Accolée à la marchandise, l'identité se trouve à la fois réalisée et déréalisée dans le spectacle des marchandises proposées à la consommation : on peut choisir de consommer le monde, se consommer soi-même, consommer l'altérité ou l'exotisme, consommer la norme ou la marge, la majorité ou la minorité, la modernité ou la tradition, etc. Si, comme le montrait Baudrillard, les marchandises forment dans la société de consommation une grammaire des rapports sociaux, celle-ci s'est en quelque sorte globalisée tant le spectacle des marchandises tend à se confondre avec une mise en représentation du monde. Il y a d'ailleurs peut-être là un des ressorts essentiels du surgissement de l'identité comme préoccupation centrale des sociétés contemporaines. Baudrillard montrait en effet que la consommation repose sur l'injonction à la jouissance et à l'épanouissement individuels, impliquant comme mot d'ordre central d'« être soi-même ». Cette injonction tautologique, d'où découlent notamment le culte du corps et celui de la performance (Ehrenberg, 1991), engage à se forger une identité propre, en avoir la jouissance, et entretenir l'une et l'autre, l'identité et la jouissance, à travers ses choix et ses pratiques

de consommation. L'illusion centrale du capitalisme de la société de consommation est en effet d'exacerber le narcissisme tout en faisant croire à des désirs et des choix personnels – qui s'expriment dans l'usage de la marchandise – alors que précisément les marchandises sont produites et consommées en masse, impliquant un nombre de consommateurs de plus en plus grand, qui transcende les frontières. Il me semble qu'il y a dans cette contradiction interne, un des ressorts à la fois de la recherche d'identifications collectives (ethniques, raciales, religieuses, de genre, de minorité sexuelle, etc.) et de l'intégration de l'identité dans le marché. Lorsque les théoriciens contemporains de l'identité, contestant par exemple le slogan de l'identité nationale produite dans le champ politique français, mettent l'accent sur le fait que chaque individu possède des identités fluides et multiples, leurs arguments ne sont en réalité qu'une variante de cette idéologie de l'identité inhérente à la société de consommation. C'est que l'identité est aujourd'hui elle-même une marchandise, une valeur ajoutée sur le marché. Ce n'est pas un hasard non plus si ce sont les groupes minoritaires (ethniques, sexuels, etc.) qui se trouvent placés au centre de la dynamique de production de styles et de modes qui s'imposent comme produits de consommation de masse, ou de consommation fusionnelle festive, à l'image des inventions musicales des trente dernières années (disco, hip hop, house, techno). Les récentes réflexions d'Yves Michaud (2012) sur l'industrialisation du plaisir, fondées sur l'étude du tourisme festif (musique, danse, sexe, drogue...) à Ibiza en fournissent un exemple intéressant, en même temps qu'elles indiquent une inflexion des logiques de la consommation.

« L'hédonisme contemporain, écrit-il, n'est pas un hédonisme des plaisirs égrenés au fil des satisfactions, c'est un hédonisme d'ambiance et de flux. [...] Nous recherchons le plaisir et le bonheur non pas au fil de liste de biens à acquérir et à consommer (tel fut l'hédonisme de la consommation des années Perec et Baudrillard), mais au sein d'expériences à l'intérieur desquelles nous vivons comme dans des bulles, ou, mieux, baignons comme dans un liquide. De là l'importance des sons, des odeurs, des atmosphères lumineuses et sonores, des « ambiances » et des environnements [...]. Les expériences de plaisir sont aujourd'hui conçues et produites de manière à intégrer de manière fonctionnelle une multiplicité de stimulations différentes qui font la tonalité plaisante de l'ensemble appréhendée dans un vécu où le sujet ne jouit pas d'un bon objet mais se perd dans sa jouissance. »

L'expérience fusionnelle obtenue dans les clubs de nuit par la stimulation de toutes les facultés sensorielles, y compris sexuelles, amplifiées par l'ingestion de drogues, constitue une sorte de paradigme de « la fête » contemporaine. Celle-ci se démultiplie, tout comme les marchandises se démultiplient. Elle est bien entendu à rapprocher de l'importance

aujourd'hui prise par le sport dont les ressorts centraux reposent précisément sur l'expérience festive, la fusion des publics qu'il opère aussi bien dans les stades que dans sa diffusion télévisuelle, et la mise en représentation d'identités en concurrence : bref un spectacle « total », organisé par une industrie puissante, sur lequel prennent appui enjeux identitaires et politiques en tant que métaphores de la compétition des villes et des nations sur le plan international. Ce spectacle-marchandise qu'est le sport s'intègre simultanément à la célébration de la marchandise et transforme les stades, les équipes, clubs et athlètes en supports publicitaires. Le spectacle, au sens strict où l'entendait Guy Debord (1967), se présente à la fois comme une marchandise et comme un marché ; il remplit une nouvelle fonction qui est de lier entre elles une série de marchandises et de produire l'ambiance multidimensionnelle dont parle Michaud, dans laquelle le consommateur trouve sa jouissance, expérience dont il tire également des éléments d'identification.

Un point de réflexion essentiel a donc trait aux liens entre la consommation, la marchandise et le spectacle. Baudrillard faisait remarquer que la marchandise était devenue un spectacle permanent des sociétés contemporaines, à travers la publicité¹. Le désir de consommer est entretenu perpétuellement par la célébration continue de la marchandise et celle-ci, dans les messages publicitaires, joue sur l'identification des registres du désir, associant notamment les marchandises à l'érotisme et au plaisir sexuel. L'érotisme, le désir et le plaisir sexuels sont de ce fait un puissant moteur de la consommation. Ils sont eux-mêmes happés dans la logique de la consommation, de la production industrielle et de la mise en spectacle. L'industrie du sexe, sous toutes ses formes, dopée par les nouvelles modalités d'internet, a connu un essor formidable au cours des trente dernières années. Le terme « consommer » dans le domaine de la sexualité n'a plus grand-chose à voir avec son ancienne signification d'accomplissement (« accomplir l'union charnelle », selon le Petit Robert) et de validation contractuelle du mariage qui y trouve sa raison d'être : il tend bien plutôt à rejoindre son sens étymologique de « consommation ». L'évolution contemporaine se situe au plus loin des remarques de Michel Bozon (1999) faisant entrer l'histoire de la sexualité dans un « procès de civilisation » qui aurait progressivement enfermé la relation sexuelle dans l'intimité de deux personnes et opérant, pour justifier son propos, une distinction entre des « actes » sexuels qui seraient porteurs de significations et un « spectacle » de la sexualité qui en serait dépourvu (Bazin, Mendès-Leite, Quiminal, 2000). La période des trente dernières années est bien plutôt

1. « La marchandise comme spectacle » est également le titre d'un chapitre de *La société du spectacle*, écrit par Guy Debord trois ans avant l'ouvrage de Baudrillard.

marquée par l'essor considérable de l'industrie du sexe, faisant entrer la sexualité dans l'univers de la marchandise, de la consommation de masse et du spectacle, faisant éclater ses anciens modes de confinement.

Villes-marchandise et villes-spectacle

La nature du rapport au politique évolue également, du fait précisément qu'il se trouve lui-même inséré dans cette logique de la consommation, articulant spectacle et production de marchandises, le tout assuré par toutes les variétés de professionnels de l'industrie du spectacle : médias, publicitaires, spécialistes du marketing, conseillers en communication, etc. C'est sur certains aspects de cette transformation que je voudrais maintenant centrer mon propos, notamment autour d'exemples tirés d'une recherche entreprise sur une municipalité du Pas-de-Calais entre 2000 et 2002.

Un premier élément de ma réflexion porte sur les phénomènes de patrimonialisation, qui ont fait l'objet d'amples études anthropologiques depuis le début des années 1980. Il s'agit désormais d'un phénomène mondial, soutenu et labélisé par l'Unesco, qui s'étend progressivement dans une dimension géographique et touche toujours plus de domaines. L'invention du « patrimoine immatériel » assure son implantation dans le domaine culturel, et prend la place de la notion de folklore tombée en désuétude. La notion de patrimoine visait à fixer des points de repère, à identifier un groupe social en l'ancrant dans une histoire locale. Son extension rapide à la notion de patrimoine « industriel », intervient dans un contexte de désactivation des anciens bassins industriels, de financiarisation de l'économie, et de domination idéologique du libéralisme. Il célèbre des unités productives et une « mémoire ouvrière », précisément à un moment où elles deviennent inutiles et où la montée en puissance de la finance transforme la nature du capital en patrimoine financier privé. « Mémoire ouvrière » et usines désaffectées sont rejetées dans l'obsolescence et transformées en pièces de musée. Leur recyclage obéit à une triple fonction : il assure la réparation symbolique d'une classe ouvrière plongée dans le désœuvrement et exclue du marché du travail ; il produit un ancrage symbolique d'une histoire locale dont les dimensions politiques et conflictuelles ont été soigneusement désamorçées ; enfin, il vise la rentabilisation de ces « déchets » industriels à travers leur élévation au statut de patrimoine (Bazin, Selim, 2002). Celui-ci prend place en effet sur un marché touristique qui gagne rapidement de l'ampleur.

Lorsque les collectivités locales valorisent une « tradition » locale ou un élément du passé pour en faire un objet patrimonial, elles en font à la fois un attribut d'une identité locale qui devient un ancrage symbolique de leur autorité, et un objet de consommation destiné essentiellement à l'industrie touristique. Le marketing autour du carnaval de Dunkerque, par exemple, en

fait l'événement festif traditionnel emblématique de la ville, et une marchandise destinée à la consommation touristique. Le politique et l'identité se trouvent agrégés dans leur production en marchandise. De même à Arras, la création récente d'un musée commémoratif de la première guerre mondiale entre à la fois dans la mise en scène de l'histoire de la ville (ancrage symbolique de la municipalité), et dans la logique de production d'une marchandise touristique destinée essentiellement aux Britanniques, voire aux Australiens ou Néozélandais². Cette mise en scène d'une marchandise-mémoire obéit à des nécessités qui en font précisément le contraire du « devoir de mémoire » auquel elle est censée se conformer : il s'agit là encore de plonger l'acheteur, le touriste britannique ou néozélandais venu honorer un ancêtre mort sur le champ de bataille, dans une ambiance sensorielle, apte à susciter des émotions diverses et contradictoires : de cette ambiance, toute réflexion et toute connaissance sur le premier conflit mondial sont délibérément évacuées – alors même qu'il s'agit d'un objet fétiche de l'historique contemporaine, le conflit le plus étudié et le plus commenté.

La logique patrimoniale s'emballa dans les deux dernières décennies et se trouve accolée à d'autres genres de production culturelle, comme l'indique par exemple la multiplication des « lieux de mémoire », des musées, des expositions, ou encore celle des festivals estivaux en tout genre : c'est toute une partie de la production culturelle, notamment à valeur politique et identitaire qui est happée dans cette logique de la consommation de masse. D'un côté la mécanique patrimoniale et mémorielle prend de l'ampleur et – par le biais de son extension au patrimoine immatériel notamment – absorbe toujours plus d'éléments ; d'un autre côté on assiste à une généralisation de la création d'événements, de spectacles ou d'institutions muséales destinés à la consommation touristique.

Cette orientation se trouve aujourd'hui modifiée. La logique patrimoniale consistait à produire des marchandises destinées à une consommation externe (les touristes à attirer) et produisait simultanément des représentations et des symboles sur lesquels se fixait l'identification d'une ville, d'un « pays » ou d'une région. La ville, le « pays », la région tendent à devenir des marques, des labels, dont sont constitutifs un ensemble d'éléments patrimoniaux, d'événements culturels, et un ensemble de produits dérivés, tels les « produits du terroir ». Les grandes villes européennes sont aujourd'hui lancées dans cette production de marque, et rivalisent dans une compétition pour capter l'attention et forger leur notoriété. Par sa mise en images et en représentations, sa transformation en

2. Arras était pendant la première guerre mondiale une position tenue par l'armée britannique, avec des contingents australiens et néozélandais, encerclée par l'armée allemande.

spectacle, la ville agrège en effet, à la manière d'un label, un ensemble de marchandises associées entre elles, auxquelles elle confère une valeur ajoutée, en même temps qu'elle se positionne dans une compétition internationale.

À travers une série d'événements, tels Paris plage, Voies sur berge, les journées du patrimoine, les nuits blanches, etc., la mairie de Paris se positionne aujourd'hui à l'avant-garde d'une nouvelle tendance qui transforme le rapport des citoyens à leur ville. « Aujourd'hui comme hier, des fêtes et des rituels... » écrit Emmanuelle Lallement (2007) qui étudie ces phénomènes en ethnographe. Il ne s'agit pas de consommation affirme-t-elle ailleurs (Lallement, 2011), puisque la caractéristique de l'ensemble de ces opérations est qu'elles sont gratuites. On peut douter de la pertinence d'un tel point de vue saisissant la dimension festive et pseudo-transgressive (événements nocturnes, ouvrant au public des espaces habituellement fermés, détournement de la fonction de ces espaces) en la repliant sur la notion de « rituel » fétichisée par l'anthropologie. La municipalité, remarque-t-elle pourtant, fait appel à des scénographes pour concevoir et mettre en œuvre ces événements. Il s'agit donc bien, sur un modèle qui n'est pas si éloigné des procédés d'« industrialisation du plaisir » étudiés par Yves Michaud à Ibiza, de transformer des espaces urbains en une nouvelle espèce de spectacle. La « fête » nocturne, une « transgression » soigneusement organisée et encadrée, tout ce qu'Emmanuelle Lallement identifie à du « rituel » forme les éléments d'une création d'ambiance destinée à faire de la ville un objet de consommation. Ces nouveaux procédés qui se généralisent rapidement en Europe ne consistent plus à valoriser le « patrimoine », les monuments, les « lieux de mémoires », les musées sous forme de marchandise destinée aux seuls visiteurs extérieurs, les touristes. On transforme désormais le rapport des citoyens à leur ville en le faisant entrer dans une logique de consommation : l'espace urbain lui-même devient un objet à consommer, une marchandise. Mais cette nouvelle forme de consommation diffère de la consommation touristique, événementielle ou muséale antérieure, et c'est pourquoi la municipalité s'adresse à des scénographes pour l'organiser : c'est l'ambiance dans laquelle baignent les participants qu'il s'agit d'aménager ; le plaisir de la consommation ne dépend plus uniquement d'une série discontinue de biens, services ou spectacles à acquérir, mais d'un environnement (festif) dans lequel le consommateur est plongé.

Dans ces opérations, il n'y a pas de transaction marchande, mais mise à disposition gratuite de l'espace urbain ; pourtant, il s'agit bien de proposer une nouvelle marchandise à la consommation : ce n'est pas le rapport marchand qui crée la marchandise, pas plus qu'il ne crée la consommation. Qu'il s'agisse d'un patrimoine à valoriser ou de l'espace urbain à

transformer en ambiance festive, la caractéristique de ces différentes opérations est que les maîtres d'œuvre en sont les pouvoirs publics, qui n'en sont pas nécessairement les bénéficiaires directs, dans un sens économique. S'il s'agissait dans le premier cas d'opérations directement commerciales, ou commercialisables, ce n'est plus le cas pour les opérations du type Paris plage, qui sont offertes gratuitement par les municipalités. Dans l'ensemble, la transformation de la ville en produit marchand fonde sa valeur, sa cote sur un marché (la compétition internationale des villes) et la destine à différentes formes de consommation par des publics externes, ou internes. Elle vise simultanément à façonner de nouveaux modes d'appropriation de l'espace urbain, de son histoire, de ses symboles : elle a donc pour but de susciter adhésion et identification. C'est en ce sens que de nouvelles modalités du politique se dessinent derrière ces métamorphoses de la ville, qui associent étroitement dimension marchande et identité ; on peut faire l'hypothèse que se dessine là une mutation sensible de la forme politique (l'autorité municipale), dont la consommation de l'espace urbain pourrait devenir un pivot dans les années à venir.

Il faut enfin remarquer que l'ensemble de ces procédés fait partie des stratégies de « communication » des municipalités contemporaines. Accompagnement aujourd'hui indispensable de la politique, du management et du marketing, la « comm » est-elle autre chose que la systématisation du spectacle, au sens où l'entendait Debord en 1967 ?

La contestation du marché : une histoire de politique-fiction³

Cette dernière question rejoint le second niveau que je voudrais développer puisque mes travaux sur le parti communiste dans le Pas-de-Calais au début des années 2000 m'ont conduit à analyser la manière dont le politique s'inscrivait dans une logique de la consommation. Les sciences politiques utilisent depuis longtemps la métaphore de la démocratie électorale comme marché, avec une offre proposée par les partis politiques, et une demande représentée par les électeurs. Cette métaphore est plus ou moins opérante. Elle devient plus juste avec l'usage du marketing politique et la prise en main de l'image des hommes/femmes politiques par leurs conseillers en communication dans les trois dernières décennies. Le tandem Mitterrand-Séguéla en 1981 est emblématique d'un moment de rupture, qui va faire du politique une vulgaire marchandise que les professionnels de la « comm », de la publicité et du marketing vont avoir la charge de promouvoir et, selon leur expression, de « vendre » auprès des électeurs.

3. Cet intitulé est un clin d'œil au titre de l'un des romans de l'écrivain barcelonais Manuel Vasquez Montalbán. Le sens que je lui donne est bien sûr différent.

Le Parti communiste français, au tournant des années 2000, constitue un très bon analyseur de ces processus. La « mutation » du Parti communiste français enclenchée à l'initiative de Robert Hue à la fin de la décennie 1990 marque une transformation radicale qui est souvent passée inaperçue des nombreux observateurs de ce parti. Cette « mutation » qui visait à rompre avec le « centralisme démocratique » pour tenter d'enrayer la marginalisation du parti, consistait à transformer son organisation interne et son image, pour en faire une « organisation en réseaux », basée sur la « souveraineté des adhérents » et le « dialogue avec la société civile ». Souvent ringardisé par les commentateurs extérieurs, le parti est en fait alors à l'avant-garde d'un alignement sur les standards de la gouvernance. Pour tenter de le placer au centre des mouvements de contestation qui se développent dans les mêmes années (les mouvements dits altermondialistes, et ceux qui s'épanouissent autour des forums sociaux mondiaux, ceux qui militent pour l'économie solidaire, la démocratie participative, etc.), les dirigeants du parti sont soucieux de l'image qu'il produit sur un public extérieur à son organisation interne et militante ; il s'agit d'adapter le parti à cette image : on est ainsi, du point de vue des dirigeants, dans une logique qui peut être décrite exactement comme un effort d'adéquation au marché. Robert Hue sera d'ailleurs connu pour l'attention qu'il prêtait aux sondages, tout comme — toutes proportions gardées — le président de la République Nicolas Sarkozy durant les années de son quinquennat (2007-2012). Dans ce parti que les politologues ont largement décrit dans le passé comme emblématique de l'engagement et de l'encadrement disciplinaires, on observe un processus tel que le politique devient un réel objet de consommation. L'une des conséquences de ces nouvelles orientations du parti est d'accroître la difficulté à retrouver une cohérence idéologique interne après l'effondrement de l'URSS. Les réactions que cette « mutation » suscite sont évidemment diverses, et engendrent une situation de conflictualité interne très aiguë, notamment dans les vieux bastions ouvriers désertés par les classes supérieures et moyennes, comme la région de Lens (ex-Bassin minier) où j'ai conduit ma recherche. La fédération du Pas-de-Calais est en effet la seule des fédérations du PCF à être ouvertement et violemment opposée à la « mutation », et les tensions locales entre les leaders de la formation communiste s'aiguisent en empruntant les lignes de partage des différentes tendances à l'intérieur du parti : une situation déroutante pour les militants, qui leur paraît d'autant plus consternante que la division en « courants » est à leurs yeux caractéristique du parti socialiste — leur grand rival — et que le parti leur semble alors gravement menacé de disparition. Accusée d'être archaïque et de demeurer stalinienne, la fédération du Pas-de-Calais soupçonne en retour la direction nationale de vouloir se débarrasser de sa structure militante, pour mieux s'intégrer au

parti socialiste comme son aile gauche, ou pour mieux opérer sa transformation en un parti « social-démocrate ». De fait, ces transformations internes, basées sur la souveraineté de chacune des instances du parti et de chacun des militants, l'attention portée à l'image produite sur un public extérieur, la volonté d'associer le parti à des mouvements sociaux de nature diverse, accélèrent le délitement des anciennes formes de militance, déjà bien engagé au plan local du fait de l'affaiblissement de la croyance, de l'absence massive de travail, de l'extériorisation de la production par rapport à l'espace urbain et, finalement, de la séparation des causes politiques et idéologiques d'avec les luttes de travail qui en formaient autrefois le creuset : la capacité des sections locales d'encadrement de la population et leur faculté de production des rapports sociaux se sont progressivement désagrégées, laissant d'ailleurs le champ libre au Front national. Si le parti communiste demeure durant ces années l'une des formations politiques qui compte le plus d'adhésions, la situation se modifie rapidement. Les adhérents désertent en masse, et les élections présidentielles de 2002 marqueront l'effondrement « final » de son électorat : le rapport entre le nombre d'adhérents et le nombre d'électeurs du parti communiste est alors à peine de un à quatre.

Le paradoxe veut que, durant ces années de « mutation », le parti communiste ait fait passer son pivot idéologique de l'exploitation du travail à l'opposition au marché, tout en adaptant son fonctionnement interne et ses stratégies externes en prenant modèle sur le marché. Il est passé en quelques années d'un modèle d'engagement et d'encadrement disciplinaire à une forme d'adhésion consumériste, tentant de « vendre » une marchandise politique sur un marché de la contestation de l'ordre libéral qui capte alors l'attention médiatique.

L'exemple du parti communiste confronté à sa « mutation » nous replace donc dans l'analyse des liens entre marché, marchandise, consommation et spectacle qui se profilent en ce début de second millénaire. On est ici – en France, c'est-à-dire au cœur de l'Union européenne – dans un monde qui constitue l'un des pôles de la diffusion mondiale du marché, sinon son principal agent ; on est également dans un moment de tension exacerbée autour de ce processus de généralisation du marché et de son corollaire, la marchandisation⁴. Cependant, les ressorts de la contestation antilibérale passent par leur transformation en marchandises dans le vaste marché que constitue l'industrie de la communication : c'est celle-ci qui est l'opérateur de la transformation de tout événement en marchandise. Le spectacle – dont Debord écrivait qu'il est « le moment où la marchandise est parvenue à

4. *Le monde n'est pas une marchandise*, titre un ouvrage de José Bové et François Dufour publié à La Découverte en l'an 2000.

l'occupation totale de la vie sociale » – s'avère ici à la fois une marchandise, un marché et un opérateur de marchandisation, apte à dépasser les faiblesses de la société de consommation pour intégrer sa contestation dans sa propre logique et en réduire le caractère subversif. On peut remarquer à nouveau ici que marché, marchandise et consommation se passent de transaction monétaire. C'est dans la capacité d'établir des liens entre les divers types de marchandises que se trouvent désormais autant l'efficacité économique que l'efficacité symbolique, et c'est dans ce processus que l'industrie de la communication joue un rôle fondamental (Bazin, à paraître).

Ouzbékistan : Travail, consommation et dépense

Une faible pénétration du marché et de la consommation

Ancienne république soviétique, l'Ouzbékistan a connu des transformations profondes depuis la chute de l'URSS et son accession à l'indépendance en 1991. Le patrimoine historique des villes phares d'Ouzbékistan (Samarcande, Boukhara, Khiva) ou des personnages du passé (Imam al Boukhari, l'astrologue Ulugbek, Tamerlan etc.), labellisé par l'Unesco, intervient dans ce contexte également à la fois comme marchandise clé destinée à attirer des touristes occidentaux ou en provenance du monde musulman, et comme un support central de la production d'une nouvelle idéologie d'État – l'identité nationale – qui prend la place du communisme. On est cependant ici dans un contexte où l'industrie médiatique n'est en rien un marché et un opérateur de marchandisation : il s'agit au contraire d'un monopole strictement contrôlé et encadré par l'État.

Regardée avec méfiance par l'État postsoviétique, la progression du marché fait l'objet d'un activisme et d'une attention soutenus de la part d'organisations extérieures financières ou à visées idéologiques (fondations américaines et européennes, ONG). Les rapports annuels de la BERD (Banque européenne pour la reconstruction et le développement), créée par l'Union européenne pour « aider » les États d'Europe centrale et de l'ex-URSS après l'effondrement du socialisme, en sont d'ailleurs des exemples éloquentes, puisque tous les indicateurs qui y sont utilisés pour évaluer l'état des économies des pays concernés ont été expressément conçus pour examiner l'avancée des « réformes » et les « progrès de la transition vers une économie de marché ouverte ». Quant aux ONG, financées par des fondations européennes (Herbert) ou américaines, et notamment la très active Fondation pour une société ouverte (Soros), leurs champs d'intervention se répartissaient sur les différents domaines *idéologiques* qui, articulés, sont censés assurer un bon fonctionnement d'une société démocratique dans le cadre de l'économie de marché. Les axes de leurs

actions se répartissaient en particulier sur l'apprentissage du marché et du *business*, l'éducation à la démocratie, le développement de la société civile, la promotion des droits (de l'homme, des femmes, des enfants) et enfin des dispositifs de microcrédit destinés à lutter contre la pauvreté en permettant un accès à l'autoentrepreneuriat. L'ensemble des ONG ont fait l'objet de mesures de révision de leurs agréments par le ministère de la Justice, et ont été tout simplement interdites, financièrement étouffées ou reprises en main par le gouvernement durant la période 2004-2006 (Bazin, Hours, Selim, 2009). En Ouzbékistan également, l'économie de marché, supposée reposer sur un ensemble de valeurs et de règles universelles, promues à un niveau international et érigées en normes globales (Hours, Selim, 2010), se révèle un champ de batailles. Si des intérêts économiques et géopolitiques considérables sont sans conteste en jeu dans la « normalisation » de cette ancienne république socialiste, les affrontements sont déplacés, du terrain de la conquête des marchés et de la captation des richesses vers le domaine idéologique, dans un sens qui paraît curieusement inversé par rapport au théâtre français où le spectacle contestataire, ainsi qu'on l'a vu, tout en intégrant le marché et la consommation dans ses ressorts internes, s'oppose à la diffusion du marché enclenchée et imposée par l'État.

En Ouzbékistan, l'État s'évertue au contraire à bloquer le marché pour assurer la pérennité de son hégémonie sur l'économie, tout comme il s'acharne à rester le maître incontesté de la société. Si la « transition graduelle » n'a pas réussi à protéger les salariés des licenciements massifs dans une économie dont les structures industrielles et agricoles se sont, de fait, effondrées avec le délitement du système soviétique, elle a en revanche permis un enrichissement de certaines couches sociales – appelées comme en Russie les « nouveaux Ouzbeks » – tandis que le reste de la population est affecté par une paupérisation massive. Dans ce contexte, comme dans beaucoup d'autres configurations postsocialistes, l'argent est investi d'une valeur nouvelle, puisque la différence de richesse est devenue un critère de hiérarchisation alors que, dans le système communiste antérieur, la formation des statuts sociaux ne dépendait que marginalement de l'accès aux ressources monétaires. La biographie d'ouvriers suffisamment âgés pour avoir connu la période soviétique met ainsi en évidence une logique très répandue, qui les conduisait à refuser les promotions à des postes de maîtrise (*brigadir*, *master*) ou d'ingénieur, qui étaient moins bien payés. Les ouvriers avaient en effet la faculté d'augmenter leurs revenus en dépassant leurs objectifs (*plan*), en cumulant des heures supplémentaires voire deux postes de travail, ou encore en utilisant pour leur compte propre les équipements. Inversement, l'acquisition de mérites politiques (dans le cadre du syndicat ou du parti) conduisait à des promotions, signes d'un statut supérieur et ouvrant droit à des privilèges dans l'ordre de la consommation, mais qui se

traduisait également par une détérioration des revenus. Ceux qui ont débuté leur trajectoire professionnelle à la fin de l'URSS tracent une démarcation nette entre la période soviétique et celle dite de l'indépendance. C'est le rapport à l'argent qui est le plus souvent évoqué pour distinguer ces deux périodes. Selon une affirmation courante, les salaires de l'URSS permettaient de nourrir la famille et d'économiser un peu, ou de partir en vacances. De voyages, il n'est plus question dans la période actuelle, ou plutôt ceux-ci sont occasionnés par les migrations de travail, des ruraux vers les villes, ou des Ouzbékistanais vers les pays voisins. Si les frontières se sont ouvertes, de même que les possibilités de consommation de produits étrangers, l'argent se caractérise néanmoins désormais par un manque : les salaires sont devenus insuffisants et l'accès à l'emploi problématique, les sources de revenus font défaut, les liquidités se font rares à l'échelle du pays et occasionnent de fréquents retards de rémunérations, ou des paiements en nature. Ainsi les fractions sociales laborieuses qualifient-elles la période présente par le fait que chacun court après l'argent.

Cependant, à la différence d'autres situations postsocialistes, on ne repère guère en Ouzbékistan, avant le milieu des années 2000, de signes d'une mise en place d'une logique de consommation, telle qu'analysée par Baudrillard. En 2003, soit douze ans après la chute de l'URSS, l'attaché économique de l'ambassade de France en Ouzbékistan pouvait encore déplorer que les firmes françaises du luxe s'étonnaient de ne pas trouver en Ouzbékistan de clientèle pour leurs produits, au contraire du Kazakhstan ou même du Turkménistan voisins. De fait, le contraste est grand entre la capitale d'Ouzbékistan, Tachkent (trois millions d'habitants) et la dynamique ville d'Almaty (un million d'habitants) au Kazakhstan. Cette dernière arbore un centre-ville qui est, dans son entièreté, une vitrine de marchandises européennes de mode (boutiques de vêtements, accessoires, parfums, luxe sont omniprésentes), sillonné de grosses berlines importées d'Europe occidentale ou d'Asie orientale ; elle possède de grands centres commerciaux à l'américaine tandis que des casinos apparaissent çà et là, révélant la fascination exercée par l'argent et abritant sans aucun doute les moyens de le blanchir. À Tachkent au contraire, le dynamisme commercial se situe du côté des grands bazars de la ville – qui commercialisent principalement des produits vivriers et des vêtements bon marché importés de Chine – tandis que les quelques supermarchés hérités de l'URSS apparaissent pauvrement achalandés. Les magasins remarquables, disséminés dans toute la ville, sont de grands commerces de meubles qui s'affichent de manière ostensible et servent de points de repère. Cette particularité, on le verra, est liée à l'essor de l'« économie du mariage ». Une timide émergence d'une consommation plus ostentatoire fait néanmoins son

apparition avant le milieu des années 2000 : quelques magasins de mode apparaissent, pour la plupart en dehors du centre-ville.

Dans ce paysage surplombé par un pouvoir politique autocratique et tyrannique, émerge précocement une figure de la cupidité, incarnée par la fille du président Karimov. Sorte de double négatif du pouvoir, celle-ci est réputée vouloir s'accaparer tous les rouages de l'économie – des boîtes de nuit aux secteurs clés que sont les industries d'extraction pétrolière et aurifère et la production/transformation de coton, en passant par les filières d'importation de produits de nécessité, comme le sucre. Cette figure évolue en s'étoffant au cours des années 2000, d'une manière extrêmement significative : créant son parti politique propre⁵ ainsi qu'une fondation philanthropique, elle est considérée comme la successeure probable de son père à la tête de l'État ; nommée ministre des Affaires étrangères et ambassadrice de l'Ouzbékistan à l'Unesco, elle maîtrise la production de l'image patrimoniale du pays et fait l'objet d'une publicisation ambivalente des médias français qui la surnomment la « princesse d'Asie centrale » ; s'accaparant les secteurs clés d'une économie effondrée, elle est perçue dans certains milieux comme la leader d'une modernisation du monde des affaires ; affichant son goût pour l'art, la mode, les parfums et le faste, elle construit en 2006 une galerie commerciale de luxe au centre de Tachkent, ouvrant la voie d'un nouveau modèle de consommation jusqu'à présent totalement marginal. Lola Karimova apparaît ainsi comme une figure totale, qui prend naissance dans le cercle le plus restreint du pouvoir politique pour s'inscrire au point névralgique de la production de toute l'économie « réelle » et « symbolique » (production, consommation, spectacle ; interne et externe) et en assurer à la fois le contrôle et la transformation.

Ostentation économique et nouveaux cadres des rapports de travail

Néanmoins, l'ostentation économique prend surtout l'aspect d'une effervescence dans la construction, ainsi que d'une surenchère dans les dépenses de mariage. Partout les maisons individuelles sont agrandies, rénovées, tandis que les appartements sont redécorés. Le phénomène le plus remarquable tient à l'essor rapide de constructions nouvelles, à finalité ostentatoire, entreprises par les « nouveaux Ouzbeks » enrichis dans la corruption ou les affaires à l'ombre de l'État et/ou de la mafia. Cette couche sociale s'empare des vieilles bâtisses « traditionnelles » des quartiers centraux pour les démolir et construire à la place de grandes villas, désignées par le terme ouzbek *kottej* (cottage), et qui se caractérisent par la recherche

5. Il n'y a pas de partis d'opposition en Ouzbékistan : le pluralisme politique est un écran – un spectacle – destiné essentiellement à l'extérieur ; les candidats qui se présentent à l'élection présidentielle appellent à voter pour le président Karimov, au pouvoir depuis l'indépendance.

d'un style baroque dans l'usage de lignes et de matériaux insolites qui rend chaque bâtiment singulier. Ces constructions ostentatoires, qui étaient auparavant sous le coup d'une interdiction présidentielle, démarrent dans les années 2000 et se répandent très rapidement dans le centre-ville dans le milieu de la décennie. Elles sont le signe de la puissance et de la réussite économique nouvellement acquises par cette couche sociale des « nouveaux riches », qui s'inscrit collectivement dans l'espace urbain tout en signalant une compétition individualisée. L'invention d'un nouveau style architectural, désigné comme européen (*yevrostitil* : eurostyle) est en franche opposition avec celui des maisons « traditionnelles », de plain-pied avec un jardin central, qui faisait auparavant le charme des *mahalla* (quartiers résidentiels) de Tachkent. Elle place les possesseurs de ces cottages sous les auspices d'une ère nouvelle dont ils s'affirment les maîtres. La langue ouzbèke les désigne comme *boy* : riches, puissants ; mais aussi comme *xojayin* qui recouvre indistinctement les notions de propriétaire et de patron.

Dans le processus de construction de ces quartiers aisés, l'argent devient en effet, de façon manifeste, un signe de puissance autant que l'agent de nouveaux rapports sociaux, puisqu'il permet aux propriétaires de se subordonner les autres fractions sociales, qui s'empressent de venir travailler sur ces chantiers car le secteur de la construction en plein essor représente pour les citoyens autant que pour les migrants ruraux une source majeure d'emplois et de revenus monétaires. Ces derniers peuvent s'y trouver employés de deux manières. Ils peuvent l'être à titre ponctuel comme manœuvres journaliers – qu'on désigne comme *mardikor* – pour les tâches ponctuelles les plus ingrates tels le déchargement des camions de matériaux mais aussi la petite maçonnerie, l'électricité, etc. Ils peuvent également intégrer de manière plus stable l'une des innombrables équipes d'ouvriers, artisans confirmés ou apprentis débutants, qui se constituent de façon autonome sous la conduite d'un *brigadir*. Ceux-ci sont des ouvriers expérimentés qui sont parvenus à se hisser à la fonction de chef d'équipe en se plaçant dans la clientèle des chefs de chantiers, maîtres d'œuvre auxquels les propriétaires confient la gestion des chantiers de construction et qui sont en quelque sorte des intermédiaires et des fondés de pouvoir.

On remarquera au passage que l'État constitue une matrice de ce nouveau type de relations sociales qui se noue dans le rapport à l'argent, se cristallise autour de la construction et refoule le marché et la consommation dans le secteur de la subsistance. L'État est, après l'indépendance, l'acteur principal, sinon unique, de la construction. Il s'affirme le maître de l'ère nouvelle en matérialisant les signes de sa souveraineté par la construction de nouveaux bâtiments officiels (Parlement, mairie de Tachkent, Sénat, conservatoire de musique – emblème de l'identité nationale), dans un style néooriental moderniste en rupture avec l'architecture soviétique. Le pouvoir nationalisé

issu de la chute de l'URSS se structure autour de clientèles organisées en factions régionales. Il s'exerce de surcroît de manière autoritaire, avec une brutalité assumée jusque dans les mises en scène du président : si ses slogans omniprésents sont tournés vers un avenir radieux et un passé glorieux, si les affiches l'exposent entouré d'une population ouzbèke traditionnelle bigarrée et joyeuse, les photographies officielles tout comme ses discours publics lui confèrent en revanche un air mauvais, la tête légèrement inclinée, le regard dur et malveillant, les paroles volontiers menaçantes.

De manière analogue, les rapports noués autour des constructions privées sont marqués par la rudesse et la grossièreté des propriétaires et des chefs de chantiers envers les ouvriers qui travaillent pour eux, sans contrat, sans protection ni garantie : il arrive assez fréquemment que le travail réalisé soit incomplètement payé, ou avec retard. Les travailleurs sont à la merci de leurs employeurs. Ces relations oscillent entre un idéal d'autonomie des équipes et une dépendance (fidélisation/clientélisme) recherchée car elle permet de minimiser les risques et de trouver de nouveaux contrats. Ce type de travail prend un caractère massif, qui repose sur une importante migration des ruraux vers les villes secondaires, vers la capitale Tachkent, et au-delà vers le Kazakhstan et la Russie. Il est marqué par des représentations ambivalentes. D'un côté, il constitue une mobilisation autonome de la main-d'œuvre qui, dans une situation d'effondrement économique, développe ses propres stratégies de recherche de revenus, invente ses formes d'organisation et d'acquisition des savoir-faire. L'activité de ces équipes de constructeurs est pour cette raison désignée comme travail privé/personnel (*xususiy ish*) par opposition à l'emploi dans les structures d'État, puisqu'il s'effectue précisément en dehors des appareils officiels. Il est dans cette mesure d'autant plus valorisé, et valorisant pour ceux qui l'accomplissent, qu'il permet d'acquérir – le temps que durent les chantiers – des revenus bien supérieurs à ceux des fonctionnaires, ou même des ouvriers des usines. D'un autre côté, une connotation négative peut s'attacher à ce type de travail dans la mesure exactement inverse où il s'agit de mettre sa force de travail à disposition d'un tiers. Les ouvriers du bâtiment sont alors potentiellement assimilés aux travailleurs à la tâche, ces *mardikor* qui se regroupent sur les marchés et les principales artères des villes dans l'attente qu'un employeur occasionnel les recrute comme journaliers. Ceux-ci constituent en Ouzbékistan la figure sociale la plus dévalorisée, emblématique d'une situation de dégradation des conditions économiques d'existence, doublement caractérisée par la nécessité de fuir les campagnes pour trouver des revenus monétaires, et de mettre sa force de travail à disposition d'autrui contre rémunération. La contrainte de « se vendre » à un tiers est en effet dégradante, pour les hommes et plus encore pour les femmes ; aussi les paysan-ne-s privé-e-s d'emploi et d'accès à la terre dans les campagnes

préfèrent-ils parfois affronter dans les villes – loin des regards – la condition rude et précaire de travailleur journalier « flottant » (selon l'expression chinoise) plutôt que d'accepter de travailler, pour une rémunération minime et incertaine, dans les champs des paysans riches (*boy dehqon*). Dans le cas contraire, le travail champêtre vaut moins pour ce qu'il rapporte (il a perdu pratiquement toute valeur d'échange) que comme système de dépendance qui permet d'espérer s'aménager des moyens d'accès à la ressource foncière.

Au total, l'Ouzbékistan est le théâtre d'une transformation radicale du travail, qui se réinvente dans la mobilité et s'ajuste dans des formes instables de dépendance plutôt que comme salariat. Elle s'accompagne d'une mutation complète de l'échelle des revenus : emblème de la nouvelle pauvreté, et signe de la honte nationale, un *mardikor* peut en quelque mois accumuler plus d'argent que n'en gagne par son salaire un ouvrier d'usine ou un professeur d'université ; ce dernier percevra à peine un tiers des revenus d'un paysan d'une région lointaine se faisant embaucher comme artisan maçon sur un chantier de Tachkent. Ces bouleversements déprécient très fortement le travail pour l'État mais aussi le travail en entreprise. Le travail pour des particuliers, qui est une configuration nouvelle, est une condition honteuse pour les hommes et plus encore pour les femmes. Ces dernières sont soumises à des pressions contradictoires entre un repli prescrit sur le travail domestique et une nécessité de trouver des sources de revenus hors de la maison (*ko'chada*, littéralement : dans la rue) qui les désignent comme la cible d'accusations de prostitution. Enfin, plus lucratives mais entraînant également une plus grande vulnérabilité, les migrations massives de travail vers le Kazakhstan et la Russie sont connotées comme de l'esclavage. Autrefois valorisé par le système soviétique, le travail est aujourd'hui affecté de valeurs négatives ; il est devenu en quelque sorte la « part maudite ⁶ » de la société (Bazin, 2010). C'est pourquoi différentes fractions sociales tentent de trouver les moyens de conjurer cette image négative : les intellectuels de l'Académie des sciences en valorisant leur condition de serviteurs de l'État en dépit des atermoiements dans lesquels les plongent ses revirements idéologiques ⁷ ; les paysans ouvriers du bâtiment en soulignant au contraire l'autonomie de leur travail vis-à-vis des structures officielles et se replaçant dans le cadre réinventé de relations traditionnelles de maître artisan à élève.

Le mariage : ostentation, dépense et collectivisation de la consommation

Si le bâtiment représente un nouveau mode de dépense ostentatoire en même temps qu'il constitue le creuset de nouveaux rapports sociaux, où

6. On aura reconnu bien sûr dans l'évocation de la « part maudite » et l'utilisation de la notion de « dépense », la référence à Georges Bataille (1949).

7. Cf. Monique Selim in Bazin, Hours, Selim (2009).

l'argent est le vecteur de la subordination de l'ensemble des fractions sociales laborieuses aux « nouveaux riches »⁸, le mariage constitue la forme première de l'ostentation en même temps que la principale scène sur laquelle se donne à voir la restructuration en cours de la société ouzbékistanaise. Il correspond à un moment singulier de mise en jeu des rapports sociaux dans leur aspect de totalité, selon la célèbre notion de Mauss (1925). C'est à la fois la réalisation de l'alliance matrimoniale entre deux groupes familiaux, dans lequel s'actualisent les rapports entre les différentes fractions de la parentèle, du voisinage et des réseaux amicaux mais aussi bien sûr des clientèles et des liens de dépendance qui structurent le champ du pouvoir et le monde des affaires ; c'est également l'occasion d'une actualisation de la position sociale, par la démonstration de la richesse et de la puissance ; si la « noce » (*to'y* : la notion s'étend aussi aux fêtes de circoncision affectées par la même logique, mais avec des enjeux de moindre importance) donne lieu à une compétition dans la dépense, et constitue de ce fait un moyen de différenciation, elle est aussi un moment de communion « nationale » puisqu'elle est considérée comme le cœur de la tradition et valorisée par l'État comme l'emblème d'un renouveau de l'identité nationale. Les villes se couvrent de grandes salles de restaurant pouvant contenir plusieurs centaines de convives (*to'yxona* : salles des fêtes/noces), tandis que dans les campagnes les réceptions de mariage sont organisées dans les cours et les maisons et constituent des occasions festives prisées. L'ostentation dans la dépense repose notamment sur le nombre d'invités, le prestige (et le prix) de la salle des fêtes ainsi que sur le nombre et la notoriété des artistes, chanteurs-euses et musiciens engagés pour animer ces soirées. Dans un pays où les droits d'auteurs n'existent pas et où les chanteurs-euses de la scène musicale sont rémunérés, non de la vente de leurs disques, mais par des prestations dans les mariages, leur popularité s'exprime d'ailleurs très précisément comme une cote : le cachet – connu de tous – qu'ils/elles exigent pour une performance de quelques chansons dans une noce, peut monter jusqu'à 5 000 \$ pour la plus populaire d'entre tous en 2005⁹.

Si le « mariage ouzbek » est censé unifier la société et la caractériser, notamment dans la rhétorique de l'État, voire dans le discours savant, il n'y a dans les faits aucune unité, ni dans la manière de l'organiser, ni dans les règles qui régissent les échanges entre les familles alliées, qui sont au contraire soumises à de très fortes disparités en fonction des régions, de

8. Si les fractions sociales laborieuses peuvent être décrites comme un nouveau prolétariat (cf. Laurent Bazin, in Bazin, Hours, Selim, *op. cit.*), en revanche les fractions sociales enrichies ne peuvent en aucune façon être qualifiées par le terme de bourgeoisie.

9. Ce qui n'est d'ailleurs pas très différent pour les Dj des « fêtes » de la scène techno contemporaine dans le monde occidental, évoquée dans la première partie de ce texte, les droits d'auteurs faisant néanmoins dans ce cadre l'objet d'une attention sourcilieuse.

l'appartenance ethnique, des milieux sociaux, voire du rapport à l'islam, de sorte que le mariage reflète au contraire les divisions et le fractionnement de la société. Donnons néanmoins quelques éléments d'ensemble qui se dégagent des enquêtes auprès des ouvriers paysans réalisées entre 2004 et 2006. Tout d'abord, la dépense du mariage – sublimée alors que le travail est dévalorisé – absorbe l'essentiel des revenus tirés du travail, particulièrement en milieu rural où les familles s'efforcent de subsister de manière autarcique en cultivant le lopin de terre jouxtant leur habitation. En dépit d'une pauvreté qui est censée concerner en Ouzbékistan les deux tiers de la population (soit d'ailleurs l'équivalent de la population rurale) les gains du travail sont moins destinés à la consommation individuelle du travailleur ou à l'entretien des dépenses quotidiennes de la famille qu'à être thésaurisés pour faire face aux dépenses occasionnées par les mariages et les circoncisions. Les travailleurs jeunes en particulier – hommes et femmes – remettent donc l'essentiel de leurs revenus à l'un ou l'autre de leurs parents, le père le plus souvent, mais parfois aussi la mère s'il s'agit de le conserver à l'abri des dépenses quotidiennes. Une jeune fille peut ainsi contribuer à la constitution de son trousseau, ou alimenter les ressources familiales qui serviront à marier l'un de ses frères. Les gains d'un jeune homme peuvent être destinés indifféremment à préparer son propre mariage ou celui d'un frère : chacun des membres de la fratrie se marie à son tour selon l'ordre des naissances, et lorsque tous les fils sont mariés, il faut encore acquérir les logements des frères aînés (à l'exception du dernier, qui demeure avec ses parents) puis préparer les fêtes de circoncision des fils nés de ces mariages. La thésaurisation de l'argent se réalise souvent par l'achat de bétail, qui permet ainsi de le faire « se multiplier » mais aussi de préparer l'achat nécessaire de moutons et/ou d'un bœuf au moment du mariage. Selon la même logique, la famille d'une jeune femme peut accumuler à l'avance les biens nécessaires à son trousseau.

Considéré comme le devoir le plus sacré des parents envers leurs enfants, le mariage justifie la captation des ressources collectées individuellement par les jeunes générations, ajourne leur émancipation et renforce le pouvoir et l'autorité de la mère, et surtout du père, le « chef de famille », désigné couramment par le terme de *xojayin* (patron/propriétaire). Cette autorité s'étend – sans possibilité de contestation – au choix des conjoints, la mère intervenant plus directement dans celui de ses brus qui accompliront les travaux domestiques sous sa supervision, dans une condition véritablement servile. Le mariage est donc le mécanisme par lequel le caractère individuel de l'emploi salarié, stable ou occasionnel, est refoulé, même dans le cas du travail en migration, et par lequel est neutralisée la possibilité d'émancipation contenue dans l'usage des revenus tirés du travail. La jouissance de l'argent est déplacée dans le cadre de la famille et des règles

régissant les rapports de parenté, tout comme d'ailleurs la jouissance sexuelle, avec beaucoup plus de rigueur pour les femmes que pour les hommes, selon un principe à peu près universel. Car il s'agit bien, à travers le mariage, de s'approprier la sexualité d'une jeune fille (à l'usage d'un fils), de s'accaparer sa force de travail tout autant que ses capacités reproductrices (à l'usage de la famille).

La préparation du mariage donne lieu à des négociations entre les familles, qui portent notamment sur la quantité d'argent et la liste des biens à fournir ; la répartition de ces dépenses entre les deux familles varie considérablement d'une région à l'autre, et selon les appartenances. Cette préparation implique cependant toujours le versement d'une compensation matrimoniale (*qalin puli* : argent de la fiancée) variant entre 400 et 1 000 \$ dans les milieux d'ouvriers/paysans, ainsi que des biens de valeur pratique et symbolique : la famille du fiancé se doit d'offrir à l'autre partie un ou deux moutons et de la nourriture destinée à la fête de mariage, ainsi qu'une garde-robe complète et des chaussures pour la fiancée. Cette dernière portera publiquement les robes offertes lors de la noce, afin de les montrer à tous ; l'une de ces robes est nécessairement une tenue « traditionnelle » en soie. Une fois le mariage accompli, d'autres cadeaux suivront : des vêtements pour la mère, les sœurs, les frères, les tantes de la mariée, des foulards en soie, ainsi qu'un « manteau national » (*miliy chopon*) pour son père. La famille de la fiancée doit fournir l'essentiel de l'équipement du futur couple : meubles, vaisselle, *ko'rpacha*¹⁰ (dans certaines régions, c'est la famille du fiancé qui fournit aussi ce trousseau). Enfin, le coût du mariage comprend les dépenses de la noce elle-même : nourriture, boisson, musiciens, enregistrement vidéo (souvent pris en charge par les amis du marié), et des biens symboliques qui entrent dans les échanges complexes entre une famille, les différentes branches de sa parentèle et le voisinage. Les cadeaux reçus et la contribution des différents invités aux dépenses du mariage font l'objet d'une comptabilité scrupuleusement notée dans un carnet, et seront rendus à l'occasion d'un mariage chez les donneurs.

On remarquera deux choses au passage : dans l'économie du mariage entrent les biens estimés nécessaires à l'équipement de la maison du jeune couple (meubles, vaisselle, *ko'rpacha* définis dans le trousseau ; tapis souvent offerts comme cadeaux de mariage), y compris une garde-robe complète pour la mariée. L'acquisition et l'usage de ces biens échappent à une logique de consommation individuelle ; ils sont au contraire intégrés dans le renforcement des rapports de parenté. C'est la raison pour laquelle

10. Il s'agit de couvertures fourrées de coton qui sont étendues sur le sol pour s'asseoir, mais qui peuvent également servir de matelas et de couverture pour dormir. Chaque famille en possède un stock, empilées dans un coin de la maison.

les magasins de meubles constituent dans les villes des bâtiments remarquables : ils s'intègrent à l'économie du mariage qui se définit comme le cœur de la société. En second lieu certains des biens échangés lors du mariage expriment l'appartenance nationale : le manteau offert au père, la robe et les foulards en soie, la vaisselle peinte d'une fleur de coton symbolisant l'Ouzbékistan. Ils accomplissent ainsi la fonction évoquée plus haut de « communion nationale » que remplit le mariage, emblème de l'identité nationale.

Si les revenus du travail n'alimentent pas des logiques de consommation sur les modèles occidentaux, un type d'équipement remplit néanmoins une fonction bien particulière : le téléviseur et le magnétoscope (ou le lecteur de DVD pour les familles plus aisées). L'usage est très répandu dans les milieux ouvriers et paysans de mettre en route la télévision (plutôt en ville) ou de visionner des cassettes vidéo (plutôt à la campagne) lorsque des visiteurs se présentent. L'objet « de consommation » est donc bien, dans ce cas, un médiateur de la communication entre les habitants de la maisonnée et leurs hôtes. Ayant suivi en 2005 une équipe d'une dizaine de jeunes maçons de Tachkent jusqu'à leur village dans le Khorezm, je découvris que mes hôtes mettaient systématiquement le magnétoscope en marche lorsque j'entrais dans une maison, avec trois types de programmes : des enregistrements vidéo de leur mariage ou du mariage récent d'un membre de la famille ; des clips montrant des chanteurs-euses pour l'essentiel indiens et turcs ; des enregistrements sur lesquels des chanteurs-euses locaux, désignés comme des « étoiles du Khorezm », se produisaient dans des émissions de variétés ou des mariages de familles riches. Il faut donc souligner que l'usage des appareils vidéo s'intègre dans un idiome de la consommation qui se rapporte à la thématique du mariage, à la fois dans son caractère d'événement familial, de manifestation festive, voire de particularisme régional. Dans cette région, les mariages qui se succèdent à cadence rapide durant l'été constituent des occasions de fêtes en plein air, très appréciées des jeunes gens (hommes et femmes), qui s'y rassemblent en soirée pour danser, flâner, discuter, boire, se courtiser.

Conclusion

Il n'est guère nécessaire de souligner le contraste entre les deux univers de la consommation qui ont été dépeints. Ils apparaissent comme deux antipodes, dotés chacun de logiques propres, et peuvent en effet se comprendre comme tels. En France, le marché et la consommation se sont internalisés dans tous les espaces sociaux et politiques, y compris dans ceux qui les contestent, ou s'efforcent de les contenir. Ce processus est le résultat d'une conjonction de dynamiques. L'idiome de la consommation s'est transformé, impliquant de nouveaux rapports à la marchandise. Mais cette

transformation obéit elle-même à l'incrustation de l'idéologie libérale, dont l'État – agrégé au sein de l'Union européenne, et soumis aux marchés comme le révèlent clairement les développements récents de la crise financière – est un acteur central sinon le principal maître d'œuvre. Elle est d'autre part fondamentalement liée à la dynamique interne du capitalisme, autant dans sa propension à se saisir de tout objet pour le changer en marchandise, que dans sa complexification et son investissement de l'industrie de la communication. Le spectacle est partout au cœur de ces mutations ; il est l'opérateur fondamental de la marchandisation. En Ouzbékistan, le marché et la consommation sont au contraire rejetés à la périphérie des rapports sociaux. Ce processus est doublement le résultat du politique – qui bloque l'implantation du marché – et d'une dynamique conservatrice stimulée par la dégradation des conditions économiques d'existence. Celle-ci fragilise en effet l'ordre social et menace en particulier la reproduction de la parenté. L'individualité et la jouissance en sont refoulées d'autant plus vigoureusement. Aussi opposées que soient ces deux trajectoires, elles prennent néanmoins place dans le cadre de la globalisation et de l'hégémonie exercée par le marché. L'exacerbation des identités en est un corollaire. En Ouzbékistan, elle prend la forme d'un renforcement de la « tradition » sur laquelle s'appuie l'État pour maintenir le marché à l'extérieur. En France, l'identité est directement stimulée dans la jouissance de la marchandise, et inscrite dans le marché et la consommation.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- BATAILLE Georges, 1949 : *La part maudite*, Paris, Minuit, 1967.
- BAUDRILLARD Jean, 1970 : *La société de consommation*, Paris, Gallimard, coll. « Folio/Essais », 1986.
- BAZIN Laurent, 2001 : « Patrimoine, mémoire, généalogie. Quelques considérations critiques », *Revue Espaces Marx*, n° 16-17, p. 44-53.
- BAZIN Laurent 2003 : « Quelques éléments de clarification sur la globalisation », *CLES (Cahiers lillois d'économie et de sociologie)*, n° 40, p. 175-194.
- BAZIN Laurent, 2010 : « Une économie de l'assujettissement. Travail, revenus, mariage en Ouzbékistan », *Anthropologie et sociétés* (Québec), n° 34 (2).
- BAZIN Laurent, HOURS Bernard, SELIM Monique, 2009 : *L'Ouzbékistan à l'ère de l'identité nationale. Travail, science, ONG*, Paris, L'Harmattan, coll. « Anthropologie critique ».

- BAZIN Laurent, MENDÈS-LEITE Rommel, QUIMINAL Catherine, 2000 : « Déclinaisons anthropologiques des sexualités », *Journal des anthropologues*, n° 82-83, p. 9-24.
- BAZIN Laurent et SELIM Monique, 2002 : « Ethnographie, culture et globalisation. Problématisations anthropologiques du marché », *Journal des anthropologues*, n° 88-89, p. 269-305.
- BOZON Michel, 1999 : « Les significations sociales des actes sexuels », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 128, p. 3-23.
- DEBORD Guy, 1967 : *La société du spectacle*, Paris, Gallimard, coll. « Folio », 1996.
- EHRENBERG Alain, 1991 : *Le culte de la performance*, Paris, Hachette.
- HOURS Bernard & SELIM Monique, 2010 : *Anthropologie politique de la globalisation*, Paris, L'Harmattan, coll. « Anthropologie critique ».
- LALLEMENT Emmanuelle, 2007 : « Événements en ville, événements de ville. Vers une nouvelle ritualité urbaine ? » *Communication & Organisation*, n° 32 <http://communicationorganisation.revues.org/275>
- LALLEMENT Emmanuelle, 2011 : « Performer Paris. Ou comment l'anthropologie peut saisir les processus de transformation de l'espace parisien », Communication au Congrès de l'AFEA, Paris, EHESS, 21-24 septembre 2011.
- MAUSS Marcel, 1925 : « Essai sur le don », in MAUSS Marcel : *Sociologie et anthropologie*, Paris, PUF, 1950.
- MICHAUD Yves, 2012 : *Ibiza mon amour. Enquête sur l'industrialisation des plaisirs*, Paris, Nil éditions.

LOGIQUES DE DIFFÉRENCIATION ET CONSOMMATION EN ROUMANIE

Antoine HEEMERYCK

Dans la configuration actuelle des rapports politiques internationaux, les pays de l'Est sont considérés comme une périphérie de l'Occident. Certes, depuis la chute du mur de Berlin, ces pays ont été intégrés aux structures multilatérales comme l'OTAN ou l'UE, mais toujours comme pays secondaires. Il s'agit donc d'une intégration conservatrice dans la mesure où ces sociétés restent politiquement subordonnées aux pays de l'ancien bloc capitaliste. C'est ce qu'illustrent par exemple les frontières politiques que dessine l'espace de Schengen dans le cadre européen.

Les pays de l'Est ne forment pas une zone parfaitement homogène. Il existe une hiérarchie. Par exemple, la République tchèque tout comme la Pologne et la Hongrie ont joué le rôle de modèle positif de développement postcommuniste pendant deux décennies. Cette image s'est sensiblement dégradée depuis quelques années¹, mais elle demeure à l'esprit. En revanche, les visages négatifs de l'Europe et de l'Occident plus généralement restent les mêmes : la Roumanie, la Bulgarie et, plus loin, la Moldavie, l'Albanie et la Turquie.

Il semblerait que ces pays accumulent les tares. La Roumanie en est un bon exemple. Souvent accusée d'avoir appartenu au communisme, cette société a vécu un épisode humanitaire à la sortie du régime de Nicolae Ceausescu (Pirotte, 2006), ce qui la rapproche de l'idée d'État défaillant. Les gouvernements successifs ont montré trop peu d'entrain voire de l'hostilité à appliquer la « thérapie de choc ». Plus récemment, ses citoyens ont été à plusieurs reprises réduits à l'image négative du délinquant par les ministres

1. Notamment depuis l'avènement de la gouvernance autoritaire pratiquée par la formation de Viktor Orban en Hongrie et un peu auparavant en Pologne avec l'avènement des frères Lech et Jarosław Kaczynski.

de l'Intérieur de la France. Enfin, les affaires de corruption sont innombrables et constantes.

Ces marqueurs négatifs illustrent la modification des rapports de domination qui suit la chute du communisme. Dans le cas de la Roumanie, il s'agit d'un renversement. Il y a peu de temps, ce pays était encore synonyme de souveraineté. Nicolae Ceausescu était la figure pathologique du dictateur souverain. La Roumanie, selon la propagande officielle, était devenue dans les années 1980 un arbitre entre l'URSS et les USA dans le processus de désarmement nucléaire. Avec son *conducator*, l'État devenait autonome et important sur un plan international. Bref, il se libérait de sa position historique de périphérie d'empires. Ce renversement est vivement ressenti par la population.

Si l'ancien régime a tenté de casser les rapports sociaux et les appartenances sociales pour les soumettre au seul rapport politique, depuis la chute du communisme et l'intégration progressive des structures capitalistes, une nouvelle vague de transformations est en cours. Elle montre que l'importance de la marchandisation, de l'argent, de la consommation dans les rapports sociaux devient prégnante. À travers ces nouveaux idiomes se jouent la question des appartenances de classe, des transformations hiérarchiques et des formes d'altérité. Dans ce qui suit, on abordera cette problématique à partir d'un quartier urbain de Bucarest². Ce champ nous permettra d'observer à l'échelle des acteurs, sous une forme concentrée, les transformations touchant les sociétés postcommunistes dans leur ensemble et la société roumaine en particulier. Tout d'abord, on se penchera sur les figures de l'étranger. Elles sont au nombre de trois : l'Européen, le paysan et le Tzigane. La distance ou la proximité de l'une de ces figures définit la place des résidents dans la stratification sociale. On verra ensuite comment les acteurs tentent de renforcer leur statut par des investissements ciblés. Enfin on se penchera sur les représentations du champ politique.

Sociologiquement, le quartier Tineretului peut être défini comme un quartier relevant de la classe moyenne. Par classe moyenne, on entend un champ social représentant un spectre large de catégories sociales excluant les franges des populations les plus « pauvres » et les plus « riches » présentes à Bucarest. Cette caractéristique est le produit du régime communiste qui a tenté de mélanger les professions et catégories sociales au sein d'espèces de cités HLM construites essentiellement au cours de la période de Ceausescu. L'objectif était d'homogénéiser la population face au seul pouvoir de l'État-parti. Après la chute du communisme, s'imposent les structures capitalistes.

2. Cet article est tiré d'une recherche de terrain, menée en 2004-2005 sur une période de dix mois. L'analyse est plus largement développée dans mon livre confrontant la société civile et la société (Heemeryck, 2010). Je pratique des observations ponctuelles dans ce quartier depuis 2009.

Il en découle un phénomène de formation rapide de nouvelles strates sociales et une distanciation hiérarchique progressive. C'est essentiellement sur cette question que portera notre propos. Mais avant d'en arriver là, penchons-nous sur le projet d'urbanisation communiste, afin d'avoir quelques repères diachroniques permettant une meilleure compréhension du terrain. Notre propos restera limité, car la question est vaste et, de plus, à quelques rares exceptions près, elle n'a pas fait l'objet de recherches en Roumanie.

Bucarest : une capitale tardive

La logique politique sous-jacente au développement de Bucarest sous le communisme a fait l'objet de quelques tentatives d'analyse. Gérard Althabe, par exemple, rappelle, dans une perspective webérienne (Weber, 1982), que Bucarest est une ville qui n'a jamais connu la centralité propre aux capitales de l'Ouest sinon tardivement (Althabe, 1995 et 1996). Or, le parti communiste, avant la seconde guerre mondiale, marginal, déchiré par des luttes et une organisation ethnicisées, constamment assailli et poursuivi par le pouvoir et sans assise légitime dans la population, va devoir créer cette centralité pour assurer le développement du communisme et trouver un lieu d'expression du pouvoir.

Cette politique d'urbanisation et de contrôle atteindra son paroxysme dans les années 1980 avec la construction de la Maison du peuple et du Centre civique. La Maison du peuple, un des plus grands bâtiments au monde, est la demeure du *Conducator* ; le Centre civique, ensemble d'immeubles situé face au premier bâtiment, devait accueillir des services administratifs. Cette construction a nécessité la destruction d'une grande partie du « vieux Bucarest » et le déplacement par le rail de quelques églises³. Les coûts engendrés par cette construction pharaonique ont également contribué à acculer la population au bord de la famine, dans un contexte où la politique de l'État-parti visait à réduire les dettes extérieures⁴.

Ces bâtiments forment le point émergent dans la logique politique et urbaine du projet communiste nationaliste. Des villes ont aussi été construites, des centres administratifs déplacés en fonction de la mise en place de kolkhozes et à partir des routes nationales par exemple. Cette mutation devait produire une structure générale, une mégapole occupant tout le territoire de la Roumanie avec en son épiceutre la Maison du peuple.

La ville de Bucarest à l'image d'une large part du pays est complètement reconstruite sur le modèle des cités immeubles. Les catégories sociales et les formes traditionnelles d'autorité (médecins, professeurs, prêtres, etc.) sont

3. Cette destruction a été accélérée par le terrible tremblement de terre de 1977.

4. En 1990, la Roumanie avait complètement effacé ses dettes vis-à-vis des bailleurs de fonds internationaux.

alors mises côte à côte dans les mêmes immeubles. Il s'agissait clairement d'une stratégie pour fracturer les catégories sociales, les escamoter pour assurer l'avènement de la société nouvelle où le rapport au politique devait devenir dominant.

En même temps, il s'agissait d'un plan d'industrialisation et d'urbanisation général. Il visait à donner l'image d'un prolétariat solidaire du pouvoir. Cette volonté sans limite sera d'ailleurs l'une des causes de la déconsidération du régime Ceausescu au plan international. Si l'on se rappelle les visites de courtoisie en Roumanie des présidents étasunien et français, Nixon et de Gaulle, à la fin des années 1960, et que la Roumanie avait alors obtenu des USA la « clause de la nation la plus favorisée ⁵ », ce revirement est déterminant. La systématisation ⁶ des villages, au début des années 1980, propulsée par le biais des médias, sur la scène publique occidentale – alors en pleine percée de l'humanitaire antitotalitaire (Hours, 1998 ; Pirotte, 2006) –, servira à concentrer les attaques contre le régime de Ceausescu.

Le quartier Tineretului (« de la jeunesse ») a été détruit, puis reconstruit au cours des années 1980. À quelques rares exceptions près, la quasi-totalité de ses résidents est désormais composée de nouveaux venus. Cette zone est située au sud de la ville, mais à proximité du centre-ville. Il est important de rappeler que Bucarest s'est développée sur l'axe nord-sud ⁷, le Nord de Bucarest représentant la partie la plus avancée économiquement. Le communisme essaiera de remplacer cet axe longitudinal par un axe latitudinal est-ouest. Le Palais du Peuple se trouve à l'ouest de Bucarest, et il est prolongé par un très long boulevard menant à la place du Travail situé à l'est de la ville.

Depuis la chute de l'ancien régime, la zone de Tineretului est l'objet d'une forte spéculation immobilière. Le domaine de l'immobilier est une porte d'entrée pour le capital, un moyen de se stabiliser et d'assurer son développement (Harvey, 2010). Au cours de ces quinze dernières années, ce quartier a vu progressivement les familles les moins bien armées pour s'adapter à la nouvelle donne quitter cette zone pour d'autres beaucoup moins avantageuses. Ces départs sont une première source d'angoisse pour les acteurs. En effet leur vision de la ville repose sur une représentation des

5. Il s'agit tout simplement d'un accord bilatéral préférentiel.

6. Il s'agit de la dernière étape du plan d'aménagement du territoire prévu par les communistes. Il prévoyait, entre autres, la destruction d'une large part des villages, la transformation d'une partie d'entre eux en centres politico-administratifs sur le modèle urbain communiste, la construction d'agrovillages, etc. L'objectif implicite de la systématisation était de détruire le peu d'autonomie (sociale, économique) qui subsistait vis-à-vis du pouvoir, dans les campagnes.

7. Cet axe représentant une route du commerce entre le Nord et le Sud de l'Europe de l'Est.

classes sociales dans l'espace. Ils se pensent comme les représentants de la frange inférieure des catégories sociales supérieures de la ville et craignent d'être contraints de gagner des quartiers jugés inférieurs hiérarchiquement, où domineraient la violence, le chômage, la promiscuité, l'insalubrité.

Bucarest comme d'autres capitales et villes est l'objet d'une reconfiguration territoriale qui peut être perçue à l'aune de deux phénomènes coalescents : d'un côté le « désencastrement » des classes sociales supérieures du corps social ou son accentuation par l'émergence de quartiers fermés, surveillés et entourés de murs ou de barbelés, *off world* (Davis, 2005) et, de l'autre, l'émergence et la croissance de bidonvilles à la périphérie de la ville, voire l'effacement de la différence entre les quartiers relégués et les bidonvilles. Dans ces conditions, les peurs de rétrogradation sociale sont symbolisées par le départ contraint vers les quartiers secondaires de la ville. Ces craintes sont omniprésentes.

Plus largement, le présent est perçu, là comme partout en Roumanie, comme un tableau noir. L'avenir est placé sous le signe de l'incertitude : le chômage, la concurrence, les maigres salaires, l'insécurité, les crises à répétition... C'est une retraduction dans l'imaginaire des craintes que provoque un modèle de société où les chances de promotion sociale sont assez rares et les risques de déclassement constants. Tineretului est effectivement en plein processus d'embourgeoisement (ou gentrification⁸). C'est pourquoi aux anciennes professions d'employés, d'ouvriers qualifiés, d'ingénieurs, de professeurs des écoles, etc., sont venues s'ajouter des catégories professionnelles prenant une importance beaucoup plus grande dans la globalisation : assureurs, publicitaires, psychologues et/ou directeurs des ressources humaines, spécialistes en économie financière, en télécommunication, en informatique, etc.

Autant dire donc que le maintien à un certain niveau dans la hiérarchie globale est un enjeu décisif. La position dans cette hiérarchie reflète *in extenso* une position dans la stratification de la société. Elle est constituée d'un cadre symbolique spécifique que nous allons aborder dans les lignes qui suivent. Il repose sur des figures fantasmagoriques. Trois plus précisément : l'Européen, le paysan et le Tzigane.

Un quartier civilisé

Les résidents soulignent souvent que leur quartier est « civilisé ». Ils tentent de le définir par mimétisme à un Occident imaginé. Certains évoquent la présence de diplomates occidentaux. Les plus anciens affirment que Tineretului était un quartier protocolaire dans les années 1980. Pourtant, on ne trouve trace nulle part de diplomates. Cette présence chimérique des

8. Nous ne discuterons pas la pertinence de cette notion ici, même si elle peut être critiquable.

« diplomates » dans le paysage local est un corollaire du lien symbolique que les acteurs tentent de créer avec les Européens. C'est aussi un motif de distinction sociale : être à proximité des étrangers, c'est se rapprocher d'une forme de modernité imaginée. Et si ces étrangers ne sont pas visibles, c'est parce qu'ils sont « comme tout le monde », « civilisés », « des gens comme il faut ». Les quelques plaques d'immatriculation de voitures étrangères, la présence d'un voisin français, une commande passée en italien dans une boucherie du quartier sont des éléments qui donnent force aux propos et aux représentations des acteurs. Les normes de comportement dans le quartier étant analogues à celles des étrangers, il est logique de ne pas y observer de différences. Du moins, c'est ce que prétendent les résidents. Il est difficile de comprendre en quoi cette dimension s'avère décisive si l'on ne rappelle pas que les médias et une large part des élites ne cessent de faire référence à l'Union européenne comme s'il s'agissait d'un centre civilisateur, d'une autorité divine. Sur le plan politique, le consensus est total : aucun parti ne s'oppose clairement et sur des sujets décisifs à l'UE.

Tout un ensemble de pratiques sont mises en adéquation par les acteurs avec ce « monde civilisé ». Par exemple, on souligne l'absence de « scandales » dans le quartier ; les blattes et les cafards en sont aussi absents, ce qui montre, dans l'esprit des acteurs, le respect de l'hygiène et des bonnes mœurs dans le quartier. Les enfants peuvent aussi jouer assez librement à l'extérieur quand le temps s'y prête. Enfin, les vols n'existeraient pas entre résidents. Seuls quelques individus interlopes traîneraient à la frontière sud du quartier. Tout cela montre que le quartier est sécurisé tant du point de vue physique que du point de vue social. C'est la version idéale que les acteurs tentent de donner de la résidence. La logique de l'enfermement est largement dominante ; elle vise à faire de cette zone un îlot à l'extérieur de la crise.

Avec une telle exigence normative, les déviants sont rapidement désignés, mais ne peuvent être exclus physiquement.

Désigner les exclus

On oppose à la figure de l'étranger celle du paysan qu'on accuse de manière répétitive d'appartenir à un monde rural de non « civilisés ». Certes, la Roumanie n'est pas la seule société où le terme paysan est un équivalent d'archaïque. Cependant, le paysan, le monde rural et toutes ses extensions comme les arts traditionnels, la poésie, l'art culinaire, les danses folkloriques, ces « traditions inventées » (Hobsbawm & Ranger, 1992) forment pour une large part la matrice de développement de la communauté imaginaire (Anderson, 1993) et du nationalisme roumains depuis sa constitution. Se situer dans le temps et dans l'espace, pour un État-nation récemment constitué (1848) et historiquement soumis aux intérêts et

consensus des puissances environnantes, a toujours été un enjeu de premier ordre.

Toute une littérature a été produite sur ce sujet. Le monde rural y oscille entre deux pôles de définition. D'une part, il va incarner la particularité et la fierté nationales face aux menaces avoisinantes symbolisées le plus souvent par les empires. D'autre part, il va jouer le rôle d'une altérité souvent positive mais distante, celle du « sauvage » de l'intérieur sur laquelle s'appuie la cohésion nationale. La position extrême considère le monde rural comme un obstacle à l'émancipation de la Roumanie, la cause de sa position secondaire dans le monde.

Les résidents de Tineretului utilisent cette matière dans leurs rapports sociaux. Elle sert à qualifier certains des comportements des résidents, pour la plupart situés en bas de l'échelle hiérarchique du quartier. Cette figure symbolique du paysan va permettre d'unifier des positions hétéronomes pour repousser lesdits résidents à l'extrémité du champ des relations sociales. Les acteurs qui s'en sortent transposent le stigmate vers les catégories sociales qui leur sont inférieures. C'est aussi une façon de conjurer le sort en fixant les angoisses vers une figure extérieure. Les familles « non-civilisées » qui jettent les épluchures de légumes par leur fenêtre, qui se prêtent trop facilement aux commérages ou qui font preuve d'indiscrétion quant à leurs voisins sont considérées comme des paysans.

Cette seconde figure symbolique est l'objet d'une altérisation négative dans le quartier. Mais elle est partie intégrante d'un moi collectif. Les pratiques populaires d'origine paysanne et chrétienne, après avoir été interdites sous le régime communiste, se sont généralisées. À Pâques par exemple, nombreux sont ceux qui cherchent à acheter un agneau pour respecter les usages religieux. Des bergers viennent avec leurs troupeaux à la périphérie de Bucarest. La plupart des résidents retournent dans leur lieu d'origine, se réunir en famille hors des villes. Ceci étant dit, ces usages sont institutionnalisés et strictement situés dans le temps et dans l'espace.

Il faut également souligner que par ailleurs les aliments produits à la campagne (alcool, légumes, etc.) sont recherchés et que les publicités commerciales pour les produits alimentaires *made in Romania* usent à l'excès de l'image du paysan. Là aussi il faut faire une distinction entre la consommation de ces produits et leur production.

La plasticité de l'accusation est le révélateur d'une forme de proximité. Il s'agit d'une volonté de désigner une classe subordonnée dont les résidents peuvent se distinguer. Elle se différencie cependant d'une troisième figure d'étranger interne : les Tziganes.

Construire des frontières

En roumain, le terme de tzigane est à géométrie sémantique variable. Il peut être synonyme de fourbe ou de voleur, mais il désigne généralement le groupe ethnicisé des Roms constitué d'anciens esclaves émancipés. Notons qu'en roumain, le terme rom s'écrit Rrom ce qui montre assez bien une volonté de se différencier. En général, le terme tzigane renvoie plus généralement à un imaginaire de la pauvreté, du chômage, de la promiscuité, de l'insécurité et de la misère, mais également au burlesque, c'est-à-dire au dépassement des normes de comportement. Or le statut social revendiqué dans ce quartier est basé sur ce respect des normes et ce mode de consommation.

Les quartiers relégués de Bucarest, dans les propos des résidents, sont systématiquement associés à cette figure. Il semble que la figure du tzigane polarise les craintes de relégation des familles de Tineretului. L'ethnicisation entre « tziganes » et « roumains » qui recoupe un rapport d'inégalité économique est une histoire très ancienne.

Les intrusions de ces « étrangers intérieurs » ne sont tolérées que lorsqu'il s'agit de quelques mendiants qui sont assez promptement l'objet de remontrances et oukases, et se voient contraints de déguerpir sur le champ.

En revanche, tous les jours quasiment, des Roms passent avec un attelage afin de récupérer, selon les opportunités qui se présentent, le plastique, le bois, la ferraille et parfois divers objets. Ils signalent leur présence en entonnant toujours ce chant envoûtant : « *Fiare vechi luam.* » [Nous prenons le vieux fer] Il n'est pas rare que des résidents de Tineretului indiquent où se trouvent les amas – préparés par eux ou leurs voisins – à récupérer, reproduisant la distinction entre deux domaines : celui de l'intégration à la consommation d'un côté, et celui de la récupération (ou de la consommation par la récupération) de l'autre. Ce sont les « restes » des résidents. Les objets qui sortent du régime de consommation des résidents, renvoyés à l'extérieur du « monde » des résidents, sont ceux réservés aux personnes qui appartiennent à un univers extérieur à Tineretului et qui, de cette manière, sont aussi maintenues en position d'exclusion. C'est l'une des rares intrusions des Roms acceptée à Tineretului.

De manière récurrente, les acteurs aux mœurs les moins acceptées à Tineretului peuvent être assignés à la position du tzigane. Cependant, tous les conflits qui peuvent survenir dans les rues du quartier en prenant la forme de l'esclandre ne sont jamais de longue durée. L'intervention d'hommes, en général assez jeunes, pour calmer la situation est de règle. Ces interventions permettent de ne pas se mettre en porte-à-faux avec l'image de « civilité », de bons Européens que les résidents entendent donner d'eux-mêmes.

À un niveau général cependant, le succès du *Manele* surtout dans les quartiers populaires pose question. Le *Manele* est un genre de musique de type oriental, « moderne » qui parle de la fourberie, de l'amour, des bienfaiteurs, des malfaiteurs, de l'argent, etc. C'est un style de musique chanté par des Roms⁹. Certains canaux télévisés se sont spécialisés dans la diffusion de clips vidéo de *Manele* avec un succès remarquable. Les résidents de Tineretului se plaignent très souvent des voisins qui écoutent cette musique. Les médias de masse tout comme la presse intellectuelle en font tout autant, parfois avec un racisme assumé. L'écoute du *Manele* montre à travers les réactions polarisées qu'elle suscite une véritable division de la société entre classes supérieures et classes inférieures¹⁰.

Cette triangulation de figures imaginaires – l'Européen, le paysan, le Tzigane – qui mobilise l'histoire et le capital culturel de cette société, donne forme à la position occupée par chacun dans la hiérarchie interne à la résidence en fonction du rapprochement ou de l'éloignement de l'un de ces pôles. Ce canevas permet de cerner les frontières imaginaires du quartier, mais ces frontières aux contours flous sont aussi articulées aux rapports sociaux à l'intérieur des immeubles.

Consommation et statut social

On peut identifier l'émergence d'un antagonisme entre les familles sur deux plans contigus : l'agencement de l'appartement et la frontière entre les domaines public et privé. En général, les constructions de l'ancien régime sont vétustes et nécessitent des investissements conséquents. Aujourd'hui la rénovation des appartements est devenue plus accessible avec l'arrivée d'entreprises multinationales spécialisées dans ce domaine – Leroy-Merlin, Bricostore, Monsieur Bricolage, Praktiker, Baumax, Ikea. Outre tout ce qu'on peut trouver dans ces grandes surfaces de bricolage (parquet, faïence, carrelage, etc.), le termopan – fenêtre en PVC vitrée – est l'objet d'une grande demande de la part des résidents. Ceux-ci font de cet objet un signe de « civilisation ». Il renvoie lui aussi à un imaginaire de modernité et en même temps vient cimenter l'appartenance à une position relativement supérieure à la fois dans le champ résidentiel et dans la société globale. Le termopan scinde en deux groupes les résidents. La porte d'entrée est aussi

9. Citons parmi les plus connus Adrian Minune (Adrian le Merveilleux), Florin Salam (Florin le Salami), Vali Vijelie (Vali la Tempête) et Roxana prințesa Ardealului (Roxana la princesse de l'Ardeal).

10. Référence à l'argument un peu naïf de certains anthropologues qui traitent de cette question : le fait qu'une partie de la population écoute cette musique remettrait en cause le constat d'une xénophobie générale. En réalité, on observe que si le *Manele* est largement apprécié dans les classes populaires, il est détesté dans les classes sociales supérieures.

l'objet d'une grande attention et de dépenses importantes par rapport au budget des familles.

Eu égard au délabrement des cages d'escalier et des parties extérieures des immeubles, ces investissements paraissent de prime abord incompréhensibles. En réalité, c'est parce que cette porte d'entrée et ces fenêtres sont les seuls objets clairement visibles à l'extérieur de l'appartement que les acteurs y accordent autant d'importance. Or, comme le dit Thorstein Veblen :

« C'est à l'évidence seule que va l'estime. En mettant sa richesse bien en vue, non seulement on fait sentir son importance aux autres, non seulement on aiguise et tient en éveil le sentiment qu'ils ont de cette importance, mais encore, chose à peine moins utile, on affermit et on préserve toutes raisons d'être satisfait de soi. » (Veblen, 1970 : 27)

Ostentatoires, ces deux types de dépenses – porte d'entrée de l'appartement et fenêtres en termopan – permettent de marquer la distance avec les voisins. Car les résidents manifestant une préoccupation pour la cage d'escalier, et ceux qui ont des discussions un peu longues dans cet espace, risquent de se voir renvoyer vers le pôle du paysan archaïque. En effet, les travaux concernant la cage d'escalier sont laissés aux soins du couple d'administrateurs de l'immeuble, considérés comme des individus sans éducation et dont la curiosité est telle qu'elle rappelle les manières de l'ancienne police politique, la Securitate.

Une distinction s'opère également quant aux travaux de réfection de l'immeuble et de la cage d'escalier, entre les résidents qui font appel à une tierce personne ou à une entreprise privée et ceux qui prennent eux-mêmes en charge ces travaux. Cette prise en charge collective des résidents aux capacités économiques limitées est l'objet d'une perception négative car elle s'oppose à l'obligation d'inoccupation de la cage d'escalier. La distinction qui s'échafaude sur la pratique d'un travail manuel peut s'avérer structurante dans la construction hiérarchique.

Ces prises en charge collectives sont nécessaires pour ceux qui n'ont guère les moyens de faire face seuls aux dépenses occasionnées par ces travaux de rénovation¹¹. Ils courent le risque d'être assignés à la figure du « paysan ». Mais ils retournent à leur tour l'accusation, en la modifiant, contre ceux qui recourent à des entreprises privées ; en effet, ils présentent cette volonté de ne pas s'impliquer directement dans ces travaux comme un mépris pour l'univers résidentiel et, par extension, un manquement à leurs responsabilités vis-à-vis de la famille.

11. Il est aussi question ici de la mobilisation de réseaux sociaux pour obtenir des matériaux à bas prix. Ceci étant, la venue d'entreprises multinationales spécialisées dans ce domaine en Roumanie, cette ressource est de moins en moins utile.

À mi-chemin entre ces deux extrêmes, on trouve les acteurs qui améliorent eux-mêmes leur appartement en évitant soigneusement tout contact visible dans la cage d'escalier.

Dans ce jeu d'accusations croisées, c'est la responsabilité des parents qui est mise en cause. Les attentes de rôles cristallisent la coercition des normes en vigueur dans ce quartier. Dans ce cas, surgit une autre contradiction qui touche tout particulièrement les femmes.

Les femmes : entre entrepreneuse et mère de famille

Les femmes dans cet ensemble sont parmi les catégories au statut le plus incertain. Elles sont celles qui dominent le territoire familial. D'ailleurs, pour pouvoir entrer dans l'appartement, l'ethnologue doit obtenir leur autorisation, les hommes ne voulant prendre aucune décision dans ce domaine. Par conséquent, elles sont, pour n'importe quel problème concernant les enfants ou les hommes, considérées comme les premières responsables. Un esclandre ou une soirée trop alcoolisée entre hommes, et les femmes se considèrent comme responsables.

À cela s'ajoute le fait qu'elles se trouvent face à une obligation de respect de deux registres distincts : celui traditionnel de mère de famille dans les fonctions domestiques et celui plus récent d'entrepreneuse. Elles se doivent en effet d'assurer un revenu supplémentaire à la famille pour pouvoir assurer les investissements nécessaires à la réfection de l'appartement et à l'entretien de la famille (éducation des enfants, tenues vestimentaires, maquillage pour les femmes, etc.). Ces investissements ayant pour vocation *in fine* d'assurer la promotion sociale et/ou sa stabilisation.

Le spectre large des positions sociales à Tineretului permet d'observer des femmes qui se cantonnent au rôle de gardienne du domaine familial et aux activités domestiques. Par contre, plus on monte dans la hiérarchie, plus on observe que les femmes passent la plupart de leur temps dans des activités professionnelles. Dans ce cas, on observe une privatisation des fonctions familiales. Des cours, des crèches sont payés aux enfants et une femme de ménage s'occupe de l'entretien de l'appartement. Des accusations croisées et des principes de justification en découlent par l'intermédiaire de ces deux idéaux types réifiés.

L'absence d'emploi est considérée comme une négligence dans le fonctionnement de l'entreprise familiale ; il est en général synonyme de perte de vitesse dans la course à la consommation et à la réfection de l'appartement. Elle expose et accentue les risques de déclassement. En revanche, pour une femme, passer le plus clair de son temps dans son emploi est un signe de délaissement de la famille et un manquement aux tâches qui lui incombent. C'est une course sans fin et une situation indépassable. Une voie périphérique pour se conformer à ces obligations consiste à mobiliser la

famille. Les grands-parents prennent alors en charge l'éducation des enfants, si toutefois ils ne partagent pas déjà le même appartement. Cependant, cette solution ne neutralise pas pour autant l'accusation dont la femme est l'objet et, de surcroît, elle est perçue comme une forme d'archaïsme et d'irresponsabilité des parents.

Les enfants, acteurs d'une émancipation imaginaire

On ne saurait comprendre correctement cette implication de la famille, et cette position de premier accusé occupée par les femmes dans un hypothétique procès, sans comprendre l'enjeu que représentent « les jeunes » comme acteurs imaginaires dans la logique d'ensemble des rapports sociaux. Ces jeunes sont perçus comme les acteurs qui vont réaliser l'adhésion, dans tous les sens du terme, de la Roumanie au monde occidental. C'est « une question de génération », comme on le répète souvent, avant que la Roumanie ne sorte de cette situation déplorable.

De cette façon, les parents intègrent complètement le stigmate de l'appartenance au communisme et acceptent en partie le sort que leur a réservé la « transition » tout en se constituant en principaux responsables du dépassement de cette situation. Cette appropriation du stigmate est une manière de changer positivement la position négative des parents. Les parents acceptent donc cette position, mais ils en reformatent partiellement l'enjeu pour l'intégrer aux rapports d'âge.

L'éducation des enfants est l'objet d'investissements élevés. Elle commence très tôt, car le système d'éducation en Roumanie est très conservateur. Le recrutement des enfants au lycée se fait par l'intermédiaire de concours de spécialités. L'accès aux meilleures écoles doit permettre l'entrée aux meilleures universités. C'est là un problème majeur tant les universités sont des lieux de clientélisme, de népotisme et de corruption¹². Autrement dit, l'échec scolaire est synonyme de paiement, et la concurrence ne porte pas forcément sur les résultats scolaires eux-mêmes mais sur la possibilité de corrompre ou de payer. Il en découle un marché informel de l'éducation avec une gamme d'offres extrêmement diversifiées : ce qui sans doute accélère la formation des inégalités intergénérationnelles.

La possession d'un ordinateur et d'une connexion à Internet constitue aussi un critère qui va diviser les enfants et les familles de ce quartier. Ici, interviennent à leur tour les enfants qui vont filtrer l'accès aux réseaux intranet beaucoup moins onéreux que l'accès individuel à Internet.

12. Certaines universités – publiques ou privées – s'apparentent même à des entreprises criminelles pratiquant systématiquement l'extorsion et le racket (argent, relations sexuelles, écriture d'articles, de livres ou de thèses de doctorat).

Mais surtout, les enfants qui n'ont pas d'accès à ce monde virtuel se voient contraints d'utiliser le café internet du quartier. Or, ce lieu est chargé de jugements négatifs pour les parents. Fumée de cigarettes, accès aux sites pornographiques, vols dans le portefeuille des parents pour se payer une demi-heure de jeux, irresponsabilité des parents qui laissent leurs enfants fréquenter un tel lieu, tous ces aspects se conjuguent pour coaguler une image très négative du café internet lorsqu'elle est associée aux enfants. Ceux qui sont dépassés dans la course hiérarchique se trouvent être sous l'effet de cette spirale.

La santé : symptôme de l'exclusion

Dans une telle configuration, les exclus sont très difficiles à percevoir. Non seulement parce que le processus de distinction à l'œuvre, qui vise à trouver un inférieur hiérarchique, se joue sur des dimensions fines et regarde le domaine privé de l'appartement – difficile d'accès – mais aussi parce que les acteurs, s'ils cherchent à montrer leur supériorité socialement, ne peuvent totalement se dérober à l'obligation de donner une idée assez homogène du quartier. La séparation est affaire de nuances, et c'est seulement en observant les acteurs à l'aune de la trame sociale d'ensemble qu'on peut saisir cette différenciation.

Parmi les acteurs en proie à un déclassement, seuls ceux qui sont fragilisés au niveau de leur santé sont clairement repérables. La santé semble être l'abcès d'un corps social qui tente d'occulter l'existence du déclassement. Si les acteurs touchés par la maladie ne cachent pas leur situation déplorable, c'est parce qu'ils n'en sont pas jugés responsables.

En ce qui concerne la santé publique, la particularité des sociétés postcommunistes tient à ce que la prise en charge de la santé était assurée par les structures de l'État aujourd'hui en partie privatisées. Le désordre créé par la maladie, que l'on espère provisoire, s'installe avec les maladies incurables ou chroniques. Et les conséquences pour les résidents et leur famille peuvent s'avérer catastrophiques.

Plusieurs éléments aggravent cette situation. Le droit du travail est une réalité semi-fictive en Roumanie. Les heures de travail ne sont que partiellement déclarées. Le travail au noir comme l'évasion fiscale sont généralisés. Les rapports de travail sans la médiation du droit peuvent être considérablement durcis : des absences justifiées pour cause de maladie peuvent amener un licenciement sur le champ, et les inspecteurs du travail tout comme les juges sont aisément corruptibles. Quant aux pensions de retraite et d'invalidité, elles sont en décalage complet avec le niveau de vie des résidents lorsqu'ils sont en bonne santé.

Les maladies chroniques empêchent les acteurs de s'intégrer à la sphère du travail. Or, ils n'ont pas d'autres sources de revenu. Dans le meilleur des

cas quelques relations à la campagne leur permettent de se procurer des légumes en conserve : relations qui peuvent être l'objet d'une appréciation négative.

Les acteurs atteints par ces maladies mettent l'accent sur l'impossibilité de se procurer des médicaments idoines, le prix des antibiotiques varie en effet à l'extrême, ce marché étant totalement dérégulé. Un découplage s'est opéré, pour les acteurs, entre le droit au diagnostic et la possibilité d'un traitement digne, en mesure d'entretenir, au moins, l'espoir de la guérison. Le droit à la santé n'a ici pour traduction que le droit à la consultation (par un médecin) comme concrétisation. Et même dans ce cas il faut offrir un bakchich – onéreux par exemple en cas d'opération chirurgicale.

Avant d'être le sujet de droits – à la santé en l'occurrence – on doit avant tout se charger d'assumer soi-même les risques liés à la maladie. Seuls ceux qui sont en mesure de supporter eux-mêmes le coût des soins peuvent espérer sortir de la maladie, lorsque celle-ci est en mesure d'être éradiquée par un traitement approprié, du moins c'est ainsi que les personnes concernées interprètent leur situation.

La normalité, c'est le pouvoir de consommer. Et pour sortir de cette maladie, seule cette normalité compte. La maladie, l'absence d'insertion professionnelle, l'impossibilité d'investir dans l'éducation des enfants réduisent considérablement les champs d'insertion des acteurs et leurs possibilités de se conformer aux normes sociales en vigueur dans l'espace résidentiel. Les acteurs se voient privés de la possibilité d'accumuler argent et richesses à un niveau – certes modeste – mais qui leur permet de combattre et de sortir de l'exclusion, et *in fine* de vivre à Tineretului. Le départ de Tineretului achève le processus d'exclusion. Se renvoient ainsi l'une à l'autre la maladie et l'exclusion sociale.

Mais la santé publique et la maladie forment aussi un terrain politique fertile qui rejoint un procès plus large de l'État. Car les représentations politiques dans le domaine de la santé recoupent très clairement celles qu'on retrouve face à la scène politique et à l'État.

Les communistes et le communisme : les représentations du champ politique

Deux catégories peuvent permettre de comprendre les représentations du champ politique. Commençons par ceux que les résidents appellent les communistes. Dans les propos des acteurs, les politiciens forment un univers étranger constitué d'acteurs corrompus. Ils ne font pas partie de la société à laquelle les acteurs disent appartenir. Ces représentations du champ de la politique ne peuvent être dissociées des frustrations générales engendrées par la « crise ». Pour beaucoup, la révolution (1989) est synonyme de déclassement et d'une prise de pouvoir par les anciens cadres communistes.

Les politiciens, hommes ou femmes d'affaires jouent ce rôle négatif. Leurs richesses, parfois montrées avec une ostentation incontrôlée en public – typique des élites kleptomanes – fonctionnent comme une preuve de leur trahison pour les acteurs qui se sentent lésés. On peut d'ailleurs voir que le blanchiment moral de cette élite est recherché à travers la création de fondations philanthropiques (Heemeryck, 2009).

Il existe plusieurs marqueurs pour cette élite en quête de légitimité et d'intégration au niveau transnational. Par exemple les lieux de villégiature comme la principauté de Monaco sont très appréciés¹³. Les « bonnes des Philippines » sont également prisées. Par ce biais, ces élites exercent une forme de domination traditionnelle, de type colonial, des élites occidentales sur le monde. Sans oublier les objets de luxe usuels : voitures, vêtements, etc. En renvoyant cette élite à son origine communiste, réelle ou présumée, les résidents dénigrent cette quête d'intégration à une élite transnationale.

En revanche, le communisme qu'évoquent les acteurs prend la forme d'un « âge d'or ». Mais ces propos se fixent sur des champs, activités et institutions spécifiques. Les pensions de retraite basses, les allocations de chômage, de maladie, le manque d'argent, le chômage, l'absence de travail, l'absence de pouvoir d'achat permettant un respect de l'évolution des normes à Tineretului, sont d'un côté des preuves de l'absence de préoccupation de l'État pour sa population et de l'autre ce qui faisait du communisme une époque positive. La construction de ce passé n'a d'importance que dans le cadre négatif de la crise. Ce sont les enjeux du présent qui vont orienter le filtrage des éléments contenus dans le « passé » pour lui donner une forme adéquate aux enjeux actuels. De même, il faut considérer que les plaintes des acteurs vis-à-vis de l'État sont également des demandes. On est dans un procès de légitimation historique qui s'inscrit dans des logiques globales puisque l'appartenance au communisme est, depuis la chute du mur de Berlin, une insulte qui emprisonne les sociétés postcommunistes et leurs populations dans l'anormalité.

Conclusion

Cette excursion rapide dans l'univers urbain postcommuniste montre l'impact des transformations du communisme au capitalisme. Dans une société où le culte de la performance (Ehrenberg, 1991 et 2000) est déterminant, les classements et peurs de déclassements, l'insécurité sociale et physique deviennent un enjeu de première importance qui imprègne les modifications hiérarchiques et la transformation des identités collectives de

13. Ces vacances permettent parfois de joindre l'utile à l'agréable, le tourisme et l'évasion fiscale.

classe. La logique de l'enfermement devient de plus en plus importante. Le sens que donnent les acteurs à cette nouvelle configuration n'est pas une création *ex nihilo*. C'est pour cela qu'ils vont chercher dans le capital culturel, dans leur histoire, les références collectivement partagées pour donner sens à cette nouvelle configuration des rapports sociaux.

La situation de ce quartier est celle d'acteurs qui ne parviennent pas à trouver leur identité sociale. Voilà pourquoi chacun est exposé aux risques de dévoilement de cette incohérence, celle qui ferait tomber dans la honte les résidents du quartier soit en s'approchant des quartiers subalternes soit en s'approchant des communistes (l'élite prédatrice).

Les résidents sont les prisonniers d'une spirale. Plus ils font d'efforts pour se conformer à un mode de vie en veillant à respecter des normes de comportement et en orientant strictement les dépenses de consommation, plus ils participent à augmenter la valeur de leur quartier, plus ils attirent des catégories d'acteurs mieux équipés en capital économique. De ce fait, ils tendent à être rétrogradés eux-mêmes dans une position d'infériorité hiérarchique.

Deux éléments viennent tempérer cette évolution. Les parties communes des immeubles ne sont pas rénovées. L'absence d'homogénéité de classe est matérialisée dans cette hétérogénéité matérielle des immeubles. L'arrondissement (sector 4) ne peut profiter des programmes de « réhabilitation thermique » (les parties extérieures de l'immeuble sont totalement rénovées), pris en charge par les pouvoirs publics dans d'autres arrondissements de Bucarest. Et les résidents sont incapables de mettre en place des travaux de réfection à l'intérieur des immeubles. Plus généralement, la crise qui sévit depuis plusieurs années limite les capacités de financement des acteurs sur un marché de l'immobilier déjà restreint.

Les résidents disent de leur quartier qu'il est « civilisé ». Il y a trois sens sous-jacents à ce terme. Premièrement, un sens évolutionniste qui désigne la supériorité occidentale et qui s'inscrit dans une longue tradition d'allocentrisme des élites locales. Cette première acception est prolongée par une deuxième. Le terme a le sens de valeur aristocratique, de supériorité. Dans son troisième sens, un quartier civilisé signifie une zone pacifiée. Ces trois sens explicitent convenablement le « projet » et les représentations des résidents de ce quartier. Ce projet est irréaliste et irréalisable dans les conditions présentes. Ce quartier n'est pas et ne peut devenir un quartier fermé comme il en existe par exemple au nord de Bucarest.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ALTHABE G., 1999: "În loc de concluzie, interviu cu Gérard Althabe" [« En guise de conclusion », entretien avec G. Althabe] in NICOLAU I. & POPESCU I., 1999: *O stradă oarecare din București* [« Une rue quelconque de Bucarest »]. Nemira, Bucarest. Présentation et traduction en français par I. CÎRSTOCEA & A. HEEMERYCK, *Journal des anthropologues*, 2005, n° 102-103, p. 355-369.
- ALTHABE G., 1995 : « La ville, miroir de l'État : Bucarest », *Journal des anthropologues*, n° 61-62.
- ALTHABE G., 1996 : « Le Centre civique de Bucarest : de l'idée à la mémoire », *Enquêtes. Anthropologie, Histoire, Sociologie*, 4, Marseille, éditions Parenthèses.
- ANDERSON B., 1983: *Imagined Communities : Reflections on the Origins and Spread of Nationalism*. Verso : London.
- DAVIES M., 2006 : *Le pire des mondes possibles. De l'explosion urbaine au bidonville global*, Paris, La Découverte.
- EHRENBERG A., 1991 : *Le culte de la performance*. Paris, Calmann-Lévy.
- EHRENBERG A., 2000 : *La fatigue d'être soi. Dépression et société*, Paris, Odile Jacob.
- HARVEY D., 2010: *The Enigma of Capital and the Crises of Capitalism*, New-York : Oxford University Press.
- HEEMERYCK A., 2010 : *L'imposition démocratique en Roumanie*, Paris, L'Harmattan.
- HEEMERYCK A., 2010 : « Légitimation philanthropique du capitalisme postcommuniste en Roumanie », *Romania Review of Political Sciences and International Relations*, ed. Academia Română, vol. 7, n° 2.
- HOBBSAWM E. & RANGER T. (ed.), 1992: *The Invention of Traditions*. Cambridge : University Press.
- HOURS B., 1998 : *L'idéologie humanitaire ou le spectacle de l'altérité perdue*, Paris, L'Harmattan.
- PIROTTE G., 2006: *L'épisode humanitaire roumain. Construction d'une « crise », état des lieux et modalités de sortie*, Paris, L'Harmattan.
- VEBLEN T., 1899: *Théorie de la classe de loisir*, Paris, Gallimard, 1970.
- WEBER M., 1921 : *La ville*, Paris, Aubier, 1982.

TECHNIQUES DE CONSOMMATION, CONSOMMATION DES TECHNOLOGIES LES NTIC ET LES OGM AU CŒUR DE LA FILIÈRE AGRICOLE ARGENTINE

Valeria HERNÁNDEZ

Le monde rural des pays sud-américains a connu des changements technologiques et productifs profonds au cours des vingt dernières années, notamment l'incorporation des plantes génétiquement modifiées (GM) et de nouvelles technologies de l'information et de la communication (TICs). Le degré d'acceptation de ces technologies et la rapidité de leur expansion contrastent avec les débats et les controverses qu'elles éveillent dans d'autres régions du monde, comme en Europe ou en Afrique. En Argentine, Brésil, Bolivie, Uruguay ou Paraguay, ces transformations ont eu des impacts profonds sur la structure liée à la production et sur les formes d'interaction entre la campagne et la ville. Même si dans chaque pays les effets sont spécifiques, on peut relever des tendances : polarisation socioéconomique, transnationalisation des filières agricoles et dégradation des écosystèmes. La dynamique des interactions entre ces secteurs d'activité économique a été recomposée en fonction du rôle moteur qu'ont acquis les cultures agricoles associées aux OGM. L'action des États de la région s'est retrouvée, elle aussi, de plus en plus dépendante du dynamisme de la matrice agro-exportatrice. En effet, la logique productiviste s'étant affirmée dans le secteur agro-productif, il est redevenu le vecteur de l'imaginaire développementaliste local, destinataire des politiques publiques d'envergure qui visent à le soutenir et à l'articuler avec le secteur industriel qui, du coup, lui reste subordonné. Enfin, pratiquement vingt ans après l'introduction du premier OGM (1996), des problèmes comme la distribution sociale des ressources (environnementales, sociales, humaines, etc.) et les conditions de

vie des populations rurales commencent à provoquer des affrontements violents entre les paysans aborigènes marginalisés et les entreprises de l'agribusiness¹.

Dans le débat ouvert autour de ces transformations – groupées autour de l'idée d'un « nouveau paradigme agricole », localement identifié comme *paradigme agribusiness* (Hernández, 2007a) – le rôle des nouvelles technologies devient central : sont-elles « utilisables » par toutes les catégories d'acteurs (grands, moyens et petits producteurs) ou bien induisent-elles, de par leur coût et leur complexité, une concentration productive au seul bénéfice des plus grandes entreprises ? Collaborent-elles à la « démocratisation » du secteur agricole² ou bien font-elles partie des piliers qui soutiennent le pouvoir de la classe capitaliste rurale ? L'appropriation des nouvelles technologies par les producteurs, correspond-elle à un processus de prise de décision rationnelle menée dans le cadre du libre marché ou s'agit-il plutôt d'un complexe système de consommation, faisant intervenir des logiques et des acteurs aux pouvoirs de décision bien distincts ? Dans cet article, nous aborderons ces questions à partir de l'analyse du champ de consommation construit autour des agrofournitures.

1. Ces conflits et l'organisation de la résistance au modèle productiviste intensif en technologie provoquent des débats sur certaines conséquences, notamment l'accaparement des terres agricoles par de grosses usines agricoles, l'exclusion des petits producteurs ou leur marginalisation dans des zones non propices à l'agriculture, la concentration de la richesse dans de « nouveaux quartiers » construits à la périphérie des villages, le dépeuplement des campagnes, la précarisation de l'emploi rural, l'augmentation des fumigations aériennes de glyphosate avec d'importantes conséquences sur la santé des populations et des animaux. Voir les mouvements paysans (MOCASE), les collectifs contre la fumigation avec des pesticides *Pueblos fumigados* (www.grr.org.ar/trabajos/Pueblos_Fumigados_GRR_.pdf) ou les réseaux d'agroécologie (RENACE, MAELA). Faute d'espace on ne pourra pas traiter ici la question de la constitution des mouvements sociaux opposés au modèle productiviste ; elle est l'objet d'un ouvrage à paraître fin 2012 : *L'agroécologie en Argentine et en France. Regards croisés*. Paris, L'Harmattan, Goulet F., Magda D., Girard N. et Hernandez V. (ed.).

2. Voici les arguments présentés par les entrepreneurs de l'agribusiness : « Ce n'est pas la propriété qui est en train de se concentrer mais le management. Grâce à ce système de location [de la terre], beaucoup de gens ont pu garder leurs champs et éviter de devoir les vendre aux enchères. Nous n'avons pas de propriétés. Je suis un sans terre. 80 % de ce que je sème ne sont pas sur des terres à moi. Ici on a détruit le mythe du *terratiente*. » (Grobocopatel, 2004). « Soixante-quinze pour cent de l'agriculture argentine sont réalisés actuellement par des producteurs dont l'axe compétitif n'est pas la propriété de la terre. L'axe est la coordination des agromarchés à partir d'un réseau de contrats. Grâce à la coordination, les producteurs « sans terres » prennent largement part à la production agricole, et cela comprend d'autres services connexes, avec différents degrés de centralité. » (Geohegan L, Giacobbe M, Lorenzatti S., 2002.) « Très peu de gens savent que l'Argentine possède le marché de terres et de services le plus développé au monde, ou qu'elle a l'un des systèmes de mobilité sociale les plus démocratiques dans le secteur rural : du fait qu'il existe un marché des sols, une personne sans terre peut semer parce qu'elle peut louer la terre. » (Grobocopatel, 2003).

En se concentrant sur deux objets technologiques emblématiques du paradigme, les plantes génétiquement modifiées (OGM) et les nouvelles technologies de l'information et de la communication (TICs), l'analyse portera sur l'ingénierie matérielle et symbolique mise au point par les entreprises propriétaires et/ou utilisatrices de ces objets technologiques afin d'atteindre la meilleure performance commerciale sur le marché de l'agrofourniture. Ainsi nous partirons du premier maillon de la chaîne, la firme transnationale, et poursuivrons le chemin parcouru par ses marchandises, jusqu'au destinataire final, le producteur agricole. En chemin, nous observerons les logiques de consommation/appropriation propres aux différents acteurs et les imaginaires mobilisés autour de ces produits.

Mise en contexte historique du champ commercial argentin de l'agrofourniture

Au cours des années quatre-vingt-dix un changement profond et radical a eu lieu dans l'univers rural du Mercosur. Des pays comme l'Argentine, le Brésil, la Bolivie, le Paraguay et l'Uruguay ont connu une augmentation significative de leur production agricole, notamment celle liée à l'exportation et, en particulier, aux cultures transgéniques, comme le soja résistant à l'herbicide glyphosate (soja RR³) ou le maïs et le coton résistant aux insectes (maïs BT et coton BT⁴). Nous allons nous concentrer sur l'Argentine, pays doté d'une tradition agricole séculaire, qui cultive les OGM depuis 1996⁵. Le processus d'expansion des OGM, apparu dans le cadre d'un « changement de paradigme agricole », est connu comme la « seconde révolution des pampas » (*sic*). Ses effets sur la structure sociale et les identités des acteurs de la production ont été profonds et durables. Du point de vue quantitatif, d'après la comparaison entre le recensement national agricole (RNA) de 1988 et celui de 2002, l'ensemble des exploitations agricoles a diminué de 21 % alors que leur taille moyenne augmentait de 25 %, indiquant une concentration de la production,

3. Le génome du soja a été transformé pour le rendre résistant au glyphosate ; cet OGM a été commercialisé pour la première fois par Nidera SA (résolution de la SAGPyA n° 167, le 25 mars 1996). Le glyphosate est un herbicide breveté par Monsanto sous le nom de Roundup. Il est habituel de désigner le soja résistant au glyphosate (RG) comme soja RR (Résistant au Roundup). Actuellement, la licence d'exclusivité de Monsanto pour le Roundup a expiré et d'autres entreprises proposent cet herbicide.

4. Le maïs et le coton Bt sont des variétés qui ont été modifiées génétiquement par l'ajout d'un gène leur conférant une résistance aux principaux insectes nuisibles. Le terme Bt fait référence au *Bacillus thuringiensis* dont on a extrait le gène codant la toxine Cry1Ab.

5. L'adoption des cultures OGM dans ce pays est spectaculaire : pour le sojaRR, elle est de 99% (au niveau mondial 75%) et pour le maïs BT elle est de 83% (au niveau mondial 32%) (Clives, 2012).

fondamentalement liée à la culture du soja génétiquement modifié⁶. Lors de la période 1991-2010, le soja a largement devancé les autres trois cultures d'exportation (Voir Figure 1 en Annexe). Nous avons pu confirmer cette tendance grâce à une étude de terrain réalisée entre 2009 et 2011 dans deux villages agricoles argentins, Junin et San Justo, où la concentration de la production reste un processus actif (Muzi, Fossa Riglos et Hernández, 2010). Dans ces villages, la superficie agricole (cultivée avec du soja GM) travaillée par ses propriétaires avait diminué par rapport aux données du RNA 2002 (à Junin, elle est passée de 52 %, en 2002, à 45 % en 2009, alors que, à San Justo, elle est passée de 68 % à 46 %).

L'utilisation des paquets agricoles composés par une semence génétiquement modifiée et un ou plusieurs produits agrochimiques a conduit à une forte consommation de ces derniers, comme le montre le cas qui nous occupe dans cet article, le paquet « soja RR + glyphosate » (Voir Figure 2 en Annexe).

Du côté des identités sociales, un nouveau profil de producteur, dessiné au sein du *paradigme agribusiness*, s'est constitué comme référence collective : l'entrepreneur innovant (Hernández, 2007a, 2009 et 2011). Cette figure du succès a pour traits marquants son ouverture aux nouvelles technologies, sa capacité à construire un réseau sur lequel se développera son affaire agricole, ses connexions avec les dynamiques financières globales et le marché d'exportation des marchandises (principalement le soja en grain, l'huile ou la farine). En peu de temps, il est devenu l'un des principaux protagonistes de la révolution *high-tech* qui a pris place dans les fermes de la pampa⁷.

Le paradigme productif dont il est porteur s'appuie sur quatre piliers centraux : les nouvelles technologies (biotechnologie, logiciels de gestion, systèmes GPS), la libéralisation des marchés financiers, le système de production « par contrat » et le retrait de l'État (pour adopter un rôle de « méta-régulateur » : Sousa Santos, 2006). Voyons très brièvement ces piliers pour ensuite approfondir les deux principales composantes du pilier technologique : les biotechnologies et les TICs.

6. Selon le rapport élaboré par un collège d'experts internationaux (Catacora-Vargas G. *et al.*, 2012) : en 2006, au Brésil, 5% des producteurs de soja concentraient 59% de la superficie consacrées à cet OGM ; en Bolivie, lors de la campagne agricole 2009/10, cette relation était de 2% à 52% ; au Paraguay, en 2005, elle était de 4% à 60% ; en Argentina, en 2010, elle était de 3% à 50 % ; et en Uruguay, en 2010, elle était de 26% à 85%.

7. La pampa est la région agricole la plus fertile du pays qui produit 80% de toutes les céréales.

Paradigme agribusiness version pampéenne

Comme nous l'avons montré ailleurs (Hernández 2007b, 2009, 2011 ; Gras et Hernández, 2007 et 2009), en 1991 commence un processus de réforme structurelle de l'Argentine, conduit par le gouvernement néolibéral en place. Parmi les mesures destinées à déréguler le secteur rural, il suffit de rappeler, d'une part, l'élimination de pratiquement tous les impôts et taxes sur les exportations (ce qui a favorisé la production des matières premières orientée vers le marché international) et d'autre part, la suppression des impôts sur les importations (ce qui s'est traduit par l'effondrement de l'industrie nationale et, par contrecoup par le renouvellement du stock de machines agricoles d'origine étrangère). Dans cette même optique néolibérale, l'État s'est retiré de la scène publique pour ne s'intéresser qu'aux instruments à mettre en place pour favoriser l'ouverture de l'économie locale au commerce international et aux marchés financiers. Les crédits dits « mous⁸ », octroyés par la banque publique aux couches sociales les plus fragiles, ont été supprimés ou réduits au minimum. Leurs destinataires sont donc restés sans autre recours que de faire appel au système privé (banques, coopératives, investisseurs privés, etc.). Dans le cadre d'une politique de dollarisation masquée (loi de convertibilité par laquelle un peso équivalait à un dollar), l'endettement s'indexait sur le cours du dollar. En conséquence, des milliers de producteurs n'ont pu rembourser les prêts qu'ils avaient contractés.

Cette politique locale faisait écho à l'orientation générale qu'avait prise le capitalisme triomphant après la réforme néolibérale des années quatre-vingt-dix. La Bourse de Chicago offrant la possibilité de spéculer sur des produits auparavant protégés, comme ceux du secteur agricole (Masters, 2008), le comportement des spéculateurs (*big players*) s'applique désormais aux produits alimentaires par le biais de l'*Index agricole*. Dès lors, l'entrée de fonds spéculatifs sur les marchés agricoles n'a cessé de s'accroître. Attirés par de possibles gains rapides et élevés, nombre d'investisseurs institutionnels et de « traders non commerciaux », tels les fonds de pension et les *hedge funds* ont accumulé des titres agricoles dans des produits stratégiques : en 2005, ils possédaient déjà des titres agricoles équivalents à la demande annuelle de l'industrie américaine d'éthanol à plein-emploi et sur deux ans de la consommation nord-américaine de blé (Masters, 2008). Comme nous l'avons noté dans Hernández et Phélinas (2012 : 25) :

« Si cette progression des prix est plutôt une bonne nouvelle pour les agriculteurs, la variabilité record qui a accompagné ce tournant reste un motif de profonde inquiétude. Les petits producteurs affrontent moins facilement l'instabilité des prix

8. C'est le nom que reçoivent les crédits à taux minimum, avec des conditions d'accès moins strictes.

que les grandes exploitations pour deux raisons : l'absence de capacités de stockage et la quasi-inexistence de mécanismes d'assurance contre la variabilité intra et intersaisonnière des prix. Il en résulte généralement un comportement anti-risque peu favorable à l'amélioration de la productivité qui impose d'investir dans des technologies capitales intensives. »

C'est dans ce contexte international que les cultures génétiquement modifiées commencent à circuler en Argentine : en 1996, le soja résistant au glyphosate est « libéré » pour sa commercialisation, et depuis, cette adoption n'a cessé de croître. L'Argentine occupe la troisième position au niveau mondial des pays cultivant des OGM, leur consacrant plus de 60 % des terres agricoles (principalement, soja RR, maïs BT et coton BT) alors que les États-Unis leur en destinent 29 % et le Brésil, 16 % (Clives J., 2012) (Voir Tableau 1 en Annexe).

L'adoption massive et vertigineuse du soja RR a induit une série de transformations économiques dans le secteur agricole argentin et ses filières agroalimentaires (PME des filières huile et farine). Elle a eu également des répercussions importantes sur l'organisation sociale du secteur et sur les pratiques de l'agriculteur. Par rapport à la structure productive, différentes études économiques et sociologiques constatent une reconfiguration impliquant, au moins : une importante *concentration de la production* (phénomène qui n'est pas suivi par une concentration équivalente de la propriété de la terre) ; la *conquête de nouveaux espaces productifs*⁹ ; une *tertiarisation des services* (avec la revalorisation de la figure du « prestataire de services ») ; une forte présence du *capital financier* ; et enfin, un processus actif de *transnationalisation du secteur de l'agrofourniture*. Quant aux incidences sur la pratique de l'agriculteur, il faut souligner l'articulation du « paquet technologique » (c'est-à-dire, le soja transgénique et le glyphosate) à une forme spécifique de semaille, appelée semis direct (SD). Pour des raisons que nous avons expliquées ailleurs (Hernández 2007a ; Goulet et Hernández, 2011), cette articulation OGM + agrochimique + SD se traduit par des gains conséquents car le producteur réalise trois opérations en même temps : avec un seul passage de tracteur, il prépare la terre, contrôle

9. Ce facteur est lié à ce que les experts appellent « l'extension de la frontière agricole ». Ce phénomène a conduit à l'incorporation, en une dizaine d'années, d'une importante surface dans le système de production agricole. Ces zones jugées dépourvues de valeur agricole ont pu être colonisées grâce à la capacité d'adaptation des produits transgéniques associés au « paquet technologique ». De cette façon, certaines provinces ont vu passer leur production agricole de 40 % à 70 % en quelques années. Par exemple, la province d'Entre Ríos, étudiée dans cette recherche, a vu sa superficie agricole augmenter de 65 % durant la décennie des années quatre-vingt-dix. L'autre mécanisme qui a contribué à cette extension a été le remplacement de l'élevage par la culture. Enfin, l'expansion de la frontière agricole a entraîné un très important et dangereux processus de déforestation.

les agents pathogènes et sème. Donc, l'association SD/« paquet technologique », même si elle n'est pas nécessaire d'un point de vue strictement agronomique, finit par être intéressante pour l'agriculteur : il gagne sur le temps consacré à chaque campagne, sur le coût du personnel et sur les dépenses fixes (essence, location du tracteur, etc.), dès lors réduits à un tiers.

L'expansion de la frontière agricole sous la pression du soja transgénique (voir note 9), le déplacement du bétail vers des zones marginales, le remplacement des produits locaux par des cultures d'exportation, l'expulsion des petits producteurs, l'augmentation de la taille des exploitations grâce à la location de terres, sont autant de symptômes du processus de concentration de la production et de la transformation qualitative de l'acteur productif. En effet, si le nombre d'hectares cultivés augmente et celui des exploitations agricoles diminue et si, dans un même temps, on constate que les producteurs travaillent en grande partie sur des terres louées, cela signifie que ces derniers ont augmenté l'échelle de leurs entreprises sans pour autant devenir propriétaires terriens (c'est en raison de cette équation que ces entrepreneurs se sont donné le nom de « sans terre » (voir note n° 2). C'est ici qu'intervient le capital financier : pour réussir à concentrer la production, ces « entrepreneurs sans terre » ont dû faire appel au capital des investisseurs afin de faire face au coût de la location de terres. Dans le cadre de la nouvelle logique productive, l'activité agricole attire des investisseurs extra-agricoles qui, protégés par le contexte de dérégulation, ont apporté des capitaux à travers les pools de semis¹⁰ et les fonds d'investissement¹¹, sûrs d'un retour plus qu'intéressant (jusqu'à 30 % de bénéfices annuels en

10. Suivant López (2006:243) le pool de semis est « un mécanisme particulier d'articulation des facteurs de production et d'attraction de capitaux vers ce secteur. Ils sont créés, en général, par des investisseurs d'origine urbaine groupés sous la direction technique d'un ingénieur agronome ou d'entreprises ayant des professionnels spécialisés pour louer ensuite les exploitations et semer des champs avec des technologies avancées. De cette manière, ils génèrent des bénéfices importants du fait de baisser les coûts grâce à leurs opérations à grande échelle, à l'achat d'intrants à bas prix, à l'obtention de meilleures conditions de commercialisation et à la diminution des risques climatiques car la production est diversifiée dans différents endroits. Ces pools ont constitué non seulement un mécanisme d'investissement dans l'agriculture mais aussi un instrument d'accélération du changement technologique étant donné qu'ils utilisent plus d'intrants et contrôlent les formes de production avec des équipes de professionnels. [...] ils ont lancé la tendance à concentrer la production au niveau des unités mais sans affecter la propriété des exploitations, étant donné que leur stratégie ne s'est pas proposée d'acquérir des champs car cela aurait impliqué l'immobilisation de leur capital. » On calcule qu'en 1997, on avait adopté cette modalité sur environ 400 000 hectares et que, dix ans après, cette surface est passée à un peu plus de 2 millions d'hectares (Cristiano, 2007), concentrés dans la région de la pampa.

11. Les Fonds communs d'investissement (FCI) ou fidéicommiss sont des modalités du capital financier régies par les lois 24083 et 24441 respectivement. Ce système met en place des entreprises qui obtiennent des bénéfices de 10 à 30% annuel en dollars.

dollars !). Ce dernier facteur a dynamisé les autres composantes du changement en cours, ce qui a eu un impact direct sur la productivité (Voir Figure 3 en Annexe).

Ainsi, le nouveau modèle a mis en place une stratégie productive significativement plus intensive dans l'utilisation de produits technologiques, ce qui a exclu un ensemble de producteurs qui n'y avaient pas accès pour des raisons économiques mais aussi parce que leur niveau éducatif, professionnel et/ou la vision de leur métier les plaçaient dans un autre registre symbolique, aspect sur lequel nous reviendrons dans la prochaine section. Enfin, il faut noter que le soja transgénique arrive sur le marché agricole argentin au moment où les producteurs étaient paralysés par un fort endettement (Coninagro, 1995 : 1-3), suite à la politique de convertibilité pesos/dollars. L'offre de crédits accessibles au petit et moyen producteur agricole était minime sinon nulle à cause de la libéralisation du système et du retrait de l'État. Cette donnée est importante en regard de la stratégie de commercialisation du paquet biotechnologique promue par les principales firmes de l'agrofourmiture. Face à cette conjoncture, elles ont introduit une innovation dans leur système de commercialisation, déterminante dans le processus d'adoption du dit paquet biotechnologie et qui a eu des conséquences au niveau de l'ensemble du tissu local de l'agrofourmiture. Nous tenterons de montrer le double caractère, *technique et politique*, du processus d'adoption de cette technologie : le volet technique, le plus évident, se réfère à la puissance productive contenue dans les produits biotechnologiques associés aux agrochimiques. Le volet politique est moins saisissable à première vue. En effet, pour appréhender le caractère politique de cette technologie, il faut tenir compte dans l'analyse du dispositif disciplinaire que les firmes ont instrumentalisé. On sera ainsi à même de comprendre comment l'adoption de ces technologies a agi sur l'ordonnement des rapports sociaux dans le monde rural.

Le marché de l'agrofourmiture en Argentine

Comme on peut s'en douter, le champ argentin de l'agrofourmiture n'a pas échappé aux effets des réformes néolibérales des années quatre-vingt-dix. Sa physionomie en a été remodelée : traditionnellement composé d'une myriade de petits et moyens commerces appelés *agronomías*, le système de distribution des produits agricoles subira le même processus de concentration qu'ont connu les producteurs, et cela tant au sommet qu'à la base. Vers 1996, six firmes transnationales (*Bayer CropScience, Basf, Dow Agro sciences, Dupont/Pioneer, Monsanto et Syngenta*) dominaient le marché mondial de l'agrofourmiture et possédaient les brevets de 80 % des cultures génétiquement modifiées (Voir Tableau n° 1 en Annexe).

À la base, en Argentine, les points de vente des produits agricoles connaissent un processus de refonte par lequel seule une petite poignée de commerces allait intégrer les nouveaux réseaux de distribution, désormais sous l'emprise directe des entreprises transnationales (ET). À partir d'une enquête de terrain multisituée, nous avons pu étudier le réseau mis en place par l'une de ces firmes, d'un bout à l'autre du système. Ceci nous a permis de comprendre les transformations dans la logique de l'agencement du champ de l'agrofourniture et le rôle joué, d'une part, par les nouvelles technologies de l'information et de la communication et, d'autre part, par les OGM. Nous allons observer dans les paragraphes qui suivent le processus par lequel la logique économique et la matrice idéologique des transnationales agissent de manière articulée grâce à ces deux objets technologiques (ONG et NTICs).

Connaissance et pouvoir : le capitalisme cognitif à l'œuvre

Depuis Hiroshima et Nagasaki, on sait avec certitude qu'il n'existe pas de technologie neutre ou désincarnée. Les innovations technologiques employées par les transnationales du monde agricole, que ce soit dans le champ des NTIC ou dans celui des biotechnologies, sont au service des projets disciplinaires (Foucault, 1975) en vue d'accroître leur capacité de captation de capital. En conséquence, l'adoption des technologies n'est pas un processus de décision dont le pouvoir/rationalité réside dans l'agent économique qui les consomme (comme le postulent la plupart des études sur l'innovation) ; en revanche, comprendre pourquoi telle personne utilise (ou non) telle technologie relève d'une analyse d'économie politique. Consommer le soja RR, le maïs Bt ou utiliser des logiciels de gestion directe avec les clients résulte d'une stratégie pour discipliner le champ de destination de la marchandise, stratégie développée par les transnationales. De ce fait, il ne faut pas restreindre l'analyse à la logique mise en place par celui qui consomme (l'individu) mais l'intégrer dans un système plus vaste : en amont, les acteurs du capital internationalisé qui produisent la marchandise technologie (les entreprises transnationales) et, en aval, les points de commercialisation locale (nommés *agronomías* en Argentine).

Avant l'arrivée en force des firmes transnationales, le marché local de l'agrofourniture a fonctionné en Argentine pendant pratiquement 40 ans (révolution verte) avec une logique d'interdépendance de type vertical : au sommet, les grandes firmes de l'agrochimie et des semences vendaient aux grossistes qui, à leur tour, vendaient aux *agronomías* dont l'ancrage territorial leur assurait une rétroaction permanente avec le destinataire final de la marchandise, le producteur agricole. Le maillage territorial des commerces d'intrants était touffu, étendu et la figure de l'*agronomía* faisait partie des caractéristiques locales du système agroproductif. Le propriétaire

de l'*agronomía* était là lorsque les producteurs avaient besoin de produits ou de services : en cas d'invasion d'insectes en fin de campagne, c'était lui qui indiquait l'insecticide adéquat ; pour le semis, s'il manquait un petit quelque chose, c'était lui qui pourvoyait aux besoins, même le dimanche car tout le monde savait où il habitait ! Si le producteur n'avait pas assez de place pour stocker son fertilisant, c'était lui encore qui lui ménageait un espace dans l'*agronomía*. Les échanges commerciaux au sein des *agronomías* avaient deux protagonistes dont l'ancrage territorial était déterminant : le vendeur (propriétaire de l'*agronomía*) et l'acheteur (le producteur agricole) entretenaient par ailleurs des rapports de voisinage, ils se côtoyaient à l'école des enfants, à la messe le dimanche, partageaient la terrasse d'un café du village et s'attendaient à partager peut-être un jour la même vie familiale par le mariage de leurs enfants. L'idée de « compter sur l'autre », le « nom », la « parole », étaient des références non-marchandes qui jouaient un rôle majeur dans la logique des transactions commerciales ; le commerçant vendait les produits à l'agriculteur souvent *de fiado*, c'est-à-dire, à crédit, généralement à rembourser après la récolte.

De leur côté, les ET de l'agrofourriture savaient que les propriétaires des *agronomías* étaient bien plus que des simples « distributeurs » de marchandises. Au niveau du village, le commerçant se constituait en médiateur, assurant aux ET de l'agrofourriture le lien avec les producteurs. Il était le « visage » des ET au niveau local, la figure dans laquelle s'ancrait la « confiance » du producteur en tel ou tel autre produit. Le commerçant, de par le temps passé à « papoter de tout et de rien » avec les uns et les autres, savait quel argument allait « toucher » chacun au point d'orienter son choix. De ce fait, les campagnes commerciales des ET de l'agrofourriture étaient destinées aux propriétaires des *agronomías* ; c'étaient eux les clients et c'était eux qu'il fallait satisfaire.

L'évolution du processus de globalisation a entraîné plusieurs nouveautés et l'accentuation de phénomènes qui existaient peut-être mais avec une moindre intensité ou qui restaient marginaux. Avec les dynamiques du capitalisme mondialisées, les impacts sur les mondes ruraux et sur la logique des rapports sociaux qui s'y nouent ont été importants. La mise en réseau de la planète (*via* la télévision, les satellites, Internet, les téléphones portables), la colonisation des rapports sociaux par la logique de la spectacularisation et la libéralisation de l'économie ont produit, comme nous l'avons souligné, des bouleversements profonds au sein des identités individuelles et collectives du secteur agricole argentin. Dans le cas qui nous occupe ici, les conséquences spécifiques de ces transformations sur le système de production, de commercialisation et de consommation des agrofouritures ont impliqué la subordination de plus en plus accentuée des critères non-marchands à la logique du capital, l'exclusion des petits commerçants au

profit de la concentration du « business » dans les grosses *agronomías* à caractère entrepreneurial, et enfin, la construction d'une hégémonie puissante et efficace du côté des firmes transnationales. Bien que ce processus de globalisation des mondes ruraux ait pris plusieurs années, en Argentine ces tendances se sont fortement accentuées après l'arrivée des OGM, en 1996. Fortes du poids acquis par le brevetage des cultures faisant l'objet d'un important investissement financier, les firmes transnationales ont mis en place des systèmes de commercialisation jusque-là étrangers aux logiques locales du champ de l'agrofourniture. Sébastien, un commerçant âgé de 50 ans, très critique à l'égard des évolutions subies par le système, raconte son expérience : en 1985, en tant que propriétaire d'une *agronomía* dans la province d'Entre Ríos, il réussit à décrocher un contrat pour représenter la firme d'agrofourniture Morgan, devenant alors leur représentant exclusif dans la région. Pendant de nombreuses années, lorsque « Morgan appartenait aux Morgan, à la famille Morgan », le contrat avait bien fonctionné, mais en 1998, la firme est achetée par la transnationale Dow. Cette dernière met en place un processus de « normalisation » de la filiale Morgan, exigeant des commerçants d'engager leurs propriétés comme garantie, à hauteur du montant des produits fournis en dépôt par Dow à l'*agronomía*. La perplexité de Sébastien était totale : « Moi ! Mettre ma maison, ma ferme ou n'importe quoi comme garantie pour que ces Messieurs dorment du sommeil des saints ! Ah non ! ». Et il explique :

« Lorsque nous avons la distribution des Morgan, ils nous envoyaient la marchandise qui valait dix fois ce que nous avons à la banque. Alors, si le commerce ne marchait pas, comment faisais-tu pour répondre économiquement ? Eh bien, la plupart des *agronomías* volaient : tu lui disais « écoute, je ne peux pas payer. » C'était la méthode de beaucoup. Alors, là les firmes ont commencé à se prévenir. Il y a eu le problème de la crise : les banques ont commencé à fermer la porte au nez des producteurs, il n'y plus eu de crédits, le producteur est devenu quelqu'un de non crédible, de méprisable. Alors, qui a financé l'activité ? Les transnationales. À travers qui ? À travers les coopératives, les *agronomías*. Alors nous, les *agronomías*, nous sommes devenues les banques du secteur agricole. »

Avec ce nouveau rôle les transnationales deviennent plus exigeantes sur les conditions imposées aux distributeurs. Sébastien décide de changer son profil commercial afin de conserver un peu de son autonomie :

« Et qu'avez-vous répondu aux transnationales ? Avez-vous accepté leurs conditions ?

— Non. Je n'ai plus continué mes relations avec les transnationales. J'ai la distribution d'entreprises nationales, plus petites. Je leur ai dit : « Si vous venez chez moi c'est parce que vous comptez sur moi et moi sur vous. Alors, entre nous, pas de contrat, pas de garanties, pas de cautions ni de condition autre que notre parole. Je ne

vais pas vous tromper, je ne vais pas vous donner ma maison en garantie. Si ça vous va OK, sinon... »

Ce cadre d'interaction basé sur la confiance mutuelle, à contre-courant du processus de transnationalisation du champ économique local, a eu des effets non négligeables :

« Il faut bien admettre que cette façon d'agir pose des problèmes au niveau de la facturation, tu as moins de ventes. Évidemment, si aujourd'hui tu es un distributeur Monsanto, tu vends Monsanto et c'est énorme ! Mais, moi, personnellement, ça ne m'intéresse pas ! J'ai trouvé une niche de vente qui est celle des semences pour nourrir les bêtes. Alors, elles sont de qualité inférieure, c'est un marché plus petit, moins juteux mais je vis plus détendu ¹². »

Le témoignage de Sébastien rend compte du mouvement opéré par les transnationales au moment de l'arrivée des nouvelles technologies, lorsque les conditions financières du pays devenaient un problème sérieux pour les producteurs. Dans ce contexte, les firmes de l'agrofourniture imposèrent des critères strictement marchands, ce qui a reconfiguré les rapports à la base du système commercial. L'évolution évoquée par Sébastien reprend les arguments présentés par d'autres commerçants interviewés à Santa Fe, Entre Ríos ou Buenos Aires : ils ont tous souligné ce changement du champ local de l'agrofourniture, premier pas d'une transformation plus radicale, celle de la transnationalisation du système, non seulement en Argentine mais dans toute la région et même au niveau mondial. En faisant un zoom sur le cas argentin, la dynamique de concentration développée par l'acquisition/fusion/achat d'une unité d'affaires par (et entre) les grosses firmes a eu des conséquences sur le plan local où d'ailleurs le secteur productif connaissait depuis dix ans un processus de spécialisation productive pour les quatre grandes cultures destinées au marché international (soja, blé, maïs et tournesol). De ce fait, l'offre d'intrants pour la production agricole est restée entre les mains d'une poignée de firmes transnationales ce qui leur a conféré un pouvoir d'action supplémentaire sur le canal de distribution : moins il y avait d'entreprises dans le champ de l'agrofourniture, plus elles étaient en concurrence entre elles (hyperconcurrence et chrono concurrence) mais aussi, plus elles pouvaient imposer aux distributeurs et aux producteurs leurs règles du jeu. C'est une double dynamique : concurrence extrême entre pairs, capacité d'imposition accrue vers le bas. C'est pourquoi le dispositif de consommation dont nous allons nous occuper ci-dessous a été mis en place après l'arrivée des paquets bio-agrochimique sur le marché local. Il s'agit d'un dispositif technologique qui agit aussi bien sur le plan matériel que symbolique comme nous le

12. Entretien réalisé en octobre 2005.

verrons à partir de l'analyse de l'entreprise SemGen¹³, étudiée dans le cadre d'une enquête anthropologique conduite au sein du champ de l'agrofourniture argentin entre 2011 et 2012. En nous centrant sur le système de commercialisation d'une des grosses transnationales de l'agrofourniture, nous allons montrer le double caractère du dispositif de consommation mis en place par ce secteur pour faire circuler les marchandises. La consommation d'intrants agricoles est la dernière étape d'une chaîne d'actions dont la logique a été élaborée en amont par le travail prospectif des transnationales¹⁴. Nous tenterons de restituer cette logique, son ambition en tant que *téchnè* (intervention sur la réalité) et ses impacts sur le champ local de l'agrofourniture.

Le remodelage du champ local de l'agrofourniture : « Technologies de tous les pays, unissez-vous !¹⁵ »

En 1998, deux ans après l'introduction du soja RR en Argentine, Monsanto démarre une stratégie de commercialisation basée sur la Gestion des relations avec les clients (GRC, ou CRM pour le sigle en anglais, Customer Relationship Manager¹⁶). Le principal changement par rapport à l'ancien mode de commercialisation réside dans la reformulation des interactions entre les composants du système : au lieu d'une interaction verticale et linéaire, allant du sommet (la firme transnationale) à la base (le producteur) – en passant par les commerçants en gros, *les agronomías* (commerces de vente au détail), les ingénieurs, les agronomes, les consultants, les gérants des exploitations, etc. (milieu de la pyramide) –, le nouveau système met en place une logique réticulaire et axiale où le noyau (la transnationale) gère l'ensemble des acteurs du réseau de manière bilatérale, octroyant à chaque interlocuteur un poids relatif suivant la stratégie commerciale décidée par la direction de la firme. Le pouvoir de

13. Les noms propres des personnes et de l'ET sont fictifs. Cette enquête a été conduite dans le cadre du projet ANR INTERRA, avec comme référence SYSTERRA ANR-09-STRA- 04, et ont participé à différents moments de la recherche la sociologue rurale Carla Gras et l'étudiante en anthropologie Maria Inés Carabajal.

14. En disant cela nous ne prétendons pas affirmer que l'ambition véhiculée par cette logique s'est effectivement réalisée dans la pratique. Il s'agit là d'une question qui, bien que liée à celle traitée dans cet article, ouvre sur des analyses complémentaires que nous n'avons pas l'espace de présenter ici. Pour cette analyse voir Hernández, 2013 (à paraître).

15. Slogan d'une publicité parue en France en 1998.

16. Pour Tomas (2002: 4), « La GRC est l'ensemble des outils et des techniques destinés à capter, traiter, analyser les informations relatives aux clients dans le but de les fidéliser en leur offrant le meilleur service. [...] En termes d'applications informatiques, il s'agit des progiciels qui permettent de traiter directement avec le client, que ce soit au niveau de la vente, du marketing ou du service, et que l'on regroupe souvent sous le terme de *front-office*, par opposition aux outils de *back-office* qui sont les progiciels de gestion intégrés (ou ERP). »

décision est concentré dans le noyau, qui assujettit la rationalité des parties à sa propre logique et délocalise le lieu de prise des décisions, l'extrayant du territoire rural et l'inscrivant au siège de la transnationale. Il y a concentration de la décision et démultiplication des points de gestion du réseau.

Le réseau d'agronomías constitué par Monsanto (Réseau MAGNUM) est lié par un contrat d'exclusivité. L'agronomía ne peut vendre d'autres produits que ceux de Monsanto et elle doit s'ajuster aux modalités de commercialisation conçues par la firme. D'autres transnationales ont suivi cet exemple et, peu à peu, le champ local a été complètement reconfiguré. Nous allons nous concentrer ici sur la mise en place du système GRC au sein de la SemGen, laquelle a réorganisé sa stratégie de commercialisation en créant son propre réseau, que nous nommerons *Étoile*.

Le nouveau dispositif de consommation et sa mise en place sur le champ argentin de l'agrofourriture : le cas de la transnationale SemGen

En 2000, deux ans après l'instauration par Monsanto du système de GRC au sein de son réseau commercial, SemGen commence un processus similaire de reconfiguration de son « canal » de distribution. Sur le plan organisationnel, la firme venait d'acheter une autre entreprise du secteur de l'agrofourriture et se projetait sur le marché international, régional et local avec un nouvel élan et des stratégies offensives afin d'accroître son contrôle sur le commerce agrochimique. Au niveau de la filière argentine, le cadre responsable du service des ventes, José V., avait pour mission de construire le nouveau modèle GRC. « Je suis le père du bébé », nous a-t-il expliqué lors d'un entretien dans son bureau au siège de la firme à Buenos Aires. Il nous a décrit le contexte de l'époque :

« En général, pratiquement toutes les entreprises de l'agrochimique ont mis l'accent sur le produit en tant que tel. Alors les entreprises de recherche et de développement, comme la nôtre, nous avons toujours cherché à faire la différence entre nous à travers le produit. On trouvait toujours une nouvelle solution, une innovation plus efficace. On pensait que le canal de distribution était sans importance tant que le produit restait efficace. Comme il fallait travailler sur ce dernier, tu trouveras que pratiquement toutes les innovations que nous avons obtenues agissent comme des remèdes à un problème ; tu as des applications curatives au lieu de préventives. [...] À partir de 1996, avec l'introduction du soja résistant au glyphosate, tout cela va beaucoup changer parce que, avant, la prise de décision passait par un mélange d'herbicides, mais, avec le glyphosate, la décision va être simplifiée car l'agriculteur doit utiliser ce seul herbicide. »

L'introduction du soja résistant au glyphosate est l'élément clé qui permet de donner sens à la mise en place d'une autre relation entre le

producteur, les intrants, les agronomías et les firmes de l'agrofourriture. En effet, les nouvelles technologies étant proposées par la firme comme un « paquet », l'agriculteur n'a plus à se décider sur les produits à combiner, les doses pour chacun, etc. ; en revanche, il faut qu'il s'assure d'avoir accès au « paquet » et dans la quantité qu'il lui faut lors de chaque campagne. En ce sens, le rapport à la firme propriétaire du « paquet » devient central et par voie de conséquence la position hégémonique des ET de l'agrofourriture en est consolidée.

La transnationale Monsanto, propriétaire du brevet des deux produits composant le paquet, bien consciente de sa situation privilégiée, a donc instauré son système de commercialisation sous contrat d'exclusivité. Les autres firmes du secteur quant à elles, ont dû mettre au point des innovations axées sur d'autres vecteurs que le produit phare (le paquet bio-agrochimique). La construction de ce nouveau vecteur a conduit à une reconceptualisation majeure de ce qu'est le business. Voyons comment SemGen parvient à cette innovation conceptuelle dont José nous raconte les antécédents :

« Normalement, la cible, le client, c'était le distributeur. Il fallait convaincre le distributeur que notre produit était le meilleur du marché, que la rentabilité était bonne et que les autres variables, par exemple le crédit pour pouvoir opérer, les échéances qu'il obtenait, etc. tout cela c'était aussi très bien. De fait, pratiquement toutes les mesures incitatives qu'on proposait à l'époque, les campagnes commerciales, les voyages, tout était focalisé sur le distributeur. On n'imaginait pas le producteur comme notre interlocuteur et encore moins le technicien qui conseillait le producteur. [...] Les premières initiatives de vente directe au producteur remontent à 1997-1998, et elles ont été menées par une entreprise qui a été achetée depuis par une transnationale du secteur. Mais c'est vraiment Monsanto qui a installé la stratégie de facturation directe, avec la création du réseau Magnum. Alors là, Monsanto a commencé à connaître les producteurs. [...] Cette conception du canal nous a conduits à accélérer notre propre changement car celui qui choisirait le premier prendrait les meilleures agronomías, les plus performantes, celles qui avaient une reconnaissance locale prouvée, qui comptaient un bon service de suivi après-vente et qui avaient une bonne relation commerciale avec nous. C'étaient des distributeurs multimarques et donc il fallait sortir rapidement pour choisir les meilleurs avant que nos concurrents s'en emparent ! »

Cette analyse de la conjoncture montre clairement que l'arrivée des paquets contenant une *semence génétiquement modifiée* + un *agrochimique* a placé dans une situation d'infériorité les firmes qui, comme SemGen, ne possédaient pas de brevets sur ce type de produits. Il fallait donc trouver un élément permettant de tisser une stratégie alternative mais aussi puissante que celle de leur principal concurrent :

« [Avant] Les compagnies habilitaient une ligne de crédit chez le distributeur qui était énorme [...] et ceci se justifiait par la capacité commerciale du distributeur plutôt que par son patrimoine. Car tu pouvais avoir un distributeur qui avait cent ou deux cents fois son patrimoine en ligne de crédit [...]. L'intérêt du distributeur était dans la possibilité de disposer de cette capacité créditrice : si tu additionnes le crédit qu'il avait de chaque compagnie qu'il commercialisait, alors tu as un chiffre incroyable ! Tu pouvais avoir un distributeur avec un patrimoine de 100 mille dollars qui gérait 15 ou même 120 millions de dollars en crédits... De ce fait, il développait son affaire sur cette base mais, en plus, il étendait aux producteurs ce niveau de crédit. [...] [C'étaient les compagnies d'intrants] qui finançaient le secteur, ce qui n'était pas bien du tout ; depuis toujours les firmes de l'agrofourriture se plaignent de cet état des choses. [...] Si on avait fait une étude de crédit réaliste, on n'aurait jamais dû mettre cet énorme volume de crédit dans la rue ! Mais là on arrive au point central : si le produit est la motivation de l'achat, alors il faudra commencer à parler de « produit étendu », c'est-à-dire, la molécule + tous les services annexes dont le crédit. »

À partir de ce moment, SemGen commence à développer la notion de « produit étendu », où la capacité à financer les marchandises intervient de manière centrale :

« Pour nous, aujourd'hui, les crédits font partie des technologies que tu peux rapprocher de l'idée d'agriculture de précision ou des programmes de fidélisation, où tu cumules des points. Tu as un produit étendu pour lequel tu sais que tu as dû donner à ta molécule basique une extension différente. »

Cette re-conceptualisation de ce qu'est le cœur du business (le produit étendu) conduit SemGen à réorganiser entièrement son mode de commercialisation car il lui faut apprendre à connaître le producteur afin de lui proposer les diverses « extensions » du produit qu'il est prêt à valoriser. Commence alors la refonte du système pour faire place à la modalité de gestion de relations avec les clients :

« La seule façon de connaître le producteur et de savoir ainsi vers où va se développer le marché c'était d'instaurer un contact fluide et quotidien avec lui. Pour ce faire, il fallait changer le système de distribution axé jusque-là sur l'agronomie pour l'axer sur le producteur. »

Par ailleurs, SemGen avait détecté des problèmes de logistique qu'il fallait résoudre : elle devait gérer une multiplicité de sites de distribution, chacun ayant son propre système informatique, son stock de marchandises, qu'elle ne pouvait totalement contrôler. José explique la situation :

« Chez les Étoiles, il y a différentes catégories de marchandises : celles de SemGen, celles que chaque Étoile a achetées pour elle-même, celles qu'un producteur a achetées et a laissées là parce qu'il n'a pas de place chez lui. Dans ce dernier cas, tu as un volume qui n'existe pas dans le système GRC [...]. Mettons que demain

quelqu'un rentre dans ce commerce et vole des produits... À qui a-t-il volé au juste ? C'est-à-dire, si le vol est total il n'y a pas de problèmes car on est tous dans la même situation. Mais, si le voleur prend, mettons, une partie seulement du fertilisant SemGen qu'il y avait dans l'agronomía, à qui appartenait cette partie-là ? C'était à l'Étoile ? Au producteur ? Ou à SemGen ? Je te réponds tout de suite (avec ironie) : c'était la partie à SemGen, c'est sûr ! »

Dans ce contexte, l'adoption de l'outil informatique GRC a été le moyen que la firme s'est donné pour récupérer les informations significatives réparties dans les différents maillons de la chaîne de distribution et pouvoir ainsi les intégrer dans une analyse systémique du marché de consommation. Avec cette analyse, elle est en mesure de flécher les clients les plus importants afin de leur proposer des campagnes marketing spécifiques et d'accroître le contrôle de la firme sur les marchandises.

La construction du réseau Étoile

Le nouveau système de commercialisation mis en place par SemGen s'appuie sur trois points forts. En premier lieu, la transnationale impose au distributeur *d'établir les factures au producteur au nom de SemGen, ce qu'elle appelle « facturation directe »*. Auparavant, chaque propriétaire d'agronomía achetait en gros les produits et les vendait au détail, au prix qu'il fixait, gardant pour lui la différence. Ceci impliquait deux facturations, chacune ayant une charge fiscale équivalente à 24 % du montant. Dans le nouveau système, l'ET installe sa propre machine de facturation au sein de l'agronomía et le commerçant doit l'utiliser suivant le protocole conçu par la firme. Deux conséquences majeures s'ensuivent : d'une part, ce système enlève toute autonomie au commerçant pour fixer le prix du produit ; d'autre part, le champ commercial augmente sa capacité de captation des gains et ce au détriment du Trésor public. En effet, ayant éliminé la première transaction (la vente de la firme à l'agronomía), la charge fiscale correspondante est supprimée, mais comme le prix final du produit, lui, reste inchangé, les 24 % de l'ancienne facturation de vente au détail sont récupérés par le réseau commercial et perdus pour l'État.

Le deuxième point fort est l'imposition d'un *logiciel de gestion des clients* dont le serveur est niché au siège de la firme. Ce volet de l'innovation managériale a été le plus difficile à « digérer » par les commerçants locaux car la base de données contenant l'ensemble des clients du commerce est l'un des plus précieux capitaux des *agronomías*. Constituer une base de clients implique des années de travail sur le terrain, parcourir les exploitations afin de créer un lien de « confiance » avec le producteur et/ou l'ingénieur agronome qui gère l'exploitation. Ainsi, un nombre important

d'*agronomías* (presque la moitié) ont eu du mal à donner cette « preuve d'amour » à SemGen, ce qui les a exclues du nouveau réseau Étoile.

Le troisième point fort est la capacité du système à catégoriser les clients suivant les critères retenus par la firme et à assurer un suivi de leur consommation. Sur la base des informations significatives recueillies par les *agronomías* « à la source », SemGen identifie des traits identitaires et des comportements de consommation qui servent à classer les producteurs en potentiel de vente élevé, moyen et faible d'une part, et de l'autre, suivant leur « personnalité », en cinq catégories, du plus entrepreneurial et innovateur à celui qui l'est le moins. La firme peut alors passer d'un rapport commercial de type « transactionnel » (qui privilégiait le produit), à un autre, de type « relationnel », dont les principales caractéristiques sont la valeur accordée à la relation avec le client (on parlera de « client à vie ¹⁷ ») et l'idée d'« entreprise étendue » dont la géométrie varie en fonction du renouvellement des alliances en amont (autres fournisseurs, acteurs financiers, acteurs du système d'innovation) et en aval (*agronomías*, producteurs). SemGen identifie des traits et des comportements de consommation qui servent à classer les producteurs en haut, moyen et bas potentiels de vente.

Les trois volets d'innovation ont été assimilés successivement par le « canal de distribution », au cours d'un processus dessiné conceptuellement au siège.

Du point de vue de l'ET, la première étape de la mise en place du système a été dominée par deux dynamiques : l'une, *en interne*, au sein de la filiale locale de SemGen ; l'autre impliquait l'ensemble du réseau. En interne, les divers services de la firme ont dû s'adapter aux nouvelles règles du jeu, devant modifier leur vision commerciale de l'affaire et apprenant d'autres pratiques de travail. Telle que le rappelle le responsable du secteur marketing de la firme, la nouvelle approche supposait :

« [d'] atomiser une opération de vente qui jusqu'à ce moment-là était assez concentrée sur deux cents grands distributeurs dans tout le pays. Nous avons adopté un numéro magique, multiple de 100 : on disait « il faut arriver à 100 Étoiles, qui auront 100 clients chacune, ce qui nous fera 10 mille clients, facturant 100 millions de dollars. » Voilà les numéros multiples de 100 ! »

17. Selon les experts de la gestion, la logique « relationnelle » suppose que les entreprises « entrent en communication avec le client, plus qu'elles ne vendent. Dans la masse des clients, l'entreprise va privilégier les potentiels importants mais aussi et surtout les plus durables, c'est-à-dire, les plus profitables. La transaction commerciale n'est plus l'aboutissement de la relation : elle débute avant l'achat et donne lieu par la suite à un approfondissement basé sur la confiance et l'engagement mutuel et croissant. » (Swift, 2012).

En externe, il a fallu conduire un processus de refondation du canal de distribution, ce qui n'a été évident ni pour les *agronomías* ni pour les producteurs. En effet, cette évolution allait modifier les rapports avec ces deux interlocuteurs, qui à leur tour, devaient s'accommoder du nouveau concept du « business » et des pratiques qui l'accompagnaient.

Par ailleurs, avec l'*affaire* conceptualisée comme une question de *rapport au client* plutôt que des *caractéristiques intrinsèques du produit*, l'échelle temporelle de la transaction commerciale a également changé : elle est passée du court au long terme, ce qui a mobilisé autrement les différents Services de l'ET.

Entre 2002 et 2003, SemGen a mis en place un « programme pilote » pour tester le système GRC sur quatre *agronomías* qui se sont prêtées à l'expérience. Cette période, caractérisée par les experts du management et des systèmes informatiques comme une « phase de déterminisme technologique » (Massard, 2007 ; Thomas, 2005), a surtout servi à ajuster le projet initial aux contours concrets des interactions ET/clients. Dans cette perspective, SemGen a engagé une entreprise spécialisée dans la mise en place de programmes GRC dans les grosses firmes globalisées. En 2003, un système capable de gérer le rapport avec une grande diversité d'acteurs a été finalement stabilisé et proposé à l'ensemble du champ commercial de l'agrofourniture locale.

Pour obtenir le statut d'Étoile, la firme imposera aux *agronomías* qui faisaient partie de l'ancien « canal de distribution », de facturer au moins 50 % des ventes par le système direct de SemGen. Au cours de l'année 2004 cinq appareils de facturation directe seront installés dans les *agronomías* argentines ; deux ans plus tard, 130 *agronomías* avaient accepté le nouveau système. La nouvelle géométrie locale du réseau Étoile était fixée : les 6 400 producteurs clients réservaient les produits SemGen *via* l'Étoile implantée dans leur région, par facturation directe ; le commerçant se connectait au noyau du réseau (le siège de la filiale de SemGen à Buenos Aires) par informatique, en temps réel, et transmettait au moyen du logiciel GRC les informations nécessaires à la caractérisation du comportement de consommation.

Parallèlement, au sein de la compagnie, comme nous l'avons souligné, tous les services – depuis la production, jusqu'à la vente, en passant par le marketing, la logistique, l'informatique – ont connu d'importantes modifications dans leur fonctionnement. En 2006, à la suite du déplacement conceptuel de ce qu'est le business, aux services déjà existants (ventes, marketing et développement), la firme a ajouté le service client, dont la mission a été d'étudier le profil des producteurs et de concevoir les actions à développer auprès d'eux, en étroite coopération avec le service marketing. Au niveau du service ventes, le changement d'échelle (gérer 6 400 comptes

au lieu de 200) a conduit à une réforme stratégique globale : une alliance avec la transnationale VISA a été mise en place afin de profiter de son savoir-faire en facturation *on line*, et appliquée à des milliers de clients, répartis dans le monde, utilisant une diversité importante de modalités de paiement. Ceci a entraîné des changements au niveau de la division informatique de SemGen qui a dû renouveler non seulement le software mais surtout intégrer la double gestion, producteurs et Étoiles. La logistique a été elle aussi modifiée car la distribution des produits a dû s'adapter au timing du système GRC. De même, la dimension financière a commencé à jouer un autre rôle : si dans l'ancien régime l'*agronomía* décidait comment, combien et à qui facturer la vente des produits SemGen, avec le nouveau système, la décision revient entièrement à l'ET qui, de cette façon, affirme son leadership. De plus, la firme gère le risque des impayés : au lieu de voir le risque financier concentré sur 200 gros comptes (les *agronomías*), il est désormais réparti sur 6 400 comptes (les clients avec facturation directe).

L'*agronomía*, en tant qu'opérateur du système GRC au niveau du territoire, doit elle aussi évoluer dans ses pratiques de vente. D'abord, avec l'objectif d'une relation à vie avec le client, elle doit relever non seulement les informations de base (nom, prénom, âge, etc.), mais surtout les données qualitatives intéressant le noyau siège de l'ET. Ceci a permis au service marketing de « connaître » les caractéristiques personnelles des clients et donc d'adapter au mieux l'« offre » des bénéfices qui accompagnent le produit principal, c'est-à-dire, les « extensions ». Ainsi, les informations à transmettre du bas, local, vers le haut, global, portent aussi bien sur le comportement de consommation et les traits intimes du client et de sa famille, que sur les décisions économiques prises lors de chaque campagne et pour chaque marchandise vendue par SemGen. L'objectif final de cette démarche est double. D'une part, elle permet de catégoriser les clients selon leur « potentiel » (capacité à acquérir les produits vendus par la firme) : seraient classés potentiel élevé ceux à qui la firme peut vendre pour 100 000 dollars et plus de produits, par an ; le potentiel moyen, correspondrait à un montant situé entre 99 999 et 25 000 dollars ; et le potentiel faible à ceux qui ne consommeront pas plus de 25 000 dollars de produits par an. D'autre part, connaissant à l'avance le potentiel d'un client et travaillant avec lui sur la programmation de la campagne agricole à venir, l'*agronomía-étoile* doit fournir à la firme, pour chaque client, une « estimation » de sa consommation (volume et produit) pour la prochaine campagne¹⁸.

18. Pour bien gérer cette dimension temporelle, le système comprend une fiche sur laquelle l'*agronomía* doit insérer, à une date précise, l'information concernant chaque culture, la date étant établie en fonction du moment des semailles. Par exemple : pour le blé, l'information sur le niveau d'investissement estimé pour le client, doit être insérée avant le 1^{er} mars ; celle

TICs et OGM : technologies pour consommer des technologies

Selon la littérature sur le mode de commercialisation par la gestion de relations avec les clients, cette technologie est un module qui s'intègre dans un système plus vaste, le progiciel de gestion intégré (ou l'ERP pour Enterprise Resource Planning). Avec la GRC, l'entreprise peut différencier ses clients et sélectionner les plus intéressants, c'est-à-dire, ceux qui ont un bon « potentiel » pour faire progresser le chiffre d'affaires. Dans le milieu des ET, on appelle cette logique le « business de précision », où l'instrument informatique intervient afin de résoudre le problème de la fragmentation de l'information (Davenport, 1998¹⁹), la ressource essentielle sur laquelle s'appuie le processus de sélection des clients. Comme nous l'avons compris grâce au récit de José, cette question était centrale pour la transnationale SemGen : si elle voulait maintenir sa position au sein du champ hypercompétitif de l'agrofourmiture sans avoir des brevets sur le segment OGM, elle devait trouver le moyen de tenir la course. Les technologies de l'information et de la communication (TIC) utilisées dans le cadre du système GRC lui ont permis d'acquérir la performance nécessaire.

Quelles sont les nouvelles pratiques de travail impliquées par le système GRC et quels sont les bénéfices pour chaque point du réseau ? Premièrement, comme l'ET connaît par avance quel volume par produit sera consommé dans chaque région et/ou village, elle est à même de « rationaliser » les coûts des différentes étapes de l'affaire, depuis la production jusqu'au stockage, en passant par le transport, la reprise des produits non vendus, etc. Avec le système informatique intégré, la logique

sur le nombre d'hectares avant le 15 mars ; le chef du service central de la firme doit approuver le tout au plus tard le 30 mars ; le 1^{er} avril, tous les services, de la production à la logistique, ont l'information concernant les besoins des producteurs pour la prochaine campagne de blé.

19. Voici une définition assez pratique de ce qu'est un ERP (Mourlon et Neyer, 2002 : 15-16) : c'est un progiciel, c'est-à-dire, une « application développée par un éditeur, suffisamment générale pour répondre aux besoins de plusieurs clients. [...] Il possède aussi une dimension de gestion] conçue en premier lieu pour automatiser les transactions administratives de l'entreprise : comptabilité, gestion des stocks, suivi des commandes et du programme de production. [Enfin, l'ERP est un] produit intégré, c'est-à-dire qu'il prend en compte l'ensemble des fonctions-processus de l'entreprise de manière intégrée et automatisée. [...] Cette technologie met donc fin aux problèmes d'interfaçage, de synchronisation et de doubles saisies. Il s'agit donc d'une application informatique formée de modules fonctionnels standard, reliés directement à une base de données unique et couvrant l'ensemble des processus de l'entreprise. Un ERP constitue par ailleurs le plus souvent une solution de dimension internationale capable de gérer des contextes multi-législations, multi-langues, multi-devises ; il permet ainsi la remontée des informations émanant des filiales d'un groupe dans différents pays. Cette caractéristique peut sembler anodine, mais elle est fondamentale à l'heure de la mondialisation car l'environnement linguistique et légal sont des leviers structurants pour une entreprise. »

du service production sera désormais conçue en fonction des prévisions de ventes, elles-mêmes calculées à partir des informations fournies par les *agronomías* grâce au contact quotidien avec les producteurs. Les services distribution, vente et marketing organiseront leurs activités en fonction des analyses fournies par le service client. Par exemple, on proposera comme une « extension » du produit la participation à un voyage organisé par la firme et dont la destination – Europe, Disney ou Las Vegas – sera choisie en fonction des caractéristiques et des priorités indiquées par le client, relevées par le logiciel et gérées par le service client. Un autre service offert aux clients consiste à les inviter dans des ateliers de démonstration des produits à venir. Ces ateliers sont un espace d'échange entre la firme et les producteurs. Leur rôle dans le business « relationnel » et « de précision » est, en fait, extrêmement important car, s'il est vrai que le développement des produits futurs se nourrit des informations recueillies individuellement (les attentes des clients) par les *agronomías* (le pilier *territorial* du dispositif de consommation), il n'en est pas moins vrai que ces attentes résultent aussi, en partie, des valeurs mises en circulation par la firme lors des ateliers participatifs. De cette façon les dimensions individuelle et collective collaborent dans la production d'un sens partagé sur tel produit ou telle « extension » proposée par la firme. Enfin, l'idée que le futur se fait dans le présent survole en permanence ces initiatives.

Cette logistique de la consommation est en outre accompagnée par une politique de marketing capable de concevoir des promotions de vente adaptées à chaque profil de client, des campagnes publicitaires segmentées. D'autre part en fonction des potentiels d'achat qui intéressent la firme (les moyens et les hauts ²⁰), SemGen organise des actions prévente (par exemple, invitations à des journées de démonstration de produits en cours de création ; possibilité de tester sur leurs cultures les nouveaux produits avant que ceux-ci soient mis en vente pour le grand public, etc.) et de postvente (offre de cadeaux, de voyages avec le conjoint, tickets pour les grandes foires du secteur, etc.).

Comme nous l'a dit José, une bonne partie des *agronomías* qui ont accepté les nouvelles règles du jeu connaissaient déjà le système de GRC car elles faisaient partie du réseau Magnum :

« [Nous arrivions sur des] postes où il y avait déjà un certain développement de ce style d'affaires. C'était plus simple d'expliquer [aux *agronomías*] ce qu'on voulait d'elles. Alors, tu arrivais à un commerce et tu disais : « on veut facturer de façon directe au producteur » [...] et c'est Monsanto qui avait fait passer l'argumentaire. »

20. On laisse les faibles potentiels aux soins et à l'imagination de vente de l'*agronomía*.

En ce sens, au moins la moitié du réseau Étoile a compris qu'accepter la facturation directe supposait de s'engager dans une transformation qui bouleversait de fond en comble l'ensemble de points connectés aux intrants agricoles. En contrepartie de son intégration au nouveau système, le distributeur recevra un pourcentage sur la vente et une prime, calculée en fonction de sa *performance de vente et de gestion*. Celle-ci résulte du progrès réalisé par l'Étoile pour atteindre le seuil du *potentiel de vente* indiqué par le système pour chaque client. Ce potentiel est défini par le *niveau d'investissement* dont chaque client est capable, suivant les hectares qu'il gère, le produit cultivé et les intrants de la firme qu'il pourrait utiliser pour sa production. Le *niveau d'investissement* correspond au montant de dollars par hectare investi par le client en produits agrochimiques SemGen selon la culture pratiquée²¹. Finalement, si l'Étoile a vendu tous les agrochimiques pour un produit déterminé et dans la quantité indiquée par la firme, alors ce commerce a atteint le plus haut niveau de performance de ventes.

Comme tout dispositif disciplinaire, le logiciel possède un système de contrôle interne qui permet de tester l'efficacité dans la saisie des informations requises par la firme. Ainsi, elle peut s'assurer que l'Étoile a bien suivi le protocole, actualisant les fiches informatiques du client au moment voulu, en fonction des besoins des différents services de la transnationale. En plus du pourcentage sur les ventes et des primes en fonction de l'adaptation de chaque Étoile aux règles du jeu, il existe un appareil punitif par lequel les points positifs, acquis par un agent grâce à ses bonnes pratiques (en accord avec l'ethos de la firme), sont neutralisés par d'autres, non alignées sur le protocole. Par exemple, comme le système de vente directe constitue l'un des piliers du dispositif, même si rien dans le contrat entre SemGen et l'Étoile n'interdit cette dernière d'acheter une plus grande quantité de produits pour les vendre à ses clients (évitant ainsi la facturation directe de la firme), ceux qui agissent de la sorte se voient déclassés et perdent de ce fait primes et gadgets. Les distributeurs peuvent bénéficier de primes et d'avantages mais aussi de blâmes et de punitions : un score est attribué à chaque agronomía-Étoile, entraînant une hiérarchisation à l'intérieur du réseau. En fin d'année, chaque Étoile est classée et remonte ou descend dans cette échelle selon son score, et elle peut même être définitivement exclue du réseau si sa performance ne correspond pas aux exigences du système ou si les pratiques hétérodoxes dépassent le seuil supportable pour la firme. Dans ce cas, la portion du territoire qu'elle

21. Chaque culture possède une fiche technique où sont indiqués le nom des produits vendus par la firme, la dose qu'il faut utiliser et le prix. Cette fiche est la référence utilisée par les commerçants du réseau pour une région donnée.

couvrirait est mise aux enchères à l'intérieur du réseau, et celui qui a le score le plus élevé en obtient la gestion.

D'après ce que l'on a vu sur le système GRC, dans le nouveau modèle « business de précision », les nouvelles technologies de l'information et de la communication permettent une gestion/contrôle du mode de consommation des marchandises à l'extérieur (producteurs) et à l'intérieur (*agronomías*) du réseau Étoile. Aussi bien les producteurs que les *agronomías-étoiles* sont soumis à une classification d'où ressort une catégorisation du champ qui oriente la stratégie commerciale de la firme. Les *agronomías* (étoile, premium, etc.) et les clients (à haut/moyen/faible potentiel, innovant, conservateur, etc.) non seulement cumulent des qualificatifs mais aussi des récompenses, des gadgets et bénéficient d'avantages commerciaux et monétaires pour eux et leurs familles. Avec la facturation directe, le système GRC et la segmentation qualitative du marché, la firme réussit à gérer 6 400 points de vente (les consommateurs), à diminuer les risques d'impayés et à obtenir le degré d'informations sur chaque consommateur suffisant pour augmenter sa consommation. Les éléments nécessaires à la construction d'un marché de consommation sur mesure de l'ET sont à l'œuvre et façonnent le champ local suivant la stratégie de la firme. En résumé, ces trois axes d'innovation introduits par SemGen permettent d'une part, de concentrer le pouvoir de la firme au siège (mouvement vers le global) et de l'autre, ils offrent les moyens de territorialiser les capacités de discipliner et de contrôler le réseau des marchandises (mouvement vers le local). De cette façon, les ET gagnent une capacité d'agencement sur le marché : en effet, si dans le système précédent le commerçant décidait de la modalité de ses rapports avec sa clientèle et du prix des produits qu'il vendait, quelle que soit leur marque, avec le nouveau modèle ces volets s'inscrivent dans un cadre global de vente et de gestion, dont la logique a été conçue par la firme depuis le siège, situé loin, généralement au Nord de la planète. Cette évolution, rappelons-le, suppose que : 1. La figure du commerçant disparaît en faveur de celle de distributeur, se limitant à suivre un protocole précis qui encadre le rapport de vente ; 2. L'*agronomía* n'a plus guère que le statut de dépôt des produits de la transnationale ; 3. Le producteur n'est plus un client mais un consommateur dont il faut comprendre la logique de comportement pour l'infléchir en fonction de la politique de la firme. En conclusion, l'*agronomía* est de moins en moins un acteur autonome du système local commercial et de plus en plus une prothèse de la transnationale qui lui sert à relier une portion spécifique du territoire au cœur du système, là où sont prises les décisions sur l'orientation du marché de consommation. Dans ce tableau, l'intégration de *chaque agronomía* à la logique globale élaborée au siège de l'ET reste la principale préoccupation des filières gérant des régions du monde et l'une des sources de tension les plus importantes sur les terrains

locaux. L'économie politique des marchandises est donc un problème à la fois global et local, avec des moments de déterritorialisation des actions et d'autres dont la capacité du système à reterritorialiser ses interventions devient cruciale pour le bon déroulement des affaires ; c'est dans cette dialectique des mouvements que le système GRC est particulièrement efficace : il rend compatibles la flexibilité de gestion (décentralisation par le bas) et la concentration de la prise de décisions par le haut (définition de la politique corporative, construction d'un projet de consommation des produits et contrôle des transactions, des comportements et des marchandises).

Par la déconstruction de la matrice de consommation des technologies agricoles, nous avons pu montrer comment les technologies de l'information et de la communication s'articulent à celles des sciences du vivant, dans une logique qui permet aux firmes transnationales d'orienter leurs rapports avec les acteurs locaux afin de les rendre conformes aux stratégies commerciales conçues par les sièges, dans le cadre des logiques macro et de concurrence globale. Nous avons vu que l'impact des technologies de la consommation se fait sentir aussi bien à l'intérieur des firmes qu'à l'extérieur, configurant un nouveau mode de communication entre les acteurs de l'agribusiness. Ce dispositif s'appuie sur l'idée que le futur peut être façonné grâce aux diverses technologies disponibles (ou à inventer) ; les Tics, les biotechnologies et les connaissances scientifiques en général sont une source infinie de « solutions ²² » au service du marché. Le monde serait un laboratoire : il suffirait de bien paramétrer les conditions de départ pour obtenir les résultats prévus par le protocole appliqué. Cet imaginaire est extrêmement puissant dans l'univers de l'agrofourmiture (particulièrement dans le cas des OGM) et organise le mode de communication dans le réseau par lequel circulent les marchandises étudiées. Enfin, le cas que nous venons d'analyser constitue un bel exemple de la capacité des grandes transnationales à répondre à l'appel lancé par la publicité que nous avons citée en titre de cette section : en enchevêtrant les technologies modernes (les Tics, les biotech, etc.) elles sont parvenues à atteindre l'objectif d'accroître l'efficacité du dispositif disciplinaire (social et idéologique) et d'assurer leur contrôle sur le marché global et local. On le sait, cette ambition n'est pas nouvelle mais son originalité réside dans la puissance des instruments mis en œuvre afin de réussir sa réalisation pratique.

²² Les publicités des principales ET de l'agrofourmiture font appel à l'imaginaire magique et/ou religieux (par le biais des miracles).

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- BISANG R. y VARELA L., 2006: « Panorama internacional de la biotecnología en el sector agrario. Dinámica de las megas empresas internacionales de agro-biotecnología e impacto sobre la oferta local » In BISANG R., GUTMAN G., LAVARELLO P., SZTULWARK S., and DÍAZ A. (ed.): *Biotecnología y desarrollo. Un modelo para armar en la economía argentina*, Buenos Aires, Prometeo/UNGS.
- CATACORA-VARGAS G., GALEANO P., AGAPITO-TENFEN S.Z., ARANDA D., PALAU T., NODAR R. 2012: *Soybean Production in the Southern Cone of the Americas: Update on Land and Pesticide Use*, Swedish Society for Nature Conservation (SSNC), GenØk – Centre for Biosafety, Federal University of Santa Catarina (UFSC), REDES-AT/Friends of Earth and BASE – Social Research (BASE-IS).
- CLIVES J., 2012: « ISAAA Report on Global Status of Biotech/GM Crop », in : <http://www.isaaa.org>.
- CRISTIANO, 2007 : « El pool de siembra : una figura institucional en auge ». Actas V Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Buenos Aires, 7-8-9 de noviembre de 2007. En CD.
- CONINAGRO (Confederación intercooperativa agropecuaria), 1995: « Endeudamiento del sector agropecuario. Un análisis de su viabilidad de pago », *Boletín mensual de indicadores agropecuarios*, año IV n° 38,, p. 1-3.
- GAILLARD G., DUGERDIL P. et BETRISET Y., 2005 : Rapport de fin de projet « Intégration d'un ERP guidée par les modèles (Model Driven ERP Implementation), Projet ISNet 89, Haute école de gestion Informatique de gestion Genève, Suisse in : www.hesge.ch/heg.
- GEOCHEGAN L., GIACOBBE M., LORENZATTI S., 2002: “Aapresid : Abordaje y análisis desde la nueva economía de los Agronegocios Alimentarios”, Maestría en Agronegocios y Alimentos, Facultad de Agronomía, Buenos Aires, UBA.
- GOULET F. et HERNÁNDEZ V., 2011 : « Vers un modèle de développement et d'identités professionnelles agricoles globalisés ? Dynamiques d'innovation autour du semis direct en Argentine et en France. », *Revue Tiers Monde*, Paris , n° 207, p . 115-132.
- GOULET F., MAGDA D., GIRARD N. et HERNÁNDEZ V. (ed.), 2012 (à paraître) : *L'agroécologie en Argentine et en France. Regards croisés*, Paris, L'Harmattan.

- GRAS C., y HERNÁNDEZ V., 2007 : « L'agriculture argentine dans la globalisation : connaissances et subjectivités », *Autrepart*, n° 43 : *Dérégulation, travail et solidarités*, p. 147-163.
- GRAS C., y HERNÁNDEZ V. (ed.), 2009: *La Argentina rural. De la agricultura familiar a los agronegocios*, Buenos Aires, Biblos.
- GROBOCOPATEL G., 2003: "La soja es causa nacional", entrevista de Rodríguez Muñoz, in : www.negociosnacionales.ar
- GROBOCOPATEL G., 2004a, Suplemento Cash, Página 12 (25 abril).
- FOUCAULT M., 1975 : *Surveiller et punir*, Paris, Gallimard.
- HERNÁNDEZ V., 2007a. « Entrepreneurs sans terres et pasteurs de la connaissance : une nouvelle bourgeoisie ? » in HERNÁNDEZ V., OULD-AHMED P., PAPAIL J., PHÉLINAS P. (ed.) : *Turbulences monétaires et sociales. L'Amérique latine dans une perspective comparée*, Paris, L'Harmattan.
- HERNÁNDEZ V., 2007b.: "El fenómeno económico y cultural del boom de la soja y el empresariado innovador", *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*, Buenos Aires, vol. 47, n° 187, p. 331-365.
- HERNÁNDEZ V., 2009: "La ruralidad globalizada y el paradigma de los agronegocios en las pampas gringas", in GRAS C. y HERNÁNDEZ V. (ed.): *op. cit.*, p. 39-64.
- HERNÁNDEZ V., 2010 : « Agribusiness, système financier et action politique en Argentine », in Phélinas P. et Selim M. (ed.) : *La crise vue d'ailleurs*, Paris, L'Harmattan, p. 105-139.
- HERNÁNDEZ V., 2013 (à paraître) : « Les faiseurs de mondes : transnationales de l'agrofourriture dans l'imaginaire social », Ed. Biblos, Bs As.
- MUZI E., FOSSA Riglos F. & HERNÁNDEZ V., 2010: "Land tenure and exploitation social networks in the Pampas", CLARIS LPB Meeting 24, Noviembre, Florianópolis, Brasil, in : http://eolo.cima.fcen.uba.ar/LPB/lpb_M_document_list.php?ev=M26&fi=POS
- HERNÁNDEZ V. et PHÉLINAS P., 2012 (à paraître) : « Débats et controverses sur l'avenir de la petite agriculture », *Autrepart*, n° 62.
- LÓPEZ, Andrés, 2006, « Empresarios, instituciones y desarrollo económico : el caso argentino »
in: <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/7/24237/DocLopez.pdf>, p. 230.
- MASTERS M. W., 2008: "Testimony before the CHSGA", US Senate, in : http://hsgac.senate.gov/public/_files/052008Masters.pdf

MASSARD N., 2007 : « Revisiter la notion d'appropriation : Pour une application au cas des ERP », COACTIS EA, 4161, Institut Universitaire de Technologie A, Univ. Claude Bernard, Lyon I.

MOURLON S. et NEYER L., 2002, « Tout ce que nous avons voulu savoir sur les ERP : qu'attendre des progiciels de gestion intégrés ? », Mémoire d'Ingénieurs Élèves – Corps Techniques de l'État, École des Mines de Paris, France.

SWIFT R., 2012: “CRM Success Criteria. The New Economic Opportunity 2”, NCR Corporation Business – Creating Increased Profitability through CRM in : http://media.techtargget.com/searchCRM/downloads/Ron_Swift_CRM_Article.pdf

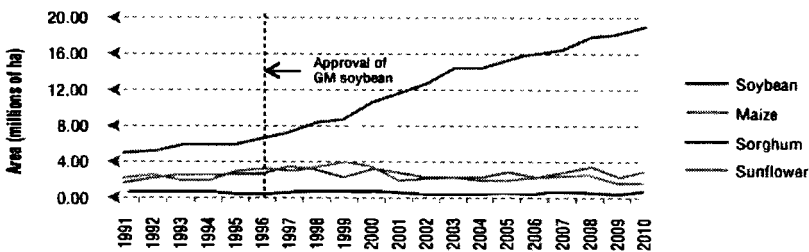
THOMAS L., 2005 : « Implantation d'un Progiciel de Gestion Intégré : Analyse des liens entre les phases du projet, l'approche de la gestion du changement, les difficultés et rôles du chef de projet », Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université de la Méditerranée, Aix-Marseille 2.

TOMAS J.-L., 2002 : *ERP et Progiciels de gestion intégrés, sélection, déploiement et utilisation opérationnelle. Les bases du SCM et du CRM*, Paris, Dunod, 3^e édition.

SANTOS B. de S., 2006: *Renovar la teoría y reinventar la emancipación social*, Encuentros en Buenos Aires, CLACSO, Buenos Aires.

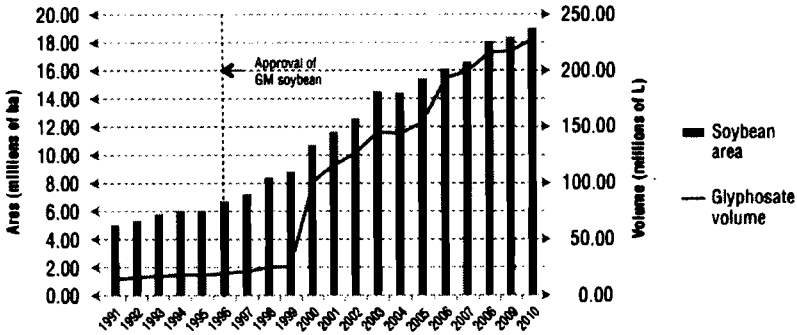
ANNEXES

Figure 1 : Évolution de la superficie cultivée en Argentine entre 1991 et 2010 : Soja (*soybean*), maïs (*maize*), sorgho (*sorghum*) et tournesol (*sunflower*).



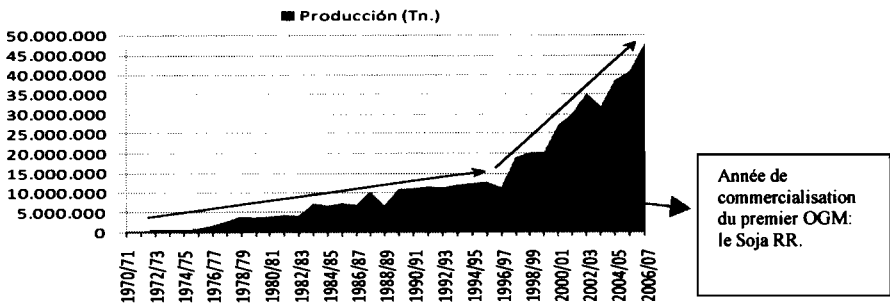
Source : Catacora-Vargas, G. *et al.* (2012).

Figure 2 : Volume d’herbicide utilisé pour le soja en Argentine, par rapport à la superficie totale cultivée



Source : Catacora-Vargas, G. *et al.* (2012) ; l’année 1996 correspond au début de la commercialisation du Soja RR en Argentine.

Figure 3 : Production totale soja en Argentine entre 1970-1971 et 2006-2007



Source : AACREA d’après les données de la SAGPyA.

Tableau 1 : Les dix premiers pays producteurs de cultures génétiquement modifiées (GM), 2011.

Pays	Nombre d'hectares cultivés (en millions)	Espèce génétiquement modifiée cultivée
EEUU	69	Maïs, soja, coton, colza, betterave, luzerne, papaye, courge
Brésil	30.3	Soja, maïs, coton
Argentine	23.7	Soja, maïs, coton
Inde	10.6	Coton
Canada	10.4	Colza, maïs, soja, betterave
Chine	3.9	Coton, papaye, tomate, piment doux.
Paraguay	2.8	Soja
Pakistan	2.6	Coton
Afrique du Sud	2.3	Maïs, soja, coton
Uruguay	1.3	Soja, maïs

Source : élaboration propre en base des données Clivar J. (2012)

Tableau 2 : Répartition des ventes et participation par produits en 2003 (en millions de dollars et en pourcentages)

Entreprises	Produits agrochimiques		Cultures		Cultures principales
	Ventes	Participation	Ventes	Participation	
Bayer CropScience	5 761	83	325	5	Coton, colza, riz (sd)
Syngenta	5 507	85	1 071	15	Maïs, soja, betteraves à sucre (sd)
DuPont	2 750	50	2 750	50	Maïs (75 %), soja (17 %)
Monsanto	3 208	65	1 728	35	Soja (60 %), maïs (25 %)
Dow Agrosciences	s/d	s/d	s/d	s/d	Maïs, soja, coton, riz (sd)
BASF	4 001	100	0	0	(sd)

Source : Bisang et Varela (2006 : 33).

PAUVRETÉ, RATIONNEMENT, CONSOMMATION ET OFFRE DE TRAVAIL DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

Pascale PHÉLINAS

L'offre de travail est un domaine que les économistes ont exploré dès le XVII^e siècle. L'idée selon laquelle la quantité de travail fournie varie en sens inverse du salaire reçu a longtemps dominé les écrits des mercantilistes et des physiocrates et de certains classiques. C'est Adam Smith qui énonce le premier le principe selon lequel la courbe d'offre de travail, contrairement aux croyances précédentes, a une pente positive. Il sera suivi par l'école marginaliste. Il faut attendre Robbins (1930) pour que la controverse sur le signe de l'élasticité de l'offre de travail se dissipe. En décomposant l'effet d'une hausse du taux de salaire¹ en un effet de substitution et en un effet de revenu de sens contraire, Robbins donne d'une certaine manière raison à tout le monde : la courbe d'élasticité est tantôt positive tantôt négative, tout dépend de l'importance relative de chaque effet.

Le raisonnement de l'analyse néoclassique des déterminants de l'offre de travail postule que tout individu dérive sa satisfaction (son utilité) de la consommation de biens correspondant au salaire gagné en travaillant et du loisir qui découle des heures non utilisées de travail. Dans ce cadre assez simple, le travail ne procure aucune satisfaction directe, c'est essentiellement le revenu qu'il permet d'acquérir², et donc la satisfaction associée à la consommation rendue ainsi possible, qui justifie l'offre de travail. L'individu supposé rationnel dans un marché parfaitement concurrentiel choisira les

1. On appelle taux de salaire la rémunération horaire du travail.

2. On pourrait introduire dans le raisonnement, sans l'altérer, un bénéfice intrinsèque au fait de travailler, qui permettrait de prendre en compte l'utilité non-économique du travail (sociale, symbolique, etc) ainsi que l'hétérogénéité des préférences individuelles.

temps de travail et de loisir qui lui procurent la satisfaction maximale. Les théoriciens du travail montrent qu'un individu préférera le loisir tant que la satisfaction associée à un temps de loisir supplémentaire reste supérieure à celle induite par un supplément de consommation. Ce raisonnement permet de déterminer le temps de travail d'un individu en fonction d'un taux de salaire particulier.

Pour définir une « loi » de l'offre individuelle de travail, et en construire la courbe, il faut aller plus loin et étudier comment se modifient les satisfactions associées à la consommation et au loisir lorsque le taux de salaire varie. Le modèle microéconomique classique indique qu'une variation du taux de salaire provoque un effet de revenu et un effet de substitution. L'effet de substitution rend compte de l'incidence directe de l'augmentation du taux de salaire sur la revalorisation de chaque heure dont dispose le travailleur. L'heure de travail étant mieux rémunérée, consommer du loisir coûte plus cher. L'individu devrait offrir davantage de travail. L'effet de revenu indique qu'il est possible d'obtenir le même niveau de consommation en travaillant moins d'heures. L'individu accroît son utilité en travaillant moins. Ainsi, une hausse du taux de salaire peut aussi bien se traduire en gain de revenu qu'en gain de temps, tout dépend de l'intérêt attaché par le travailleur au loisir et à la consommation.

L'effet de revenu s'exerçant en sens contraire de l'effet de substitution, il faut donc discuter de leur importance relative afin de déterminer le sens de variation de l'offre de travail lorsque les taux de salaire changent. Si l'effet de substitution domine, une variation positive du taux de salaire se traduit par une augmentation de l'offre de travail et la fonction d'offre est croissante. Si c'est l'effet de revenu qui l'emporte, alors une variation positive du taux de salaire incite le travailleur à diminuer son temps de travail et la courbe d'offre est infléchie vers l'arrière. Le modèle théorique ne permet pas de savoir lequel des deux effets l'emporte et la littérature a longtemps peiné à énumérer les raisons qui expliquent le retournement de la courbe d'offre ainsi qu'à déterminer le point de retournement.

L'objectif de ce texte est d'analyser les explications fournies par les théoriciens du travail et leur pertinence ainsi que de montrer la variété de formes possibles de cette courbe lorsque varient l'environnement économique dans lequel évoluent les travailleurs, le rationnement des biens de consommation et des emplois offerts, le niveau de vie du ménage dans lequel vit le travailleur, les obstacles à la mobilité. L'analyse éclaire d'un jour nouveau les comportements des travailleurs, parfois considérés, à tort, comme absurdes ou irrationnels, et suggère d'importantes implications de la politique de l'emploi et des revenus.

Le rationnement des biens de consommation

Si un changement d'attitude des travailleurs est théoriquement possible à tous les niveaux de taux de salaire, les prédictions du modèle canonique suggèrent que l'élasticité de l'offre de travail serait positive (une hausse de salaire produit une hausse des heures de travail) à des faibles niveaux de rétribution car l'effet de substitution domine. En revanche, à des niveaux de rémunération élevés, l'élasticité de l'offre de travail deviendrait négative (une hausse de salaire produit une diminution des heures de travail) en raison de la dominance de l'effet de revenu. Or, dès le début des années soixante, on trouve les traces d'un constat surprenant dans la littérature sur les pays en développement : de longues heures de travail associées à de très faibles niveaux de rémunération suggérant, contrairement aux prédictions théoriques, une élasticité négative de l'offre de travail sur son premier segment (Berg, 1961 ; Hanoch, 1965 ; Friedman, 1966 ; Miracle & Fetter, 1970).

L'exception culturelle

Cette forme atypique de l'offre de travail a d'abord été expliquée par l'absence de réponse des travailleurs des PVD aux incitations économiques imputable à une forte préférence « culturelle » pour le loisir et une échelle limitée de goûts. Cette opinion a été très répandue dans le monde en développement, et en particulier en Afrique, par les employeurs étrangers mais aussi par la communauté scientifique. Les tenants de cette hypothèse soulignaient la complexité et la diversité des systèmes de valeur des différentes sociétés. Dans les sociétés dites « traditionnelles », les hypothèses sur lesquelles se fonde le raisonnement économique sont violées, les notions d'utilité individuelle et de maximisation n'ont pas leur place et le comportement économique est modelé par les normes de la communauté. En conséquence, la compréhension des réactions des « indigènes » aux variations de prix et de salaire est inaccessible aux économistes armés de leurs outils analytiques standard. On peut toutefois rétorquer que si les individus étaient vraiment hermétiques aux signaux économiques, on devrait observer une offre de travail totalement inélastique, c'est-à-dire invariante au taux de salaire, et non négative. En outre, le raisonnement culturaliste, qui a longtemps dominé l'analyse du comportement économique dans ces sociétés, a contribué à justifier le maintien de rémunérations particulièrement faibles.

L'existence d'un revenu cible

Un autre argument, avancé par Elliot Berg (1961), développe l'idée selon laquelle ce ne sont pas les comportements idiosyncrasiques des individus qui

sont en cause mais l'environnement économique dans lequel ils prennent leurs décisions. Dans une société « isolée », le taux de salaire à partir duquel l'effet revenu devient dominant est très bas en raison du manque de familiarité des travailleurs avec les marchandises. Les restrictions de consommation incitent les individus à travailler juste assez pour gagner un revenu cible qui leur permette d'acheter les biens disponibles en quantité très limitée. Le niveau de ce revenu cible dépend principalement de la lourdeur de la fiscalité, des besoins de première nécessité et de l'appétence pour les produits de consommation propre à chacun. Une fois atteint cet objectif de revenu, l'individu refuse de « sacrifier » du temps de loisir quelle que soit la hausse du taux de salaire. Par conséquent on ne peut s'attendre à ce que ces agents, placés dans ces conditions, travaillent régulièrement et/ou accroissent leur offre de travail dès que les rémunérations augmentent. En revanche, si les goûts, la connaissance, et l'éventail des biens accessibles se développent, que l'État s'étend et avec lui le montant de l'impôt, le point à partir duquel l'effet revenu domine s'élèvera.

On peut facilement réfuter cet argument de revenu ou consommation cible. Plusieurs études montrent que durant la période coloniale une grande variété de biens de consommation en provenance d'Europe était disponible, y compris dans les zones rurales, du fait de l'activisme des commerçants africains et européens, et que les ruraux étaient habitués à consommer ces biens (Miracle et Fetter, 1970). Il faut donc avancer d'autres raisons à la réticence des Africains à offrir leur travail. De nombreux travaux d'histoire indiquent qu'en ce temps-là, les candidats à l'embauche devaient obligatoirement migrer en ville car les opportunités d'emploi rémunéré étaient inexistantes en milieu rural. Or, le coût associé à cette migration était loin d'être négligeable, et très probablement supérieur au salaire proposé pour plusieurs raisons. Le premier risque important auquel étaient confrontés les travailleurs était la maladie et le décès dus aux épidémies de toutes sortes. Beaucoup préféraient écourter leur séjour en dépit d'incitations salariales. D'autres aspects de la vie en ville avaient également un côté démotivant. La maltraitance des travailleurs n'était pas rare, les familles ne pouvaient accompagner le migrant, la nourriture de base, différente de celle disponible en milieu rural, était peu appréciée par les nouveaux arrivants, etc. Enfin, les transports collectifs n'existaient pas et la plupart des travailleurs devaient marcher parfois plusieurs jours pour rejoindre leurs lieux de travail.

Dans ces conditions, tout *homo economicus* raisonnable s'abstient de travailler ou plus exactement travaille le temps minimum pour s'acquitter de l'impôt. Le comportement des travailleurs n'avait donc rien d'hétérodoxe, contrairement à ce qui a longtemps été affirmé. On sait aujourd'hui que la pénibilité du travail et les coûts associés à l'entrée sur le marché du travail

(cf. *infra*) peuvent provoquer une attitude inhabituelle de la part des travailleurs : au-delà d'un certain seuil, la pénibilité du travail excède la satisfaction qu'elle génère en termes de consommation, et l'élasticité de l'offre de travail devient négative. La contraction de l'offre de travail en réponse à une augmentation du salaire doit être interprétée, dans ce cas, comme une échappatoire à de très dures conditions de travail et non comme le résultat d'une indifférence aux signaux économiques.

L'effet de la pauvreté

Dès le début des années soixante-dix, les économistes admettent que le niveau de richesse d'un individu joue un rôle fondamental, et jusqu'alors largement négligé, dans la forme de la courbe d'offre de travail (Barzel & McDonald, 1973) et que les théoriciens du travail se sont peu penchés, à tort, sur le comportement des travailleurs qui vivent près ou en dessous du seuil de pauvreté. L'idée selon laquelle de très faibles niveaux de vie génèrent un fonctionnement particulier du marché du travail n'est pas vraiment nouvelle. Elle est au cœur de la longue controverse sur l'existence, ou pas, d'un surplus de travail dans les PVD. L'existence d'un tel surplus implique que les salaires ne peuvent s'élever au-dessus du salaire dit de subsistance³ et enferment les travailleurs dans d' inexorables trappes à pauvreté. De fait, dans beaucoup de parties du monde, les « marchés » allouent le travail dans des situations où le revenu gagné (et entièrement dépensé) ne suffit pas à assurer l'apport de calories jugé indispensable à la vie de l'organisme humain et l'absorption de nourriture reste très en deçà des niveaux recommandés.

Une analyse graphique⁴ permet d'illustrer le raisonnement qui doit être tenu dès lors que l'on intègre à l'analyse la richesse (ou son absence) hors travail des individus. L'axe horizontal mesure la quantité de travail et l'axe vertical le taux de salaire. Si l'on dénote A l'ensemble des actifs qui procurent un revenu (hors travail) et S le niveau minimal de consommation indispensable à la survie, on peut tracer deux courbes d'offre de travail, l'une pour les « riches » et l'autre pour les « pauvres » caractérisées par des formes et des points d'entrée différents sur le marché du travail, selon que A est supérieur ou inférieur à S. En effet, la décision de participation au marché du travail se fonde sur une comparaison entre le taux de salaire offert sur le marché et le salaire de réservation en dessous duquel aucune offre de

3. Ce salaire est dicté pour partie par des déterminants physiques objectifs, définis par un ensemble de biens fondamentaux qui correspondent à des normes énergétiques jugées indispensables à la reproduction de la force de travail et pour partie par des conventions sociales qui fixent le salaire minimum acceptable..

4. Voir graphique en annexe

travail n'est fournie parce que la valeur implicite que l'individu attribue à son temps excède le salaire qui lui est offert. Le salaire de réserve dépend des préférences des travailleurs quant au niveau de consommation désiré, de leurs caractéristiques personnelles (âge, sexe, éducation), de leur histoire salariale, mais aussi et peut-être surtout de leurs capacités d'attente (revenus de substitution, revenus du patrimoine, aides familiales).

Considérons le cas d'un individu extrêmement riche grâce à des revenus autres que ceux provenant du travail. On peut comprendre intuitivement que cet individu n'offre aucun travail aux taux de salaire les plus faibles et qu'une quantité infinitésimale sera offerte au point d'entrée sur le marché du travail, représenté sur le graphique 1 par le couple w_{L1} . En effet, ceux qui disposent de revenus du patrimoine ont de bonnes capacités d'attente et de fortes exigences ; ils entrent sur le marché du travail à des taux de salaire élevés. Du point d'entrée, la courbe ne peut qu'avoir une pente positive. Remarquons toutefois que peu d'individus dans les PVD et même dans les pays industrialisés démarrent leur carrière avec un niveau de richesse hors travail suffisant pour (sur) vivre.

Considérons maintenant le cas plus général des personnes dépourvues de revenus autres que ceux obtenus en travaillant. En dessous d'un certain taux de salaire, un individu ne gagnera pas assez pour survivre même s'il travaille le nombre d'heures maximales physiquement possibles car il ne peut pas couvrir les dépenses de base nécessaires à sa participation à la vie active, voire se trouver incapable de soutenir l'effort physique requis par une journée de travail⁵. La courbe d'offre de travail n'est pas définie en dessous de ce point car les individus « choisissent » de ne pas travailler. Ils se retrouvent enfermés dans une forme de chômage forcé et souvent contraints à la mendicité. Cette exclusion du marché du travail entraîne généralement une détérioration de leur statut nutritionnel qui porte atteinte à leur productivité, et réduit leurs chances futures de trouver un emploi. Le cercle de la misère se referme et se renforce jusqu'à ce que ces chômeurs involontaires soient définitivement inaptes au travail et que leur capital humain et physique soit irrémédiablement altéré.

On peut mettre ainsi en évidence la formation du salaire de réservation des pauvres, égal au salaire de subsistance, noté w_s ⁶. Ce salaire a une composante idiosyncratique. Chaque individu a ses contraintes de

5. Le modèle suppose en effet qu'il existe un niveau de consommation minimale qui permette la survie ainsi qu'un niveau minimal de loisir sous forme de repos.

6. En théorie, les salaires ne peuvent chuter en dessous du salaire de subsistance puisque personne ne peut survivre en dessous de cette rémunération minimale. En réalité, les taux de salaire peuvent tomber très bas, en particulier en zone rurale où les individus disposent de ressources non monétaires sous forme d'autoproduction, de cueillette, d'utilisation des pâturages communs

subsistance qui sont fonction des différences de taille et de composition du ménage auquel il appartient, des ressources totales du ménage et de ses obligations financières. En conséquence, chaque individu a un salaire de subsistance et un point d'entrée sur le marché du travail qui lui sont propres.

Au point d'entrée sur le marché du travail, représenté par le couple $w_s L_s$, la survie est possible à condition que le montant physique maximum de travail soit offert. Les besoins de subsistance contraignent la détermination du temps de travail et l'on observe fréquemment des ventes de travail de « détresse » aux très bas taux de salaire (Dessing, 2002). En conséquence, contrairement aux prédictions du modèle canonique qui suppose que les pauvres devraient travailler le moins, c'est la situation inverse qui est observée. Pour les individus qui n'ont pas d'autre choix que de travailler à ce taux de salaire, une hausse supplémentaire de ce dernier sera sans effet sur leur offre de travail car l'augmenter est impossible. La courbe d'offre a donc une pente négative dès le départ.

Cette situation engendre la formation et la perpétuation de trappes à pauvreté. En effet, la faiblesse des rémunérations n'est pas tant le fait d'une politique délibérée des employeurs que de l'excès permanent d'offre de travail, qui peut être exacerbée, à tout moment, par une diminution, même modeste, des rémunérations. Une mauvaise récolte, une chute des prix des produits agricoles ou n'importe quel autre choc exogène sur les revenus des familles peut enclencher ce cercle vicieux.

Dès que les besoins de base sont couverts et que le taux de salaire augmente, l'offre de travail diminue de A en B. Sur cette portion de la courbe, l'effet dit de revenu domine, le loisir est considéré comme un bien de luxe (sa consommation augmente en même temps que le revenu) et la pente est négative. Une fois que le taux de salaire dépasse largement le taux de subsistance (point B), on retrouve la forme classique de la courbe d'offre de travail, de pente positive, où l'effet de substitution l'emporte. Au point B, la courbe d'offre des pauvres rejoint celle des riches.

L'intégration du niveau de vie des ménages à l'analyse éclaire d'un jour nouveau le comportement d'offre de travail des plus démunis et suggère que les pauvres sont rationnels, qu'ils ont la même structure de préférences que les riches, qu'ils répondent aux incitations économiques, mais qu'ils font face à une contrainte de subsistance. Cette contrainte compromet l'avenir des travailleurs obligés de rentrer sur le marché du travail au salaire « plancher » et entrave leur capacité à briser le cercle de la pauvreté. Ils manquent d'argent par définition mais aussi et peut-être surtout de temps pour se former et améliorer leur productivité.

Le rationnement des emplois

Dans le modèle du travailleur-consommateur représentatif présenté ci-dessus, les agents économiques choisissent de manière optimale et sans contrainte de rationnement le niveau de leur offre de travail en fonction du taux de salaire. L'essentiel de la littérature consacrée à l'estimation empirique de l'offre de travail considère que le temps de travail observé est égal au temps de travail désiré. Or il existe deux groupes pour lesquels cette hypothèse n'est pas valide : les chômeurs et les travailleurs sous-employés. Le déni d'une contrainte potentiellement forte sur le temps de travail souhaité a longtemps été justifié de deux façons : d'une part, le sous-emploi était considéré comme le résultat des préférences (en particulier pour le loisir) des agents économiques, et d'autre part les travailleurs sans emploi représentaient une fraction trop faible de la population active pour être d'une quelconque importance. Ces justifications ont bien entendu volé en éclats au fur et à mesure que le chômage et les emplois à temps partiel « subis » se développaient dans la plupart des économies industrialisées et que l'on « découvrait » l'ampleur du sous-emploi dans les pays en développement.

Dans le climat économique actuel, l'existence d'un rationnement des emplois ne peut plus être ignorée. En effet, suite à la plus grave crise survenue depuis 1929 et aux quatre années de turbulences économiques qui l'ont accompagnée, les perspectives de création d'emplois se sont assombries dans tous les pays. Le chômage mondial s'élève actuellement à 200 millions de personnes, soit une augmentation de 27 millions depuis 2007, et l'OIT estime qu'il faudra plus de 400 millions de nouveaux emplois au cours de la prochaine décennie pour éviter que le chômage n'augmente encore (ILO, 2012). Or, de nombreuses économies ne créent tout simplement pas un nombre d'emplois suffisant pour absorber l'augmentation de la population en âge de travailler. Les effets catastrophiques de la crise ont pesé plus lourdement sur les travailleurs « fragiles » (femmes, jeunes), dont le taux d'activité s'est trouvé fortement affecté. On note une forte hausse du découragement parmi ces travailleurs qui ne sont pas comptés parmi les chômeurs car ils ne recherchent pas activement un emploi. S'ils étaient tous disponibles pour travailler et cherchaient du travail, le nombre de chômeurs passerait à plus de 225 millions de personnes.

Par ailleurs, la plupart des pays en développement ne possèdent pas de programmes d'aide aux chômeurs, et de nombreux travailleurs qui se retrouvent sans emploi ne peuvent se permettre de demeurer dans cette situation. Ils se livrent généralement à une activité quelconque pour survivre, même s'ils ne sont pas occupés à plein-temps, ou si leurs qualifications ne sont pas utilisées à bon escient. Ces pays comptent également une forte proportion de personnes occupant des emplois indépendants qui, dans les

périodes où le travail vient à manquer, ont tendance à se livrer à d'autres activités indépendantes mais moins rémunératrices plutôt que se retrouver au chômage. Même ceux qui ont un emploi salarié dans le secteur dit formel sont de plus en plus susceptibles de se trouver dans l'emploi à temps partiel et souvent dans le cadre de contrats temporaires. En conséquence, de nombreuses personnes travaillent moins, gagnent moins, et utilisent moins leurs compétences qu'elles ne le pourraient ou le souhaiteraient.

Si la tendance actuelle se maintient, et que les indicateurs macroéconomiques continuent à se détériorer, l'économie mondiale court le risque d'une récession. Il y a donc peu d'espoir de voir une amélioration substantielle de l'emploi à court et moyen terme, et les économistes devront durablement intégrer la contrainte de rationnement dans les modèles d'offre de travail. En effet, les travailleurs seront de moins en moins libres d'augmenter leur temps de travail soit dans l'emploi courant soit dans un emploi complémentaire.

Une seconde source de rationnement des travailleurs vient de l'existence de coûts fixes (en temps et en argent) à l'entrée sur le marché du travail. Ces coûts sont propres à chaque individu et leurs variations ont des effets importants sur l'offre de travail. Leur estimation, directe ou indirecte, révèle qu'ils peuvent représenter jusqu'à près de 30 % des rémunérations annuelles (Cogan, 1981). Parmi ces coûts, ceux associés au lieu de résidence (centre-ville ou périphérie, zone rurale connectée ou isolée), et/ou à l'éloignement des zones de concentration des emplois sont les plus souvent répertoriés.

L'impact des coûts d'accès au marché sur l'offre de travail est resté peu exploré par la littérature, le plus souvent en raison de l'absence d'informations précises sur leur niveau. Les quelques travaux développés dans cette lignée soulèvent pourtant plusieurs manifestations possibles de l'influence de ces coûts sur le statut des individus vis-à-vis du marché du travail. D'abord, l'éloignement des zones d'emploi affecte l'efficacité de la recherche car elle restreint les opportunités d'embauche. La prospection peut également se trouver altérée du fait de la faiblesse de l'information disponible (directement ou par les réseaux sociaux) sur les emplois vacants. L'ensemble de ces difficultés réduit clairement la probabilité d'accès à l'emploi des individus vivant dans des zones distantes des marchés. Cet effet peut toutefois être modulé selon les moyens de transport à disposition et l'état de l'infrastructure routière.

Ensuite, le coût du déplacement domicile-travail a pour effet d'augmenter le salaire de réserve des individus éloignés des emplois ainsi que le nombre minimum d'heures qu'ils sont prêts à accepter, et que l'on pourrait appeler les heures de réservation. Lorsque les coûts d'accès au marché s'accroissent, le revenu tiré du travail diminue. Cette « perte » doit alors être compensée par un meilleur salaire et/ou par l'assurance d'un temps minimal de travail.

L'absence ou la rareté des opportunités d'emploi, l'éventail limité des choix, les nombreux obstacles à la mobilité des travailleurs, en particulier dans les zones rurales, sont autant de facteurs qui contribuent indubitablement à censurer l'offre individuelle de travail. Or, si les individus ne peuvent travailler autant qu'ils le désirent, l'analyse standard est inappropriée. Ignorer la contrainte de rationnement expose à des interprétations inexactes de l'élasticité de l'offre de travail vis-à-vis du taux de salaire en vigueur. Si le temps de travail observé est inférieur au temps de travail désiré, les effets de revenu et de substitution sont peu pertinents pour comprendre le comportement d'offre de travail. Face à une amélioration des rémunérations, l'arbitrage ne peut se faire en faveur d'une hausse du temps de travail qui est, par définition, contraint, ni en faveur du loisir puisque l'individu est sous-employé contre son gré. L'offre de travail reste donc constante. La consommation dépend du revenu total et non des taux de salaire.

On peut éventuellement observer une pente négative de l'offre de travail si un travailleur sous-employé tente d'échapper au rationnement en effectuant des heures additionnelles dans un second emploi à un taux de salaire plus faible que celui obtenu dans le premier. Le risque, dans ce cas, est que les rémunérations perçues ne permettent pas d'obtenir un revenu assurant un niveau de vie décent. On retombe alors dans la spirale de pauvreté décrite précédemment.

Conclusion

Le modèle canonique qui permet habituellement d'analyser l'offre de travail est incomplet et impuissant à rendre compte du comportement des individus exerçant leur activité à de très bas niveaux de rémunération. En effet, ceux qui vivent en dessous du seuil de pauvreté sont contraints à travailler de longues heures pour compenser leur misère, et tous les membres de la famille capables de travailler sont mobilisés afin que soient couverts les besoins de base. Les enfants sont ainsi souvent mis au travail au lieu de disposer de leur temps pour acquérir des compétences scolaires et/ou professionnelles. Arrivés à l'âge adulte, ils risquent de se retrouver captifs du segment le moins rentable du marché du travail.

La mise en évidence d'une élasticité négative de l'offre de travail chez les travailleurs infortunés suggère que briser le cercle de la pauvreté peut passer de manière efficace par la mise en place et le respect d'une législation sur le salaire minimum, ainsi que par l'augmentation de ce dernier. En effet, on ne peut raisonnablement espérer que les employeurs réagissent à l'excès d'offre

de travail en augmentant les rémunérations⁷. Dans les pays en développement, les individus travaillent souvent dans de petites entreprises exemptes de la législation sur le salaire minimum et peu enclines à le respecter, sans réel contrat de travail ou avec des « contrats » courts et précaires. Par ailleurs, lorsqu'une législation sur le salaire minimum existe, le niveau de ce dernier est parfois tombé tellement bas qu'il se retrouve en dessous des normes de subsistance. Son existence ne présente alors aucun intérêt.

Les éléments développés dans cet article suggèrent de réexaminer l'impact du salaire minimum sur la distribution des revenus et la pauvreté. La plupart des auteurs qui se sont penchés sur les politiques imposant un salaire minimum ont supposé que l'emploi est fondamentalement déterminé par la demande. Sous cette hypothèse, l'impact du salaire minimum sur l'emploi a presque toujours été évalué négativement. Toutefois, l'étude de Card et Krueger (1995), qui s'est livrée à une recension critique des travaux sur cette question, n'a décelé aucun effet négatif du salaire minimum sur l'emploi. De nombreuses autres études empiriques ont montré que l'accroissement du salaire minimum s'est accompagné d'une augmentation de l'emploi dans les entreprises les plus affectées par la législation (Card et Krueger, 2000 ; Spriggs et Klein, 1994 ; Skourias, 1994). Même dans le secteur agricole, on a pu mettre en évidence qu'une amélioration des salaires entraîne l'expansion de l'agriculture en raison de ses effets sur la productivité du travail (Azam, 1997).

Toutefois, les développements récents sur le rationnement suggèrent que briser le cercle de la pauvreté peut passer de manière efficace par la mise en place et le respect d'une législation sur le salaire minimum si, et seulement si, l'emploi n'est pas rationné (ou pas trop). Des rémunérations plus élevées permettront la diminution du travail des enfants et des travailleurs secondaires, et par conséquent une réduction de l'offre excessive de travail. Les effets de long terme de meilleures rémunérations pourraient également se traduire par un accroissement de la demande de travail imputable à l'expansion de la demande de biens de consommation. Le problème central, dans les PVD, n'est pas tellement l'absence de demande que celui de la faiblesse du pouvoir d'achat. Même en présence d'un secteur formel relativement étroit, une augmentation du salaire minimum aurait des effets positifs sur l'emploi et les revenus du secteur informel *via* l'augmentation de

7. Cette réaction n'est toutefois pas impensable, comme l'atteste la volumineuse littérature sur le salaire d'efficience démontrant qu'une amélioration du salaire peut avoir des répercussions positives sur la productivité des travailleurs. Les employeurs savent bien que si leurs employés sont mal nourris, ils seront moins productifs. Toutefois, s'attacher un nombre restreint de travailleurs, tout en maintenant leurs rémunérations et leur consommation à des niveaux très faibles, est un comportement couramment observé, notamment en Inde.

la demande pour les biens de consommation et services qu'il produit. En revanche, si l'emploi est vraiment rationné, les politiques salariales risquent d'être inefficaces car les travailleurs prospecteront et accepteront des emplois complémentaires mal payés. Dans ce cas, il semble préférable de promouvoir directement la création d'emplois.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- AZAM J.P., 1997: "Efficiency wage and the family: an explanation for the impact of the agricultural minimum wage in Morocco, *Kyklos*, 50 (3) : 369-382.
- BARZEL Y. and McDONALD R.J., 1973: "Assets, Subsistence and the Supply Curve of Labor", *The American Economic Review*, 63 (4) : 621 – 633.
- BERG E.J., 1961: "Backward – sloping labor supply functions in dual economies : the Africa case, *Quarterly Journal of Economics*, 75 (3) : 468-492.
- CARD D. and KRUEGER A. B, 1995: *Myth and measurement : The New Economic of the Minimum Wage*, Princeton University Press, Princeton.
- CARD D. and KRUEGER A. B, 2000: "Minimum Wages and Employment : A Case Study of the Fast-Food Industry in New Jersey and Pennsylvania", *The American Economic Review*, 90 (5) : 1397-1420.
- COGAN J.F., 1981: "Fixed Costs and Labor Supply", *Econometrica*, 49 (4) : 945-963.
- DESSING M., 2002: "Labor Supply, the family and poverty : the S-shaped labor supply curve", *Journal of Economic Behavior & Organization*, 49 : 433-458.
- FRIEDMAN M., 2007: *Price Theory*, New Brunswick, Transaction Publishers.
- HAM John C., 1982: "Estimation of a Labour Supply Model with Censoring Due to Unemployment and Under employment", *The Review of Economic Studies*, 49 (3) : 335-354.
- HANOCH G., 1965: "The 'Backward-bending' Supply of Labor", *The Journal of Political Economy*, 73 (6) : 636-642.
- HECKMAN, James J., 1979: "Sample Selection Bias as a Specification Error," *Econometrica*, 47 (1) : 153-61.
- HECKMAN James J., 1993: "What Has Been Learned About Labor Supply in the Past Twenty years", *The American Economic Review*, 83 (2): 116-121.

MIRACLE M.P. and FETTER B., 1970: "Backward-Sloping Labor-Supply Functions and African Economic Behavior", *Economic Development and Cultural Change*, 18 (2) : 240-251.

OIT, 2012 : « Tendances mondiales de l'emploi 2012 : prévenir une aggravation de la crise de l'emploi », Bureau International du Travail, Genève, 129 p.

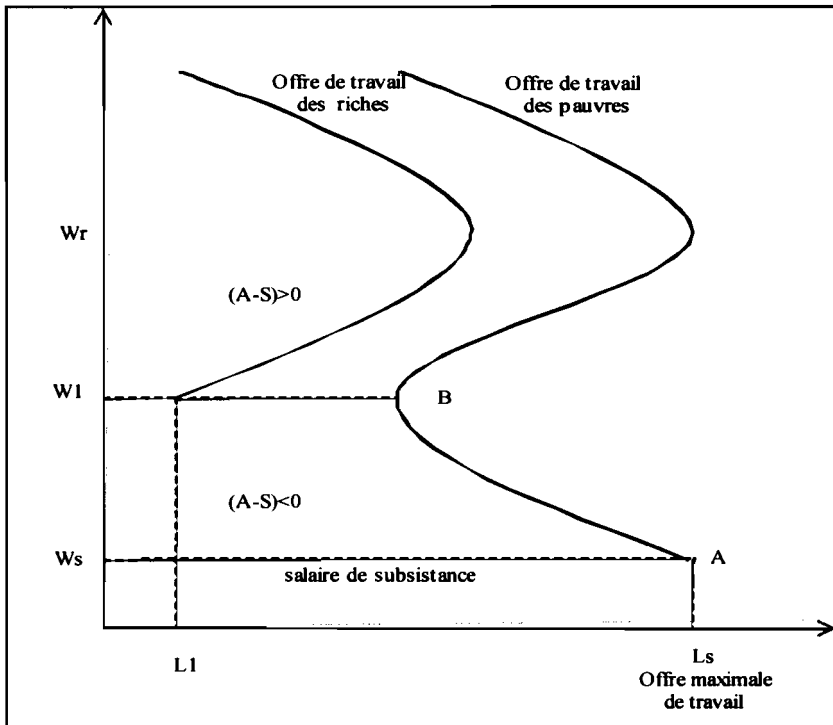
OSBERG Lars and PHIPPS Shelley, 1993: "Labour Supply with Quantity Constraints : Estimates from a Large Sample of Canadian Workers", *Oxford Economic Papers*, New Series, 45 (2) : 269-291.

ROBBIN L., 1930: "Note on the elasticity of demand for income in terms of effort", *Economica*, 10 : 123-129.

SKOURIAS N., 1995 : « Salaire minimum et emploi des jeunes : l'expérience française », in BENYAHOUN G. et BEZEN S. (ed.) : *Salaire minimum et bas salaires*, Paris, L'Harmattan.

ANNEXES

Graphique 1 : les courbes d'offre de travail des « riches » et des « pauvres »



CONSOMMER ÉQUITABLE ET VENDRE SON BEURRE : IMAGINAIRE POLITICO-ÉCOLOGIQUE D'UNE FILIÈRE GLOBALISÉE

Magalie SAUSSEY
Marlène ELIAS

Le commerce équitable est fréquemment présenté comme une alternative et un levier pour le développement « durable ¹ » de l'agriculture paysanne dans les pays du Sud ². Il s'agit essentiellement d'un marché à l'exportation de produits agroalimentaires ³ des pays du Sud (tels que le café, le cacao, le thé, le sucre mais aussi le quinoa, le miel, le sésame, le karité) vers les pays du Nord. Le développement de ces cultures, à plus ou moins grande échelle, a été soutenu mais aussi très souvent imposé par les politiques coloniales et/ou ensuite par celles des institutions internationales pour satisfaire les besoins des consommateurs occidentaux (Diaz, 2006, 2007).

S'il ne conteste pas les logiques marchandes libérales, le commerce équitable défend le projet de relations commerciales redéfinies et différentes de celles existantes dans le commerce « dominant » ou « conventionnel », pour permettre une juste rémunération du travail des paysan-ne-s et des artisan-e-s. Ses promoteurs le définissent comme un instrument de justice sociale, fondé sur une « éthique relationnelle » (Ballet, Carimentrand, 2006) entre consommateurs et producteurs. Dans cette démarche qualifiée de responsable, les consommateurs sont au cœur du processus équitable : ils ne

1. Plusieurs auteurs ont par ailleurs critiqué ce concept de développement « durable » qui ne serait finalement qu'un développement qui dure (Rist, 2003 ; Latouche, 2004).

2. « Nord », « Sud », « Occident » sont des notions politiques et non géographiques qui recouvrent des situations très diverses.

3. Il y a aussi des produits artisanaux.

doivent plus pouvoir ignorer les conditions dans lesquelles sont produites les matières premières agricoles au Sud (Raynolds, 2002 ; Le Velly, 2006). Ces impératifs de proximité et de solidarité, associés à la volonté de consommer des produits « naturels », nourrissent un « imaginaire politico-écologique » (Goodman, 2004 : 896) du commerce équitable qui incite les consommateurs à payer un prix « équitable », généralement plus élevé que celui du marché, pour des produits de qualité supérieure matérialisant des valeurs morales. Les produits issus du commerce équitable seraient ainsi vecteurs d'éthique et constitueraient une alternative aux mécanismes néfastes (impurs) du capitalisme. Autrement dit, consommer équitable serait d'abord et avant tout un acte politique.

Néanmoins, étant donné la distance géographique qui sépare les producteurs du Sud des consommateurs du Nord et compte tenu de la présence accrue des intermédiaires dans ces filières globales depuis les années 1990 (Maldidier, 2010), on peut se demander s'il est réellement possible d'établir l'« éthique relationnelle » promue dans les discours du commerce équitable. De même qu'on peut s'interroger sur l'adéquation entre l'« imaginaire politico-écologique » du commerce équitable véhiculé par ses promoteurs et les réalités socio-économiques des producteurs des pays du Sud.

À partir de ces interrogations, nous proposons dans cet article de nous appuyer sur l'étude de cas du beurre de karité équitable produit au Burkina Faso et consommé sur les marchés européen et nord-américain. Ainsi, bien que le beurre de karité soit présent depuis longtemps sur le marché mondial en tant que produit industriel bon marché et peu visible (à la différence du café et du sucre par exemple), il y a aujourd'hui acquis une nouvelle identité. Ce « vieux » produit exotique, présenté comme une « découverte » à de nombreux consommateurs potentiels, a émergé depuis le début des années 2000 dans le monde sélectif et relativement fermé des cosmétiques haut de gamme et du commerce équitable⁴. En Afrique de l'Ouest, le beurre de karité, qui est extrait des amandes de l'arbre à karité, est spécifiquement associé à des femmes qui le produisent et à d'autres femmes, en Europe et en Amérique du Nord, qui le consomment. Cette dimension sexuée de la filière globale du karité est d'ailleurs présentée par les promoteurs du commerce équitable comme une perspective unique pour favoriser une solidarité internationale entre les femmes.

Après avoir resitué le commerce équitable au sein du mouvement de la consommation politique, nous verrons comment le beurre de karité est passé

4. Ceci est moins le cas pour certains produits issus du commerce équitable qui sont commercialisés par la grande distribution. Pour une critique sur ce point voir notamment les travaux de Jérôme Ballet et Aurélie Carimentrand (2007) ou encore de Vivien Blanchet et Aurélie Carimentrand (2012).

d'une sphère invisible à une réalité visible. Le beurre de karité équitable nourrit un imaginaire politico-écologique spécifique autour de ce produit, pensé comme naturel, exotique, rural, traditionnel et éthique. Il est également présenté comme étant un produit respectueux de l'environnement et fabriqué dans des conditions de production socialement justes. Si la filière du commerce équitable du beurre de karité offre plusieurs avantages aux productrices du Sud (Saussey, 2009 ; Elias, 2010), les données empiriques recueillies lors de nos enquêtes menées au Burkina Faso entre 2004 et 2007 dans trois provinces, le Gourma, le Kadiogo et la Sissili, mettent au jour plusieurs paradoxes de cette filière globale.

Rôle et représentation de la consommation équitable

Si la consommation possède un rôle politique (Bauman, 1999 ; Micheletti, 2002, 2003 ; Needham, 2003 ; Ozçaglar-Toulouse, 2009), le choix du consommateur est aussi souvent un choix politique. Selon Michele Micheletti (2002), le consumérisme politique est une autre façon de faire de la politique qui s'est fortement développée ces dix dernières années. Il désigne un ensemble d'actions des consommateurs, notamment au moyen d'associations et organisations, pour faire avancer des causes citoyennes, sociales et/ou politiques.

Des années soixante à quatre-vingt jusqu'au début des années quatre-vingt-dix, le consumérisme politique a changé de nature en passant des pratiques de *boycott* de biens qui étaient produits et/ou commercialisés dans des conditions douteuses, vers des pratiques de *buycott*, autrement dit des achats de produits provenant d'entreprises ou de pays enregistrant des conditions sociales et/ou environnementales évaluées comme convenables (Carimentrand, 2008). Dans le cadre du commerce équitable, les consommateurs font un choix dans les produits consommés en discriminant positivement les produits issus d'une relation commerciale spécifique qualifiée d'équitable⁵.

En défendant une nouvelle conception citoyenne de la participation politique, le commerce équitable serait une forme de consumérisme politique que Michele Micheletti nomme une « action collective individualisée » (Micheletti, 2002 : 226) au sein de laquelle l'engagement serait moins chronophage, bureaucratique et hiérarchique. Ainsi, pour exercer une action collective, les individus ne sont pas obligés de devenir membres de structures exprimant leurs intérêts ; le consumérisme politique suffit. En

5. Dans l'espace européen, les usagers du *buycott* et du *boycott* sont extrêmement hétérogènes, avec respectivement 55 % et 32 % des Suédois contre seulement 7 % et 3 % des Portugais. D'après Jean-Paul Bonzonnet (2010 : 44), ces formes d'action d'écocitoyenneté sont plus liées aux cultures politiques nationales qu'au niveau de revenu.

plus, le commerce équitable est un « dispositif bien connecté aux instituts politiques, aux agences d'aide internationale, aux organisations non gouvernementales, et aux instituts universitaires qui s'intéressent au commerce et à l'équilibre des pouvoirs entre les pays du Nord et le Tiers-Monde » (Micheletti, 2004 : 126), ce qui lui donne une large visibilité.

Certains auteurs comme Claire Stam (2009) ont montré que les consommateurs du commerce équitable ne sont généralement pas de grands militants. Les produits que les organisations de commerce équitable proposent aux consommateurs constituent des modalités d'actions politiques « clés en main » : ce sont des opportunités toutes faites d'agir concrètement, à partir des seuls arbitrages individuels, en faveur des causes associées aux produits. Les consommateurs n'ont finalement pas à construire directement de relations équitables avec les producteurs. Ils délèguent cette tâche aux organisations du commerce équitable et leur font confiance dans leur capacité à atteindre cet objectif (Dubuisson Quellier, 2009 : 67).

En outre, sur le marché du commerce équitable, les produits ne sont pas les seuls à circuler. En Europe et en Amérique du Nord, communiqués de presse, pétitions, manifestations, campagnes d'éducation sensibilisent les consommateurs et les citoyen-ne-s sur les conditions de travail et de production dans les pays du Sud. Ces informations, basées sur des témoignages de producteurs et des images censées révéler leurs réalités socio-économiques, doivent permettre aux consommateurs de savoir à quoi et comment dépenser leur argent. La déconstruction de la « marchandise-fétiche » dissimulant les conditions d'exploitation capitaliste dans lesquelles les produits sont fabriqués et échangés (Harvey, 1990 ; Watts, 1999 ; Castree, 2001) est au cœur de ces messages éducatifs qui renforcent l'imaginaire politico-écologique du commerce équitable (Clarke, 2008 ; Goodman, 2004).

Ainsi, en tant que citoyen éclairé (Pendergrast, 2002) et consommateur éduqué (Barnett *et al.*, 2005), l'individu peut « faire le choix d'assumer une vision élargie de la responsabilité envers les humains et les non-humains et d'agir conformément à cette identité en tant que consommateur⁶ » (Barnett *et al.*, 2005: 30) qui peut se préoccuper de l'impact de ses comportements de consommation à la fois sur lui-même et sur autrui, à partir d'une théorie de la justice sociale (Fraser, 2005).

Néanmoins, cet effort de « défétichisation » de la marchandise comme les discours sur l'éthique et le travail, peuvent produire leurs propres croyances erronées autour de la consommation des produits équitables (Clarke, 2008: 1874). Le beurre de karité n'a pas échappé à ces discours.

6. Notre traduction.

Mise en scène et circulation du produit : de la sphère invisible à la visible réalité...

Comme la plupart des autres arbres en Afrique, l'arbre à karité (*Vitellaria paradoxa*) possède un caractère cosmique en tant que lien entre la terre et le ciel (Calame-Griaule, 1969) ; il se situe à la frontière de deux mondes, ceux du visible et de l'invisible. Cette dichotomie se retrouve dans son positionnement dans le développement international, les marchés, et les espaces de consommation.

Depuis la période précoloniale, le beurre de karité est considéré comme un précieux oléagineux circulant dans une multitude de circuits commerciaux africains (Lewicki, 1974 ; Levzion, Hopkins, 1981 ; Park, 2000 [1799] ; Ehret, 2002 ; Chalfin, 2004 ; Larrue, 2005 ; Carney, Elias, 2006). Avec la conquête coloniale, l'exploitation du karité en Haute-Volta (Burkina Faso actuel) va occuper une place d'autant plus importante que l'administration coloniale juge que ce territoire détient peu de produits de grande valeur marchande pour l'Europe en dehors du coton (Péhaut, 1976). D'objet « exotique », il devient une ressource exploitable. Dans cette petite colonie enclavée, tout comme dans la Côte de l'Or (l'actuel Ghana), c'est la naissance de la *Shea Butter Republic*, « République du beurre de karité » (Chalfin, 2004). Le développement de la production du beurre de karité en Afrique de l'Ouest serait ainsi bénéfique non seulement en tant que produit « aux multiples qualités » pour la consommation en Europe (principalement comme composant de la margarine et pour la savonnerie) mais aussi parce qu'il devrait permettre : « d'amener les populations tout naturellement à désirer et à acheter, avec le produit de leur travail [de ramassage du karité], les denrées et marchandises européennes. Ils se créeront de nouveaux besoins, dont la satisfaction sera une source de profits et de bénéfices pour nos traitants et commerçants [de la métropole] » (Galliéni, 1885 : 442). Comme nouveau support possible de l'essor marchand colonial, le beurre de karité répondrait ainsi aux ambitions de marchés supplémentaires pour approvisionner ses industries d'un côté et pour écouler en Afrique les productions de la métropole.

Le début des années 1990 va être marqué par un tournant politique libéral, suite à l'adoption des Programmes d'ajustement structurel (PAS) et au désengagement progressif de l'État burkinabé (Lejeal, 2002). Le beurre de karité, et non plus les amandes, va alors être présenté comme un nouveau produit phare pour la relance des exportations nationales (Compaoré, 2000). En tant que produit considéré comme ayant une forte valeur ajoutée issu d'une activité spécifiquement féminine, il devient une « priorité » nationale, dont l'exportation est présentée comme une des voies permettant de sortir le pays de sa pauvreté. Cette activité pratiquée jusqu'alors dans les espaces domestiques « invisibles » (Delphy, 1998) est rendue désormais « visible »

par plusieurs acteurs du développement. En effet, de nombreux projets de développement, impulsés par l'État ou par des bailleurs de fonds internationaux, vont intervenir auprès des groupements de productrices pour faciliter la commercialisation internationale du beurre de karité. L'adhésion des productrices à des groupements spécialisés dans la fabrication d'un beurre de karité répondant aux exigences de normes de qualité des industries cosmétiques occidentales est donc présentée par les bailleurs de fonds comme une voie nécessaire pour leur permettre d'accéder aux marchés. Dans le discours de ces projets « femmes et karité », ces nouvelles formes d'actions collectives féminines encadrées sont présentées comme des ressources ouvrant la voie à l'émancipation économique et sociale.

Après avoir été considéré pendant plusieurs décennies comme un simple ingrédient « invisible », jamais nommé ni mentionné dans la fabrication de confiseries chocolatées ou les margarines pour le marché de la grande consommation européenne (Fold, 2000), le beurre de karité est devenu un « produit » et non plus un simple ingrédient, occupant une nouvelle niche économique cette fois en tant qu'« agent » cosmétique doté de qualités réparatrices et nutritives.

En dehors du continent africain, les principaux utilisateurs du beurre de karité sont les industries agroalimentaires des pays du Nord (monopolisées par les deux multinationales AarhusKarlshamn et Loders Croklaan) qui, encore aujourd'hui, contrôlent 90 % des exportations mondiales de karité (UNIFEM, 1997 ; Boffa, 1999 ; Fold, 2000 ; Masters *et al.*, 2004). Le beurre de karité est un oléagineux considéré comme équivalent du beurre de cacao (EBC) : son prix est beaucoup moins élevé que celui du beurre de cacao et il est réputé améliorer le goût et l'apparence du chocolat ou des confiseries à base de chocolat (Brun, 1998 ; Rantrua, 2004).

Au début des années 2000, l'utilisation du beurre de karité dans les industries cosmétiques et pharmaceutiques reste certes très faible mais ce marché est en pleine croissance. En effet, de plus en plus d'entreprises occidentales de cosmétiques l'utilisent dans de larges gammes de produits de beauté et de « bien-être ». Elles consommeraient environ entre 2 000 et 8 000 tonnes de beurre par an (Masters, Yidana, Lovett, 2004 ; Alander, 2004). À la différence des industries agroalimentaires qui s'approvisionnent uniquement en amandes et raffinent elles-mêmes le beurre, les industries cosmétiques et pharmaceutiques s'approvisionnent en majorité directement en beurre de karité, cette fois produit artisanalement, en s'adressant à des groupements de productrices en Afrique de l'Ouest.

Si les consommatrices occidentales connaissent désormais ce produit « tropical » presque « emblématique des pays du Sud » (comme d'ailleurs l'huile d'argan, le beurre de cacao...), peu d'entre elles savent véritablement dans quelles conditions socio-économiques ce produit est fabriqué, ni d'où il

provient. Sans étiquette explicative et illustrative sur les emballages, les artisanes, comme les savoir-faire associés au produit, ne peuvent être « visibles ». Quant aux productrices burkinabè, elles ne connaissent généralement pas la destination de leur production et ces nouvelles consommatrices de beurre de karité restent finalement « invisibles » à leurs yeux.

L'imaginaire politico-écologique du beurre de karité équitable

Les discours autour du commerce équitable du beurre de karité répondent à la volonté de plus en plus affirmée en Occident d'une consommation de produits naturels, exotiques, fabriqués de façon traditionnelle et éthique. L'augmentation des ventes de produits « naturels » montre l'intérêt croissant des consommateurs aussi bien dans l'alimentaire (Sloan, 1995 ; Guthman, 2002 ; Franz, Hassler, 2010) que dans la cosmétique qui représentait dans les années 1990 un marché de près 2,5 milliards de dollars (Ainsworth, 1993 ; Brown, 1998). Cette consommation de produits cosmétiques « verts » (Lee, 2001) peut être perçue comme une volonté des consommateurs de se réconcilier avec la nature ou comme le besoin de se protéger des dangers environnementaux qui s'accroissent dans une « société du risque » complexe (Dürschmidt, 1996). Dans cette perspective, de nombreuses entreprises de produits cosmétiques mettent en avant les propriétés de leurs produits « naturels » comme étant à « base de plantes », « purs », « faits main », « sans produits chimiques » (sans qu'il y ait pour autant de certification ou de label de qualité biologique).

L'origine exotique et lointaine de ces produits « naturels » constitue également un levier pour vendre le produit. Cette origine « tropicale » et « ethnique » est souvent bien visible sur les étiquettes ou dans les présentations des produits proposés sur les sites Internet ou dans les boutiques. Que ce soit pour des vacances, de la nourriture ou encore des vêtements, la « consommation ethnique » ne cesse d'augmenter (May, 1996 ; Cook, 1999) révélant combien la fascination de l'Occident pour l'exotisme est toujours très forte aujourd'hui. En s'appuyant sur ce phénomène, Bell Hooks (1982) a montré que la consommation de produits exotiques permet aux consommateurs aisés d'affirmer leur pouvoir sur les autres cultures... qu'ils « consomment », un acte qu'elle caractérise de *eating the Other*, « manger l'Autre ⁷ ». Les produits exotiques incarneraient aussi ce qui manque dans la vie des consommateurs occidentaux : la simplicité, la nature, la tradition et l'authenticité. L'Autre est fantasmé

7. En revanche, Elli (1992), dans son étude de la publicité de la chaîne multinationale de magasins de vêtements Banana Republic, a proposé une analyse différente du succès de l'exotisme comme étant une stratégie de marketing.

comme symbole de valeurs « traditionnelles » et atemporelles (Rogers, 1992). La consommation de produits « exotiques » et « naturels » serait donc étroitement associée à une idéalisation de l'Autre en même temps qu'à une forme de nostalgie pour les « choses simples ». Le beurre de karité incarne parfaitement ce fantasme occidental.

Les images utilisées pour le marketing publicitaire du beurre de karité l'associent également presque toujours à l'environnement écologique et culturel dont il provient : on peut voir des paysages de savane, des arbres verdoyants, des habitations en banco et plus encore, des femmes et des enfants, souriants, heureux de travailler pour fabriquer du beurre. Ces supports visuels renforcent l'imaginaire d'un monde rural africain nourri de « traditions ancestrales » ayant échappé au progrès et contrastant avec celui du monde urbain et moderne dont seraient issus les consommateurs ou plutôt les consommatrices. Car en effet, ce sont majoritairement des femmes, « blanches », d'âge jeune à moyen, ayant fait des études universitaires, de classe moyenne à supérieure, souvent avec des enfants et un mari⁸ qui consomment ces produits.

Si jusqu'ici les consommatrices n'accordaient pas vraiment d'attention aux ingrédients présents dans les produits cosmétiques, privilégiant la marque plutôt que la composition du produit, aujourd'hui le beurre de karité semble s'imposer comme vecteur d'une pureté voire même d'une éthique (celle de sa fabrication comme celle de ses effets sur la peau), et au-delà comme une véritable alternative aux mécanismes néfastes (impurs) du capitalisme (Chalfin, 2004).

La gamme de produits « karité » de L'Occitane reflète bien cette tendance. La présentation du produit est soignée et souligne le caractère naturel, brut, sans trop de conditionnement. Le beurre de karité « 100 % pur » est commercialisé dans des boîtes en métal qui rappellent des boîtes à cirage, les autres produits de la gamme à base de karité étant présentés dans des tubes évoquant cette fois les tubes anciens de peinture (gouache) des artistes ; le savon enfin est présenté dans du papier kraft, qui évoque le papier recyclé et associe de cette manière l'entreprise à la protection de l'environnement. Le packaging de la gamme à base de karité de cette entreprise s'appuie donc sur des objets connus pour donner à la fois l'impression d'un produit qui s'inscrit « naturellement » dans notre quotidien, résistant au temps, et d'un produit « authentique » issu de savoirs anciens.

8. En France, les consommateurs de produits du commerce équitable sont principalement des personnes d'un niveau scolaire élevé (2^e et 3^e cycles), ont entre 45 et 59 ans, dont le chef de ménage appartient à la CSP « Profession de l'information, des arts et du spectacle » et le revenu est situé entre 4 500 and 5 399 euros par mois (TNS-SOFRES 2006-2007).

Les brochures de présentation du beurre de karité de l'entreprise The Body Shop affirment que « les femmes africaines utilisent le beurre de karité depuis des siècles » (The Body Shop, 2008) et le site de L'Occitane (2012) complète en expliquant que :

« Le paysage burkinabé est rythmé par les arbres majestueux du karité. Dans cette région, il souffle un vent très chaud, l'harmattan, qui transporte d'infimes particules de poussière et de sable, desséchant particulièrement la peau. Les femmes et les enfants s'en protègent en s'enduisant généreusement le visage de beurre de karité. C'est ainsi que leur peau garde longtemps sa beauté, sa souplesse et son élasticité. Ce sont les femmes, qui organisées en groupements, récoltent de manière artisanale, les fruits de cet arbre sacré. Elles extraient de ses noix séchées et concassées, une pâte qu'elles malaxent longtemps pour obtenir le fameux beurre, reconnu comme un produit de beauté universel et irremplaçable ».

Une autre page du site internet de L'Occitane détaille le procédé d'extraction du beurre de karité avec un grand nombre d'erreurs scientifiques et techniques⁹. L'image utilisée pour illustrer cette description présente une femme seule, vêtue d'un tablier et d'un bonnet de protection sur la tête ; elle tient dans sa main un morceau de bois et devant elle se trouve un mortier. Une autre image montre trois femmes courbées, les mains nues dans une bassine. Nous comprenons avec ces éléments iconographiques que le travail de fabrication du beurre de karité se fait à la main ou avec des instruments rudimentaires (mortier, bassine, spatule) et plus implicitement que les femmes africaines auraient ainsi échappé au « travail destructeur du capitalisme industriel » (Chalfin, 2004 ; Mies, 1986). La production du beurre de karité est bien présentée ainsi comme une activité où le travail des femmes s'accorderait avec la nature et l'environnement, cette valeur étant très appréciée chez les consommateurs éthiques.

Ce ne sont pas seulement les femmes qui sont présentées comme dotées d'une « pureté éthique » mais également tous les acteurs liés à la vente de ces produits à base de beurre de karité. Ils sont décrits comme guidés eux aussi par des principes moraux. En achetant des produits chez L'Occitane, comme l'indique le site Internet, le consommateur construirait de « vraies » relations humaines dans le « respect de l'autre » et des règles du commerce équitable¹⁰. Dans cette perspective, la Fondation L'Occitane soutient, depuis 2006, des projets pour l'« émancipation économique des femmes ». En

9. « Les femmes n'utilisent que les noix cueillies sur l'arbre, pour préserver leur qualité et leur fraîcheur [...] au cours de ce processus [le barattage], les particules de la coquille de noix se déposent tandis que l'on récupère en surface un beurre blanc et pur » (L'Occitane, 2003). À cette même époque, ce ne sont pas ces techniques et normes de fabrication que L'Occitane prônait (voir Saussey, 2009).

10. Voir le film de Philippe Baqué et Alidou Badini (2007) qui critique le commerce équitable du beurre de karité au Burkina Faso.

parallèle, The Body Shop (2008) déclare que depuis que la compagnie achète du beurre de karité au Ghana par l'intermédiaire d'une « communauté de commerce » :

« Les femmes ont été en mesure de modifier radicalement leur vie en acquérant des puits, un meilleur logement, des soins, de la nourriture et de l'estime de soi. Surtout elles sont également capables de donner à leurs enfants, en particulier à leurs filles, la chance d'aller à l'école. » [notre traduction].

Enfin, Nature & Découvertes, entreprise française de produits « naturels », présente le beurre de karité comme étant « l'or des femmes africaines », terme que les institutions et projets de développement ont également repris (UNIFEM, 1997).

Au final ces entreprises présentent non seulement la commercialisation du beurre de karité vers les pays du Nord comme le facteur indispensable de l'émancipation des productrices¹¹ et de leur libération mais elles font également appel à l'empathie des consommatrices considérant la consommation du beurre de karité équitable comme un acte de solidarité relevant de l'altruisme féminin (Guérin, 2003). Dans cette logique, les produits à base de beurre de karité « nourrissent et protègent », « cicatrisent et guérissent » non seulement la peau mais aussi ceux qui les produisent. Ainsi, Shea Yeleen international (2012), une organisation à but non lucratif américaine spécialisée dans la vente de produits à base de beurre de karité, invite les consommatrices à « transformer leur peau, pour transformer une communauté » [notre traduction].

Consommer du beurre de karité est, dans cette nouvelle perspective, présenté comme un acte de « solidarité » et de « générosité », autant de termes que l'on peut employer indifféremment dans le registre de l'esthétique et de la santé du corps comme dans celui de l'humanitaire et même de l'humanisme religieux. De la peau aux êtres humains, le beurre de karité est ainsi doté de propriétés morales, et non plus seulement organiques, qui interpellent les consommatrices dans toutes leurs aspirations hygiéniques, culturelles et spirituelles. Cette nouvelle dimension construite par le marketing occidental en fait un véritable « objet agissant » allié des nouvelles préoccupations modernes de l'individu consommateur occidental. Le beurre de karité n'a pas seulement des effets indirects issus de son possible mélange à d'autres ressources ou ingrédients mais il agit directement en nourrissant, en protégeant.

Ainsi ce ne sont pas uniquement les vertus cosmétiques du beurre de karité équitable mais aussi l'imaginaire politico-écologique de ce produit – s'appuyant sur le naturel, l'exotique, le traditionnel, l'alternatif et la justice

11. Ce qui est un objectif essentiel du commerce équitable (FLO, 2011 ; Le Mare, 2012)

sociale et environnementale – qui convainquent les consommatrices aisées à payer un prix plus élevé pour en obtenir. De manière symbolique puis matérielle, les consommatrices ont le sentiment de créer des liens avec les productrices de beurre au Sud. Mais les réalités de la production restent éloignées de cet imaginaire.

Rhétorique *versus* réalités

Modes de production et qualité du produit

En milieu rural, la fabrication du beurre de karité est une activité exclusivement féminine, généralement réalisée au sein des espaces domestiques et s'appuyant sur des liens de réciprocité et d'entraide *inter* et *intra-générationnelle*. La maîtrise technique de cette production est une source de fierté pour ces artisanes qui reconnaissent les meilleures d'entre elles comme étant des femmes qui ont « la main qui donne beaucoup de beurre » [*nugu si yiti kām* ¹²]. L'étude comparée de chaînes opératoires (Cresswell, 1992) de transformation des fruits du karité permet de mettre en avant quelques spécificités territoriales ¹³ : spécificités de la matière première, des outils et des procédés notamment. Ainsi, au sein de l'aire de répartition de l'arbre à karité (voir carte en annexe), les beurres obtenus par les artisanes ont des aspects, des textures et des goûts différents (Chalfin, 2004 ; Elias, Carney, 2007 ; Saussey, 2009, 2011). Par la suite, ils peuvent être facilement distingués sur les marchés et être rattachés à leur origine technique et culturelle.

Si les femmes transforment habituellement le beurre de karité de manière individuelle, pour les étapes les plus difficiles, notamment le décorticage des noix, le concassage des amandes ou le barattage, la productrice mobilise généralement l'aide de sa fille, de sa coépouse ou d'une voisine suivant les cas. En outre, le travail d'autres femmes ou filles est particulièrement précieux pour la collecte des noix de karité, de l'eau et du bois qui sont les principaux intrants nécessaires à la production de beurre de karité.

Loin des discours qui promeuvent le beurre de karité équitable comme garant de tradition et d'authenticité, les différentes actions mises en œuvre par les projets « femmes et karité » sont guidées par une volonté d'améliorer la qualité du beurre de karité à partir d'une standardisation des techniques et d'outils institutionnels nouveaux. Autrement dit le beurre de karité équitable consommé en Occident diffère sensiblement de celui consommé localement

12. Que l'on peut traduire littéralement du *moore*, la langue des moose : « la main dont sort beaucoup de beurre de karité ».

13. Nous ne considérons pas la notion de « territorialité » uniquement dans son acception spatiale mais aussi historique et sociale.

au Burkina Faso. Les critères (économiques, sociaux et environnementaux au niveau de la production et du commerce) exigés par les acheteurs internationaux et la certification « équitable » ainsi que les normes physico-chimiques homogénéisent la qualité de la production de beurre de karité à travers le pays. Pour obtenir ce nouveau produit haut de gamme, les productrices doivent alors adopter de nouvelles techniques de fabrication. Si l'apprentissage et la maîtrise de ces nouveaux savoirs répondant aux exigences du marché international permettent de construire un cadre de référence commun à toutes les productrices formées, c'est également au cours de ce processus que la fabrication collective du beurre de karité se standardise dans la perspective clairement énoncée d'homogénéiser la qualité du beurre au niveau national. Plusieurs types de formation professionnelle sont dispensés par les projets Femmes et karité pour convier les productrices à adopter de nouvelles grilles de critères qualitatifs sur les noix, les amandes et le beurre de karité. La nouvelle chaîne opératoire promue dans le cadre des formations pour améliorer la qualité du beurre de karité comporte plus d'étapes (lavage supplémentaire des amandes et de la pâte, ébouillantage supplémentaire et filtrage) qui nécessitent des apports plus importants en eau, en bois de chauffage, en travail et en connaissances. Le beurre obtenu à une couleur blanchâtre, peu d'odeur, une bonne adhésivité à la peau, une texture fine et pas d'impuretés visibles. Il possède également un faible taux d'acidité, d'impureté et d'humidité (Konseiga, Saussey, 2005). Ces caractéristiques sont très éloignées de celles des autres beurres de karité produits par les femmes *moose*, *gulmanceba* ou *gurunsi* – trois des groupes sociaux qui se retrouvent dans nos sites d'étude – qui se distinguent par une couleur souvent jaunâtre, une forte odeur et une texture granuleuse.

Pour améliorer la productivité des femmes et leur permettre de « moderniser » leur production, les bailleurs de fonds ont vendu ou offert aux groupements de productrices plusieurs outils techniques spécialisés tels que des concasseuses, des torrificateurs, des presses et des moulins (servant à la mouture du karité mais aussi des céréales). Certaines productrices ont également été formées par des experts pour effectuer des analyses physico-chimiques simples pour garantir la qualité du produit en fonction des exigences des marchés internationaux.

Les productrices doivent également se conformer à de nouvelles règles institutionnelles (adhésion au groupement, sanction des absences, horaires, etc.) et d'organisation collective de la production répondant davantage à des logiques industrielles (repérages des marchés, délais de production, etc.) qu'aux logiques sociales qui prévalaient dans les espaces domestiques où le beurre était produit pour la consommation familiale et/ou le petit commerce local.

Ces changements ont des conséquences importantes pour les femmes qui sont limitées en termes de mobilité (la plupart des déplacements, qui peuvent dépasser plusieurs kilomètres, se font à pied faute de disposer d'un vélo ou d'une charrette à âne) et/ou que leur présence dans ces nouveaux centres de production empêche d'être présentes chez elles pour assurer leurs obligations familiales et notamment servir le repas de leur mari et nourrir leurs enfants (Elias, 2010 ; Saussey, 2009). Les déplacements et l'absence des femmes de leur foyer ont entraîné des tensions entre époux dans de nombreux ménages.

Les importantes quantités de beurre de karité exigées pour les marchés internationaux ont aussi engendré de nouvelles formes d'organisation. Alors que les productrices ramassaient généralement la grande majorité voire l'ensemble des noix dont elles avaient besoin, les productrices « professionnelles » de beurre de karité doivent désormais acheter des quantités importantes de noix de karité aux ramasseuses des villages environnants. Ces noix sont achetées au plus bas prix possible pour assurer le maximum de profits dans la production finale de beurre. Au final, le coût de production de beurre augmente considérablement avec l'achat des noix de karité auquel s'ajoutent les remboursements bancaires pour l'achat des équipements de transformation.

La rémunération du commerce équitable

Comme nous l'avons déjà mentionné précédemment, dans les pays du Nord, les prix auxquels sont vendus les produits issus du commerce équitable sont justifiés par une rémunération plus élevée aux producteurs (Whatmore, Thorne, 1997 ; Reynolds, 2000 ; Bryant, Goodman, 2004 ; FLO, 2011). Comme les producteurs des autres produits issus du commerce équitable, les productrices de beurre de karité équitable sont assurées d'un prix d'achat minimum pour leurs produits pour les protéger des fluctuations défavorables du marché ; de plus, elles bénéficient d'une prime de réinvestissement destinée à des projets de développement communautaire.

Le prix du beurre de karité équitable est décidé par la Fairtrade Labelling Organisations International (FLO) qui certifie les associations de productrices de beurre, dont l'Union des groupements de productrices de produits de beurre de karité dans son siège à Léo, au Burkina Faso. Le beurre de karité certifié équitable est acheté par les importateurs internationaux à 1 469 FCFA (2,25 euros) le kilo, dont 1 198 FCFA (1,82 euro) reviennent à la productrice et 150 FCFA (0,23 euro) sont utilisés pour couvrir les coûts de fonctionnement de l'Union. L'Union reçoit également un montant supplémentaire de 121 FCFA (0,18 euro) par kilo de beurre vendu en tant que prime sociale destinée à des projets de développement local (alphabétisation, scolarisation des orphelins,

acquisition de matériels, etc.). Dans ce cadre, les revenus des productrices représentent plus du double de ceux gagnés avec la vente de beurre conventionnel sur le marché local.

Le coût des intrants qui incombent aux productrices (amandes de karité, eau, bois, frais d'équipement) atteint en moyenne près de 224 FCFA (0,34 euro), ce qui ramène le prix payé par kilo de beurre de karité à 974 FCFA (1,48 euro¹⁴). En considérant qu'il faut environ 10 heures pour produire un kilo de beurre de karité, les productrices gagnent uniquement 97 FCFA (0,15 euro) par heure de travail. Ce montant représente moins que la rémunération déjà très faible de 120 FCFA (0,18 euro) que peut gagner par heure une travailleuse agricole journalière (informelle); ce qui est essentiellement la seule activité rémunérée à la disposition des femmes rurales dans les sites d'étude. Néanmoins, si l'on se réfère au montant du seuil de pauvreté calculé au Burkina Faso qui est de 82 672 FCFA (126,21 euros) par an soit 226,50 FCFA (0,25 euro) par personne et par jour (ministère de l'Économie et du Développement, 2005 : 17), l'importance des rémunérations dans le cadre de la vente du beurre de karité équitable est plus prononcée. Toutefois, considérer comme le soutiennent les discours des promoteurs du commerce équitable que ces revenus sont des leviers pour sortir de la pauvreté reste très discutable.

L'éthique relationnelle du commerce équitable en question

Plusieurs éléments interrogent l'éthique relationnelle tant défendue par les promoteurs du commerce équitable. D'une part, les productrices de beurre de karité ne sont généralement pas informées des logiques et des valeurs défendues par le commerce équitable. À part les représentantes élues et les présidentes des groupements qui constituent l'Union, les productrices n'avaient jusqu'alors jamais entendu parlé du commerce équitable et ne connaissaient ni l'utilisation ni la destination finale de leur produit. Cette situation d'ignorance a également été montrée dans plusieurs autres cas de production pour le commerce équitable dans les pays du Sud (Renard, 1999 ; Mendez, 2002 ; Taylor, 2002 ; Utting-Chamorro, 2005 ; Le Mare, 2008 ; Utting, 2009).

14. Les productrices membres de l'Union doivent payer en plus des cotisations qui ne sont pas prises en compte dans ce chiffre. Les coûts de production diffèrent suivant les zones rurales et urbaines. Dans les villages, les productrices ramassent généralement leur bois de chauffage mais puisent leur propre eau et n'ont pas accès aux technologies, notamment le moulin. Si les productrices urbaines ont des coûts plus importants pour les intrants, elles consacrent moins de temps à la production grâce aux outils techniques dont elles disposent. Enfin le coût des amandes de karité varie tout au long de l'année, en fonction aussi du rendement des arbres.

Le fait que la participation au commerce équitable soit largement soumise à la qualité du produit et que les producteurs aient peu de pouvoir sur les transactions effectuées sur les marchés mondiaux rapproche également ce type de commerce alternatif du commerce conventionnel, hormis une meilleure rémunération (Mendez, 2002). Il y a de plus des asymétries de pouvoir entre les producteurs bénéficiaires du commerce équitable et les organismes qui certifient les produits d'« équitables » et qui déterminent ce qui est « juste ». L'éthique marchande défendue par les ONG et les consommateurs du Nord est donc imposée aux producteurs qui doivent s'y conformer en adoptant des modes de production intégrant des logiques industrielles (standards de qualité, productivité, etc.) pour répondre aux exigences des marchés internationaux. Les normes et critères du commerce équitable du beurre de karité au Burkina Faso sont certes élaborés localement, mais dans certains cas elles paraissent mal adaptées aux contraintes locales de production. Dans cette perspective, le commerce équitable apparaît plus comme un marché de niche impersonnel de produits haut de gamme que comme relevant d'une relation commerciale solidaire entre productrices, commerçants et consommatrices. D'ailleurs sur les étiquettes des produits, seule figure la mention « beurre de karité du Burkina Faso ». On ne distingue ni l'origine géographique du produit, ni le nom du groupement qui l'a fabriqué. Les productrices ne sont donc pas reconnues pour leurs nouvelles compétences ni pour la qualité du beurre qu'elles produisent.

Conclusion

De manière concomitante avec cette évolution du beurre de karité intégré dans des dizaines de nouveaux produits cosmétiques haut de gamme, le marché du karité reste contrôlé par un petit nombre d'industriels européens et asiatiques de l'agroalimentaire et le commerce équitable est finalement devenu une image que les industries instrumentalisent tout autant que les femmes. Au regard de cette réalité commerciale, l'image du beurre de karité comme production alternative au système industriel et libéral s'assombrit. Le marché de la beauté reste contrôlé par quelques entreprises dominantes des économies mondiales, dynamisé par un marketing jouant sur des aspirations sanitaires, éthiques et morales

Les acteurs du commerce équitable du beurre de karité dans les pays du Nord inventent un imaginaire politico-écologique du beurre de karité équitable en tant que produit naturel, exotique, rural, traditionnel et éthique qui répond au désir des consommateurs et consommatrices alternatifs du Nord pour les produits respectueux de l'environnement, sains et socialement justes. Or cet imaginaire cache de nombreux paradoxes et correspond peu aux expériences des productrices burkinabè. Le commerce équitable permet

certes une meilleure rémunération des productrices « professionnelles » par rapport aux autres artisanes du pays (Saussey, 2009 ; Elias, 2010). Toutefois les images et les textes vantant l'autonomisation économique des femmes grâce au commerce équitable occultent les faibles revenus que les productrices perçoivent pour ce travail long et laborieux. Dans ce contexte, l'adjectif « équitable » apparaît comme un slogan, une façade discursive pour « rendre respectable » (Rist, 2003) la réalité des transactions effectuées par les entreprises occidentales de produits cosmétiques qui restent bien dans une logique extractive fort éloignée des principes de solidarité et de redistribution plus « juste » des richesses que sous-entend pourtant le concept de commerce équitable. Ainsi, plutôt que de dévoiler les conditions réelles de production, le commerce équitable utilise finalement, pour attirer les consommateurs et les consommatrices, les mêmes techniques marketing et publicitaires que celles utilisées dans le commerce international, auquel il s'oppose en théorie.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- AINSWORTH S.J., 1993: "Natural products in cosmetics". *Chemical and Engineering News* 71, (17), p. 36-43.
- ALANDER J., 2004: "Shea butter : A multifunctional ingredient for food and cosmetics". *Lipid Technology*, 16 (9), p. 202-205.
- BALLET J., CARIMENTRAND A., 2006 : « Le commerce équitable : des labels à l'éthique relationnelle », in CHIFFOLEAU Y., DREYFUS F., TOUZARD J.-M. (ed.): *Les nouvelles figures des marchés agroalimentaires*, Versailles, Quae éditions, p. 61-71.
- BALLET J., CARIMENTRAND, A., 2007 : *Le commerce équitable*, Paris, Ellipses.
- BARNETT C., CLOKE P., CLARKE N., and MALPASS A., 2005: "Consuming Ethics : Articulating the Subjects and Spaces of Ethical Consumption". *Antipode*, 37 (1), p. 23-45.
- BAUMAN Z. 1999: *In search of politics*, Cambridge, U: Polity.
- BAQUÉ P., BADINI A., 2007 : *Le beurre et l'argent du beurre*, Sahélics : La Smac : 52 mn.
- BLANCHET V., CARIMENTRAND A., 2012 : *Dictionnaire du commerce équitable*, Versailles, Quae éditions.
- BOFFA J.M., 1999: "Agroforestry parklands in sub-Saharan Africa". *FAO Conservation Guide*, n° 34, Rome : FAO.

- BONZONNET J. -P., 2010 : « Boycott et 'buycott' en Europe. Écocitoyenneté et culture libérale », *Sociologies pratiques*, 20 (1), p. 37-50.
- BROWN M.B., 1993: *Fair Trade*, London: Zed Press.
- BRUN G., 1998 : « Le beurre de karité dans le chocolat. L'État de la question », in SAWADOGO S., OUEDRAOGO B., OUEDRAOGO D. E. (ed.) : *Actes de l'atelier-synthèse États des lieux de la filière karité, gestion de la qualité, connaissance et savoir, marchés, cadre de concertation des intervenants de la filière*. Ouagadougou, 23-25 juin 1998, p. 109-121.
- BRYANT R.L., GOODMAN M.K., 2004: "Consuming narratives : the political ecology of 'alternative' consumption". *Transactions of the Institute of British Geographers*, 29 (3), p. 344-366.
- CALAME-GRIAULE G., 1969 : « Introduction », in CALAME-GRIAULE G. (ed.) : *Le thème de l'arbre dans les contes africains*, I. 16, Paris, Sélaf, p. 19-24.
- CARIMENTRAND A., 2008 : « Les enjeux de la certification biologique et équitable du quinoa (*Chenopodium Quinoa Willd.*) du consommateur au producteur ». Ph.D. Thesis Saint Quentin en Yvelines, Université de Versailles.
- CARNEY J., ELIAS M. 2006: "Revealing gendered landscapes : indigenous female knowledge and agroforestry of African shea". *Canadian Journal of African Studies*, 40 (2), p. 235-267.
- CASTREE N., 2001: "Commodity fetishism, geographical imaginations and imaginative geographies". *Environment and Planning A*, 33, p. 1519-1525.
- CHALFIN B., 2004: *Shea butter republic*, New York : Routledge.
- CLARKE N., 2008: "From ethical consumerism to political consumption". *Geography Compass*, 2 (6), p. 1870-1884.
- COMPAORÉ P.N., 2000 : « Femmes, développement et transfert de technologies. Le cas des presses à karité au Burkina Faso », Ph.D. Thesis Montréal, Université de Montréal.
- COOK I., 1999: "New fruits and vanity : symbolic production in the global food industry", in BRYSON J., HENRY N., KEEBLE D. and MARTIN R. (ed.): *Economic geography reader: producing & consuming global capitalism* Chichester: John Wiley and Sons Ltd, p. 301-106.
- CRESSWELL R., 1992 [1991] : « Technologie », in BONTE P., IZARD M. (eds.) : *Dictionnaire de l'ethnologie et de l'anthropologie*, Paris, PUF, p. 698-701.
- DELPHY C., 1998 : *L'ennemi principal. 1. Économie politique du patriarcat*, Paris, Syllepse.

- DIAZ V., 2006 : *Le commerce équitable dans la France contemporaine. Idéologies et pratiques*, Paris, L'Harmattan, coll. « Logiques sociales ».
- DIAZ V., 2007 : *Commerce équitable et organisations de producteurs. Le cas des caféiculteurs andins au Pérou, en Équateur et en Bolivie*, Paris, L'Harmattan, coll. « Logiques sociales ».
- DUBUISSON-QUELLIER S., 2009 : *La consommation engagée*, Paris, Les Presses de Sciences Po.
- DÜRRSCHMIDT J. 1999: "The 'local' versus the 'global'? Individualised milieux in a complex risk society: the case of organic food box schemes in the South Westin", in HEARN J. and ROSENEIL S. (ed.): *Consuming cultures*, London: MacMillan Press Ltd, p. 131-154.
- EHRET C., 2002: *The civilizations of Africa: a history to 1800, Charlottesville*: The University Press of Virginia.
- ELIAS M., 2010: *Transforming nature's subsidy: global markets, Burkinabè women and African shea butter*. Ph.D. Dissertation Montréal : McGill University.
- ELIAS M., CARNEY M., 2007: "African shea butter: a feminized subsidy from nature", *Africa* 77 (1) p. 37-62.
- ELLI L., 1992: "Buying the exotic 'Other': reading the 'Banana Republic' mail order catalogue". *Cultural Materialism* 16 (2) p. 74-85.
- FLO (Fairtrade Labelling Organizations International), 2011: Fairtrade International. Accessed online March 2012 at : <http://www.fairtrade.net>
- FOLD N., 2000: "A matter of good taste ? Quality and the construction of standards for chocolate products in the European Union", *Cahiers d'Économie et de Sociologie Rurales*, n° 55-56, p. 91-110.
- FRANZ M., HASSLER M., 2010: "The value of commodity biographies: integrating tribal farmers in India into a global organic agro-food network", *Area* 42 (1), p. 25-34.
- FRASER N., 2005 : *Qu'est ce que la justice sociale ? Reconnaissance et redistribution*, Paris, La Découverte.
- GALLIENI J.-S., 1885 : *Mission d'Exploration du Haut Niger 1879-1881*, Paris, Hachette.
- GOODMAN M. K., 2004: "Reading fair trade : political ecological imaginary and the moral economy of fair trade foods". *Political Geography*, 23, p. 891-915.
- GUÉRIN I., 2003 : *Femmes et économie solidaire*, Paris, La Découverte.

- GUTHMAN J., 2002: "Commodified meanings, meaningful commodities : re-thinking production-consumption links through the organic system of provision", *Sociologia Ruralis*, 42 (4), p. 295-311.
- HARVEY D., 1990: "Between space and time: reflections on the geographical imagination". *Annals of the Association of American Geographers*, 80 (3), p. 418-434.
- HOOKS B., 1992: "Eating the Other: desire and resistance", p. 21-40 in *Black looks : race and representation*, Boston : South End Press.
- KONSEIGA S.P.F, SAUSSEY M., 2005 : *État des lieux des actions menées dans la filière karité*, Ouagadougou, IRSAT, Pro-karité, DTA.
- LARRUE S., 2005 : « Contribution au débat sur l'absence relative du karité au Sénégal oriental : fondements naturels, raisons sociales ? », *Cahiers d'Outre-Mer*, 229 (1), p. 25-40.
- LATOUCHE S., 2004 : *Survivre au développement : De la décolonisation de l'imaginaire économique à la construction d'une société alternative*, Paris, Mille et une nuits.
- LE MARE A., 2008: "The impact of fair trade on social and economic development: a review of the literature". *Geography Compass*, 2 (6), p. 1922-1942.
- LE MARE A., 2012: "Show the world to women and they can do it: southern fair trade enterprises as agents of empowerment", *Gender & Development*, 20 (1), p. 95-109.
- LE VELLY R., 2006 : « Le commerce équitable : des échanges marchands contre et dans le marché », *Revue française de sociologie*, n° 47 (2), p. 319-340.
- LEE J., 2001: "Natural beauty: cosmetic products create agri-business". *Agricultural Exporter*, 13 (2), p. 18.
- LEJEAL F., 2002 : *Le Burkina Faso*, Paris, Karthala.
- LEVTZION N., HOPKINS J.F.P. (eds.), 1981: *Corpus of early Arabic sources for West African history*, Princeton, NJ: Markus Wiener Press.
- LEWICKI T., 1974: *West African food in the Middle Ages*, New York: Cambridge University Press.
- L'OCCITANE, 2003: Accessed online March 07, 2003, at: <http://fr1.loccitane.com>
- L'OCCITANE, 2012: Accessed online March 12, 2012, at: <http://fr.loccitane.com/karit % C3 % A9,74,1,22995,224983.htm>

- MALDIDIER C., 2010 : « Les relations entre « Artisans du Monde » et les producteurs des pays du Sud : une éthique relationnelle est-elle envisageable ? », *Cahiers Agricultures*, 1 (19), p. 5-10.
- MASTERS E.T., YIDIANA J.A., LOVETT P.N., 2004: "Reinforcing sound management through trade: shea tree products in Africa". *Unasyuva*, 219 (55), p. 46-52.
- MAY J., 1996:" A little taste of something more exotic: the imaginative geographies of everyday life", *Geography* 81, p. 57-64.
- MENDEZ V. E., 2002: *Fair trade networks in two coffee cooperatives of Western El Salvador : an analysis of insertion through a second level organization*. Fort Collins: Colorado State University/DESAL/Ford Foundation.
- MICHELETTI M., 2002: "Consumer Choice as Political Participation", *Statsvetenskaplig Tidskrift*, 105 (3), p. 218-234.
- MICHELETTI M., 2003: *Political virtue and shopping : individuals, consumerism, and collective action*, New York : Palgrave Macmillan.
- MICHELETTI M., 2004 : « Le consumérisme politique. Une nouvelle forme de gouvernance transnationale ? », *Sciences de la société*, n° 62, p. 119-142.
- MIES M., 1986: *Patriarchy and Accumulation on a World Scale*, New Jersey: Zed Books Ltd, Third World Books.
- MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE ET DU DÉVELOPPEMENT (MED), 2005 : *Burkina Faso, région du Centre-Ouest. Cadre stratégique régional de lutte contre la pauvreté (CSRLP)*, Ouagadougou : Gouvernement du Burkina Faso.
- NEEDHAM C., 2003: *Citizen-consumers: new labour's marketplace democracy*, London: Catalyst.
- OZÇAGLAR-TOULOUSE N., 2009 : « Quel sens les consommateurs responsables donnent-ils à leur consommation ? Une approche par les récits de vie », *Recherche et applications en marketing*, n° 24 (3), p. 3-23.
- PARK M., 2000 [1799]: *Travels in the interior districts of Africa*, Durham, NC: Duke University Press.
- PÉHAUT Y., 1976 : *Les oléagineux dans les pays d'Afrique occidentale associés au marché commun*, vol. 1 et 2, Paris, Éditions Honoré Champion.
- PENDERGRAST M., 2002: "The Starbucks experience: going global". *Tea and Coffee Trade Journal*, 176 (2): online at: <http://www.teaandcoffee.net/0202/coffee.htm>.

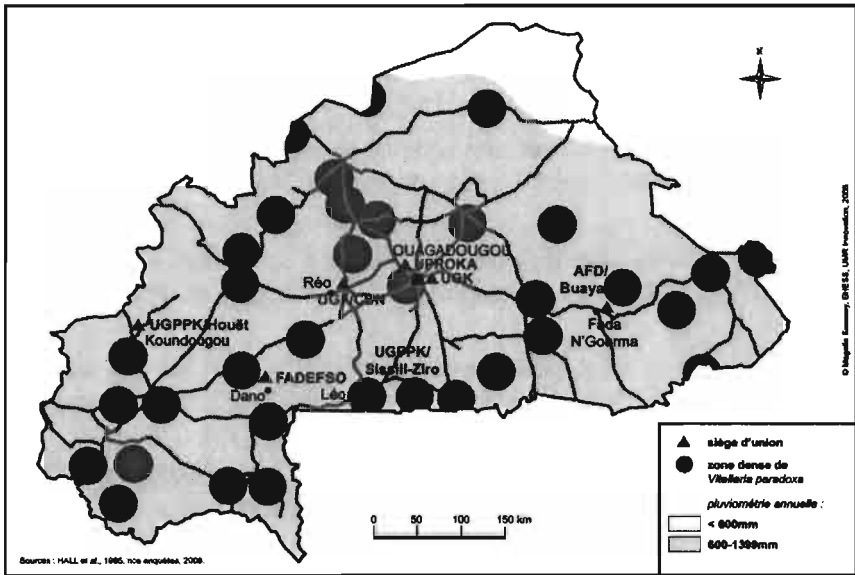
- RANTRUA S., 2004 : « Un marché, une concentration d'acteurs », *Marchés Tropicaux*, 3048, p. 792-794.
- RAYNOLDS L.T., 2000: "Re-embedding global agriculture: the international organic and fair trade movements". *Agriculture and Human Values*, 17, p. 297-309.
- RAYNOLDS L.T., 2002: "Consumer/producer links in fair trade coffee networks", *Sociologia Ruralis*, 42 (4), p. 404-424.
- RENARD M.-C., 1999: "The interstices of globalization: the example of fair trade coffee", *Sociologia Ruralis*, 39 (4), p. 484-500.
- RICE R.A., 2001: "Noble goals and challenging terrain: organic and fair trade coffee movements in the global marketplace", *Journal of Agricultural and Environmental Ethics*, 14 (1), p. 39-66.
- RIST G., 2003: « Les enjeux critiques de l'après- « développement », in NAHAVANDI F. (ed.): *Repenser le développement et la coopération internationale*, Paris, Karthala, p. 49-58.
- ROGERS A., 1992: "The boundaries of reason: the world, the homeland, and Edward Said". *Society and Space*, 10, p. 511-526.
- SAUSSEY M., 2009 : « Les organisations féminines au Burkina Faso : limites et paradoxes des dispositifs de valorisation d'un produit local, le beurre de karité », Ph.D. Thesis, Paris, École des hautes études en sciences sociales.
- SAUSSEY M., 2011 : « Le barattage des savoirs. Circulations des ressources et apprentissages des artisanes burkinabè dans la globalisation », *Revue d'anthropologie des connaissances*, vol. 5, n° 3, p. 551-572.
- SHEA YELEEN INTERNATIONAL, 2012: Accessed online March 12, 2012, at : <http://sheayeelen.com/products/specialty-orders/gift-boxes>
- SLOAN A.E., 1995: "Trend for fresh-looking foods with natural ingredients", *Food Technology*, 49 (8), p. 102.
- STAM C., 2009 : « Les Lohas, version allemande des bobos français », http://www.novethic.fr/novethic/planete/economie/consom_action/les_lohas_version_allemande_bobos_francais/119060.jsp
- TAYLOR P.L., 2002: *Poverty alleviation through participation in fair trade coffee networks: synthesis of case study research question findings*, Fort Collins: Colorado State University/Ford Foundation.
- UNIFEM, 1997 : *Le karité, l'or blanc des Africaines*, Dakar, UNIFEM.
- UTTING-CHAMORRO K., 2005: "Does fair trade make a difference ? The case of small coffee producers in Nicaragua". *Development in Practice*, 15 (3), p. 584-599.

UTTING K., 2009: "Assessing the impact of fair trade coffee: towards an integrative framework". *Journal of Business Ethics*, 86, p. 127-149.

WATTS, M. 1999: "Commodities", p. 305-315 in CLOKE P., CRANG P. and GOODWIN M. (eds.): *Introducing human geographies*, London : Arnold.

WHATMORE S., THORNE L., 1997: "Nourishing networks: alternative geographies of foodin" in GOODMAN D. and WATTS M. (eds.): *Globalising food : agrarian questions and global restructuring*, London: Routledge, p. 287-304.

ANNEXES



LORSQUE LES SUJETS SE JOUENT DE L'OBJET : PRODUCTION SEXUELLE ET CONSOMMATION DANS LES MAISONS CLOSES DE BOLIVIE

Pascale ABSI

Quand il s'agit de dénoncer les effets délétères du marché, la prostitution est souvent présentée comme le symptôme emblématique de la propension du capitalisme à tout convertir en marchandise, y compris les personnes. Marx, déjà, avait utilisé la relation prostitutionnelle comme métaphore de l'aliénation marchande des travailleurs¹ : une image dont l'écho se retrouve aujourd'hui dans la conception libérale de la main-d'œuvre comme capital humain, consommable, à adapter aux besoins de la demande. Parce que c'est le corps lui-même qui, au-delà de la force de travail, est l'enjeu de la transaction, la prostitution pousserait à l'extrême la réification des personnes (Zorgiannou, 2009 : 3). Sur le marché du sexe, des individus seraient produits et objectifiés comme des marchandises. Dans le cas des femmes, ce processus est renforcé par la conception du désir masculin comme un besoin naturel, distinct de la libido féminine à laquelle il s'impose, y compris hors de la prostitution. L'expression « consommer le mariage » ne signifie-t-elle pas avant tout la défloration du sexe féminin ?

Bien sûr la prostitution n'a pas attendu le capitalisme. Cependant dans un contexte mondial de précarisation de l'emploi et des revenus des femmes et alors que celles-ci se retrouvent de plus en plus souvent seules à assumer une charge de famille, la multiplication du nombre des prostituées confirme que les femmes sont les premières victimes des inégalités que vient conforter

1. "Prostitution is only a specific expression of the general prostitution of the laborer" (Karl Marx in *Economic and Philosophic Manuscripts of 1844*, cité par Van der Veen, 2001 : 71).

l'économie de marché. La prostitution ne ferait donc qu'approfondir l'objectification des femmes comme objets obligés du désir masculin d'une part, comme individus limités dans leur agentivité par leur subordination sociale et économique de l'autre. Par un effet domino, leur aliénation sur le marché du sexe atteindrait la dignité de l'ensemble des femmes (Radin, 1996, 2005).

Alors, comment entendre la revendication d'un nombre croissant d'associations de prostituées qui militent en faveur de l'extension du statut et des droits du travail à la prostitution ? Comment un sujet politique peut-il surgir de la revendication d'un statut qui le place en objet ? Au-delà de la défense des intérêts immédiats des personnes prostituées, force est de constater que cette demande mobilise une expérience et une conception de la relation prostitutionnelle contraires à celles d'une marchandisation réifiante.

Après un rapide exposé des limites analytiques de l'image d'un marché du sexe mettant aux prises un sujet consommateur (le client) et un objet de consommation (la personne prostituée), nous nous attacherons à l'expérience des femmes des maisons closes de Bolivie et à ce qui, dans leur pratique, leur permet de tenir à distance les risques de l'objectification pour se poser en sujets de la transaction économique-sexuelle. Plus encore, en leur offrant de devenir elles-mêmes consommatrices, les revenus de la prostitution favorisent l'affirmation de leur statut de sujet social auparavant mis à mal par leur subordination en tant que femmes, filles, mères et épouses.

La vente de services sexuels comme aliénation du soi ?

À la vision d'individus consommables et consommés s'oppose donc celle de la prostitution comme vente et métier de service sexuel. Cette dernière met l'accent sur l'homologie de la transaction prostitutionnelle avec ce qui, dans d'autres contextes, classe sans problème des activités dans le champ du travail. La prostitution rejoint alors les métiers de services à la personne (Parent et Bruckert, 2005 ; Parent, Bruckert, Corriveau, Nengeh Mensah et Toupin, 2010) et ceux qui, comme le travail intellectuel ou émotionnel, engagent la subjectivité avant la force de travail (Chapkis, 1997). On y repère ce qui permet à la sociologie d'identifier l'existence d'une profession : des apprentissages, des compétences et des savoir-faire reconnus, une licence... (voir par exemple : Pryn, 1999). L'aliénation comme caractéristique du travail devient par là même un argument en faveur de la professionnalisation de la prostitution.

En refusant d'accorder à la dimension sexuelle de la prostitution un rôle déterminant, créateur d'une expérience marchande distincte de la vente conventionnelle de force de travail, cette approche contourne sans vraiment le contredire l'argument principal des opposants à la professionnalisation. Pour ces derniers, la prostitution est d'abord une atteinte à l'intégrité des

femmes contraintes de se soumettre à un désir non partagé. Au-delà, c'est l'objet même de la vente qui apparaît souillé par sa marchandisation. La sexualité, comme d'autres expériences associées au soi (la grossesse, le don d'organe...), devrait être tenue à l'écart du marché pour protéger les valeurs humaines qu'elles sont censées incarner (l'enfantement, l'altruisme, l'amour...) et qui ne devraient en aucun cas devenir des « consommables ». Cependant, si l'opposition entre l'échange sexuel marchand et une sexualité gratuite, égalitaire et réciproque, où aucun des partenaires ne gagnerait, ni ne perdrait, reste idéale, elle ne correspond pas à la réalité. Comme l'a magistralement démontré Paola Tabet (2005), la sexualité féminine est historiquement construite comme un échange economico-sexuel. Par ailleurs, les sphères de l'intime et de la rationalité économique ne sont jamais totalement séparées (Zelizer, 2005).

Ainsi, la frontière entre ce qui peut légitimement être marchandisé et ce qui ne devrait pas l'être n'est pas donnée en soi. Elle dépend de notre compréhension des rôles de genre. La transgression de la prostitution est d'autant plus forte qu'elle heurte la construction sociale du sexe de la femme comme objet sacré. En ce sens, Pierre Bourdieu (1994 : 2) interprète l'amour vénal comme une inversion sadienne de l'échange lévi Straussien des femmes comme biens symboliques. On pense aussi au cas des mères porteuses où le trouble ne surgit pas seulement de l'exploitation potentielle mais de la subversion du rôle maternel. Pourtant la disjonction de la mère sociale et de la mère biologique et les transferts d'enfants – rémunérés ou non – sont courants dans beaucoup de sociétés (Selim, 2009 : 4). Finalement, le scandale de la prostitution féminine tient donc aussi au fait que les femmes sont considérées comme les principales garantes des valeurs qu'abriterait cette part de l'expérience humaine qui devrait être tenue à l'écart de la marchandisation. Une des raisons de la condamnation de la prostitution renvoie ainsi à l'attribution d'une valeur particulière, pensée comme naturelle, à la sexualité féminine. De fait, l'engagement des corps masculins, en tant que prostitués ou clients, ne possède pas la même dimension transgressive.

Plus encore que celle des hommes, la sexualité des femmes – perçue comme plus émotionnelle et subjective que l'impétueuse libido masculine – ne pourrait être séparée du soi. Pour une femme, vendre sa sexualité équivaldrait automatiquement à vendre quelque chose de sa personne. Pour contrer ce risque, les prostituées n'auraient d'autre issue que de se morceler afin de tenir à distance cette part d'elles-mêmes mise en danger par l'acte de vendre du sexe. Ce morcellement est souvent décrit par la littérature sur la prostitution comme ayant des répercussions néfastes, notamment l'impossibilité de mener une vie amoureuse et sexuelle satisfaisante dans et hors de la prostitution. Les travaux de Marjolein Van der Veen questionnent

l'essentialisme de cette perception d'une imbrication de la sexualité et du soi (qu'elle nomme le *self*). Le soi est ici perçu comme « une essence unifiée qui constitue la totalité de l'individu et qui, dans son état « normal », ne peut être séparé, fragmenté ou décentré » (Van der Veen, 2001 : 35, notre traduction). Cependant, cette théorie du soi unifié est incapable de restituer la complexité des diverses sexualités et subjectivités. De fait, et contrairement à l'idée énoncée plus haut, les femmes des maisons closes de Potosi ne témoignent pas de difficultés sexuelles et amoureuses particulières et la jouissance lors d'une passe est un motif récurrent de leurs conversations. Plus encore, je m'attacherai à démontrer que c'est l'engagement de quelque chose du soi qui permet aux femmes de se construire comme sujets à tout moment de l'échange economico-sexuel et donc, de mieux vivre l'expérience de la prostitution.

L'image simplificatrice de « marché du sexe »

Si les femmes peuvent, sous certaines conditions, y exister comme sujets, c'est que le concept de « marché du sexe » tend à oblitérer que ce qui s'y rencontre n'est pas une offre et une demande désincarnées mais des personnes. Pour commode et suggestive qu'elle soit, l'expression « marché du sexe » simplifie la pensée : elle la focalise sur le moment de la vente de sexe, acte qu'elle isole des autres processus sociaux, réduisant clients et prostitués aux seuls rôles d'acheteur/consommateur et de vendeur/marchandise. Pourtant, les recherches de terrain que nous menons au sein de l'axe Travail et Finances de l'UMR 201 ne cessent de confirmer que le marché n'est ni un phénomène, ni une force, *sui generis*. Il s'incarne dans des rapports sociaux construits par des positions qui lui donnent *in fine* sens et corps. De ces positions dépendent la forme et l'enjeu des transactions. C'est la raison pour laquelle l'impact du marché est par essence ambivalent. Comme en témoignent les études de cas de l'ouvrage collectif d'Isabelle Guérin, Madeleine Hersent et Laurent Freisse (2010) sur des initiatives économiques de femmes à travers le monde, il est à la fois source d'aliénation et de pouvoir. En d'autres termes, d'objectification des personnes et de renforcement de leur position de sujet.

Il ne fait pas de doute que le fonctionnement du marché tend à approfondir les configurations dominantes. Les éditrices de l'ouvrage *Rethinking Commodification* (Ertman et Williams, 2005 : 1-7) rappellent que ceux qui sont « objectifiés » (ou pensés comme tels) par la marchandisation appartiennent le plus souvent aux classes subalternes tandis que ceux qui en contrôlent les termes renforcent leur position de décideurs. Et c'est évidemment lorsqu'elles ont le plus besoin d'argent que les femmes sont les plus vulnérables. En même temps, un certain nombre d'études (voir par exemple celles recensées par Tabet, 2005) montrent que les revenus du sexe

peuvent permettre aux femmes de gagner en autonomie et d'échapper partiellement à leurs dépendances et assignations subordonnées. L'argument a pu être taxé de résolution cynique au problème de l'emploi féminin (Raymond, 1998). Mais rejeter la marchandisation du sexe dans la sphère de l'illégitime ne fait qu'approfondir la subordination des femmes.

Bref, le marché reflète et renforce les relations sociales mais il n'est pas toutes ces relations. Le problème ne réside donc peut-être pas tant dans la nature de ce qui est marchandisé (et si cela est bien ou mal) mais dans la question de savoir qui contrôle le processus. C'est bien là l'enjeu des revendications en faveur de la professionnalisation de la prostitution lorsqu'elles insistent sur les bénéfices sociaux et juridiques ainsi que sur le profit subjectif de cette reconnaissance comme conditions nécessaires d'une meilleure position des personnes prostituées pour affronter le pouvoir ambivalent du marché.

Quelle est l'autonomie du vendeur ? Quelle est sa marge de manœuvre dans l'organisation pratique de la transaction et la définition de ce qui est cédé ? Ce n'est qu'ancré dans des configurations et des pratiques concrètes que le débat théorique sur la prostitution peut prendre tout son sens. Penser les processus de marchandisation à l'œuvre dans la prostitution implique donc de remettre en scène des modes d'organisation, des processus d'appropriation et de redistribution des bénéfices (ce que Van der Veen appelle des processus de classe). Autant de dimensions qui échappent au pouvoir d'évocation de l'image d'un marché du sexe.

L'organisation de la prostitution

En confondant une activité avec ses conditions d'exercice (Toupin, 2006), la conception de la prostitution *per se* comme un esclavage sexuel pousse à son terme l'essentialisation d'un phénomène prostitutionnel détaché de son organisation concrète. Pourtant, seule une partie des prostitués exerce dans des conditions proches de l'esclavage : ceux qui sont la propriété d'un tiers qui décide des termes de la prostitution (quels services, pour qui, à quelle fréquence et à quel prix) et en accapare la plus-value, ne laissant aux prostitués que de quoi survivre. À l'autre extrémité, on rencontre des personnes prostituées indépendantes qui s'approprient la plus-value de leur travail. Elles en décident les termes ; il n'y a ni accès total au corps, ni consommateur souverain. Bien sûr, la pression économique réduit sensiblement la marge de manœuvre, mais c'est vraisemblablement dans cette configuration que la sexualité peut devenir un service, une source de pouvoir plus que de dégradation². Malgré leurs limites (nous verrons qu'ils

2. Quelque part entre les deux, on rencontre ce que Marjolein Van der Veen (2001) qualifie de procès capitaliste de classe : un tiers (par exemple un tenancier) achète la force de travail

peinent à restituer la complexité de la position des femmes des maisons closes boliviennes), ces idéaux types ont l'avantage de préciser l'appréhension de la prostitution féminine comme subordination de la classe des femmes à celle des hommes. En restituant les paramètres concrets de cette subordination, ils permettent d'évaluer les conditions de l'agentivité, donc du surgissement du sujet.

Au-delà des conditions de production du service sexuel et d'appropriation de ses gains, se pose également la question du sens que l'on donne à la transaction. Contrôler le déroulement concret de l'échange signifie aussi contrôler ses significations. Le sens de l'échange participe des rapports sociaux qui l'encadrent. Comme l'ont montré un certain nombre de sociologues du marché (Kopytoff, 1986 ; Radin, 1996 ; Joseph, 2005), toute marchandise est multivalente : elle possède des sens multiples où alternent et/ou se superposent des significations marchandes et non marchandes. Il en va de même pour les rapports sociaux qui encadrent la transaction. En soi, la présence de monnaie ne dit rien ni de la nature des échanges, ni de celle des rapports sociaux qui les constituent ; ce n'est pas l'argent qui fait la relation marchande (Zelizer, 2005). La signification sociale, économique ou émotionnelle des activités marchandes n'est donc pas intrinsèque à la marchandisation. Refuser ou promouvoir la signification marchande de quelque chose est donc une opération culturelle, une construction et un processus social (Douglas et Isherwood, 2008). Le résultat en est par nature instable. Il convient ainsi non seulement de rapporter ce processus à une configuration donnée de l'exercice de la prostitution, mais aussi de se demander à quelles positions correspond l'interprétation d'un corps-objet consommable par la médiation de l'argent. À celle du client ? De la personne prostituée ? Ou à celle de la société qui les pense ?

La définition de ce qui est marchandisé

S'approprier un corps, en soumettre la volonté par l'achat, peut être un fantasme masculin. Nombre d'études et de récits sur la prostitution montrent cependant qu'il ne correspond qu'à une certaine clientèle, qui n'est pas majoritaire. La plupart des hommes ne cherchent pas à maîtriser le corps d'une femme, au point que, comme nous le verrons dans le cas de Potosi, ils acceptent de devenir les jouets de leurs propres désirs. Plus généralement, le sens de la rencontre se négocie entre clients et prostitués. Si ces derniers peuvent avoir intérêt à mettre en scène une rencontre « objectifiante » – offrir mécaniquement son corps au service de la relation sexuelle – il s'agit

du travailleur sexuel pour le revendre à un client. Cet intermédiaire s'approprie une partie de la plus-value et la liberté de la personne prostituée sur les prix, les gains, les rythmes et les services est bien moindre que dans la figure du prostitué indépendant.

d'un choix ou d'une contrainte contextuels, pas d'un impératif intrinsèque de la relation prostitutionnelle. À la différence des passes de rue, dans les établissements de prostitution, bars, discothèques ou maisons closes, la relation est difficilement furtive. À Potosi, elle prend souvent la forme d'une relation au long cours et les femmes ne peuvent soutenir sur la durée une posture d'objet passif de consommation. Elles vont alors mettre en scène un éventail de comportements qui vont de l'indifférence à la séduction en passant par l'agression et un semblant de rencontre anodine entre un homme et une femme. Le choix, car c'en est un, dépend de la solvabilité du prétendant, de l'évaluation de ses attentes, de la stratégie la plus à même de lui soutirer un maximum d'argent, ou de la nécessité de désamorcer les velléités autoritaires de certains hommes. D'autres fois, il est tout simplement guidé par le plaisir ou le déplaisir de la compagnie du client. De sorte que même lorsque les prostituées semblent se soumettre au désir des hommes, ces derniers n'acquièrent pas une véritable maîtrise sur les femmes. Ils accèdent uniquement à « une représentation pré-arrangée d'une telle maîtrise » (Löwy, 2003-4, notre traduction). Cette mise en scène, bien plus que l'acte sexuel lui-même, est considérée par les femmes de Potosi comme l'essence de leur travail. Les clients ne sont d'ailleurs pas dupes. Et « le fantasme de la domination mâle vendu par la prostituée est en fait subverti au moment même où il est joué » (Löwy, *Ibid.* : 101). De sorte que l'hypothèse de souveraineté du client consommateur est éminemment problématique : ce à quoi il accède est grandement contrôlé par les prostituées. L'emploi du terme « production sexuelle » dans le titre de ce texte vise justement à insister sur le rôle déterminant des prostituées dans la définition et l'organisation des enjeux de la relation prostitutionnelle. En produisant cette relation, les femmes se produisent également elles-mêmes en tant que sujets (Garofalo, 2009). La conception de la prostitution comme « travail émotionnel » (Chapkis, 1997) restitue cette dimension qui éloigne le spectre d'une cession globale de la personne, sauf en cas de sujétion totale de la personne prostituée à un intermédiaire.

Une lecture trop binaire en termes d'achat/vente, de sujet consommateur/objet marchandisé (et leurs corollaires implicites : domination/soumission, actif/passif) tend ainsi à nous faire prendre l'ombre pour le corps. Sans être toujours fautive, la vision de la femme comme victime subordonnée à la domination masculine oblitère la possibilité, pour une grande partie des prostituées, de s'approprier à leur avantage les mécanismes de la transaction économique-sexuelle, de contrôler (même partiellement) son sens et donc, ce qui se joue dans leur subjectivité. C'est ce que nous allons essayer de démontrer au travers de l'exemple concret de la prostitution en maison close dans la ville de Potosi. Nous verrons là que la relation prostitutionnelle s'accompagne d'une alternance des rôles entre les

femmes et leurs clients, qui se font chacun tour à tour l'objet et le sujet d'une économie du désir et de ses subversions.

La prostitution en maison close à Potosi

La réflexion est ancrée dans le fonctionnement particulier des maisons de Potosi où l'enquête a été menée de 2005 à 2009. Il s'agit de petits établissements populaires qui fonctionnent comme des bars et accueillent une dizaine à une vingtaine de femmes. La plupart ont entre 20 et 30 ans ; elles proviennent de l'ensemble du pays mais surtout des zones urbaines. Si les femmes entrent jeunes en prostitution, celle-ci succède généralement à une trajectoire professionnelle qui a commencé bien plus tôt, vers 12-13 ans, dans l'emploi domestique, lequel ne signifie pas forcément l'arrêt des études. La succession d'emplois mal rémunérés, des relations familiales difficiles, la sortie de la domesticité et du contrôle des patrons, l'attrait de la liberté et des distractions juvéniles et une grossesse précoce, sont des enchaînements récurrents sur le chemin des maisons closes. L'impossibilité de rembourser une dette peut également jouer. La rencontre avec une « amie » qui éblouit les jeunes femmes avec son argent avant de leur proposer de travailler comme serveuses – il s'agit parfois d'une intermédiaire qui touche une commission – est presque toujours présentée comme l'événement déclencheur de l'entrée en prostitution³. Une fois sur place, l'emploi de serveuse devient un emploi d'entraîneuse puis de prostituée. Cela dit, aucune de la cinquantaine de femmes avec lesquelles nous avons discuté de leur entrée en prostitution, ne l'a présentée comme une véritable équivoque. Toutes reconnaissent qu'elles savaient où elles mettaient les pieds ou, tout du moins, qu'une fois comprises, elles l'ont accepté. Bien sûr, la traite coercitive existe en Bolivie, mais elle ne concerne qu'une fraction minime des femmes, notamment des mineures et dans les établissements clandestins qui échappent aux contrôles policiers.

En effet, la Bolivie est un pays réglementariste en matière de prostitution. Les ordonnances municipales qui régissent le fonctionnement des maisons qui ont pignon sur rue s'inspirent mot à mot de leurs paires européennes des XIX^e et XX^e siècles. L'exercice de la prostitution y est sujet à un examen médical obligatoire et au port d'un carnet de santé contrôlé lors de rafles. Cependant, depuis la fin des années 1990, le régime d'enfermement est peu à peu tombé en désuétude. Désormais, les femmes sont libres de sortir, de changer d'établissement, de déménager, d'abandonner ou de reprendre la prostitution comme bon leur semble, sans nécessiter de sauf-conduit policier. Avec la fin de l'assignation à résidence des femmes, les tenanciers ont perdu

3. Parfois les propriétaires recrutent eux-mêmes dans les discothèques ou les gares routières, voire par le biais d'agences de placement sous couvert d'emplois de serveuse.

leur principal instrument de coercition : l'ouverture à la concurrence les incite désormais à mieux traiter leurs pensionnaires de peur de voir leur établissement déserté. Cette configuration ménage aux femmes une liberté certaine quant au rythme du travail, au choix des pratiques et des clients. Seules celles qui bénéficient d'une chambre dans l'établissement (pas celles qui vivent en ville) sont tenues de respecter des horaires, de 20 heures ou 21 heures jusqu'à la fermeture, un peu avant l'aube. Et bien sûr, de faire un minimum de bénéfices (en passes et en boissons) pour faire tourner la maison. Il est rare cependant que les tenanciers exigent plus que la routine. Les moins motivées s'exposent tout au plus à une remontrance, tant la quantité de femmes présentes est nécessaire au prestige de la maison. Ceci dit, les tenanciers peuvent à tout moment décider unilatéralement de se séparer d'une femme, par exemple si elle est jugée trop conflictuelle. Aucun contrat écrit ne régit en effet la relation entre prostituée et tenancier basée sur l'hypothèse d'une convergence d'intérêts.

Quels rapports de classes ?

À Potosi, le tarif des relations sexuelles est fixé par l'usage à cinquante pesos boliviens négociables (cinq euros), dont dix reviennent à l'établissement, quel que soit le prix finalement déboursé par le client. Les femmes touchent également une commission – un tiers du prix environ (0,50 euro pour une bouteille de bière) – sur la consommation d'alcool de leurs clients. Si l'on s'en tient à la typologie de Marjolein Van der Veen (2001) que nous avons exposée, l'organisation de la prostitution dans les maisons closes de Potosi se situe quelque part entre le procès capitaliste et le travail indépendant. L'emprise des tenanciers sur le travail existe mais il est limité et concerne principalement le respect des horaires. Surtout, alors que la rémunération de l'activité d'entraîneuse s'apparente à un travail à la tâche (un fixe est reversé à la femme sur chaque boisson consommée), lors des passes c'est le tenancier qui touche un fixe pour le prêt de la chambre destinée aux relations sexuelles. De fait, il est d'usage que ce soit le client qui verse ce droit d'usage directement à l'administrateur qui se tient derrière le comptoir. Hormis la location de la chambre, la femme perçoit alors la totalité des bénéfices de la passe (sans obligation d'en indiquer le montant au tenancier) ; c'est en tant que propriétaire des locaux et non de la prostituée ou de son travail, que la maison prélève sa part. Cette configuration est similaire à celle des prostituées de rue (dites indépendantes) qui payent, à chaque passe, l'usage de leur chambre d'hôtel. En cas de sortie hors de l'établissement avec un client, le tenancier se comporte en revanche comme l'usufruitier du corps productif de la prostituée : il exige du client une somme forfaitaire (indépendamment de celle négociée par et pour la femme) calculée selon la rentabilité de « l'employée » afin de compenser –

largement – son manque à gagner. Tout du moins en ce qui concerne la vente de services sexuels (pas les activités d'entraîneuse), la position des femmes oscille donc entre un statut d'indépendante qui reverse un droit d'exercer dans l'établissement et celui d'une employée dont la force de travail et sa plus-value sont en partie appropriées par le tenancier quand il joue un rôle d'intermédiaire avec le client.

Réel, le contrôle des femmes sur leurs pratiques et leurs revenus explique qu'elles refusent avec force l'idée qu'elles seraient des objets livrés à la libido masculine comme le leur présentent parfois leurs interlocuteurs institutionnels (services de santé, associations d'aide aux femmes, etc.). Et c'est dans cette configuration particulière qu'il nous faut interroger l'interprétation de la prostitution comme rencontre entre un objet de consommation et un sujet consommateur, qui prolonge l'appropriation du corps (productif et reproductif) des femmes par la classe des hommes. Si en amont, c'est bien de cela qu'il s'agit – du faible taux d'études et de revenus des femmes boliviennes, de leur dépendance aux salaires masculins (le travail des femmes mariées hors de la maison est parfois mal vu dans les milieux populaires) et de leur assignation au statut de servante d'une sexualité masculine naturalisée –, cette approche macro ne permet pas de comprendre ce qui se joue concrètement dans la relation prostitutionnelle et notamment dans les espaces de liberté où – y compris dans des situations d'oppression – les individus exercent leur pouvoir de sujet. Ces interstices n'abritent pas que des processus subjectifs. Dans les maisons closes de Bolivie, entre les chantages au désir, les cadeaux et les vols, l'idée même de tarif s'évapore et, avec elle, celle d'une transaction marchande conventionnelle au sens d'un paiement qui donne droit à un bien ou un service. Confrontés à cet état de fait, les hommes se retrouvent rapidement objets de leurs propres désirs et... de leurs frustrations !

La rébellion de l'objet du désir

Dans les maisons closes de Potosi, très peu d'hommes viennent juste pour « tirer un coup ». La plupart préfèrent passer de long moment à boire en compagnie des femmes ; un certain nombre ne franchira d'ailleurs jamais la porte de la chambre réservée aux relations sexuelles. L'exercice peut devenir rapidement fastidieux pour celles qui se retrouvent obligées de supporter la compagnie d'interlocuteurs éméchés et d'humeur potache, ou de prêter une oreille, même distraite, aux monologues de clients en mal de confidences. Bien sûr les femmes s'échappent parfois mais on les surprend rarement le regard dans le vague. *A contrario* de cette présence-absence, du morcellement qui permettrait de scinder ce qui serait livré comme un objet au désir du client de la personne même de la prostituée, laquelle peut se donner à voir dans les passes furtives, c'est par leur engagement physique et

émotionnel que les femmes que j'ai rencontrées préservent et affirment leur condition de sujets : prendre la main sur la relation prostitutionnelle, la construire comme un prolongement du soi, la rendre non seulement supportable mais parfois même intéressante. Certaines fois, y compris le plaisir est au rendez-vous. Surtout pour les plus jeunes qui prennent goût à oublier les conditions réelles de la rencontre pour se faire séductrices ou amoureuses ; au risque de s'y perdre et de rêver épouser un de leurs clients. Dans les maisons closes de Bolivie, les femmes jouent donc une double partition, se posant tour à tour comme objets de désir et rejetant avec virulence cette position.

Dans un précédent travail (Absi, sous presse), j'ai présenté plus en détail les stratégies des prostituées de Bolivie pour annuler les prétentions de la sexualité et de l'argent masculins ; c'est-à-dire ce qui autorise les clients à croire que les femmes vont se plier au rôle d'objet de leurs désirs. Ces stratégies sont conçues et nommées comme une domination exercée sur les clients. Celle-ci ne se limite pas à obliger les hommes à boire, à dépenser, ou même à les voler. Il s'agit plus généralement de les humilier. Dominer et maltraiter sont d'ailleurs utilisés comme synonymes. En fait, les clients ne doivent jamais pouvoir penser que leur présence est une faveur faite aux prostituées et les femmes se chargent de leur rappeler sans cesse leur position de demandeurs. La règle veut que ce soit aux hommes de faire le premier pas. Pour peu que l'un d'entre eux s'aventure seul, qu'il soit un peu timide et les blagues fusent, parfois bon enfant, souvent cruelles, sur son apparence, son vêtement, sa façon de parler... Il faut négocier à voix haute, voire mettre le client en déroute : « Une ristourne ? Tu te crois au marché ? » « De toute façon avec un tel oiseau... même à l'église on ne ferait pas de miracle. » En faire moins en présence d'autres femmes signifierait que l'on est offerte, une *puta barrata*, une pute bon marché... L'humour grivois des prostituées retourne contre les hommes les armes de leur sexualité triomphante. Entendre des femmes manier un répertoire qu'ils se croyaient réservé laisse les clients sans voix. Sa confiscation participe d'une neutralisation des hommes aux allures de castration. En renvoyant aux clients l'expression la plus vulgaire de leur sexualité, les femmes ne transgressent pas seulement leur rôle de genre, elles dérogent aussi au fantasme masculin de la prostituée soumise et prête à tout par appât du gain. C'est presque malgré elles que les hommes devront continuer à les désirer. On est loin de l'image du client roi.

Une marchandise sans prix en est-elle encore une ?

Dans les maisons closes populaires, la remise en question d'un tarif (un homme paye tant pour tel service sexuel) est une autre stratégie de mise à distance de l'imaginaire de la marchandisation. Dans la pratique, il est

impossible de déterminer ce pour quoi un client paye et ce à quoi il a droit en échange. Un homme arrive, il commande deux bières, son regard croise celui d'une femme qu'il invite à sa table. Elle demande deux autres bouteilles, la conversation s'installe, ils dansent, la femme et l'homme négocient une passe. Une fois dans la chambre, la femme obtient une rallonge. À la sortie, l'homme paye une nouvelle tournée, la femme sollicite l'achat d'une boîte de chocolats auprès d'un vendeur ambulancier... S'il existe un prix de base pour la passe comme pour la consommation d'alcool, la relation qui prend place dans le temps long des maisons closes n'est donc pas à proprement tarifée. Son incommensurabilité se propage tout naturellement aux dépenses masculines dont la seule limite véritable est l'épuisement des ressources. Du point de vue des femmes, apporter de l'argent dans une maison close signifie l'accord tacite de le dépenser. À peine franchi le seuil, l'argent des hommes ne leur appartient déjà plus... C'est ce qui permet au vol de devenir, du point de vue des prostituées, une transaction comme une autre qui ne fait qu'accélérer le mouvement inéluctable de l'argent vers son destin : leur poche. Le vol est donc construit comme un prolongement des transferts économiques de la passe et de la consommation d'alcool ; il fait totalement partie de l'échange prostitutionnel. Avec leur sens habituel de l'humour, les prostituées rappellent qu'à la différence des délinquants, elles commettent leurs larcins en douceur, avec amour et tendresse...

Le chantage economico-affectif qui manipule le désir de devenir un habitué, un client privilégié, et surtout le vol achèvent ainsi de déconstruire l'image d'un marché du sexe, qui supposerait un accord sur le coût et l'enjeu de la transaction. Ce que dit la dissolution de l'idée de tarif c'est que la valeur des femmes comme sujets ne peut se limiter à l'argent qu'elles prennent en échange d'un rapport sexuel. Il en coûtera à l'homme, sommé de payer de sa personne en acceptant d'être humilié. Cette configuration remet en cause l'interprétation classique selon laquelle le paiement prostitutionnel permet au client de se sentir libéré de toute responsabilité vis-à-vis de la personne prostituée et d'acheter « le droit de se consacrer uniquement à ses propres désirs ⁴ ». De quelle transaction peut être l'objet un sujet qui n'arrête pas d'en renégocier les termes et impose au « consommateur » son point de vue sur l'échange ? Une marchandise sans prix, ni contours établis, en est-elle encore une ? Bien sûr la domination et les rapports de force ne caractérisent pas tous les échanges. Ils alternent avec des phases de séduction, de relation paisible, et des expressions sincères d'affection et de respect mutuels. Mais ils restent le cadre idéologique qui institue le rapport

4. Voir par exemple, l'article « Quelle est la place de l'argent dans le système prostitutionnel ? » publié sur le site du Mouvement du Nid qui milite en faveur de la disparition de la prostitution. <http://www.mouvementdunid.org/Quelle-est-la-place-de-l-argent> (consulté en juillet 2012).

des clients et des prostituées et sur lequel viennent se greffer les négociations individuelles.

Les interactions particulières que nous venons de décrire sont rendues possibles par l'organisation de la prostitution dans les maisons closes populaires. Là, le contrôle permanent de la sécurité des femmes les autorise à multiplier sans crainte leurs provocations. De plus, ces établissements ne sont pas des maisons d'abattage et les femmes peuvent refuser un client et donc aussi le faire fuir. L'autre raison tient à la proximité sociale des femmes et de leurs clients. Elles sont filles d'artisans ou de commerçants au détail, ils sont petits employés, camionneurs, policiers et, surtout, mineurs. Jusqu'aux avocats ou aux ingénieurs sont d'extraction modeste. Les hommes des milieux sociaux plus élevés préfèrent des établissements plus huppés, les karaokés ou les salons de massages (inexistants à Potosi) où la subordination de classe est plus saillante ⁵.

La prostitution peut contribuer au renforcement de la position de sujet

À la différence des techniques qui visent à contrôler physiquement et émotionnellement la relation prostitutionnelle (la maîtrise d'un souillard ou d'un client violent, la mise en veille de certains affects, etc.), les interactions que nous venons de décrire ne sont pas à proprement parler des stratégies de résistance qui visent à rendre la prostitution plus sûre et supportable. Alors que les premières relèvent d'un travail intérieur, invisible pour les clients, les pratiques, souvent humiliantes, des prostituées de Potosi impliquent la participation consciente des hommes. La magnanimité, dépenser et donc aussi se faire voler sans – trop – y regarder, est une expression attendue de la masculinité en Bolivie. En même temps, prendre son mal en patience équivaut à admettre une certaine subalternisation. Visiblement érogène (les femmes disent que plus on les maltraite, plus les hommes reviennent !), la maltraitance semble aiguïser un désir de dépassement incarné dans la transformation en client privilégié. Le fantasme de devenir objet du désir de la prostituée rend les hommes vulnérables. Ils se retrouvent prisonniers de leur propre désir et acceptent, de ce fait, d'aliéner leur souveraineté de sujet consommateur.

5. Quant aux imaginaires de la race, ils jouent plutôt en faveur des femmes dans les villes de Cordillère comme Potosi. Une grande partie de celles qui s'y prostituent est issue des basses terres tropicales. L'érotisation de cette origine géographique pourrait approfondir le statut d'objet naturalisé de désir des femmes si elle n'était pas aussi culturellement valorisée. Reprenant les stéréotypes ethniques populaires (en partie intériorisés par les clients), ces femmes, le plus souvent originaires des villes, considèrent leurs clients issus de la migration rurale comme frustes et coincés, et ne se privent pas de le leur faire savoir.

Ainsi, dans leurs relations avec leurs clients les femmes expérimentent de nouvelles positions qui rompent avec leurs assignations de genre et renforcent leur rôle d'agent. Elles prennent conscience du caractère contingent, et donc potentiellement réversible, de certaines expressions de la domination masculine. La plupart soulignent d'ailleurs avoir énormément appris de l'expérience prostitutionnelle, notamment à ne plus se laisser faire par les hommes. Bien sûr « la prostitution reste un métier féminin traditionnel inséré dans des rapports de classe entre femme et hommes » (Tabet, 2005 : 90). Mais les espaces de négociation qu'elle préserve – sous certaines conditions d'exercice – permettent une réappropriation du corps et un approfondissement de l'agentivité. Les revenus de la prostitution jouent un rôle central dans ce processus qui touche à l'autonomie.

Nous l'avons dit, le travail et la génération de revenus ne débutent pas avec la prostitution. Mais même précaires et relativement faibles dans les établissements de l'enquête, ses revenus restent bien supérieurs à ceux de l'emploi domestique (50 à 100 euros) qui constitue le principal emploi des femmes non diplômées du supérieur et le principal référent subjectif de leur valeur sur le marché du travail⁶. Surtout, à la différence des salaires et des gages, les revenus de la prostitution sont potentiellement illimités, plus encore si on prend en compte le vol. Ils permettent donc de penser une capitalisation difficilement envisageable dans d'autres contextes, pour ouvrir un commerce par exemple. L'entrée en prostitution accompagne ainsi un projet d'ascension sociale individuelle qu'interdisent par ailleurs les maigres salaires d'employée de maison, de la restauration ou du petit commerce ainsi que la dépendance envers les hommes, pères et maris. Une fois en ménage, l'accès des femmes des milieux populaires boliviens au marché du travail est en effet freiné par leurs époux dont le statut – pourtant rarement réalisé – de pourvoyeur de revenus assure la domination. C'est là un des principaux motifs de la violence conjugale envers les femmes. Ces dernières se voient alors contraintes d'invisibiliser leur travail et leurs revenus afin de ne pas désavouer trop ouvertement le monopole masculin de génération des revenus du foyer (Absi, 2007). À l'inverse, les prostituées, même en couple, jouissent d'une grande liberté pour gérer leur argent. Évidemment, elles ne

6. Il est très difficile d'évaluer les rentrées des femmes qui se prostituent. D'abord parce qu'il y a de bonnes et de mauvaises nuits. Ensuite parce que les sommes déclarées servent d'abord à démontrer sa valeur (elles sont alors surévaluées) ou à démontrer le caractère sacrificiel de la prostitution (elles sont alors sous-évaluées). Selon une enquête menée à Potosi dans les années 2000, la moitié des femmes déclare gagner entre 1 000 et 2 000 boliviens, soit environ 100 à 200 euros (Reyna Reyes, 2002 : 68). Par comparaison, au moment de l'enquête, un petit fonctionnaire ou un chauffeur gagnaient quelque 1 500 boliviens par mois et 50 boliviens représentaient le salaire journalier d'un manœuvre. À elle seule, une passe de 50 boliviens permettrait donc de satisfaire le principal enjeu de l'entrée en prostitution : gagner plus que dans l'emploi domestique.

se soustraient pas totalement aux assignations de genre. Nous y reviendrons, la société urbaine attend d'elles la même chose que de toute femme : de la retenue, de l'altruisme, un sens de la famille, qui norment le destin des revenus féminins selon ce qu'Isabelle Guérin (2002) a conceptualisé comme la dimension sexuée de la monnaie. Reste que les gains des prostituées échappent à la vigilance quotidienne des hommes. La manière dont elles les dépensent, leur consommation, vient alors signer le succès de l'entreprise prostitutionnelle, affirmer la rationalité de leur parcours et revendiquer une certaine égalité par ailleurs mise à mal par leur position de femmes issues des milieux populaires.

Dans une société empreinte d'idéologie marchande comme l'est la Bolivie, malgré leurs défaillances et leur rôle dans l'approfondissement des inégalités, le marché et la consommation distillent aux subordonnés la promesse, parfois tenue, d'une reconnaissance sociale en partie libérée des dépendances et des assignations. La consommation et la monstration de ce qu'elle permet d'acquérir parachèvent la construction et l'affirmation de la valeur des prostituées qu'elles négocient en amont avec leurs clients. Leur valeur comme femmes donc, en partie signifiée par le résultat chiffré de leurs services sexuels ⁷ (« avant avec mon mari c'était gratuit, et il ne disait même pas merci » soulignait une de nos interlocutrices). L'autre composante est liée à leur statut de mère et de fille – puisqu'une grande partie des revenus est destinée aux familles – et plus généralement à celui de travailleuse. On ne travaille pas que pour l'argent. Cependant, comme le souligne Nikolas Rose ⁸ cité par Sophie Day dans son article sur l'esprit d'entreprise des prostituées londoniennes (1994 : 51), c'est la valeur symbolique des revenus qui finit par donner du sens à la subjectivité que le travail acquiert ou refuse. Et il est vrai que l'une des principales difficultés rencontrées par les prostituées est leur stigmatisation. Hors des maisons closes, difficile de faire valoir son effort, ou tout simplement de partager le récit de sa journée, lorsque l'on vend du sexe. Ce n'est que transformé en biens de consommation que l'argent de la prostitution peut se défaire de sa charge négative. On retrouve ainsi dans la consommation des prostituées cette fonction socialisatrice que Maurice Halbwachs (1912, 1933) avait mise en évidence pour les ouvriers en Europe et aux États-Unis. Face à un métier tout sauf intégrateur, la consommation des prostituées joue à fond son rôle de revendication de participation à la société dans un monde où, tel que l'analyse l'article de Bernard Hours dans ce même ouvrage, l'économique

7. Cette réflexion fait écho aux enjeux de l'estimation comptable de la valeur du travail domestique des femmes par certains économistes dans le but d'obtenir sa reconnaissance de cet apport invisible.

8. Rose Nikolas, 1992 : "Governing the enterprising self" in Heelas P. et Morris P. (eds.) : *The Values of the Enterprise Culture : the Moral Debate*, Londres, Routledge.

tend à se substituer au politique dans l'expression de la citoyenneté. Tandis que l'expérience de la prostitution participe de la prise de conscience du sujet individuel, la consommation qu'elle permet renforce la position des prostituées comme sujet social. Encore faut-il pour cela affronter l'illégitimité attribuée aux revenus de la prostitution.

La dilapidation comme évaluation morale de la consommation des prostituées

Le rôle de l'argent dans l'expérience de la prostitution est un motif récurrent des écrits sur le sujet. Un rapide tour d'horizon suggère cependant que la plupart s'intéressent moins à la manière dont les femmes gèrent concrètement leur argent et à ce qu'elles en font (à l'exception notable du travail de Sophie Day, 1994) qu'à souligner son destin le plus singulier : lorsque l'argent « brûle » les doigts des prostituées.

Il est vrai qu'on observe chez les prostituées boliviennes des pratiques qui peuvent être interprétées comme de la dilapidation, lorsqu'elles prennent en charge d'abondantes tournées le dimanche dans les bars notamment, ou qu'elles accumulent des vêtements dont certains ne seront jamais portés. Mais ces comportements dispendieux ne caractérisent pas toutes leurs dépenses. La focalisation sur cet aspect et le peu d'intérêt porté aux autres investissements semblent relever d'un biais idéologique. Dans leur *Anthropologie de la consommation*, Mary Bouglas et Baron Isherwood (2008 : 81) montrent que les choix de consommation, la manière dont les gens dépensent leur argent, reflètent des jugements moraux. La dimension sexuée de la monnaie renvoie à la dimension de genre qui oriente ces jugements puisque les hommes et les femmes ne sont pas sommés d'utiliser pareillement l'argent. J'ajouterai que la manière dont ces dépenses sont perçues, y compris par les anthropologues et les sociologues, est également empreinte de considérations morales. Dans le cas des prostituées, elle tend à refléter l'illégitimité attachée à la vente de services sexuels ainsi qu'une certaine manière de penser ce que devrait être le mode de consommation correct d'une femme, et plus encore d'une femme pauvre. Aux injonctions morales du genre s'ajoutent en effet celles de la position socio-économique.

Les raisons les plus fréquemment invoquées pour expliquer la dilapidation sont psychologiques. Dilapider rapidement l'argent de la prostitution permettrait, en effaçant la souillure de la sexualité vénale, de le blanchir et de compenser par la jouissance de la compulsion le poids de ses origines troubles. Des études menées en France notamment (par exemple Deschamps, 2001) montrent que cette interprétation est souvent partagée par les personnes prostituées elles-mêmes qui peinent à subvertir la conception hégémonique de l'illégitimité de la sexualité vénale. En Bolivie cependant, l'idée que l'argent de la prostitution serait souillé par la vente de services

sexuels, et qu'il faudrait s'en défaire le plus rapidement possible, est inconnue⁹. De fait, les prostituées boliviennes n'opèrent pas de véritable séparation, ni dans l'usage, ni dans les significations, entre l'argent de la prostitution et celui qu'elles peuvent obtenir par ailleurs. Cette segmentation, que Viviane Zelizer (2005) nomme le marquage de l'argent, permet aux personnes de donner une valeur sociale et morale, et donc de manipuler différemment leurs revenus, en fonction de leur origine et/ou de leur destin. Dans le cas des prostituées de Bolivie, elle ne s'applique qu'aux revenus du vol. À la différence de ceux de la sexualité vénale, les bénéfices des larcins sont considérés comme particulièrement volatiles parce que mal acquis. En même temps, l'argent du vol, comme tous les revenus importants obtenus (par exemple le cadeau monétaire d'un client particulièrement généreux) est aussi celui qui donne lieu à la capitalisation. Il peut déboucher sur l'ouverture d'un compte en banque, voire s'il est conséquent, l'achat d'un terrain ou un prêt d'argent en échange de l'usage d'un logement¹⁰.

Sans être fausse, l'interprétation symbolique de la volatilité des revenus de la prostitution escamote une caractéristique bien plus concrète qui en est responsable en grande partie : celle d'être de l'argent exclusivement cash (un « prêt à dépenser ») qui s'obtient au jour le jour, pour ne pas dire minute après minute. L'absence de revenus fixes rend la dépense d'autant moins douloureuse qu'un nouveau gain peut la compenser l'instant suivant. L'espoir que ce soir la chance sera au rendez-vous (à quoi bon sinon aller travailler ?) incite les prostituées à projeter se refaire aussi vite qu'elles se départissent de leur argent. Dépenser est ainsi une manière d'actualiser sa motivation, de rester mobilisée. De plus, mener une vie instable coûte cher. Les femmes changent fréquemment de ville, elles doivent manger et se divertir à l'extérieur et donc en société, ce qui entraîne des invitations réciproques. Créer de la dette sociale dans un contexte où la seule sécurité juridique est celle du réseau social est cependant loin d'être un calcul irrationnel.

Pourtant, au-delà des dépenses visibles, une grande partie de l'argent est envoyée aux familles pour l'entretien des enfants, la construction d'une maison, l'amélioration de celle des parents, ou la participation au capital d'un commerce familial. Ces dépenses favorisent une nouvelle position et un nouveau statut au sein des familles qui feignent d'ignorer l'origine de ces

9. Les choses sont en fait un peu plus compliquées. L'idée que l'argent de la prostitution est porteur d'une souillure existe bien, mais elle est perçue comme antérieure à la relation sexuelle. Elle provient du détournement par les hommes des revenus qui reviennent de droit à leurs foyers. Parce qu'elles sont mères, les prostituées vont alors opérer une sorte de rédemption de l'argent, réinjecté dans les circuits de la reproduction sociale par leurs dépenses familiales (voir Absi, sous presse).

10. Cette pratique courante en Bolivie répond à la figure légale de l'*anticretico*.

revenus. Les femmes deviennent des pourvoyeuses respectables. Angie, aujourd'hui âgée d'une trentaine d'années, a souffert toute sa vie du mépris et des insultes (paresseuse, pute, etc.) de sa mère, notamment suite à sa grossesse précoce. Aujourd'hui, elle est en train d'agrandir la maison familiale dans les faubourgs de Cochabamba grâce aux revenus de la prostitution, ce que ses parents soupçonnent sans oser en parler. La voyant rapporter de quoi acheter les fenêtres, sa mère se serait exclamée : « Et moi qui t'ai tellement maltraitée ! » Alors qu'elle me racontait l'épisode, la jeune femme n'en revenait toujours pas : c'était la première fois qu'elle se sentait reconnue par sa mère.

Au final, hormis leurs excès festifs, les dépenses des prostituées boliviennes n'ont rien de très ostentatoire. Leurs premières acquisitions témoignent de leurs frustrations de jeunes filles et du projet d'indépendance où s'inscrit souvent l'entrée en prostitution : des habits neufs plutôt que ceux hérités des aînés, un lit, une armoire, un téléviseur, une cuisinière... Les femmes ne fréquentent ni les restaurants ni les boutiques chic des centres-villes auxquels elles préfèrent les marchés ; leurs enfants vont dans des collèges publics, et elles achètent leurs cosmétiques à crédit auprès de vendeuses ambulantes. Ce n'est pas tant dans la qualité des biens consommés que dans la quantité de certains d'entre eux que se manifeste le changement d'échelle permis par la prostitution : avoir plus d'habits (de mauvaise qualité) que nécessaire, manger sans restriction, boire, inviter à sa tournée... À bien y regarder, les prostituées se comportent comme n'importe quelle personne de leur classe qui améliore ses revenus. Leurs dépenses n'apparaissent excessives qu'en relation avec la parcimonie des « pauvres » : celle réelle dictée par la pénurie, mais aussi celle à laquelle la morale assigne les plus démunis. Dans ce même ouvrage, l'article d'Isabelle Guérin souligne combien les recherches académiques continuent de considérer que les pauvres ne consomment que pour subsister. Dans l'opinion commune, cette proposition se traduit par l'idée qu'un pauvre ne devrait consommer que pour survivre. Dans le cas contraire, il est perçu au mieux comme un être irrationnel, au pire comme un faux pauvre, un profiteur (si sa condition motive des aides institutionnelles).

Dans le cas des prostituées, la critique de leur consommation ostentatoire est liée à l'interprétation que, pour être morale, c'est-à-dire non vicieuse, la prostitution doit être motivée par la misère. Une fois obtenus les premiers bénéfices, les femmes ne devraient donc avoir en tête que d'en sortir et dédier tous leurs gains à une reconversion. Autrement, elles cessent d'être des victimes respectables pour devenir coupables et passibles de jugement. C'est oublier que l'existence d'une contrainte économique impérieuse pour expliquer l'entrée en prostitution n'est pas fautive, mais elle n'explique pas tout. La prostitution peut permettre de faire face à un coup dur, mais toutes

les prostituées ne sont pas désespérées. De fait, la plupart ne proviennent ni des milieux les plus pauvres ni des moins éduqués. Plus que la misère, c'est la frustration face à un marché du travail qui ne tient pas ses promesses qui motive des femmes souvent bachelières à franchir le pas. Le reconnaître équivaut à attribuer à l'entrée en prostitution une certaine rationalité dans un projet d'ascension sociale.

À la parcimonie morale du pauvre s'ajoute celle attendue des femmes. Qu'un pauvre dépense son argent dans un bar, qu'il « dilapide » les revenus du foyer, reste malgré tout plus concevable lorsqu'il s'agit d'un homme. Les prostituées sont également montrées du doigt parce qu'elles payent des tiers pour assumer les tâches qui reviennent traditionnellement aux femmes : garder leurs enfants, laver leur linge, nettoyer leur chambre, et qu'elles vont manger au restaurant... Requises par la disponibilité permanente qu'implique leur activité, ces pratiques apparaissent comme un luxe dans un milieu où les femmes sont plus habituellement employées que patronnes. Elles alimentent l'idée que les prostituées sont des paresseuses, des ambitieuses qui refusent de se contenter du salaire d'une employée domestique ou des revenus d'un mari et d'assumer les devoirs qui vont avec. On le sait, ce n'est pas seulement lorsqu'elles enfreignent les normes sexuelles mais plus généralement les règles de la division genrée du travail, et donc la dimension sexuée de la monnaie, que les femmes sont considérées comme des putes (Pheterson, 2001). Les prostituées apparaissent donc doublement coupables et incapables, et comme pauvres, et comme femmes. Au risque d'oublier que de claquer son argent comme un riche et comme un homme est aussi un moyen de sortir de l'enfermement subjectif de la pauvreté et du genre.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ABSI Pascale, 2007 : « Il ne faut pas mélanger les fortunes : Travail, genre et revenus chez les commerçantes de Potosi », in HERNANDEZ, OULD-AHMED, PAPAIL, PHÉLINAS (ed.) : *Turbulences monétaires : L'Amérique latine dans une perspective comparée*, Paris, L'Harmattan, p. 355-393.
- ABSI Pascale [sous presse] : « De la subversion à la transgression. La valeur de l'argent dans les maisons closes de Bolivie », in BROQUA C., DESCHAMPS C. et KRAUS C. : *Transactions sexuelles* [titre provisoire], Paris, Éditions de l'EHESS.
- BOURDIEU Pierre, 1994 : « Le corps et le sacré », *Actes de la Recherche en Sciences sociales*, n° 104.
- CHAPKIS Wendy, 1997: *Live Sex Acts: Women Performing Erotic Labour*. New York : Routledge.

- DAY Sophie, 1994 : « L'argent et l'esprit d'entreprise chez les prostituées à Londres », *Terrain*, n° 23, p. 99-114.
- DOUGLAS Mary et ISHERWOOD Baron, 1979 : *Pour une anthropologie de la consommation. Le monde des biens*, 2008, Paris, IFM/Regard.
- ERTMAN Martha M. et WILLIAMS Joan C., 2005: "Preface" in ERTMAN Martha M. et WILLIAMS Joan C.: *Rethinking commodification. Cases and Readings in Law and Culture*. New York University Press, p. 1-7.
- GAROFALO Giulia, 2009: *The political economy of sex work in Europe*. PhD, University of East London.
- GUÉRIN Isabelle, HERSENT Madeleine et FRAISSE Laurent (ed.), 2011 : *Femmes, économie et développement. De la résistance à la justice sociale*, Paris, Éditions Erès.
- HALBWACHS Maurice, 1912, 1933 : *Le destin de la classe ouvrière*, Paris, PUF, coll. « Le lien social », 2011.
- JOSEPH Miranda, 2005: "The multivalent commodity: on the supplementarity of value and values", in *Rethinking commodification. Cases and Readings in Law and Culture*. New York University Press, p. 383-402.
- KOPYTOFF Igor, 1986: "The cultural biography of things: Commoditization as process", in APPADURAI A. (ed.): *The Social Life of Things*. Cambridge : Cambridge University Press, p. 64-94.
- LÖWY Ilana, 2003-2004 : « Le débat des féministes sur la prostitution ou éloge de la complexité », *Mouvements*, n° 29, p. 98-101.
- MARX Karl, 1867 : *Un chapitre inédit du Capital*, Paris, Union Générale d'Éditions, coll. « 10/18 », 1971.
- PARENT Colette et BRUCKERT Chris, 2005 : « Le travail du sexe dans les établissements de services érotiques : une forme de travail marginalisée », *Déviance et société*, vol. 29, n° 1, p. 33-53.
- PARENT Colette et BRUCKERT Chris, CORRIVEAU Patrice, NENGEH MENSAH Maria et TOUPIN Louise, 2010 : *Mais oui c'est un travail ! Penser le travail du sexe au-delà de la victimisation*, Presses de l'Université du Québec, Québec, 2010, 137 p.
- PHETERSON Gail, 2001 : *Le Prisme de la Prostitution*, Paris, L'Harmattan, « Bibliothèque du féminisme ».
- PRYEN Stéphanie, 1999 : *Stigmate et métier. Une approche sociologique de la prostitution de rue*, Presses Universitaires de Rennes.
- RADIN Jane, 1996: *Contested commodities*. Harvard University Press.

- RADIN Jane and MADHAVI Sunder, 2005: "Introduction: the subject and object of commodification". In ERTMAN Martha M. et WILLIAMS Joan C., *op. cit.*, p. 8-29.
- REYNA REYES Aleyda Rosa, 2002: *Intervención del trabajo social en la vulneración de los derechos humanos de las TSC en la ciudad de Potosí*. Tesis de licenciatura en travail social, UATF, Potosí.
- SELIM Monique, 2009 : « Parades éthiques et marché », *La Revue*, n° 4, www.lrdb.fr, mis en ligne en septembre 2009.
- RAYMOND Janice, 1998 : *Légitimer la prostitution en tant que travail. L'Organisation Internationale du Travail (OIT) appelle à la reconnaissance de l'industrie du sexe*. Traduction française de DUBOIS Bernice et MARCOVICH Malka. <http://www.sos-sexisme.org/infos/oit.htm>
- TABET Paola, 2005 : *La grande arnaque : Sexualité des femmes et échange économique-sexuel*, Paris, L'Harmattan.
- TOUPIN Louise, 2006 : « Analyser autrement la "prostitution" et la "traite des femmes" », *Recherches féministes*, vol. 19, n° 1, p. 153-176.
- VAN DER VEEN Marjolein, 2001: "Rethinking Commodification and Prostitution : An Effort at Peacemaking in the Battles over Prostitution", *Rethinking Marxism*, volume XIII, Number 2.
- ZORGIANNOU Dimitra, 2009 : « La prostitution dans le monde capitaliste », 10 p. http://gree.univ-nancy2.fr/digitalAssets/51820_Zorgianou.pdf
- ZELIZER Viviana, 2005: *The purchase of intimacy*. Princeton University Press.

LE PRIX D'UNE AUTRE VIE : L'ENFANT, SON ÉCOLE ET LA NATURE À CANTON

Monique SELIM

La politique économique de la Chine a placé la consommation en moteur de la croissance, au départ centrée sur les exportations. L'augmentation des salaires après la crise financière de 2008 – afin en particulier de juguler mécontentements et révoltes ouvrières – l'extension de l'assurance maladie aux couches rurales et la consolidation de la protection sociale – même si elles n'évitent pas la ruine des familles en cas de maladie grave – ont constitué des mesures phares participant à l'élargissement du marché intérieur. Outil économique de premier ordre, dans un contexte où le pays se hisse au rang de puissance globale et se fixe toujours le « développement » comme objectif, la consommation a envahi la vie quotidienne des acteurs et leur univers symbolique. Indicateur de statut, producteur d'identité, facteur de hiérarchisation intervenant dans le mariage, les champs de l'alliance et de la parenté, les modes de consommation dans des villes qui ressemblent à d'immenses marchés saturent les esprits convertis par un excès d'offres de biens matériels et immatériels de toute nature.

Cependant des ruptures se font déjà jour autour des thématiques de l'environnement, de la nature à préserver des risques immenses qu'elle encourt, de l'alimentation et aussi de l'éducation. Dans cette perspective, nous nous concentrerons ici sur une dizaine de couples parties prenantes de l'aventure éducative d'institutionnalisation d'une école relevant des théories prônées par Steiner et cherchant aussi à se nourrir de façon plus saine. En donnant du corps aux thématiques alternatives centrées sur la consommation et la pédagogie, s'est progressivement manifesté un ensemble d'aspirations et de prises de distance, de croyances et de pratiques partagées dans ce cercle de parents atypiques : de l'anthroposophie à l'attrance pour les Bahaï, de la

lassitude d'une routine polarisée sur le gain, la conformité et l'ostentation, au désir d'une « autre vie », se déclinaient sous nos yeux des rubriques familières des années soixante-dix jusqu'à maintenant dans les démocraties d'ancienne industrialisation. L'irruption sur le terrain chinois de topiques connus impliquait tout d'abord d'éloigner toute tentation de voir là une duplication simple d'un développement idéologique amorcé dans les pays centraux du capitalisme 30 à 40 ans auparavant. En appréhendant au contraire cette phénoménologie comme un fait social original – trouvant sa source dans la complexité et les contradictions engendrées par les processus politiques et économiques locaux, mais aussi une partie de son inspiration dans un arrimage globalisé – nous nous sommes attachée à comprendre les démarches des acteurs, au plus près de leurs représentations et de leurs explicitations.

La construction d'une école de type Steiner en Chine n'est pas simplement l'importation d'un modèle et son endogénéisation. Nichée dans une périphérie de Canton, dans une zone boisée avec encore quelques friches, l'école a été installée dans un ancien bâtiment rénové entouré d'un jardin. Des peintures claires et lumineuses recouvrent les murs et une atmosphère campagnarde tout à fait étrange règne ; à côté, un restaurant d'État en bois sur pilotis accueille sa clientèle dans le calme et a préparé parfois dans le passé les repas des enfants. À l'horizon, les tours des condominiums voisins cernent l'îlot, lui conférant un aspect surréel et quasi magique. Non enregistrée auprès des services publics d'éducation, c'est-à-dire toujours illégale après quelques années d'une existence assez chaotique, l'école accueille une trentaine d'enfants qui coûtent fort cher à leurs parents qui ont en outre personnellement beaucoup contribué financièrement à sa construction : 27 000 yuans annuels auxquels s'ajoutent éventuellement des transports spécifiques se montant à 3 000 yuans puisque le lieu n'est desservi par aucun bus communal. Ce coût éducatif élevé – qui suppose l'appartenance à une classe moyenne supérieure aux revenus conséquents – signale d'autant plus la hauteur de l'investissement symbolique des parents que perdure la non-légalisation de l'école. Déploré par tous puisqu'il équivaut pour les autorités à ne pas scolariser son enfant, donc à être en faute, semant les craintes justifiées de se voir éventuellement arrêté par la police lors d'une réunion pour rassemblement non déclaré et potentiellement subversif¹, ce statut précaire de l'école n'entame cependant en rien la passion des parents pour sa consolidation et sa croissance. Pas plus d'ailleurs que ne les découragent l'opacité de la comptabilité de l'école, la confusion des postures des enseignants (entre 3 et 5 selon les moments, rémunérés

1. En avril 2010, deux jours avant une réunion de parents et d'enseignants, la police est venue inspecter l'école.

entre 1 500 et 5 000 yuans mensuels) qui sont aussi des parents, les luttes de pouvoir internes et les rivalités de personnes pour s'élever dans l'échelle hiérarchique jusqu'au poste de « professeur principal ». C'est peu dire qu'une instabilité générale et des remous permanents traversent l'école. Néanmoins, l'intensité des sentiments des parents reste intacte, voire augmente avec les épreuves. L'école cristallise en effet les sacrifices incommensurables auxquels les parents se disent prêts pour le « bonheur » de leur enfant : rien ne vient concurrencer cet objectif et tout doit lui être subordonné, travail, ascension sociale, argent, résidence, conjugalité, etc. comme on le verra plus loin.

C'est sur Internet que les parents, dès la naissance de leur enfant, ont le plus souvent découvert d'autres voies pédagogiques et beaucoup d'entre eux ont antérieurement participé à Canton à l'édification d'une crèche et d'une école primaire de type Montessori. L'expérience, effectuée dans deux groupes différents de quelques enfants réunis dans des appartements, a connu des divisions et des déchirements mais s'est ultérieurement fondue dans l'école Steiner, ainsi que nous la dénommerons désormais.

Enregistré auprès des services publics à Chengdu depuis 2004, un établissement scolaire allant du jardin d'enfant à l'école secondaire, fonctionne aussi comme un centre de formation à la pédagogie Steiner. Les parents de Canton s'y sont rendus, y ont suivi des cours et l'ont constitué en référence constante dans leur cheminement et leurs hésitations. Ce centre coiffe par ailleurs les initiatives nombreuses qui semblent éclore en Chine actuellement dans différentes provinces (Shanghai, Beijing, etc.). L'école cantonaise reçoit en outre des visites régulières de responsables de fédérations et d'associations internationales soutenant le développement de par le monde de la pédagogie Steiner et accueille des volontaires venant de tous pays. Mais l'école cantonaise semble en Chine relativement isolée et des parents se plaignent de l'absence de coopération avec les Pékinois qui auraient monté une dizaine d'écoles.

Si l'on en croit les parents rencontrés, un mécontentement monte aujourd'hui face au système scolaire public comme privé en Chine, en raison tout d'abord de l'énorme pression exercée sur l'enfant pour l'obtention d'une réussite d'excellence dans un contexte de compétition exacerbée engendrant une souffrance tangible. De surcroît, la brutalité physique et psychologique des enseignants, leurs punitions excessives et douloureuses sont des habits dénoncés, tout comme des formes d'apprentissage mécaniques, sans recherche de compréhension intérieure. Enfin des faits divers récents dramatiques aboutissant à la mort d'élèves sont cités. Un enseignement « doux », qui rende « heureux », « joyeux », revient comme un *leitmotiv* dans la bouche des parents dont il faut souligner la mesure de l'engagement dans la petite école, encore très loin de leurs rêves :

Summerhill et ses « libres enfants » peuplent l'idéal des parents qui, dans leur majorité, ont lu l'ouvrage du fondateur A. S. Neill, traduit en chinois. En comparaison, bien sûr, le jardinnet qui entoure l'école de Canton est bien trop petit ! D'aucuns ont pensé envoyer leur enfant dans le fameux établissement anglais et nous sommes l'objet d'une multitude de questions lorsque nous leur faisons part de notre connaissance personnelle du site.

Liberté absolue, absence d'autorité sont les maîtres mots de cet imaginaire éducatif tant convoité qui résonne comme l'antithèse radicale du modèle sociétal, politique, familial et pédagogique régnant en Chine. L'irruption chez des membres de la classe moyenne supérieure de tels élans de libération interpelle d'autant plus la réflexion que de véritables ruptures avec une série d'insertions sociales sont mises œuvre à l'occasion du placement de l'enfant dans l'école. Les acteurs offrent à l'observation des lignes de fuite en regard des ordonnancements dans lesquels ils étaient intégrés ; leur origine, leurs modalités, leurs causes plurielles demandent à être saisies dans les logiques biographiques replacées dans les configurations de rapports sociaux dans lesquelles les individus se sont inscrits. Dans cette perspective, notons que l'enquête en elle-même fut un lieu d'élaboration individuelle et en partie collective pour les parents : en induisant un retour sur la démarche adoptée d'abandon d'ancrages normatifs (école, travail, etc.), les entretiens ont été appropriés comme des plateaux réflexifs à partager, les parents se poussant les uns les autres, en chaîne, à venir tenter d'en faire le récit rationalisé.

Des demandes diverses et plus ou moins fortes ont présidé de façon sous-jacente au déroulement des entretiens et au nouage des relations ; la première et la plus fondamentale a consisté à quêter notre approbation pour avoir placé leur enfant dans un trou de légalité. La légitimation qui était attendue de notre part était destinée à alléger un tant soit peu l'illégitimité profondément ressentie de la situation. À un autre niveau, les rapports conflictuels des parents non enseignants avec les parents enseignants ont fait intrusion dans toutes les narrations, sur le mode d'un appel – qui nous était adressé – à dire la juste règle, ce que, bien sûr, nous avons repoussé comme une chimère hors de notre portée et de notre rôle. Une tension persistante a néanmoins parcouru l'investigation traduisant les contradictions propres au champ microsociet. D'un côté, les parents souhaitaient nous faire pénétrer toujours plus avant dans le microcosme de l'école et nous y faire participer, ils nous invitaient donc à des dîners collectifs avec leurs enfants et à des réunions. De l'autre, des enseignants interdisaient notre accès à l'école, comme s'il était porteur d'une menace de déstabilisation de leur position déjà fragilisée. En devenant un acteur interne du jeu des rapports, nous avons pu déchiffrer les effets démultipliés de l'illégalité de l'école, ses résonances

dans des légitimations flottantes et insaisissables, ses échos dans les béances des histoires des sujets.

Ce bref tableau général étant dressé, nous nous efforcerons maintenant de décrypter, en revenant sur quelques personnages centraux de l'école, la genèse d'un scénario récurrent : brusquement une absence de sens s'est imposée à la conscience du sujet qui a alors entrepris, après s'être démis d'un certain nombre de liens, de le restaurer en le projetant entièrement dans l'école qui abritera l'enfant. Ce basculement dans un autre univers informe, sous un angle aussi particulier que significatif, des conséquences des transformations présentes de la société chinoise et de leur vécu. C'est là son intérêt principal impliquant un va-et-vient permanent entre des subjectivités oscillantes et l'organisation politique et économique d'un monde toujours fondé sur des schèmes verticaux, aux déclinaisons autoritaires, propagandistes et répressives qui néanmoins commencent parfois à s'effriter.

La politique de l'enfant unique et la préférence masculine s'impriment de façon cruciale dans l'école qui, d'un côté reçoit près d'un tiers de moins de filles que de garçons et, de l'autre, des enfants non-unicques. Se déploient là des essais de redéfinition de la scène familiale qui se traduisent par des bouleversements des ordres de priorité – travail, politique, etc. – et en filigrane des reprises de soi équivalant à des refus de soumission.

Ne plus compter

Improbable se préfigurait de l'extérieur quelques années auparavant l'hypothèse que ce couple de fonctionnaires des impôts d'environ 35 ans, tous les deux membres du parti, propriétaires de leur résidence dans une ville industrielle du Guandong et d'une voiture de 22 000 euros, parents d'un fils de 9 ans, bref incarnant une réussite professionnelle, sociale et symbolique, dévient de leur chemin confortable tout tracé. Nous retrouvons aujourd'hui Bao installée avec son fils dans une maison d'un *condominium* huppé de la périphérie de Guangzhou et son mari, resté dans l'ancien appartement et faisant l'aller et retour tous les week-ends. Bao a quitté définitivement son emploi pour venir se loger près de l'école Steiner, où, en accord avec son mari, elle a décidé de scolariser son fils. Ce scénario apparaît banal parmi les parents de l'école qui viennent de différentes villes : les couples se sont volontairement scindés, les femmes ont tout abandonné pour se rapprocher de l'école et se consacrer entièrement à l'éducation de l'enfant, les hommes ont été astreints, eux, à pourvoir à l'ensemble des ressources du ménage et à s'éloigner de la conjugalité et de la famille. Le coût de cette séparation – outre celui de l'école – est très élevé : deux habitats dont l'un généralement loué (200 000 yuans par mois pour Bao) mais parfois acheté, souvent deux voitures, des voyages hebdomadaires que le mari de Bao chiffre à 220 euros par semaine, mais comme il l'ajoute : « Il ne faut pas compter, ce serait une

catastrophe pour l'enfant, je suis pour tout dépenser pour son éducation. » Retour au foyer de la femme uniquement mère (le ménage est assuré par une domestique), marginalisation de l'homme strictement réduit à assurer la subsistance, renforcement du lien mère-fils, l'enfant ne dormant presque jamais seul mais prenant la place du père auprès de la mère dans le lit, place qu'il ne cède pas même le week-end mais garde entre les deux parents, tels sont en quelques lignes les réaménagements des rôles observés dans la petite collectivité de l'école qui se partage entre deux *condominiums* voisins et se retrouve, pour certains d'entre eux, le week-end à dîner. On remarque alors qu'hommes et femmes ne se mêlent pas à table, coupés par une ligne imaginaire, que les femmes parlent entre elles des innombrables conflits qui agitent l'école, que les hommes échangent quelques propos sur leur travail, qu'ils payent à tour de rôle pour l'ensemble des participants, que les enfants auxquels une petite table à part a été dressée, couverte de mets, courent de part et d'autre, picorant ce qui leur plaît entre deux jeux animés.

Revenons à Bao et son mari dont le décrochage de l'ascension réalisée n'en est que plus frappant : cette fille d'enseignant et de vendeuse de coopérative a épousé son camarade de classe de l'école secondaire contre la volonté de ses parents, qui trouvaient trop « petit » et trop « pauvre » ce fils d'un paysan et d'une ouvrière qui, dit-il, n'avaient pas cherché, comme les autres, à « faire des affaires » à l'ouverture du marché mais avaient investi toutes leurs économies dans les études de leur fils. L'enfant roi, l'enfant dieu, l'enfant au centre du monde, selon les formules usuelles, ou l'enfant trésor selon l'expression chinoise (*bao bei hai zi*) paraissent faibles lorsqu'on pénètre dans l'univers de Bao et de son mari et de leurs amis de l'école. Une focalisation exclusive, obsessionnelle gouverne la vie des couples qui ont renoncé à leur montée toujours plus haut dans l'échelle sociale. Si les femmes suivent, pourrait-on dire, leur désir, les hommes se laissent envahir par le dégoût de leur microcosme de travail, perdant toute « passion » comme le mari de Bao qui est désormais entièrement tourné sur l'école et la nouvelle vie que son épouse a bâtie, mais rêve toujours de Summerhill, qu'il « préfère à tout ». En 2004 tous les deux ont suivi un cours de « développement personnel », qu'il juge proche de ceux qui étaient répandus dans les années cinquante en Occident et s'enclenche là une réflexion partagée qui les pousse à remettre en cause progressivement leur mode de vie. Bao se rend à plusieurs conférences, dévore des livres, prend connaissance d'une crèche Montessori où elle met leur fils et quitte alors son emploi de fonctionnaire malgré la désapprobation de ses parents. En 2008 elle devient enseignante à l'école Steiner où elle ouvre une classe dans laquelle se trouve son fils, mais ne parvient pas à accéder au titre de « professeur principal », monopolisé par quelques-unes des mères, puisque les parents enseignants sont tous des femmes. Entre 2008 et 2010, elle

déménage trois fois et, actuellement, héberge dans sa maison de trois étages un jeune volontaire allemand venu soutenir l'école. Dans ce parcours chaotique, Bao a dû tout d'abord convaincre son mari qui, avec beaucoup d'honnêteté, avoue n'avoir éprouvé aucun sentiment pour l'enfant à sa naissance et ne s'être attaché à lui que petit à petit. Mais Bao a surtout réalisé une de ses ambitions de jeunesse en réussissant à devenir enseignante – d'où d'ailleurs son ressentiment de ne pas accéder au statut supérieur dans l'école et ses critiques acerbes – et son mari reconnaît là un enjeu important.

Avec son allure *hippie* des années soixante-dix – pantalon à fleurs, bonnet rose bonbon et anorak vert pomme – qui contraste avec celle de son mari, au profil classique de cadre supérieur, Bao est emblématique de la dérivation que cristallise l'école Steiner. Comme d'autres mères, elle a découvert les croyances *bahai* et se rend avec son fils à un groupe de prières sur lequel son mari a exercé une discrète surveillance pour s'assurer qu'il ne s'agissait pas d'une secte. Un nuage de mysticisme plane notamment sur le groupe des parents qui s'interroge sur « l'esprit de Steiner » après sa mort. Les parents ont par ailleurs fondé un site internet sur lequel circulent toutes les informations qu'ils rassemblent : offres anthroposophiques, eurhythmiques, spiritualistes, d'agriculture biologique, de sorties paysannes, etc. La très grande majorité fréquente en outre avec constance le magasin dépôt d'une petite ONG non enregistrée auprès des services publics de produits « biologiques » (sans pesticides, sans OGM, sans engrais chimiques) qui est installé dans un village voisin de l'école et des deux *condominiums*. Là, un jeune homme très sympathique fait office – outre la vente de savons qu'il fabrique lui-même, de miel, de fruits séchés, de légumes, etc. – pour les parents et leurs enfants de « médecin traditionnel ». Adulé par les mères, ce garçon d'environ 27 ans, que nous appellerons Heng, constitue un pôle de définition de l'« autre vie » imaginée, et permet de cerner l'ensemble pratico-idéologique de la petite collectivité : fuite de la pollution matérielle et mentale, retour à la nature, apaisement méditatif, épanouissement de l'enfant en sont les principaux marqueurs.

Heng est le fils d'un instituteur contractuel et d'une paysanne qui ont payé 1 000 yuans d'amende pour leur deuxième enfant, une fille. Il a fait des études d'agronomie et s'est spécialisé dans l'agriculture biologique. Il est parti à vélo pour un long voyage d'un an au Tibet et se déclare bouddhiste et végétarien depuis 2008. Il a monté sa petite organisation – qu'il considère comme une entreprise sociale – à l'aide de subventions provenant d'une fondation de Hong Kong. Il s'agit de revendre les produits de paysans souscrivant aux règles de l'agriculture biologique. Le *turn over* parmi les paysans – appartenant souvent à des minorités nationales – est néanmoins important. L'ONG a participé aussi à des opérations de diffusion du biogaz et de toilettes orientées sur le compost.

Malgré toutes les difficultés et un revenu trop bas, Heng conserve sa foi dans sa « mission » où, à l'écouter, se mêlent différents messages : « retrouver nos origines, nos traditions, notre culture chinoise », « soigner les pauvres », « sauver l'environnement, la biodiversité, les sols », etc. Heng met en pratique ses convictions ; il loue une maison des années soixante-dix dans un village périphérique très paisible où les personnes âgées, encore pour certaines habillées avec les vêtements de l'époque maoïste, se tiennent sur le pas de leur porte. Une atmosphère rurale, d'avant les réformes, semble y régner et au-dessus du village, Heng a loué un petit terrain d'un quart de *mu* où il cultive ses propres légumes. Coincés entre les tours environnantes, dans ce lieu aussi inattendu qu'accueillant, des hommes paraissant sortis d'une autre époque vaquent à leur potager et échangent des propos amènes avec Heng. Pour Heng, les parents de l'école Steiner sont un débouché important pour les produits de son ONG qui ne compte guère plus de cent consommateurs. Pour la petite collectivité de l'école, Heng focalise les aspirations à vivre « mieux », manger « sainement », se soigner « traditionnellement », se recentrer sur des croyances apparemment simples et profondes. Heng est marié à une jeune femme diplômée d'anthropologie et bouddhiste qui abandonnera son emploi à la naissance prochaine de son enfant, et se consacrera à son éducation au moins quelques années, selon leur accord.

Heng et les parents de l'école Steiner qu'il reçoit à son magasin et chez lui ont emprunté des chemins de traverse qui se rencontrent : Heng dit avoir retrouvé un sens à sa vie avec le bouddhisme et avoir chassé ses souffrances, là où la lecture de Sartre et Nietzsche avait échoué. Le mari de Bao, lorsqu'il se retrouve chez Heng, dans son rez-de-chaussée venteux où le jeune homme cuisine à l'ancienne, ressent la justesse de la voie que lui a fait emprunter son épouse qui vient souvent faire soigner là leur fils au bonheur duquel le couple entend tout sacrifier.

Une autre ONG, non enregistrée, qui a établi des contrats d'achat de toutes leurs récoltes de riz à des paysans situés entre 2 et 6 heures de route de Canton, offre aussi des sorties collectives aux parents de l'école Steiner qui croisent là les membres d'un club d'éducation, proches de Steiner mais n'ayant pas encore fait le saut. Ensemble ils partent le week-end chez des paysans qui se chargent de la préparation des repas, les hébergent dans certains cas et dans d'autres les logent spartiatement dans une auberge. Les enfants s'ébrouent dans la nature qu'ils découvrent et s'émerveillent devant les animaux, à en croire leurs parents ravis du spectacle. Là encore les femmes sont beaucoup plus présentes que les hommes dans ces activités, comme nous le précise Caï, adepte fervente des deux ONG et dont le fils de 9 ans est passé par un jardin d'enfants Montessori, avant l'école Steiner. Cette fille d'instituteur d'une école située dans la *danwei* d'une industrie

minière, qui a travaillé dans une banque puis dans la finance, a, tout comme Bao, brutalement rompu avec son univers de travail, contre l'avis de son mari, ex-cadre supérieur dans le même centre financier mais désormais ne trouvant ses revenus que dans un « boursicotage » personnel. Ce dernier désapprouve fermement l'inscription de l'enfant dans l'école Steiner et menace son épouse de l'en retirer dans deux ans pour le remettre dans le circuit public, bien moins coûteux.

Mais la motivation de Caï semble invincible et elle s'appuie sur leur situation matérielle satisfaisante – avec maison achetée dans le *condominium* et voiture – pour affermir sa prise de distance générale avec les normes dans lesquelles elle a été éduquée et auxquelles son mari reste rivé. Bien plus encore que Bao, cette jeune mère triste illustre la rupture effective des femmes rencontrées avec des modes de pensée et de faire dominants mais dans le même moment, elle permet de capter la dimension partielle et conservatrice de cette rupture. Ainsi Caï explique avoir décidé un jour de devenir « femme au foyer » – c'est-à-dire de retourner à une division archaïque des rôles masculin et féminin – mais cette restauration d'une vocation féminine s'effectue contre la volonté de son mari. « Ne pas faire de l'enfant une copie », « respecter la personnalité de l'enfant » à l'encontre des usages chinois : tels sont les idéaux de Caï qui s'affronte violemment à son mari qui ne comprend pas pourquoi son fils devrait être « différent de tous ses camarades normaux ». Si Caï rappelle son enfance malheureuse et son souhait de donner tout ce qu'elle n'a pas eu à son enfant, on ne saurait pourtant psychologiser une narration qui, de fait, fonctionne pour les parents comme une légitimation de leur choix éducatif. Pour autant, on ne saurait négliger le contenu du discours de Caï qui révèle *a contrario* le sens investi dans l'école Steiner. Caï raconte qu'avant sa naissance ses parents étaient employés à 30 km l'un de l'autre et n'avaient pas de « dortoir » affecté à leur couple. Ses frères et sœurs ont donc été envoyés chez les grands-parents, dans un village proche, mais lorsqu'elle est née, la famille a été réunie et s'est vue offrir une petite maison par la *danwei*. Caï y reste enfermée de deux ans à cinq ans et demi toute la journée, tandis que ses parents travaillent et la petite fille regarde le monde, seule, à travers la fenêtre, se demandant toujours si elle est bien l'enfant de ses parents. Ensuite, à l'école de la *danwei*, elle est toujours isolée car, étant trop petite, les autres enfants refusent de jouer avec elle. Une maladie de son fils en 2004 qui l'oblige à un repos forcé, le refus ultérieur du petit d'aller à l'école – après la punition exorbitante de rester debout 19 jours d'affilée pendant la sieste car il refusait de dormir – font resurgir ce passé et poussent Caï à en empêcher la répétition. Dès lors débute sa recherche d'une alternative qui se concrétisera – en passant par Montessori – dans l'école Steiner où elle constate que son fils est heureux, a de nombreux amis et s'y rend avec plaisir, tout comme

chez les paysans de l'ONG le week-end où il retrouve ses compagnons de jeu. Cai avoue avoir été tentée de garder son fils au domicile où elle aurait ainsi assuré seule son éducation, mais avoir simultanément perçu le danger de cette solution qui aurait reproduit la solitude de son enfance ; ce fantasme féminin d'être « tout pour l'enfant », repéré dans le groupe des mères, réapparaît transformé par l'école qui institutionnalise le profil de parent enseignant dès lors médiatisé mais précisément au cœur des conflits entre les femmes. Soulignons ici que l'école Steiner, d'une certaine manière, renchérit sur la logique de l'enfant unique dont la joie doit resplendir de mille feux et qui devient « tout » pour la mère. La scission des couples – résidentielle chez Bao ou passionnelle chez Cai – que met en branle la fixation univoque sur l'école et le micro-univers féminin qui la fait vivre, oriente vers la fusion mère-enfant tendue vers un bonheur identificatoire : l'effort pour l'atteindre est si épuisant que l'idée d'un deuxième enfant tombe d'elle-même. Dans cette configuration, soit les hommes suivent pour ne pas être marginalisés, soit ils sont absents plus ou moins malgré eux. Dans tous les cas, en se projetant dans une fonction de toute puissance maternelle, les femmes mettent en œuvre, selon des modalités variables, une sécession relative avec les cadres normatifs de la société, dont l'épouse dévouée, disponible et au service de son mari et de ses beaux-parents reste un maillon décisif. C'est ce que nous allons maintenant approfondir avec d'autres personnages de mères et en premier lieu Dan.

Décrocher

Dan, âgée de 38 ans, présente un profil très marqué qui grossit à la loupe l'esquive des femmes et la réorganisation intrafamiliale qu'elles opèrent. Cette fille de paysans très pauvres d'une région déshéritée – dont les parents se battaient – a arrêté ses études à la fin de l'école secondaire et est partie, comme tant de jeunes migrantes, à Shenzhen pour travailler en usine. Là, elle change plusieurs fois d'emploi, arrive à échapper à la chaîne de production pour passer dans l'administration et rencontre son mari, cadre dans la même entreprise. Ce dernier – âgé de 50 ans, fils d'une ouvrière textile et d'un petit commerçant – décide quelques années plus tard de monter sa propre affaire et ses frères viennent le rejoindre pour travailler avec lui. Dan qualifie immédiatement leur couple « d'amer et ennuyeux » et fait comprendre en peu de mots que l'éjaculation précoce de son mari interdit tout plaisir sexuel, ce qui l'a conduite à s'interroger sur leur « normalité » et à se voir comme une « veuve vivante » ; d'elle-même, Dan raconte qu'elle a connu plusieurs périodes d'intense solitude et de dépression profonde. Leur fils de 9 ans, hyperactif, a, quant à lui, été, après de graves difficultés d'intégration à l'école, diagnostiqué *asperger*, soit une symptomatologie autistique pour laquelle le médecin – notant en même temps le développement intellectuel

exceptionnel de l'enfant qui lit et écrit énormément – n'a proposé aucun traitement ou solution, selon les usages observés de façon récurrente à Canton qui laissent les parents dans le désarroi. Citons un ancien texte de l'enfant : « aller à l'école n'a aucun sens, c'est comme l'arbre mort qui attend de pourrir. Le souci, l'ennui, c'est comme un grain de riz dans mon cœur, tu veux le chercher, tu ne le trouves pas. L'ennui est une pierre au bord de la mer et la joie, c'est comme les vagues qui partent mais le souci est toujours là... »

Dan avait quitté son emploi 9 mois après la naissance de son enfant, « la deuxième moitié de ma vie » ajoute-t-elle et elle décide – après avoir trouvé l'école Steiner de Canton par Internet et effectué un séjour à l'établissement de Chengdu – de venir s'installer dans le *condominium* où résident déjà quelques mères. Comme elles, elle loue un appartement où elle habite avec son fils tandis que son mari reste à Shenzhen où sa propre mère est venue cohabiter avec lui, remplaçant de fait son épouse dans les services domestiques. La séparation résidentielle – qui coûte 10 000 yuans annuels au couple – s'est faite contre la volonté du mari qui vient passer les week-ends à Canton et apprécie néanmoins l'amélioration nette de l'enfant qui ne parle plus de suicide, a retrouvé la joie de vivre, se rend à l'école avec plaisir et est déjà parti en camp estival.

Dan s'est intégrée remarquablement bien dans le petit groupe des parents en proposant de faire les comptes rendus des réunions compte tenu de ses talents d'écriture. Pour la première fois elle éprouve un sentiment d'appartenance à un collectif dans lequel elle se perçoit reconnue et valorisée ; les différences de classe y sont gommées du fait de l'investissement dans l'éducation des enfants qui fusionne l'ensemble des participants tendus vers un seul objectif : l'épanouissement de l'enfant. Pour Dan cette intégration tient du miracle tant elle souffrait, lorsque l'enfant était à l'école publique, des jeux de distinction entre parents qui la plaçaient dans une position d'autant plus inférieure que l'enfant, inadaptable, achevait de la stigmatiser. « Ici, c'est le cœur qui prime » s'exclame-t-elle, rentrant dans de longues explications sur la communication profonde et immédiate qui règne entre les parents. Elle s'est proposée pour assurer bénévolement l'organisation de base de l'atelier de formation d'enseignants pour quelques parents et par le fait même en bénéficie gratuitement, ce qui lui permet d'espérer réaliser – comme beaucoup d'autres mères – son rêve de devenir elle-même professeure dans l'école Steiner où son fils est inscrit.

Dan condense donc toutes les focales de l'école : selon ses mots, l'enfant est l'objet d'une « carrière », celle de mère ; c'est quelqu'un « qui m'aime sans condition et qui accepte mon amour sans condition », ce qui est précisément l'impossible entre adultes et donc le lieu de l'échec de la conjugalité. En devenant enseignante, la mère clôt le cercle que légitime

l'école soutenue par les parents : le micro-univers ainsi formé peut survivre aux conflits qui le secouent et qui ont pour objet l'accès à la fonction de mère enseignante dans la mesure où ce statut cristallise les logiques conscientes et inconscientes des femmes d'englober leur progéniture dans un microcosme fermé qui les prolonge ; ce microcosme est un paradis de liberté dont pourtant on ne peut s'évader tant les barrières en sont hautes et gardées par les mères. Seul Summerhill, dans la lointaine et exotique Angleterre, s'en dresse comme l'idéal inatteignable. Si Dan, comme d'autres mères, a pensé envoyer son fils à Summerhill, on comprend que la séparation qu'implique cette démarche, contrecarrant radicalement les pulsions en jeu, soit abandonnée. Périphérique, l'homme apporte l'argent indispensable à l'existence de ce dispositif dans lequel il n'est pas prévu qu'il intervienne sauf de loin comme le mari de Dan qui téléphone tous les jours et qui, affirme Dan, est « heureux » car il a sa propre mère à ses côtés. La famille nucléaire a ainsi généré deux couples mère-fils, miroirs en lien puisque, désormais satisfaite de sa vie, Dan est maintenant certaine de vieillir avec son mari « jusqu'à ce que nous ayons les cheveux blancs », car ses insuffisances comptent finalement peu au regard de ses activités et de ses projets actuels. « Avant les réunions, on s'assoit par terre tous, on se tient par la main, on chante tous ensemble, on est bien... Je suis la bienvenue, je peux être moi-même, je fais plein de choses, je suis aimée... » affirme Dan qui est une consommatrice assidue du magasin de Heng et, bien qu'athée, songe à assister bientôt aux séances de prière *bahai* et explorer ces nouvelles croyances qui lui semblent correspondre aux enseignements généraux de l'école. Dan permet d'illustrer avec acuité pour le lecteur les soubassements de l'emprise du groupe formé autour de l'école : en sortant des cadres hiérarchiques de la société, le groupe se propose comme « totalisation » par une insertion égalisante des femmes qui se sont libérées des contraintes du travail et y trouvent l'incarnation d'une maternité hypostasiée. Avec toutes ses offres à caractère spirituel, partageables entre mère et enfant, le groupe tendrait vers un devenir d'institution féminine totale se soutenant d'apports étrangers légitimateurs, concrétisés dans la volonté de faire venir régulièrement des professeurs européens et américains confirmés dans la pédagogie Steiner. La pérennisation imaginaire du groupe traverse les discours sur le mode de la plaisanterie, faisant disparaître l'horizon de l'enfant adulte ayant quitté l'école. Ainsi une mère explique : « On se connaît si bien, on s'échange des services, nous les mamans et on se demande même si on va vivre ensemble quand nous serons vieilles. Nous avons des disputes mais nous voulons rester ensemble avec le seul objectif d'améliorer l'école et nous faisons des compromis. » Néanmoins, les structures sociales et politiques de la société, caractérisées par un mode de domination autoritaire et masculin, font retour, malgré les processus en jeu

de leur annulation imaginaire et le statut illégal de l'école interdit de fait son institutionnalisation complète. De surcroît, mis à distance du groupe, les hommes sont des membres à part entière de cette société extérieure hiérarchique, génératrice de souffrances, que les femmes ont décidé elles-mêmes de fuir avec leurs enfants, et ils détiennent, en dernière instance, pourrait-on dire, le pouvoir de détruire ce montage, en retirant simplement leur soutien financier. Mais par ce geste ils affronteraient la volonté de leur épouse et feraient face directement à sa prise d'autonomie qui constitue une réelle contestation de leur prépondérance dont la société donne quotidiennement dans les champs sociaux l'image légitime.

Tournons nous maintenant vers Shan, mère d'une des quelques petites filles de l'école, âgée de 4 ans et demi et qui est dans le jardin d'enfants. Membre du comité des parents de l'école et de l'atelier de formation à la pédagogie Steiner, comme Dan, Shan est la fille d'un enseignant d'école secondaire et d'une infirmière, devenue comptable. Elle a fait des études de sciences de la communication et a un diplôme de MBA de Hong Kong. Jusqu'en 2007 elle était cadre supérieur depuis 12 ans dans l'une des plus grandes compagnies d'État chinoise et gagnait plus de 100 000 yuans par an. Du jour au lendemain elle n'a plus vu le sens de son travail qu'elle a abandonné pour venir vivre près de l'école Steiner où elle a inscrit sa fille après s'être initiée quelque temps auparavant à sa pédagogie. Son mari, membre du parti, était directeur du centre de recherche d'une multinationale qu'il a quittée pour une autre. Lui-même et ses parents – ancien vice-directeur d'un bureau forestier et comptable dans un hôpital – ont vainement tenté d'empêcher Shan de quitter son emploi et de mettre la petite fille dans l'école Steiner mais la jeune femme a montré une détermination invincible qui les a stupéfaits.

Selon un schéma habituel, l'époux travaille à Shenzhen et Shan et sa fille sont venues vivre dans le *condominium* proche de l'école où le couple a acheté un appartement. Pendant quelques mois les grands-parents paternels sont venus s'occuper de l'enfant. Comme Shan le dit en riant, elle n'a guère le temps de penser à son mari et de s'ennuyer de lui, pas plus que sa fille à laquelle, ajoute-t-elle, son père ne manque pas puisqu'elle est tout le temps avec sa mère ! Shan se demande cependant si son mari qui finance la famille « nous laissera continuer pour l'école primaire », désignant l'entité qu'elle forme avec sa fille (*Wo men mu nu liang*). De fait Shan consacre beaucoup d'énergie, de temps et d'argent, à diffuser des livres concernant la pédagogie Steiner, qu'elle a fait traduire, imprimer et qu'elle vend sur un site Internet qu'elle a créé. L'affaire est devenue rentable et elle pense poursuivre dans cette voie qui peut lui apporter un revenu en accord avec ses conceptions éducatives qui visent un « développement naturel de l'enfant » et le refus du « système oppressif » régnant en Chine. Sans que cela soit explicite, on

devine, à écouter Shan parler de la forme de son ventre, enceinte, annonciatrice aux yeux de tous, d'un garçon, que l'attente d'un fils de la part de son mari et de ses beaux-parents – qui pourtant « adorent la petite fille » – est latente. Mais Shan qui envisageait auparavant un deuxième enfant est désormais comblée par sa fille et le microcosme où elle s'est intégrée avec elle, et elle a décidé fermement de ne pas avoir de second enfant. Consciente de la comptabilité obscure de l'école, elle minorise son importance au profit d'un soutien indéfectible de l'école « encore faible », dont tous les parents s'emploient à assurer la survie et la croissance, délaissant une surveillance financière risquée. Cet investissement total de Shan est exemplaire de la retotalisation existentielle qu'offrent l'école et le groupe qui s'est construit autour, aux femmes en rupture de ban qui le peuplent. Shan a l'avantage exceptionnel d'avoir trouvé une ressource financière avec la vente de livres sur Internet ce qui limite sa dépendance matérielle à son conjoint.

Soulignons ici que la réorganisation des relations intrafamiliales que promeuvent les femmes rencontrées – quelles que soient la teneur de la communication conjugale, les ententes, mésententes, incompréhensions, etc. – ne laisse aucune place à l'hypothèse d'une séparation radicale avec leur conjoint débouchant sur un divorce. Il s'agit toujours envers et contre tout de maintenir l'union au-delà de l'écart résidentiel, affectif, intellectuel. Car la dissolution du mariage aurait deux effets et/ou conditions quasi impensables ; tout d'abord l'indépendance économique des femmes qui ne fait pas partie des conceptions en vigueur des unes comme des autres : prendre une décision ne signifie pas en assumer matériellement les conséquences et le rôle financier des hommes est une constante jamais remise en cause, tout comme l'est l'entretien de la femme et des enfants. La famille nucléaire est l'objet d'une vision conservatrice des apparences et somme toute conformiste dont le spectacle ne doit pas être brisé pour les proches parents, l'interconnaissance et la société. Le réaménagement interne de la famille nucléaire n'est donc pas censé la bouleverser ou en contester les pôles féminins et masculins ; il y va, pourrait-on dire, simplement d'un excès et d'un déplacement des flux faisant évoluer le couple parental vers une disjonction et un resserrement de la dualité mère/enfant. En revanche l'insatisfaction et la contestation d'une partie des ordonnancements sociaux sont à l'origine de ce resserrement du lien mère-enfant. Les femmes affichent nettement leur désir d'une autre vie pour leur enfant comme nous allons maintenant le voir plus précisément avec quelques-unes d'entre elles en mettant l'accent sur les discours.

L'enfant et son bonheur

Sur fonds de dénonciation du caractère répressif et oppressif du système scolaire chinois d'un côté, du non-sens d'une vie perdue à la gagner de

l'autre, la liberté est au centre des discours des femmes rencontrées. Dès qu'elles envisagent de donner la vie à un autre être, une large partie d'entre elles, mais pas toutes, entendent se libérer des chaînes du travail et de la consommation pour offrir à l'enfant ce qui leur semble le « meilleur », ce dont elles ont été privées : la liberté, condition du bonheur, que dans le même moment elles prennent. Cette focalisation sur la liberté de l'enfant doit être replacée dans le contexte de la société chinoise présente où, au contraire, une très grande majorité des parents sont obsédés par la réussite de leurs enfants dans le système éducatif, puis dans l'emploi et dont les espérances se couronnent par le mariage et la naissance d'un fils. Le destin de l'enfant, de l'adolescent, du jeune, est un parcours d'obstacles dans une compétition permanente et répétitive. Beaucoup de jeunes hommes et femmes s'épuisent à satisfaire les désirs de leurs parents et se culpabilisent de leurs impuissances et de leurs échecs. La crise financière globale qui a débuté en 2008 (Hours, Selim, 2010) a conféré une dimension souvent tragique aux efforts individuels, les marchés du travail mais aussi du mariage devenant toujours plus concurrentiels et élevant les exigences. Il est prévu que 600 000 diplômés se retrouveront sur le marché du travail en 2011 dans le Guandong² et nombre de parents de la classe moyenne supérieure considèrent qu'un diplôme universitaire étranger permettra à leur enfant de sortir triomphant des épreuves qui l'attendent. Dans ce but, ils se déclarent prêts à vendre leur appartement et à investir toutes leurs économies. D'aucuns paient plusieurs années en avance les intermédiaires douteux qui inscriront leurs enfants dans des universités étrangères, françaises ou américaines, pour être certains qu'il y aura sa place. Le chômage est le scénario le plus épouvantable qui hante les familles et leur progéniture.

Prôner la liberté de leurs enfants comme le font les mères de l'école Steiner est donc en tant que tel tout à fait étonnant, inattendu et si chaque femme puise dans son histoire personnelle pour nourrir la légitimité de cette énonciation, elle donne à penser sur les représentations des rapports sociaux globaux dans lesquels évoluent les actrices et du monde qu'elles ont voulu quitter elles-mêmes et éviter à leurs enfants.

Xiu, une jeune femme à la fois charmante et grave qui travaillait dans une banque avant de rejoindre l'entreprise de son mari, ancien fonctionnaire supérieur, exprime particulièrement bien comment, après sa grossesse, un grand changement s'est fait en elle, l'amenant à quitter son emploi et à chercher un autre circuit scolaire : « Avant je pensais qu'on fait des études puis on travaille, on gagne de l'argent et après ? Mais où est le sens, c'est vide ; alors j'ai pensé mon enfant, lui, peut être heureux, lui-même et être libre et c'est ce que dit Steiner ; j'ai lu et j'ai été convaincue. » Fille d'un

2. *NFDaily* 4/11/2010, cité par la *Revue de presse de Canton*, 30 octobre/5 novembre 2010.

grand propriétaire qui s'est suicidé durant la réforme agraire, la mère de Xiu a raconté maintes fois à sa fille en pleurant comment elle avait été systématiquement insultée à l'école mais a aussi tenté de lui faire renoncer à son projet d'inscrire l'enfant dans l'école Steiner, terrifiée à l'idée de la marginalisation ultérieure que la sortie du système scolaire public provoquerait. Xiu a persisté et mentionne cette donnée familiale non pour justifier son choix mais au contraire pour se comparer aux autres parents qu'elle côtoie et qui n'ont pas dans leur généalogie de semblables épisodes.

La liberté que chérissent les mères pour leurs enfants est le plus souvent accolée à la « nature » – au double sens d'environnement et de caractère personnel – en rupture avec les bâtiments scolaires où les enfants sont enfermés et soumis à une évaluation angoissante par notation que la pédagogie Steiner fait disparaître.

Xiu est très attentive aux conseils des enseignants étrangers venus visiter l'école et ce qu'elle en retraduit s'inscrit exactement dans l'inversion du modèle social dominant : « Le professeur australien qui est venu nous a dit que nous ne devons avoir qu'un seul objectif : le bien des enfants et que l'école ne doit pas être un outil de réussite individuelle mais permettre le développement des enfants, il ne faut pas forcer les enfants mais laisser leur nature couler. »

L'enfant inadaptable à l'école publique et/ou privée de type normatif révèle de façon plus aiguë la valeur inestimable de cette « liberté », tout comme le « fou » pointe la rigueur et la violence symbolique des structures sociales dans une perspective où les mères de Steiner rejoindraient aisément un courant de sciences humaines et sociales large qui va de De Certeau à Deleuze et Guattari. Les enfants qui ont dû être retirés du circuit scolaire majoritaire sont très peu nombreux dans l'école Steiner de Canton, contrairement à une hypothèse spontanée qui considérerait ce petit établissement marginal comme une ultime solution de secours dans un paysage où les offres de soin et de prise en charge pour les enfants dits « handicapés » sont exceptionnelles et généralement le fruit d'ONG calquant leur action sur des enseignements extérieurs (Hours, Selim, 2010) *via* Hong Kong. Ces enfants qui retrouvent dans l'école Steiner un équilibre constaté par les adultes qui les entourent, incitent, tout comme leurs mères, à prendre la mesure des réparations entrevues plus ou moins importantes qui accompagnent l'objectif de « liberté » poursuivi et de leur accouplement avec une libération synonyme de soulagement.

Auparavant cadre à France Télécom, puis China mobile, Yun est maintenant « chasseuse de têtes » et a fondé il y a une dizaine d'années sa propre compagnie avec une autre jeune femme connue à France Télécom et devenue depuis peu enseignante « principale » à l'école Steiner. Cette fille d'un ouvrier devenu technicien et d'une employée du département du

personnel d'une entreprise d'État – où ses propres grands-parents paternels avaient travaillé toute leur vie – a épousé un ancien camarade de classe, cadre dans une banque. Leur fils de 6 ans a d'abord été scolarisé dans un jardin d'enfants très onéreux, dans lequel l'enseignement était en anglais. L'enfant pleurait tous les jours et a été jugé « inattentif » dans un cadre d'apprentissage des idéogrammes, ne laissant aucune place au jeu. Yun a estimé en outre que les enseignants faisaient preuve de « brutalité » et elle a décidé de mettre son fils dans un jardin d'enfants Montessori avant l'école primaire Steiner où l'enfant a retrouvé le goût des études et son calme intérieur. Ce choix éducatif s'inscrit dans la cohérence bifide de Yun qui, dès l'adolescence, voulait s'engager dans une action de transformation du monde, ce qu'elle avait expliqué un soir à ses parents dans la petite pièce de la *danwei* où ils vivaient à cinq, avec sa sœur et son frère qu'elle vient par ailleurs de recruter dans sa compagnie ; ses parents lui avaient alors asséné combien une telle idée était ridicule, dérisoire, absurde sans néanmoins la convaincre. Alors qu'en 1978, seuls deux enfants étaient autorisés, la mère avait pourtant enfreint la règle – en dépit de son statut dans l'entreprise – et s'était de fait pliée à la volonté de sa belle-mère qui souhaitait selon toute probabilité un fils. Quotidiennement, comme de coutume, les employés du service de planification (*ji shen ban*) des naissances venaient à son domicile l'enjoindre d'avorter. Mais l'enfant fut caché sous le lit lorsque vint le jour où l'avortement forcé devait avoir lieu. Si le parcours scolaire, professionnel, conjugal de Yun est sans accroc apparents, une part d'elle-même est restée tournée vers une rêverie à la fois personnelle et collective qui permet de comprendre la facilité avec laquelle cette femme, très investie dans sa carrière, a fait le saut de confier son enfant à une école pour le moins non conformiste. Yun espérait accumuler de l'argent « pour aider les pauvres » et, comme elle l'explique aujourd'hui, elle pensait que « l'argent pouvait changer la réalité », unifier les gens tendus alors vers un seul objectif. Un article sur la pollution lui avait fait voir, dès l'âge de 14 ans, les enjeux de l'environnement et elle s'était ralliée à Greenpeace. À France Télécom, elle avait volontairement mis de côté toutes les aspirations qu'elle réactive maintenant, en particulier dans le sillon de l'école Steiner. Ainsi lit-elle des livres d'anthroposophie et va-t-elle avec son fils et ses parents aux week-ends qu'organise l'ONG qui a établi des contrats de production de riz avec des paysans de la province. Son fils apprécie beaucoup ces sorties et goûte là encore une « liberté » sur laquelle Yun ne cesse de mettre l'accent. Ses parents se plaisent à discuter avec les paysans que Yun décrit comme « gentils » mais terriblement « sales ». « Avec nous, ils gagnent de l'argent » ajoute la jeune femme – qui loue un appartement dans un *condominium* – dans un rapport hiérarchique évident et « naturel », les paysans étant identifiés à une nature convoitée car libératrice et réparatrice.

Si Yun a laissé deviner aux lecteurs une forme de décalage sensible, semi-refoulé, interne à l'individu qui, quel que soit son itinéraire, a été heurté dans sa vie par des ordres politico-sociaux blessants le touchant directement ou indirectement avec ses proches, avec Qiong, il appréhendera les effets de trouées plus rêches, plus profondes, qui convoquent un désir de libération partagé avec l'enfant.

Qiong et son mari sont tous les deux cadres dans une grande entreprise d'État, membres du parti et issus de familles paysannes. Leur fils de 6 ans avait, depuis l'âge de 3 ans, de graves crises d'angoisse et de fortes manifestations d'agressivité, arrachant les objets, les cassant, battant et mordant ceux qui l'entouraient... Il était ingérable par tout établissement scolaire et Qiong l'a mis dans le jardin d'enfants Montessori puis à l'école Steiner où il s'est remarquablement intégré. Le couple a loué son appartement de la *danwei* de l'entreprise et en a acheté un autre dans l'un des deux *condominiums* où se retrouvent les parents de l'école Steiner. Ne disposant que d'une seule voiture prise par son mari, Qiong utilise la navette de l'entreprise qui a plusieurs sites. Les parents paternels et maternels séjournent alternativement chez le couple pour assurer la garde de l'enfant en dehors des heures d'école, où de plus ils vont le chercher.

Pour Qiong et son mari, le coût financier de ce placement de l'enfant dans l'école Steiner est extrêmement élevé, à la limite de leurs ressources, et de surcroît leur donne le sentiment de changer d'univers social. « C'est comme une école de nobles, d'élite » dit Qiong qui ajoute immédiatement « mais ça vaut le coup, les enfants sont compris. » Un regard sociologique conventionnel se focaliserait exclusivement sur la trajectoire promotionnelle que poursuit le couple en quittant sa *danwei* pour un des *condominiums* les plus connus de la périphérie cantonaise, après s'être arraché à une destinée paysanne. Pourtant, à écouter Qiong, un autre fil de sens est déroulé qui remet la légende ascensionnelle incarnée par l'école et la résidence dans une place subalterne et cible le prix des efforts pour s'arracher à une configuration familiale au profil social en partie banal : Qiong est l'aînée de trois enfants, le cadet étant le fils tant attendu dont la naissance fait négliger les deux filles ; la pauvreté règne dans ce milieu rural et les parents ne cessent de se disputer avant que le père ne décède. Qiong met toute son énergie à obtenir le diplôme de fin d'études secondaires mais ne parvient pas à éradiquer un sentiment de dépression permanent. Elle consulte dans un hôpital public renommé un psychiatre qui la garde quelques minutes après plusieurs heures d'attente et lui donne parfois des médicaments. Les « problèmes » de son fils viennent rappeler à Qiong un mode de relations conjugales qu'elle reproduit et qui risque de faire souffrir son fils autant qu'elle-même par le passé. La rupture intérieure que vient signifier le placement du fils dans l'école Steiner rejoue les rapports entre

communication sociale et communication personnelle. Dans son entreprise, Qiong est en effet une employée accomplie et elle se fixe alors pour but de devenir une « bonne mère », un « modèle de mère » et un « modèle pour son fils ». « Avant j'étais ignorante » explique-t-elle : « à l'école, là, les professeurs ne sont pas seulement professeurs, ils donnent l'affection et l'amour, à mon fils, mais moi aussi ils m'ont aidée quand j'étais confuse. J'ai décidé de sortir de la dépression, j'ai changé toute ma vie, j'ai découvert le sens de ma vie et l'école Steiner m'a permis de chercher une meilleure relation familiale. Mes relations avec mon mari, avec mes parents ont changé. » Dans la foulée de ce processus de réparation globale que cristallise l'entrée de l'enfant dans l'école Steiner, Qiong s'aventure dans le groupe de prière *bahai* où elle emmène son fils sous la bénédiction de sa tante bouddhiste qui pense que « l'enfant a l'esprit ». En revanche, Qiong n'achète pas les produits biologiques de Heng, beaucoup trop chers à ses yeux et à ceux de ses parents qui séjournent chez elle. Elle ne va pas non plus aux week-ends qu'organise l'autre ONG dans une « campagne », qu'elle connaît trop bien par son enfance et dont elle tente en permanence d'effacer les différents stigmates. C'est ce schème pluridimensionnel de libération – des couches rurales inférieures, de leurs habitus relationnels, de leur écrasement de la subjectivité, de la tentation de la répétition – que cristallise pour Qiong l'école Steiner qui a, de fait, permis à son fils de retrouver une existence personnelle dans un collectif où, « réparé » comme sa mère, il se meut « librement ». En éclatant de rire, Qiong ajoute que « ce sont les mères qui gèrent » et que son mari – totalement absent de sa narration – « ne la contrôle pas ».

Un dernier exemple – qui déploie l'éventail social, dans ses pans inférieurs, du groupe des parents de l'école Steiner – aidera le lecteur à penser la multiplicité des logiques et des situations qui s'enchevêtrent dans l'illusion réparatrice et libératrice. Contrairement aux autres jeunes femmes c'est hors de chez elle que je m'entretiens avec Bi, sur le banc d'un jardin de son lointain *condominium* – très chic et d'un calme merveilleux, parsemé d'étangs, de pelouses et de cascades, disposant d'une luxueuse piscine – où elle réside, isolée du petit collectif des mères. La jeune femme se met à recoudre une peluche de sa fille de 7 ans, soulignant immédiatement qu'avant, elle jetait les objets et vêtements qui montraient des signes d'usure, mais que, maintenant, elle les conserve, les répare et les recoud, ce qui devrait constituer une leçon pour l'éducation de son enfant. Depuis octobre 2008, date du début de la crise financière globale, dans la province du Guandong qui est au centre de la croissance industrielle chinoise, deux phénomènes sont apparus : d'une part, chez les ouvriers, une demande de travail dépassant l'offre sur un fond de révoltes provoquées par la fermeture frauduleuse d'usines et induisant une augmentation importante des salaires ;

d'autre part un chômage grandissant pour les jeunes diplômés et une offre de travail inférieure à la demande pour les cadres, compte tenu des faillites d'entreprises. Le mari de Bi, cadre supérieur en informatique dans une entreprise a été licencié en 2009 après 10 ans de travail. Aujourd'hui, en mai 2010, il ne parvient toujours pas à retrouver un emploi et ne peut, de toutes les façons, espérer obtenir un poste de directeur de département équivalent à celui qu'il occupait.

L'itinéraire professionnel de Bi est plus tortueux : elle a été comptable dans un hôtel de la région des Trois Gorges, puis a été employée dans l'entreprise de son mari qui lui a demandé par la suite d'abandonner son travail pour s'occuper à plein-temps de leur fille qui dans leur esprit ressemblerait à la personne qui la garderait... Bi a donc allaité près de deux ans son enfant avant de la mettre au jardin d'enfants Montessori, puis à l'école Steiner, avec la volonté très explicite de lui offrir un environnement chaleureux dont elle a été privée entre un père chauffeur d'entreprise d'État toujours en mission et une mère très occupée, sans disponibilité pour elle, pensionnaire dès la petite enfance du lundi matin au samedi après-midi. Maintenant, bien que se considérant très flexible, Bi est, comme son mari, à la recherche d'un emploi qu'elle ne trouve pas. L'école Steiner a un coût exorbitant pour le couple au chômage, qui a acheté comptant un tout petit appartement de deux pièces dans le *condominium* où, dans une pièce dorment sa fille et sa grand-mère, dans le même lit, et la tante dans une mezzanine, dans l'autre le couple. Mais la jeune femme qui exalte la dimension « naturelle » de son *condominium*, se compare aux autres parents de Steiner, amère de ne pouvoir « donner le meilleur à sa fille » – produits biologiques, « prunes occidentales » et vêtements de marque, etc. – envieuse de ceux qui possèdent villa et piscine privée et qui sont ses voisins dans le *condominium*, triste de devoir chercher un emploi et de ne pas rester « femme au foyer » comme beaucoup des mères que le lecteur a rencontrées. Bi a en charge le forum numérique monté par les parents de l'école et est rémunérée pour cette tâche mais le couple est dans une extrême précarité qui conduit à l'impasse la réparation et la libération projetées à travers l'école où la petite fille est un des rares enfants à n'avoir connu que des modèles de scolarisation alternatifs. Bi, comme tant de jeunes femmes, subit aussi la pression de ses beaux-parents pour donner un fils à la lignée paternelle : alors qu'elle était enceinte d'un deuxième enfant, son beau-père lui avait même rapporté de Hong Kong une potion susceptible de changer le genre de l'enfant en 3 mois... Mais elle se résolut à avorter en raison de leurs maigres ressources et elle le regrette encore.

Bi est exemplaire des contradictions qu'affrontent les femmes qui se retrouvent autour de l'école Steiner ; elles se débattent entre des rôles assignés qu'elles poussent à l'excès et qui s'entrechoquent : mère, bru,

épouse, accessoirement travailleuse. Dans le même moment elles voudraient affranchir leurs enfants en leur offrant la liberté qu'elles n'ont jamais eue et qu'elles ne parviennent pas à concrétiser dans un projet cohérent qu'on ne saurait qualifier d'autoémancipation, tant cette hypothèse de réalisation de soi est tout simplement impensable.

Une ligne de fuite

Sur le site français des écoles Steiner, l'internaute peut lire le message suivant :

« L'école Steiner Warldorf, depuis 75 ans, est fondée sur l'idée de la liberté de l'homme, convaincue que l'amour, la confiance et l'enthousiasme, au lieu et place de l'ambition, la crainte et la compétition, dotent les enfants de la sérénité et des forces qui leur seront indispensables pour avancer dans un monde incertain, y réaliser leur projet d'existence, en contribuant au progrès de l'homme. »

L'ensemble des mots qui composent ce court texte ont une connotation idéologique forte, renvoyant à un cadre de pensée à la fois précis et daté, en particulier avec l'idée de progrès de l'homme qui s'ancre dans le XIX^e et le XX^e siècles. Mais presque tout est dit dans ces quelques phrases qui rejettent les effets néfastes de la concurrence, qui se trouve au centre de la globalisation capitaliste, et de ses effectuations en Chine comme dans toutes les régions du monde. Comme nous l'avons vu, cette mise à distance de la compétition et des tensions ravageuses qu'elle provoque – en particulier sur les enfants – est à l'origine de la décision des parents cantonais qui choisissent le petit établissement Steiner pour leur progéniture. Ils s'emparent du terme de liberté et coagulent sur lui toutes les valences positives qui correspondent à l'expulsion imaginaire d'expériences personnelles négatives intimement articulées aux modes d'organisation sociaux et politiques en jeu. Reviennent de façon récurrente les intrusions du pouvoir étatique dans le champ familial, scolaire, professionnel : limitation du nombre d'enfants autorisés et avortements forcés, stigmatisation d'une « mauvaise » origine de classe, c'est-à-dire supérieure, etc. Corollairement la rudesse de la communication entre les parents et avec les enfants est ciblée et on peut voir là aussi un effet à plusieurs niveaux des mobilisations politiques qui ont façonné la vie de la génération précédente dans la période maoïste.

La facilité avec laquelle le concept de « liberté » est pourtant l'objet d'un transfert effectif entre des situations sociales et politiques très différentes, interpelle la réflexion : il prend sens et s'ancre pour nos interlocuteurs chinois dans la singularité du contexte où ils évoluent sans que ce déplacement cognitif leur pose problème. Corollairement il importe de souligner que l'initiative de l'école Steiner de Canton est aussi un produit de la globalisation : c'est en cherchant sur des sites numériques – bien plus que

par l'interconnaissance qui intervient souvent dans un second moment – que les parents de Canton découvrent qu'il existe d'autres univers pédagogiques que ceux qu'ils ont connus et qu'ils proposeraient spontanément à leurs enfants en parcourant le marché scolaire chinois actuel. Leur quête est dès lors orientée par les données qu'ils peuvent se procurer et, par exemple, le détour par le centre Steiner de Chengdu est d'abord un effet de communication numérique. Des livres acquièrent dans ce cadre une diffusion immense et fonctionnent comme des clefs pour sortir du monde connu, de ses règles et appréhender des zones aventureuses dont font partie l'école cantonaise illégale, le groupe de prières bahaï, les escapades rurales et leurs moissons biologiques. Le modèle pédagogique alternatif qu'incarne Steiner doit donc sa croissance en Chine avant tout à l'espace numérique globalisé de connaissance et de communication qui est familier à nos interlocuteurs, mais où, pourrait-on dire, ils se servent de façon très sélective. Si la « liberté » des enfants rencontre un tel écho c'est qu'elle s'inscrit dans leurs préoccupations quotidiennes comme d'ailleurs la préservation de la nature, et tous ses avatars immédiatement compréhensibles pour eux qui vivent dans des paysages pollués à haute densité urbaine, industrielle et sonore. Comparativement prenons l'exemple des monnaies alternatives et des échanges monétaires parallèles qui ne suscitent chez eux aucun intérêt, alors qu'ils pourraient similairement se documenter sur des sites numériques spécifiques.

Les parents de l'école Steiner, en construisant leur propre forum numérique, se structurent en groupe et consolident leur communication interne par cet instrument tout en s'intégrant dans un champ communicationnel et idéologique plus large en Chine. Les retombées de ces inscriptions idéelles en chaîne sont importantes sur la subjectivité des individus qui se voient fortifiés dans leur identité. Ils en ont besoin après avoir fait un choix porteur de rupture, dans une configuration, celle de la Chine, où les normes dominantes, partagées par la très grande majorité, ont une dimension psychique très forte. Ainsi fondamental est leur sentiment d'appartenance à un microcosme qui tire sa légitimité d'acteurs collectifs et institutionnels étrangers, présents dans l'espace numérique global. Si les parents de l'école Steiner peuvent se sentir en marge de la société chinoise, ce qu'ils sont nettement, en revanche, cette perception marginalisante se voit vite compensée par le constat qu'ils agissent désormais dans un vaste courant global dans lequel leur propre ligne de fuite prend sens. Dans cette perspective où la consommation est remise en cause et fuie au profit d'une authenticité bien difficile à cerner entre nature, bonheur et liberté de l'enfant, le « territoire existentiel » de l'école Steiner exemplifie l'importance des logiques de « singularité subjective » – selon l'expression de Félix Guattari dans *Chaosmose* (Guattari, 1992) – dans les transformations sociales

contemporaines. Des héros chinois de la consommation seraient donc déjà fatigués pourrait écrire Jean Baudrillard (1970) qui soulignait de façon prémonitoire il y a quatre décennies : « Au lieu d'égaliser les chances et d'apaiser la compétition sociale, le procès de consommation rend plus violente, plus aiguë la concurrence sous toutes ses formes. » Si l'hyperdifférenciation sur laquelle débouche la consommation noie, dissout le sujet dans les objets qu'il consomme, son abandon restaure une production de subjectivités qui remet ainsi les parents à l'école Steiner de Canton dans des processus majeurs de contestation du monde actuel.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- HOURS B., SELIM M., 2010 : « Travailleurs et jeunes diplômés confrontés à la crise à Canton », in PHÉLINAS P., SELIM M. : *La crise vue d'ailleurs*, Paris, L'Harmattan.
- HOURS B., SELIM M., 2010 : « Le travail social en Chine, une enquête anthropologique », *Terrains et Travaux*, n° 16, p. 11-29.
- Félix GUATTARI, 1992 : *Chaosmose*, Paris, éditions Galilée, coll. « L'Espace critique ».
- Jean BAUDRILLARD, 1970 : *La société de consommation*, Paris, Gallimard, coll. « Idées », 1974, p. 292.

« DIEU N’AIME PAS VOIR GASPILLER L’ARGENT » : GESTION DES RESSOURCES MONÉTAIRES ET VOIES DU SALUT AU MALI

Françoise BOURDARIAS

Les usages de l’argent et les pratiques de consommation seront ici abordés à travers les conflits dont ils sont apparemment l’enjeu dans des quartiers populaires situés à la périphérie de Bamako (Mali).

Les interactions observées à une échelle microsociale indiquent un ensemble de reconfigurations affectant les rapports entre les générations, entre hommes et femmes, les définitions des relations de dépendance et du code de l’honneur qui les légitime. Les conflits qui se développent au sein de la sphère domestique, de l’espace résidentiel, mettent en lumière des modalités particulières d’encastrement des pratiques économiques et des relations sociales. Cependant les formes qu’ils empruntent, les mises en scène auxquelles ils donnent lieu, les justifications élaborées par les individus et les groupes qui s’affrontent, constituent un ensemble d’aménagements locaux des tensions qui traversent les champs économique, politique et social maliens.

Les matériaux utilisés ont été recueillis entre 2001 et 2010, dans un contexte de crise économique aiguë. Les usages de l’argent et des biens matériels qui s’imposent au « vrai musulman » deviennent alors objet de débat. L’éthique économique islamique diffusée par certains prêcheurs implantés dans la zone est peu à peu constituée en un ensemble d’outils pratiques et symboliques permettant – sous des formes diverses et

conflictuelles – un réaménagement des relations sociales et des pratiques économiques¹.

Perturbations de « l'ordre villageois »

Au nord de Bamako, Bankoni est une zone en extension « spontanée » régulière², encore peuplée pour l'essentiel de foyers en situation d'insécurité économique, travailleurs précaires, chômeurs, petits artisans et commerçants. Les procédures de lotissement engagées en 1992 par les autorités du gouvernorat, la dévaluation du FCFA, la fermeture des dernières entreprises d'État, ont provoqué de profondes perturbations (Bourdarias, 1999, 2006). Selon les habitants, « le désordre s'est installé », les règles qui régissaient les relations sociales ont été bouleversées.

D'année en année, depuis 1993, j'ai pu appréhender la variété des stratégies individuelles et collectives élaborées dans ce contexte, de la révolte (lutttes foncières) au refus explicite de « la politique », en passant par les tentatives d'insertion individuelle dans les réseaux de dépendance et de clientélisme liés à l'État ou aux ONG (Bourdarias, F., 2003).

Le quartier de Dianguinabougou est l'un des plus récemment urbanisés de Bankoni, à la limite nord du district urbain de Bamako. Les observations utilisées ici concernent ce quartier qui peut être défini comme une « aire morale ». Vu du centre-ville, il est considéré comme « dangereux », repaire de voleurs où la police évite de s'aventurer. Pour les habitants au contraire, le quartier a longtemps représenté un espace régi par l'ordre villageois, opposé aux perturbations caractérisant le centre-ville.

Les opérations de lotissement, enclenchées en 1992 dans cette zone d'habitat dit « spontané », y ont suscité des réactions particulièrement violentes³.

À Dianguinabougou, comme dans toutes les périphéries urbaines bamakoises, le lotissement a remis en cause les formes d'alliance qui fondaient les droits d'occupation du sol⁴. Entre 1970 et 1980, les chefs de terre des villages englobés dans le district urbain ont accordé des parcelles

1. Les réflexions présentées dans cette contribution sont issues d'une recherche menée dans le cadre de l'ANR PUBLISHAM.

2. Bankoni (Commune I de Bamako) a vu le nombre de ses habitants à peu près doubler depuis le recensement de 1997 (autour de 150 000 selon le recensement de 2009). Les quartiers qui composent cette zone se sont multipliés et s'étendent aujourd'hui jusqu'aux limites du district urbain. Au-delà, les terres des villages ruraux sont progressivement urbanisées.

3. En 1994 et 1995 une partie des habitants ont tenté de s'opposer à l'expulsion d'occupants de parcelles réquisitionnées par la municipalité et ont affronté victorieusement les forces de police avant l'intervention de la brigade territoriale.

4. Sous des formes diverses, des phénomènes semblables ont été observés dans la plupart des villes d'Afrique de l'Ouest.

aux citoyens chassés du centre-ville par l'augmentation des loyers et aux migrants venus des zones rurales. Les relations d'alliance et de subordination liant les « étrangers » accueillis aux autorités coutumières garantissaient à la fois le droit d'usage des nouveaux habitants et leur statut social, l'autorité des chefs de terre et l'autonomie du territoire villageois.

Une dizaine d'années après, la tension du marché foncier au centre-ville a conduit l'État à exercer son droit prééminent sur le sol⁵. Il s'agissait d'aménager les zones périphériques (tracés de voies notamment) et surtout d'y instaurer un marché foncier « formel ». Les habitants dont les habitations n'ont pas été détruites par les tracés de voies ont été mis en demeure de payer une « lettre d'attribution » aux autorités municipales afin de légaliser leur droit d'usage de la parcelle, ou de l'acheter en toute propriété. Ces procédures ont provoqué, par vagues successives, la fuite d'une partie des habitants (« déguerpis ») et l'extension des « occupations illégales » de terrains réquisitionnés et déjà mis sur le marché par les autorités municipales tandis que les autorités coutumières se hâtaient de les vendre à bas prix. Cet affrontement de la coutume et de la loi donne aujourd'hui encore une forme particulière aux mobilisations sociales.

Les premiers occupants (avant 1970) sont des cultivateurs, attirés par le marché urbain, qui sollicitent la concession de champs auprès des chefs de terre du village rural de Nafadji. Le « premier occupant », Dianguina, devient chef de quartier et concède à son tour des terrains. D'abord, dit-on, contre quelques kolas, puis contre des sommes de plus en plus élevées.

À partir des années 1980, de nombreux chefs de famille, fuyant le centre-ville loti, obtiennent des parcelles. La construction d'un logement leur permet de mettre fin à une période de circulation dans l'espace urbain, de location en location. Ils affirment ainsi leur autorité familiale – ils inaugurent un rapport de transmission – et leur statut au sein de leur lignage. Ils ont alors acquis une position économique qu'ils pensent stable, ouvriers d'une usine d'État, artisans... Pour d'autres, l'arrivée dans le quartier n'est qu'une étape dans un parcours d'errance urbaine. Travailleurs précaires, locataires perpétuellement expulsés, ils fuient la hausse des loyers dans les zones loties et aussi parfois la disparition de leur clientèle, c'est le cas des petits artisans réparateurs, des porteurs d'eau... Une décennie plus tard, tous, sous des formes diverses, ont connu une dégradation de leur situation et la mise en œuvre du lotissement remet en cause la sécurité conquise par les occupants de parcelles. Certains sont au chômage, leurs enfants adultes accumulent les emplois précaires. L'élaboration d'une tradition villageoise semble alors constituer un outil privilégié de négociation et d'interprétation des tensions

5. L'État malien se réfère au décret du 15 novembre 1935 promulgué par le pouvoir colonial. Il s'accorde ainsi un « droit latent ou éminent » sur toute terre ne relevant pas du droit écrit.

sociales. Le village, espace de référence, est défini par l'ordre, la reproduction stable des rapports entre générations, la transparence des liens d'alliance et de subordination. Le quartier de Dianguinabougou est constitué en village lorsqu'il s'agit de définir la ville comme un espace d'insécurité, où rien ne vient modérer le pouvoir de l'argent, celui de l'administration. Les luttes foncières qui se déroulent alors révèlent de multiples formes d'investissement du modèle villageois, elles affirment le primat des règles coutumières d'attribution des terres et des liens sociaux qui en dérivent. Lorsqu'il s'agit de donner une cohérence aux perturbations enclenchées par le lotissement, l'État, la municipalité et leurs agents sont définis comme les incarnations d'un pouvoir extérieur et opaque, on n'en peut appréhender les règles, donc en modérer l'appétit, ou en attendre la moindre redistribution.

Pourtant le quartier appartient bien à la ville quand les habitants le confrontent à l'espace imaginaire du village pour décrire la violence qui s'y installe, la dégradation des rapports entre aînés et cadets, entre hommes et femmes.

À partir de 1995, le déplacement des habitants les plus précarisés favorise l'implantation dans le quartier d'une troisième catégorie d'occupants. Leur parcours urbain apparaît comme un parcours d'accumulation de ressources monétaires, de relations, parfois de titres scolaires. Commerçants, employés d'administrations, techniciens, ils instaurent dans le quartier des relations d'échange hiérarchisées, jouent le rôle d'intermédiaires avec l'administration, les employeurs du centre. Ils étendent en quelque sorte les relations de clientélisme qu'ils ont eux-mêmes nouées dans la ville, et alors qu'ils y occupent des positions relativement dominées, ils se voient peu à peu reconnaître localement un statut de « notable ».

En 1998, le lotissement est achevé. Les luttes foncières ont échoué. Les dernières entreprises d'État privatisées ont fait faillite. Les luttes menées par les ouvriers « compressés » pour l'obtention de leurs indemnités n'ont le plus souvent remporté aucun succès.

Les quartiers « spontanés » se caractérisaient par l'homogénéité relative des conditions. Le lotissement se traduit par une hétérogénéité sociale croissante. La transition a été brutale. Le modèle du « quartier-village » protecteur devient inopérant, désormais objet de propos nostalgiques et désenchantés. La présence des nouveaux notables, dont les maisons massives tranchent sur les constructions des « concessions » voisines, rend visible aux yeux de tous l'importance des réseaux de clientélisme extérieurs qui conditionnent la réussite sociale. Cette visibilité peut susciter le refus, la révolte des jeunes adultes. Cependant, on voit s'élaborer de nouvelles normes d'évaluation de la valeur sociale des individus et des familles.

Dans un tel contexte, l'espace familial lui-même, le foyer, le voisinage, sont perçus comme des lieux d'incertitude et de conflit. Les jeunes hommes

sont confrontés aux accusations de leurs aînés et des femmes qui les rendent responsables de leur situation de chômeur, de l'échec de leurs projets matrimoniaux, de la propagation de la « nouvelle maladie » (sida). Les jeunes femmes sont soupçonnées par les hommes de se livrer à la débauche, de refuser le mariage, de propager la « maladie étrangère », les cadets flétrissent les aînés incapables de jouer leur « rôle traditionnel » en organisant les activités économiques et la répartition des ressources. Les chefs de famille dénoncent les exigences financières de leurs épouses, leurs dépenses irrationnelles qui mettraient en péril la survie de l'unité domestique – ces dernières soupçonnent leurs maris de « cacher l'argent » ou de le dilapider avec d'autres femmes.

Les individus doivent remodeler la hiérarchisation des espaces de vie et de relations, redéfinir les conditions de l'équilibre, notamment en tentant de construire collectivement de nouveaux cadres sociaux de l'expérience.

L'observation des affrontements liés à la circulation et à la gestion des ressources monétaires dans l'espace résidentiel et la sphère domestique permet d'appréhender la transformation des relations, celle des regards sociaux qui évaluent les individus et les groupes familiaux. Cette évaluation est fondée sur une définition de l'honneur (*horonya*) lié au contrôle des ressources et de leur distribution, à la maîtrise des relations sociales qu'il implique.

La logique de l'honneur qui sous-tend les pratiques économiques des habitants des quartiers populaires peut être rapportée aux valeurs qui définissent le statut de l'aîné dans le mode de production lignager. Lors des révoltes foncières suscitées par les opérations de lotissement entre 1993 et 1995, elles semblaient orienter les mises en scène des conflits et des négociations avec les autorités administratives (Bourdarias F., 2006, *op. cit.*).

La maîtrise exclusive de l'usage des biens les plus valorisés (en premier lieu la terre), de l'exploitation du domaine patrimonial, fonde le pouvoir matériel et symbolique de l'aîné, définit son honneur et celui du groupe (Bouju J., 2009). L'usage de la violence est alors légitime lorsqu'il s'agit de défendre, ou d'étendre ce patrimoine. Cette éthique est censée garantir la circulation de la dette au sein du lignage et les transactions avec l'extérieur. Dans ce cadre, la résistance des cadets et des femmes désigne la défaillance (la honte, *maloya*) des aînés.

Dans les quartiers urbains « spontanés », les occupants de parcelles menacés par le lotissement entendaient protéger les possessions matérielles et symboliques qui fondaient leur autorité de chef de famille (*gouatigi*). Cependant les nouvelles modalités d'acquisition des ressources remettent en cause ce statut. La monétarisation des échanges et l'extension du salariat dans un contexte de crise économique ne permettent plus aux aînés de légitimer leur pouvoir sur les cadets et les femmes. Les cadets sont ainsi

conduits à revendiquer le libre usage d'une partie de leurs gains, tandis que les épouses affirment leur droit à la maîtrise des ressources qui doivent être dévolues à la consommation au sein de l'unité domestique (nourriture, vêtements, dépenses cérémonielles).

L'argent semble alors perçu comme une ressource ambiguë. « Gagner » (de l'argent) permet aux aînés de conforter leur position dans la sphère familiale et les relations de voisinage, aux cadets et aux femmes de conquérir une relative autonomie. En même temps, l'argent introduit une certaine opacité dans les relations d'échange – il suscite le soupçon. Les gains monétaires peuvent être dissimulés par les individus, dépensés ou accumulés en secret.

Dans la sphère domestique, chacun s'efforce ainsi de résoudre une contradiction : comment conquérir une position par l'exhibition de l'argent gagné, comment en dissimuler une partie pour l'épargner ou acquérir des biens personnels (motos, téléphones portables, vêtements). Il en va de même dans l'espace de voisinage où les réseaux de sociabilité, les ressources monétaires garantissent *a priori* l'honneur et le prestige, qui ne peuvent être conservés que par la distribution.

Un chef de famille résumait ainsi la situation de ses pairs :

« Toi, le chef de famille, tu es toujours perdant... Si tu n'as rien, tu es méprisé par tes jeunes, ta femme et tes vieux, par tes voisins. Si tu montres ce que tu as, les demandes arrivent et là, tu vas pleurer ! On va te plumer comme un poulet... » (réunion de *grin* à Dianguinabougou, 2009).

Les jeunes hommes célibataires proclament volontiers leur adhésion aux devoirs prescrits par la tradition – « Il faut donner ton argent à ton vieux, c'est ton devoir » – mais lors des réunions de *grin*⁶, ils tentent collectivement d'élaborer des stratégies efficaces pour « cacher l'argent » : à qui peut-on le confier, que faire si « ton homme de confiance bouffe ton argent ». Ils justifient ainsi cette entorse à la morale familiale : « Ton vieux ne veut pas payer la dot⁷ pour te marier, bon, tu donnes ton argent et tu ne reçois rien... Tu es bien obligé de cacher ! » (Réunion de *grin* de jeunes célibataires, Dianguinabougou, 2008).

Les femmes, quant à elles, affirment qu'elles ne peuvent que dissimuler leurs gains, acquis par le petit commerce ou dans les tontines :

« Sinon l'homme ne donne plus rien pour tes petits besoins et ceux des enfants. Alors, tu caches et tu demandes ce qu'il te faut... Tu vas à un baptême, il faut amener

6. Le *grin* est un groupe affinitaire réunissant des individus de même classe d'âge et de même sexe.

7. Il s'agit en fait de la compensation matrimoniale, *furu wari*, dont le montant se situait alors entre 120 000 et 200 000 CFA, tandis que les jeunes actifs gagnaient entre 10 000 et 25 000 CFA par mois.

un cadeau, et il faut être bien habillée sinon tu as honte, ça, tu le demandes à l'homme, s'il refuse tu prends sur ton argent... Mais dis-toi bien qu'ici le devoir du mari c'est de tout payer, le riz et la sauce, et tout ce qu'il faut dans la famille » (débat entre femmes lors d'un baptême, Dianguinabougou, 2009).

On conçoit alors que l'acquisition des biens de consommation représente un enjeu et puisse susciter de multiples conflits au sein de l'unité domestique. Elle consolide et met en péril la position des individus et des familles – « sauf chez les riches », dit-on, car ces derniers pourraient à la fois acheter, donner et économiser, ce qui fonde leur statut de *niémogo ba* (homme puissant).

Les quartiers populaires constituent un espace transparent – nul n'y est à l'abri des regards évaluateurs. La conquête de l'existence sociale implique que l'on sache maîtriser les jeux de la transparence et de l'opacité.

Silence nocturne à Dianguinabougou

La transformation des bruits et des odeurs qui caractérisent un espace habité permet à l'observateur de déceler certaines évolutions des modes de vie que les habitants ne verbalisent pas encore, ou du moins qui semblent aller de soi. Ainsi entre 1995 et 2000, le son des pilons disparaît peu à peu, alors qu'il accompagnait le lever du soleil : le riz a progressivement supplanté le mil dans l'alimentation des familles, les moteurs des moulins utilisés par les plus aisés sont eux-mêmes devenus de plus en plus discrets dans la journée. Le riz est pourtant plus coûteux que le mil. Les chefs de famille déplorent cette nouvelle habitude alimentaire⁸ et l'attribuent couramment « au caprice » des enfants et à « la paresse » des femmes, ce que ces dernières ne contestent pas, affirmant que le riz libère la femme d'une tâche pénible et lui fait « gagner du temps ». L'odeur de la fumée de bois se fait également un peu plus rare à l'aube, l'utilisation du charbon ou du gaz permet au voisinage de situer un ménage dans la hiérarchie locale des modes de vie.

En 2001, de retour sur le terrain après deux années d'absence, j'ai été surprise par le silence qui régnait dans le quartier après le coucher du soleil. Auparavant, les fêtes se succédaient, veillées de baptême, soirées précédant le mariage des jeunes hommes. Fêtes particulièrement bruyantes – radio cassettes et appareils stéréophoniques de location faisaient s'affronter musiques traditionnelles, chansons zaïroises, « techno » et rap, groupes maliens et occidentaux. Les habitants du quartier devaient se joindre à l'une des fêtes, se résigner à attendre l'aube en buvant du thé, ou apprendre à

8. Certains hommes adultes se plaisent à aller consommer « entre hommes » un *tô* de mil dans une gargote et à se remémorer le « bon *tô* » que cuisinait leur mère.

dormir malgré le bruit, ce que chacun semblait accepter volontiers. Interrogés sur ce changement, les habitants formulèrent des justifications stéréotypées renvoyant aux règles de civilité modernes (« En ville il faut respecter le repos de ses voisins »), aux valeurs religieuses musulmanes (« le mariage, le baptême ça concerne la religion, danser, faire du bruit, boire et pire encore la nuit, Dieu n'aime pas ça »). Certains ajouteront que les fêtes nocturnes bruyantes ont désormais lieu plus loin sur les collines où résident « les Bobos ⁹ », qui boivent de l'alcool et jouent du balafon.

L'observation de cérémonies religieuses et de fêtes qui leur succèdent, organisées par les femmes ¹⁰ jusqu'au coucher du soleil, a permis de déceler l'ampleur de ces transformations.

Les cérémonies religieuses proprement dites sont organisées par les hommes des familles concernées. Elles n'ont jamais impliqué de dépenses ostentatoires – du moins dans les quartiers populaires. Lorsqu'il s'agit d'attribuer un nom à l'enfant, une semaine après la naissance, les hommes du voisinage et des familles alliées se réunissent au lever du soleil dans la concession du père et un imam attribue un nom à l'enfant ¹¹, les femmes font circuler des plats de haricots et les assistants se dispersent rapidement – la cérémonie ne dure pas plus d'une demi-heure. L'après-midi, les femmes affluent dans la cour de la concession et remettent un présent à l'accouchée, au minimum quelques morceaux de savon et un drap pour l'enfant. Qu'il s'agisse du baptême ou du mariage, ces fêtes féminines permettent bien sûr aux participantes de se distraire entre elles et de danser « à l'abri des hommes ¹² ». Elles trouvent également là l'occasion d'éprouver leur prestige et celui de leur famille, en le mesurant à l'aune des cadeaux reçus, en comparant la valeur des présents offerts. Les fêtes féminines représentent donc une arène sociale où les femmes s'estiment tenues de maintenir et d'accroître le statut familial. Dans les années quatre-vingt-dix, la préparation de ces réunions suscitait des affrontements entre hommes et femmes qui pouvaient conduire à une séparation momentanée des conjoints ¹³. Les hommes devaient, selon les cas, pouvoir assumer le coût de plus en plus

9. En fait, les Bwa, population venue de la région de San, en partie encore non islamisés.

10. Le baptême (attribution d'un nom à l'enfant par un imam) et le mariage religieux se déroulent le matin, les femmes organisent ensuite une fête à laquelle les hommes n'assistent pas.

11. Le plus souvent, la famille a choisi un nom, celui d'un membre de la famille, d'un allié, d'un protecteur. Parfois il est demandé à l'imam d'en désigner un.

12. Les hommes déclarent qu'ils préfèrent « fuir » pour éviter les demandes d'argent.

13. Le scénario de ces drames domestiques ne varie guère. Selon l'état des rapports de force, l'homme, malgré les admonestations de ses frères et de ses amis, jette dans la cour les habits de l'épouse qui se réfugie chez des parents, ou l'épouse rassemble elle-même ses bagages et part, malgré les supplications des autres femmes de la famille et de sa belle-mère. Des personnalités marquantes du voisinage devront ensuite négocier la paix entre les adversaires.

élevé des présents offerts par les femmes (comportant de plus en plus fréquemment un don en argent) ou de la préparation des plats offerts aux invitées. Les femmes devaient également disposer d'une somme pour répondre aux demandes agressives des « griottes¹⁴ » venues chanter les louanges des participantes et de leurs familles, pour rémunérer les musiciens.

Lorsqu'ils ne peuvent faire face à ces dépenses, les hommes de la famille éprouvent un sentiment de honte, qui peut pousser certains à céder tout l'argent dont ils disposent et à emprunter à leurs amis, au risque de ne pas pouvoir se procurer le lendemain « l'argent du riz et de la sauce¹⁵ ».

En 2001 les fêtes féminines sont devenues plus austères. Si les hôtesse s'efforcent toujours d'offrir une nourriture abondante aux invitées, il ne semble plus de bon ton d'arborer des toilettes trop coûteuses – et les femmes voilées sont de plus en plus nombreuses. Les « griottes » sont rares (elles vont exercer leurs activités dans d'autres quartiers) et surtout, les musiciens, joueurs de jembé et de balafons, ont disparu¹⁶. Des groupes de chanteurs religieux¹⁷ les ont remplacés. Et l'on peut voir quelques jeunes femmes tenter d'adapter leurs pas au rythme des chants qui glorifient Allah, son dernier prophète et le guide religieux dont les chanteurs sont les élèves.

Au premier abord, certaines femmes justifient ces changements en invoquant la morale religieuse – les femmes du quartier doivent surveiller leur comportement, être pudiques et se différencier ainsi des femmes sans vergogne du centre-ville. D'autres insistent sur le coût des fêtes et sur cette concurrence entre les femmes qui les incitait à « gaspiller l'argent de la famille ». Lors de conversations plus intimes, les femmes les plus jeunes évoqueront les pressions dont elles sont l'objet de la part de leurs frères ou de leurs maris, elles insisteront sur le poids du regard des voisins.

« Ici tout le monde se regarde, même si tu ne veux pas suivre les religieux, tu dois faire comme tout le monde, sinon ta famille sera critiquée, ton nom sera gâté. Haidara

14. *Jeli mussow*.

15. Une analyse de budgets familiaux entreprise en 1996, montrait que le salaire d'un ouvrier non qualifié (25 000 CFA) permettait seulement d'acheter les céréales nécessaires à une famille de 12 personnes. L'unité domestique devait disposer de trois fois cette somme pour acheter les autres produits alimentaires et les vêtements indispensables, payer les frais scolaires des enfants et les frais médicaux. Peu de familles dans cette zone disposaient de ce revenu, à moins de bénéficier des salaires réguliers de trois ou quatre hommes actifs, ce qui était alors rare et le demeure aujourd'hui, tandis que le prix des produits de consommation alimentaire a considérablement augmenté.

16. Certains ont pu conquérir une clientèle au centre-ville, d'autres se sont reconvertis. Ainsi un chanteur autrefois renommé est devenu *bolitigi* (« féticheur ») et les musiciens de son orchestre se sont dispersés.

17. Les *Zikiridalaw* (artistes louangeurs) se sont multipliés au Mali depuis une dizaine d'années. Leurs chants (*zikiri*, de l'arabe *dhikr* « invocation », « récitation ») sont aujourd'hui largement diffusés par le biais des médias (cassettes, CD). Ils sont attachés à un guide spirituel dont ils diffusent l'enseignement.

a dit qu'il n'était pas bon de dépenser tout cet argent pour les fêtes, beaucoup le suivent, les choses ont changé ici. »

Les propos de cette jeune femme résument assez bien les transformations sociales liées à l'investissement d'un territoire urbain par un groupe religieux, implanté dans le quartier depuis 1991. La rationalisation de la vie quotidienne préconisée par son leader charismatique a enclenché la diffusion d'une éthique économique dont les principes donnent lieu aujourd'hui à une multiplicité d'interprétations et d'usages.

L'Ançar Dine¹⁸ : la mise en ordre de la cité

Le Sheikh Cherif Ousmane Madani Haidara implante le siège de son mouvement à Dianguinabougou au début des années quatre-vingt-dix. Au départ simple concession périurbaine, l'établissement s'étend en même temps que se développe l'influence du prêcheur. Les affiliations se multiplient dans le quartier (chrétiens, « animistes »), de nombreux musulmans désertent les mosquées locales, et « la maison de Haidara » devient un pôle d'attraction fréquenté par de nombreux fidèles venus d'autres quartiers périphériques, du centre-ville, puis des villages les plus lointains. Aujourd'hui, de hauts bâtiments « en dur » surplombent les simples constructions qui les entourent.

Lorsque l'on analyse les récits du Sheikh et de ses proches disciples, cet investissement progressif de l'espace urbain, puis villageois, évoque l'épopée de Muhammad¹⁹ après l'Hidjra vers Médine, lorsque le prophète construit l'Umma avec l'appui des muhājirūn mekkois et des ansār (auxiliaires) médinois. Là aussi, la conquête religieuse ne va pas sans conflits et violences. Conflits notamment avec les wahhabites²⁰, avec les dirigeants des mouvements islamiques rassemblés au sein de l'AMUPI²¹.

18. Les auxiliaires de la religion, de l'arabe *ansār al-dīn*. Précisons que le mouvement dont il est question ici n'a aucun lien avec le mouvement homonyme qui se manifeste depuis 2012 au Nord du Mali.

19. Schème courant semble-t-il dans les récits de fondation de nouveaux mouvements religieux traditionalistes.

20. La Wahhabyya (sunnite) est un mouvement particulièrement influent au Mali, surtout dans les villes. Elle est cependant peu présente dans la zone urbaine considérée ici. Les wahhabites sont considérés comme issus d'une classe de commerçants aisés et d'une élite d'intellectuels arabisants. (Amselle J. L., 1985 ; Brenner L., 1993)

21. L'AMUPI. L'Association malienne pour l'unité et le progrès de l'Islam avait été conçue comme une instance permettant une régulation aussi bien des rapports entre les sphères étatique et religieuse que des relations entre mouvements islamiques.

Les prêches²², qui adoptent le ton de la causerie familière, émaillés parfois de plaisanteries, invitent les fidèles à une remise en ordre de leur vie quotidienne. En premier lieu, c'est la sphère la plus intime, la plus triviale en apparence qui est concernée : les rapports entre les conjoints, la régulation des conflits entre les coépouses, les rapports d'autorité au sein de la famille, la répartition des ressources. Puis les comportements dans l'espace de proximité doivent rendre visible aux yeux de tous cette réforme de la famille : tenue vestimentaire et attitudes des femmes et des enfants, déplacements dans l'espace urbain et rythmes de vie, rapports au travail et à l'argent des hommes adultes, relations de voisinage. Le respect des règles religieuses (prières, jeûne, aumône) est évalué à l'aune de cette maîtrise de la sphère domestique²³.

Il s'agit là d'une reconquête, d'une reconstruction de la hiérarchie familiale, qui doit permettre aux hommes et aux femmes, aux aînés et aux cadets de retrouver le statut dont les perturbations sociales les ont dépossédés. Cette remise en ordre peut nécessiter le conflit, la rupture : les anciens doivent être respectés, mais s'ils s'opposent, il convient de s'en éloigner²⁴.

Dans les prêches, la référence à la tradition religieuse permet d'interpréter ces perturbations, d'en désigner les causes.

En premier lieu Haidara affirme aux jeunes gens qui l'écoutent qu'ils ne sont responsables en rien des échecs qu'ils subissent, il ne cesse de souligner l'injustice des accusations proférées, qu'il s'agisse du chômage, du célibat prolongé, du recours à la prostitution. Les responsables désignés sont les mauvais chefs de famille, indignes ou ignorants, les mauvais riches qui accaparent les ressources au lieu de les investir, les mauvais gouvernants, et au-delà, le FMI et les organisations internationales qui imposent leurs contraintes.

Les règles qui régissent le groupe des vrais croyants anticipent l'avènement d'une société à la fois juste et pieuse. L'organisation sociale globale est ainsi conçue comme une extension de la sphère domestique. La mise en ordre du territoire social et religieux affirme le rôle fondamental du regard en instaurant en premier lieu la transparence au sein du groupe lui-

22. Les quelques éléments présentés ici sont issus de l'analyse de prêches diffusés sur cassettes (1996-2005), de récits de trajectoires de convertis (1995-2000) dont j'ai pu suivre l'évolution ces dernières années.

23. On peut retrouver là les caractéristiques de « l'islamisation par le bas », que certains auteurs associent aux mouvements islamiques « néotraditionalistes » ou réformistes. Voir notamment Guolo R., 2003.

24. Ainsi de nombreux jeunes gens, mariés ou célibataires quittent la concession familiale, certains choisissent une épouse parmi les « vrais croyants », sans même en informer leurs parents. Des liens amicaux sont rompus lorsque l'ami refuse de s'affilier au *tôn*... Là encore rappel de l'épopée de Muhammad et de ses compagnons.

même, en invitant les fidèles à exhiber aux yeux de tous leur nouveau mode d'existence.

En même temps il semble que ce primat de la transparence permette d'inverser sous un angle particulier les rapports entre gouvernants et gouvernés. L'appareil d'État, l'ordre économique ne sont jamais dénoncés dans les prêches. La frontière passe entre les bons et les mauvais riches, entre les bons et mauvais responsables politiques, les bons et mauvais imams. Mais les règles de vie des fidèles leur permettent le jugement et l'évaluation du comportement visible des puissants, de retourner en quelque sorte les accusations dont ils ont été la cible.

Il arrive de plus en plus fréquemment que soit mentionné le terme « citoyen » (en français). Ce terme prend un contenu bien particulier tout en évoquant implicitement le modèle démocratique, affirmé par ailleurs par les instances gouvernementales. Le « citoyen » semble ici défini comme celui qui donne à voir sa capacité à maîtriser les rapports sociaux et à les conformer à la tradition religieuse – ce qui passe par l'abolition de cette frontière entre espace privé et espace public dont profitent les « hypocrites » pour satisfaire secrètement leurs vices. Il se caractérise aussi par sa capacité à diffuser, au-delà du cercle des croyants, des règles de vies conformes à « l'intérêt public ».

Les récits de trajectoire des convertis sont formulés en termes de ruptures successives, d'échecs. L'inscription territoriale proposée par le collectif religieux constitue une protection. Tout se passe comme si la visibilité instaurée dans le groupe²⁵ permettait de tenir à distance et de rendre intelligibles les pouvoirs arbitraires responsables des échecs, tout en permettant la conquête de l'existence sociale.

Dans les récits de conversion, ce modèle s'oppose à la figure de « l'homme perdu », individu coupé de tout lien donc privé de moyens d'existence – l'homme « transparent », diront certains, celui « que personne ne voit ».

Pour les hommes, l'affiliation suscite aussi l'espoir de s'insérer dans de nouveaux réseaux économiques dépassant l'espace restreint du quartier. Les jeunes filles mettront fréquemment l'accent sur l'assurance de « gagner un mari » dont le bon comportement sera garanti par la collectivité. Elles espèrent aussi « être considérées », être protégées des dangers qui dérivent de la polygamie, puisque cette situation représente pour elles une catastrophe particulièrement redoutée. Les prêches, en effet, incitent les maris à traiter les coépouses et leurs enfants avec équité.

25. Toutefois les vertus de la transparence peuvent aisément se retourner contre les fidèles. Les défaillances individuelles sont souvent source d'exclusion. Elles peuvent aussi inciter les membres à rompre avec le groupe, et parfois à fuir le quartier.

Dans ce cadre, la conquête du salut dans l'au-delà semble se confondre avec la conquête du statut dans le monde – à la fois signe d'élection et source d'émotion religieuse.

Le comportement économique constitue une composante essentielle de cette rationalisation de la vie quotidienne et un critère qui permet l'évaluation des individus. De nombreux prêches sont consacrés aux principes qui doivent guider la bonne gestion des ressources, ils incitent les fidèles à articuler efficacité économique et sociale des pratiques, reste alors à définir ce dernier élément qui englobe le premier et lui donne son sens. Ainsi les dépenses ostentatoires sont condamnées, mais les dépenses ne sont considérées comme telles que si elles mettent en péril la survie de la famille et l'amélioration de sa position, empêchent de faire les dons prescrits par la religion (l'aumône notamment). Il est légitime d'acquérir des biens de consommation marquant le rôle social et économique réel de l'individu et de sa famille – l'homme prospère devient alors un modèle qui indique aux autres les voies du salut en ce monde et dans l'au-delà. La pratique prescrite de l'aumône (*zakât*) est fréquemment débattue. Suffit-il de distribuer de l'argent aux solliciteurs qui se pressent à la porte de la mosquée ? Ceux-là chanteront tes louanges, mais ces dons sont inefficaces, et Dieu ne les reconnaît pas, plutôt donner l'argent de la *zakât* à une seule personne qui en fera bon usage et améliorera sa situation. Le donateur doit alors savoir juger les bénéficiaires dont la réussite sera portée à son crédit. De même on ne doit prêter de l'argent qu'à ceux qui sauront le faire fructifier, la pitié n'est pas toujours un sentiment respectable. Les échanges matrimoniaux doivent être régis par les mêmes principes, plutôt que d'exiger le versement d'une compensation matrimoniale, l'homme riche ou pauvre doit marier ses filles à des hommes dont il estime qu'ils deviendront de bons chefs de famille.

On voit alors que la richesse n'est pas en soi un signe d'élection – le prêcheur insiste fréquemment sur ce point ²⁶.

Les différentes étapes qui marquent l'ascension du leader charismatique et la territorialisation du collectif religieux donnent à voir à la population les effets économiques et sociaux des principes diffusés.

Lors de son installation à Dianguinabougou, Haidara vit pauvrement, « pauvre parmi les pauvres » déclare-t-il volontiers. Avec l'extension du mouvement au Mali, puis dans tous les pays d'Afrique de l'Ouest, en Europe et aux USA, les cotisations ²⁷ et les dons des fidèles lui permettent de réaliser

26. « Riche ou pauvre, tu peux être béni de Dieu ou maudit... L'argent peut être une récompense ou une malédiction. Dieu peut t'aimer et t'éprouver par la pauvreté, il peut aussi te maudire et te donner de l'argent... Tu t'imagines que tout va bien et tu continues à faire le mal. Maintenant, gagner de l'argent ou en perdre, c'est aussi une affaire de hasard, d'habileté et Dieu n'a rien à voir avec ça ! » (Entretien avec Haidara, 2012).

27. Tous les membres de l'association Ançar Dine doivent verser une cotisation mensuelle.

l'aménagement du territoire religieux local. Construction d'une vaste demeure à étages, d'une mosquée, d'une école coranique, puis d'un hôpital, achat de terrains où il installe ses disciples les plus méritants, organisation d'une ONG islamique. Dans l'espace local, le prêcheur charismatique joue le rôle de collecteur, de gestionnaire et de redistributeur des biens matériels, en même temps qu'il transmet à ses talibés la *baraka* (l'influx divin dont il dispose). Ces derniers travaillent « à cause de Dieu » dans les champs de l'association ou ceux qu'ils possèdent personnellement, comme manœuvres dans des entreprises de construction ²⁸.

Le leader religieux organise ainsi les relations sociales au sein du collectif et propose à l'extérieur un modèle de réaménagement des liens et des rapports de dépendance. Il peut être perçu comme un aîné dont la légitimité procéderait à la fois des pouvoirs religieux, économique et politique. Il propose en effet une définition particulière du « bien public ». Il se substitue en quelque sorte à un État défaillant – à la fois en organisant des services publics dans l'espace local et en intervenant dans le champ économique global. Si l'on dépasse en effet la perspective microsociale choisie ici, qui privilégie l'aménagement d'un territoire matériel et symbolique local, on peut constater que l'association transnationale Ançar Dine élabore aujourd'hui des projets de finance islamique – fondation d'une banque et d'établissements de microcrédit (Holder Gilles, 2012).

Interprétations et usages d'un ethos économique

Les principes de remise en ordre de la vie quotidienne et les conceptions du salut proposés par les leaders religieux constituent autant de « programmes de vérité ». Ils peuvent susciter la croyance (la confiance en la personne du religieux charismatique) et une adhésion plus ou moins stable au collectif qu'il dirige. Mais ils ne font pas l'objet d'une réception passive. Les énoncés articulés au sein des messages religieux sont sélectionnés et interprétés en fonction des situations vécues, des expériences quotidiennes, des messages diffusés dans les champs politique et économique.

En dehors du cercle des affiliés à un mouvement religieux – dont les frontières sont incertaines et évoluent très rapidement – les vérités proposées par le *karamògò* ²⁹ et ses disciples, les pratiques religieuses et les règles de vie quotidienne qu'ils donnent à voir alimentent les débats qui se développent au sein des familles, des *grins*, sur les lieux de travail. On peut ainsi observer la constitution d'un ensemble hétérogène de « sphères

28. Entre autres sur les chantiers des entreprises chinoises menant de grands travaux. Les talibés remettent alors leur salaire à leur chef spirituel.

29. Le terme *karamògò* désigne en langue bamanan un maître, celui qui transmet un savoir.

d'opinion³⁰ » plus ou moins stables, où les usages des énoncés religieux et les jugements dont ils font l'objet varient considérablement en fonction des problèmes envisagés – évaluation des conditions de travail, des normes qui devraient régir les relations familiales et conjugales, du comportement des élites politiques et économiques, définitions du rôle dévolu à l'État.

Depuis le début des années quatre-vingt-dix, de nombreux mouvements religieux, concurrents et étroitement interdépendants, se sont implantés dans les quartiers périphériques de Bamako. Leurs leaders s'interpellent et s'affrontent en utilisant une multiplicité de médias – radios locales, cassettes et CD largement diffusés sur les marchés, journaux, meetings religieux et, pour les plus prestigieux, émissions télévisées. On voit alors leurs argumentations se répondre, évoluer au gré des événements et des rapports de force qui modèlent le champ religieux.

Chaque collectif religieux fonde son autorité sur le rattachement à une lignée croyante (islam, religion « des anciens bamanan³¹ »), propose aux adeptes un retour à un univers de significations collectives immuable. La conquête de la légitimité procède du respect de la tradition religieuse dont le dévoiement serait à la fois le principe et l'effet du désordre social vécu.

Les observations (Bourdarias F., 2009) menées auprès des adeptes et des groupes qui commentent leurs pratiques indiquent un processus de sélection et de réinvestissement des éléments pertinents de ces traditions, choisis à un moment donné pour leur « valeur d'usage » lorsqu'il s'agit de donner du sens aux perturbations sociales. Ces constructions sont bien entendu relativement instables.

Les multiples transferts d'allégeance entre les mouvements, la variation des jugements sociaux dont ils font l'objet, permettent quelques réflexions concernant les formes microsociales d'articulation du religieux, du politique et de l'économique. Les individus concernés lient toujours explicitement leur adhésion et leurs évaluations aux relations sociales qui prévalent dans chaque collectif religieux, au statut social lié à l'appartenance³². Les

30. Notion utilisée par l'historienne Arlette Farge, plus pertinente ici que celle d'opinion publique : Farge A, 1992.

31. Terme populaire désignant un ensemble de religions non monothéistes aujourd'hui pratiquées sous une forme particulière en milieu urbain.

32. Un collectif religieux soufi constitue ainsi un groupe de référence pour certains habitants du quartier. Installé au bord du fleuve Niger, à l'écart du centre-ville, Soufi Adama propose à ses disciples un mode de vie ascétique, une mise à distance rigoureuse du monde social et politique. Lorsqu'il s'agit de remettre en cause les comportements sociaux des disciples de Haidara et les principes économiques affirmés par ce prêcheur, Soufi Adama est défini comme le représentant de la « vraie religion musulmane » (« celle des origines »). Des jeunes gens en situation d'échec et de rupture sociale disent avoir trouvé là un refuge, une existence sociale, en même temps que la « vérité » religieuse. Cependant le prestige médiatique et la prospérité économique conquises depuis quelques années par un jeune maître soufi (Soufi

mouvements – et pour les mouvements islamiques la voie vers le salut qu'ils proposent – sont donc évalués à l'aune de l'existence sociale qu'ils garantissent, de la protection qu'ils assurent contre les contraintes de l'ordre économique et social, des modes de rationalisation de la vie quotidienne.

À Dianguinabougou, l'extension du territoire religieux contrôlé par l'Ançar-Dine suscite aujourd'hui encore des controverses. De nombreux jeunes gens ont rejoint le mouvement. Certains ont quitté la concession familiale, espérant ainsi conquérir leur autonomie, d'autres ont tenté avec plus ou moins de succès d'entraîner les membres de leur famille sur la voie du salut. Entre 1995 et 1998, les débats religieux qui opposaient les cadets et leurs aînés, les hommes et les femmes, étaient parfois violents. Cependant ceux-là mêmes qui refusaient de rejoindre le collectif religieux et émettaient de nombreuses réserves quant à la personnalité du prêcheur et ses motivations³³, évaluaient positivement les principes éthiques et pratiques qu'il affirmait.

« Haidara dit la vérité », cette formule ponctuait alors les débats qui s'installaient dans les réunions amicales. Il disait « vrai » parce qu'il décrivait dans ses prêches les expériences de chefs de famille dépossédés de leur autorité, celles des cadets et des femmes soumis à des contraintes dont ils ne percevaient pas la contrepartie, celle de salariés qui estimaient ne pas être rétribués selon leur mérite. Il disait « vrai » aussi parce que son collectif religieux donnait à voir des relations de dépendance qui évoquaient à la fois un ordre social villageois imaginé assurant une juste répartition des ressources et un espace où les individus pouvaient échapper aux contraintes familiales. Les espoirs de salut dans l'au-delà alimentaient fort peu les conversations.

La transformation des pratiques de consommation évoquée plus haut concernait les dépenses cérémonielles, elle semble indiquer un début de reconquête par les chefs de famille de leur pouvoir économique dans la sphère domestique. Si sur ce point les femmes adhèrent aux nouvelles normes de gestion des ressources, elles en escomptent quelques avantages. Les discours recueillis lors d'entretiens individuels ou de conversations informelles montrent qu'elles aussi sélectionnent et interprètent les énoncés qui articulent les prêches de Haidara. La confiance doit régner entre les époux, le chef de famille doit avant tout assurer le bien-être matériel du groupe domestique, il doit également répartir équitablement les ressources entre ses épouses et leurs enfants. Lorsque des conflits éclatent, liés aux

Bilal) suscitent de nombreux transferts d'allégeance – tendance qui semble se modifier depuis 2012, dans le contexte de crise politique qui s'est instauré.

33. On se demandait alors si le prêcheur mettait bien en pratique ses propres préceptes lorsqu'il construisait « des étages » dans un « quartier de pauvres » et disposait de plusieurs automobiles somptueuses.

achats de nourriture et de vêtements, aux paiements mensuels³⁴ des frais scolaires des enfants, les femmes invoquent Haidara et passent en revue les dépenses inutiles, constatées ou soupçonnées des hommes. « Nous aussi, nous savons compter ! » s'exclamait l'une d'elles lors d'une réunion de *grin* féminin ; une autre participante ajoutait que « si on n'arrive pas à éviter la polygamie, il faut arriver à obtenir des droits à la maison, Haidara dit que c'est dans le Coran ! » La répartition équitable des ressources domestiques doit être constatée par le voisinage, et constitue pour les femmes une composante essentielle de leur prestige social, elle manifeste aux yeux de tous qu'une femme maîtrise les relations conjugales, qu'elle a su « éduquer son mari ».

Les cadets célibataires ou mariés, quant à eux, légitimeront leurs propres stratégies économiques individuelles en travaillant d'autres éléments du discours du guide et des pratiques de son collectif.

Ainsi, affirmeront-ils, « il est juste de cacher l'argent si tu peux ensuite travailler avec et aider ta famille », il est juste aussi de quitter la famille et de partir là où on peut accumuler librement de l'argent, un homme peut ensuite devenir lui-même chef de famille et aider ses parents.

L'analyse des observations recueillies dans ce contexte m'a semblé indiquer que les usages de l'éthique religieuse diffusée par l'Ançar-Dine, les nouvelles formes de rationalisation des pratiques sociales et économiques, renvoyaient à un ensemble de réaménagements des conceptions de l'autonomie et de l'individu.

Les conflits liés à la gestion des ressources monétaires, la remise en cause des rapports de dépendance qui les sous-tendent, conduisent les cadets et les femmes à redéfinir les espaces de vie et de relations, la bonne distance à instaurer entre les personnes.

La construction des espaces de relations et l'évaluation des distances en situation de crise

Le contrôle du désordre³⁵ et le repérage des risques sont toujours liés, dans les discours comme dans les pratiques, à la hiérarchisation des espaces

34. L'enseignement primaire (dit « fondamental ») est assuré en grande partie par des écoles privées. Les frais varient entre 1 000 et 2 000 CFA par enfant et par mois. Lorsque la somme n'est pas versée pendant plus d'un mois, l'enfant est renvoyé de l'école, à sa grande honte et à celle de ses parents. Quant à la consommation alimentaire, les hommes de la famille doivent acheter collectivement les céréales. Un homme marié remet à son épouse (à celle de ses épouses) qui prépare la nourriture ce jour là le « prix des condiments » (au minimum 2 000 CFA pour une famille de 12 personnes en 2010), si la somme n'est pas versée les repas collectifs n'ont pas lieu et chaque ménage tentera s'il le peut de se nourrir en cachette.

35. Ce que je traduis ici par « désordre » est exprimé dans les discours par des expressions stéréotypées telles que « tout est mélangé », « tout est embrouillé ».

de vie et de relations, à la définition des conditions de l'équilibre. Exercice périlleux, puisque les frontières tracées doivent sans cesse être redessinées. Parvenir à la fois à donner et à cacher l'argent aux aînés, à conquérir une fiancée contre les exigences monétaires de ses parents et la concurrence des autres, à imposer aux maris une juste répartition des ressources, implique que l'on sache maîtriser la proximité et la distance. Qu'il s'agisse de transactions économiques ou de relations amoureuses et conjugales, ces deux impératifs semblent conditionner la réussite.

Les débats observables au sein des *grin* masculins et féminins permettent de déceler l'élaboration d'un savoir collectif. Comment voir le danger, comment savoir à qui l'on peut se fier ? Le regard doit alors être exercé afin de repérer les signes qui permettent d'interpréter les conduites. En cas de défaillance, on s'expose au ridicule ou à la pitié de ses pairs, à l'échec social. Les exemples commentés entre amis permettent de fixer collectivement les cadres et les outils du regard, quelques principes généraux d'action (il est imprudent d'acheter certains objets qui montrent « ce que tu as dans ta poche » ; le mari qui refuse de l'argent à son épouse a des « copines » ou prévoit d'épouser une autre femme ; le fiancé avare est un « coureur... »). La confrontation des expériences vécues, l'accumulation des stéréotypes indiquent une tentative de systématisation des savoirs sociaux mobilisables, de définition de repères stables. Chacun tente aussi d'évaluer et d'affirmer sa position dans la hiérarchie locale des habiletés sociales.

Les discours recueillis tracent les contours d'espaces emboîtés, sortes « d'espaces gigognes », définis selon le degré de proximité des individus en relation. Leurs frontières fluctuent au gré des situations pratiques envisagées. Les individus décrivent leurs relations en termes de proximité et de distance, les projettent en quelque sorte sur leur espace vécu, qu'elles contribuent à mesurer, à hiérarchiser. Le vocabulaire de l'espace permet d'exprimer un classement des relations selon les degrés de similarité et de différence entre les partenaires.

L'espace « familial »³⁶ englobe les relations et les individus que l'on « connaît ». On connaît ce que l'on a vécu, expérimenté, ce à quoi l'on est « habitué »³⁷ et dont la pratique ne devrait receler aucune incertitude. On pourrait le définir comme un espace transparent de relations strictement codifiées, dont les codes, en principe, vont de soi, relations familiales, et amitiés nouées dans la longue durée. Cette proximité maximale limite (souvent exclut) les possibilités de négociation, ce qui la rend

36. Je choisis d'utiliser ce terme qui nous semble bien correspondre aux connotations du verbe « connaître » en bambara : *kadon* ou *nyèdon*. Ce dernier verbe signifie aussi « savoir utiliser ».

37. Ce que l'on a affronté avec succès, on en a « l'habitude » (verbe *kadeli*), qu'il s'agisse d'une maladie, d'une situation, d'un individu.

particulièrement contraignante en cas de conflit. Les individus soulignent l'amenuisement progressif, en milieu urbain, de cette sphère de relations, son extension semble constituer un enjeu pour ceux qui s'estiment capables de la contrôler.

Au-delà, s'étend l'espace des relations maîtrisables, que l'on pourrait concevoir comme un espace de proximité relative³⁸. Ceux qui y sont agrégés sont à la fois suffisamment semblables et distants pour qu'il puisse s'instaurer entre eux des relations stables d'échange, de négociation des conflits. Les définitions de cet espace relationnel présentent de nombreux traits communs. En premier lieu, il doit être conquis contre le désordre urbain et l'incertitude qui en résulte. Par opposition, la « tradition villageoise » désigne dans les discours une société codifiée, à la fois contraignante et sécurisante (un espace familial, selon la définition précédente), héritage que les parents n'ont pu ou su transmettre à leurs enfants. Il peut susciter la nostalgie aussi bien que le refus. Il évoque aussi un monde où les aînés agissent à la place des cadets et des femmes, leur transmettent ainsi leurs savoirs sociaux. Aujourd'hui, les cadres de la pratique ne seraient plus donnés (transmis), mais construits, sans et parfois contre les aînés défaillants. Cette situation est explicitement présentée comme la cause principale de la concurrence qui s'instaure, dans tous les domaines, entre les individus. Elle conditionne à la fois l'échec irrémédiable et le succès individuel le plus valorisant.

Le processus de conquête évoqué plus haut renvoie au tracé des frontières de l'espace de proximité et à son intégration progressive à l'espace familial.

Qu'il s'agisse d'instaurer un échange économique, amoureux ou conjugal stable, la définition du « suffisamment semblable » implique le repérage de signes qui permettent d'escompter un minimum de codes communs (de significations partagées), une anticipation possible des conduites de l'autre, fondée sur la compréhension (la ressemblance). Les négociations se caractérisent alors par leur globalité. Tout échange engage en même temps un ensemble de relations sociales vécues, plus ou moins étendu selon le degré de proximité des partenaires. Lorsqu'il s'agit d'évaluer les dangers encourus, il est impossible d'autonomiser la sphère de l'économique, celle de l'affectif ou de la parenté.

Les hommes affirment qu'en matière d'argent, ils doivent se méfier à la fois d'eux-mêmes et de leurs proches :

« Bon, on ne peut pas s'empêcher de dépenser ! Tu as envie de quelque chose, tu ne penses plus à rien ; ta maman te demande quelque chose, il faut donner si tu as ça

38. Ce qu'expriment des habitants du quartier lorsqu'ils affirment : « il faut bien que nous arrivions à vivre ensemble et à nous tolérer, car nous sommes tous semblables » (*an ye kelen ye, ou an bolen be nyogon fè*), « nous sommes voisins (*nyogon kèrè fè*) ».

dans ta poche... Alors tu cherches quelqu'un qui gardera ton argent, donc tu ne mens pas en disant que tu n'as rien ! Mais attention, la personne bouffe ! C'est un voisin ou un ami, tu ne peux rien dire : tous ont honte, toi et le bouffeur. » (*grin* de jeunes célibataires, Dianguinabougou, 2010)

Travailler pour un proche ou un allié de la famille ne permet jamais d'obtenir le « prix du travail » :

« Tu réclames ton argent, on te dit qu'il n'y en a pas, tu te fâches, tu es un ingrat ».

Pour les femmes un arbitrage équitable des conflits conjugaux s'avère difficile :

« Si ton mari te refuse l'argent, s'il bouffe celui que tu as gagné en vendant tes oranges, et si en plus il est coureur, il ne faut pas compter sur tes parents, ils diront que tu leur fais honte ! Les voisins ne veulent pas se fâcher avec l'homme... » (*grin* de femmes mariées, Dianguinabougou, 2009)

Dans les discours recueillis, la clôture de l'espace de proximité marque le seuil au-delà duquel les échanges, lorsqu'ils sont possibles, semblent plus correspondre au modèle de la transaction qu'à celui de la relation. Les sphères concernées peuvent être autonomisées, les risques sectorisés (marché économique, sexualité tarifée, rapports de pouvoir administratif et politique). Là, les échanges se situent dans la courte durée. Leur contrôle suppose un savoir relativement abstrait (généralisable). Les récits de commerçants et de clients de prostituées le montrent bien. La « honte », la crainte de mettre en péril des relations d'amitié et de voisinage n'existent plus. Les codes régissant le prestige, le succès, sont différents. « Ailleurs que dans le quartier, tu es commerçant et tu vends tes marchandises au meilleur prix » dira un boutiquier. « Là, personne ne peut t'empêcher d'économiser et de réussir », dira un candidat à « l'exode ». « Tu fais ce que tu as à faire, tu paies et bonsoir, je ne te connais pas, tu ne me connais pas, bonne chance ! » dira un client de prostituées.

Les femmes évoqueront souvent les figures de la « grande commerçante » et de la « migrante » – la première parcourt les pays étrangers et parviendrait à la fois à s'enrichir et à nouer librement des relations amoureuses, la migrante est censée conquérir une autonomie financière qui lui permettra au retour d'être respectée dans la famille.

La chance (*kunna*), et le courage (*dusu*) conditionnent la réussite. Ajoutons à cela que dans ces régions périlleuses, chacun se trouve constitué en individu, coupé momentanément de relations sociales à la fois sécurisantes et contraignantes. Tous n'estiment pas pouvoir en affronter les dangers.

Pour les hommes, « l'aventure » (c'est-à-dire l'émigration), est perçue comme la voie la plus efficace et la plus prestigieuse vers la conquête de

l'autonomie, le succès économique garantit au retour une position dominante dans la sphère familiale. Mais le départ implique que l'on dispose d'un réseau social, ou de l'argent nécessaire pour payer un « cokseur³⁹ » qui « trouvera un visa⁴⁰ » ou permettra d'avoir accès à un circuit de migration clandestine⁴¹. Le départ vers un autre pays africain exige moins de ressources financières, mais la réussite économique y est conditionnée par les réseaux d'entraide dont on dispose sur place. Un emploi salarié stable (contractualisé) en dehors du quartier permet une certaine maîtrise des contraintes familiales, mais pour en obtenir un « il faut avoir des relations » et les grandes entreprises maliennes ont peu à peu licencié leurs salariés.

Quant aux femmes, elles déclarent fréquemment qu'elles sont « attachées là », et qu'elles doivent trouver le moyen d'être respectées dans leur foyer. Elles comparent l'homme à « un enfant » incapable de prévoir l'avenir et de résister à ses envies. Le respect des règles religieuses peut « le rendre plus raisonnable ».

On conçoit bien alors que les modalités de mise en ordre de l'espace social proposées par le collectif religieux puissent entretenir quelques affinités avec les conceptions de l'autonomie et de l'individu construites à travers les expériences du conflit et les débats collectifs.

Les normes économiques et sociales diffusées par le prêcheur suggèrent aux hommes et aux femmes qu'il est possible d'instaurer un nouvel ordre dans la sphère domestique et l'espace de proximité, d'y conquérir une position stable et légitimée par les valeurs religieuses.

Les formes d'encastrement de l'économique, du social et du religieux qui se manifestent ici concernent la sphère domestique et l'espace relationnel local. Engagés dans d'autres situations, dans d'autres espaces sociaux, les mêmes groupes peuvent élaborer des constructions pratiques et symboliques bien différentes – lors de négociations salariales ou de grèves, lors de mobilisations politiques⁴². Les énoncés produits dans la sphère religieuse ne sembleront alors pas pertinents, ou donneront lieu à d'autres usages.

Les dynamiques qui viennent d'être décrites ne permettent donc pas d'affirmer l'extension d'une « économie morale » religieuse dans la configuration sociale malienne, ni d'anticiper son hégémonie.

39. Intermédiaire.

40. En 2012, une somme de 4 000 000 CFA permettait d'obtenir un visa pour la France, un billet d'avion.

41. En 2012, un passage entre la Mauritanie et l'Espagne par la mer coûtait à peu près 2 500 000 CFA.

42. Dans le cas des conflits salariaux que j'ai pu observer en 2010-2012, les revendications formulées et les modalités d'action indiquaient l'élaboration de conceptions de l'État qui lui attribuaient une fonction d'organisation de la production et de la distribution des richesses. Les mobilisations politiques récentes semblent indiquer la revendication d'un « État fort », protecteur du territoire national.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- AMSELLE Jean-Loup, 1985 : « Le Wahhabisme à Bamako (1945-1995) », *Canadian Journal of African Studies*, p. 345-357.
- BOJU Jacky, 2009 : « La malédiction, l'honneur et la spéculation. Principes historiques de la propriété foncière en Afrique de l'Ouest », *Bulletin de l'APAD*, 29-30, p. 71-91.
- BOURDARIAS Françoise, 1999 : « La ville mange la terre. Désordres fonciers aux confins de Bamako (Mali) », *Journal des anthropologues*, n° 77-78 : « Nouvelles configurations économiques et hiérarchiques », p. 141-160.
- BOURDARIAS Françoise, 2003 : « ONG et développement des élites », *Journal des anthropologues*, n° 94-95, p. 23-52.
- BOURDARIAS Françoise, 2006 : « La décentralisation, la coutume et la loi. Les constructions imaginaires d'un conflit à la périphérie de Bamako (Mali) », in FAY Claude, QUIMINAL Catherine (ed.) : *Pouvoirs et décentralisation en Afrique de l'Ouest*, Paris, IRD, p. 221-238.
- BOURDARIAS Françoise, 2009 : « Constructions religieuses du politique aux confins de Bamako (Mali) », *Civilisations*, 58-2, p. 21-40.
- BRENNER Louis, 1993 : "Constructing Muslim Identities in Mali", in BRENNER Louis (ed.) : *Muslim Identity and Social Change in Sub-Saharan Africa*, London : Hurst, p. 50-78.
- FARGE Arlette, 1992 : *Dire et mal dire, l'opinion publique au XVIII^e siècle*, Paris, Seuil.
- GUOLO Renzo, 2003 : « Le fondamentalisme islamique. Radicalisme et néotraditionalisme », in PIGA Adriana (ed.) : *Islam et villes en Afrique au sud du Sahara*, Paris, Karthala, p. 57-64.
- HOLDER Gilles, 2012 : « Chérif Ousmane Madani Haidara et l'association Ançar Dine : un réformisme malien populaire en quête d'autonomie », *Cahiers d'Études Africaines*, n° 206, p. 389-425.

OSTENTATION ET PRODIGALITÉ AU GAMOU DE TIVAOUANE (SÉNÉGAL)

Rabia BEKKAR-LACOSTE ¹

Les pratiques observées lors d'une grande fête musulmane au Sénégal, le *gamou*² de Tivaouane qui marque l'anniversaire de la naissance du prophète Mahomet, font apparaître des tensions croissantes provoquées par la généralisation d'une consommation ostentatoire et inscrite dans la mondialisation face à une religion, l'islam, qui prône au contraire l'égalité entre les croyants. Cette cérémonie annuelle, organisée par la confrérie musulmane des tijanes, attire aujourd'hui entre 2 à 3 millions de personnes durant plus d'une semaine dans la ville de Tivaouane. Sur fond de prières et de séances de méditation, elle donne lieu à une consommation effrénée dans une ambiance de grande braderie internationale.

Rien ne prédisposait pourtant cette école religieuse à une telle évolution ; elle se distingue, au contraire des autres groupes soufis, par l'accent mis sur l'éducation, la connaissance et par son peu d'appétence déclaré pour les affaires ou la politique. Au départ, ce rassemblement périodique des croyants, à l'image des grands *mawlid* en Égypte, au Sud de l'Algérie ou du Maroc, avait pour objectif d'accroître l'unité des disciples autour de leur chef spirituel. Ceux-ci venaient pour se former, se rencontrer, mais aussi pour rechercher des bénédictions du cheikh ou des pardons.

Le basculement des pratiques s'est produit en étroite conjonction avec la profonde crise économique et sociale qui a durement touché le Sénégal au début des années quatre-vingt-dix avec, en particulier, de fortes difficultés économiques, une perte sensible de légitimité du système politique et un

1. Cet article est une synthèse d'un projet de recherche en cours sur « Réseaux confrériques et religieux globalisés : économie morale, acteurs, mobilités, pratiques et territoires ».

2. *Gamou* en wolof ou *mawlid* en arabe : fête musulmane de commémoration de la naissance du prophète Mohammed.

désenchantement massif des jeunes des classes urbaines. Le mouvement Sopi, qui a mené Abdoulaye Wade à la victoire présidentielle en 2000, dénonçait ces conditions de vie difficiles et la paupérisation de la population.

D'un rituel centré sur les louanges à Dieu et les prières, le *gamou* s'est, alors, progressivement transformé en un immense marché informel, lieu de presque tous les « business ». Avec l'ouverture progressive de cet espace religieux, Tivaouane offre, aujourd'hui, une opportunité aux acteurs (individus et groupes) de conjuguer consommation matérielle et spirituelle. L'engagement affirmé depuis quelques années de la confrérie des tijanes dans un processus de visibilité dans l'espace public sénégalais, la volonté de ses responsables de se faire connaître et de peser sur la vie politique du pays en recourant aux moyens de communication les plus modernes (télévision, Internet, etc.) ouvre une nouvelle ère de reconfiguration des pratiques de présentation de soi et des rituels. À noter que la participation à cette fête de Tivaouane devient internationale ; la diaspora sénégalaise, sans doute en quête d'identité, y est de plus en plus associée.

Cette mise en scène de la piété et de l'ascétisme, autrefois cantonnée dans l'entre soi, transforme les modalités et le sens de cette commémoration qui, dans son essence même, est pourtant destinée d'abord à rassembler et estomper les inégalités. Désormais, elle les révèle, au contraire, au grand jour et semble s'en accommoder. Le passage du rituel de l'espace privé à l'espace public s'inscrit dans le processus historique d'évolution des nouvelles manières d'afficher sa mystique et ses croyances en cours dans la plupart des sociétés musulmanes. Ainsi, les frères tijanes ne sont-ils plus égaux face à leur maître. Aujourd'hui, fortement médiatisée, la confrérie tijane se trouve incluse de fait dans l'économie libérale et la globalisation qui la contraignent à trouver des ajustements. La consommation ostentatoire, sous le couvert des usages du *mawlid*, recompose les relations sociales entre les différents membres, elle hiérarchise de fait les statuts des uns et des autres. Par exemple ceux qui donnent beaucoup au comité d'organisation du *gamou* (le COSKAS) et ceux qui donnent peu. Ceux qui nourrissent un grand nombre de pauvres et ceux qui ne peuvent pas le faire et n'offrent que leur temps ou un verre de thé. Ceux qui rencontrent le khalife général de la confrérie et ceux qui restent dehors.

En retour, cette mise en lumière récente provoque un renouvellement des attaques dont les confréries soufi sont l'objet depuis leur origine, en particulier de la part des mouvements islamistes (ou qui se proclament tels) comme le salafisme puritain. Ceux-ci récusent de manière générale le culte des saints, les *mawlid* et les pratiques afférentes. Ils recommandent surtout une façon bien plus modeste de consommer et de se comporter dans une société. Utilisant des arguments parfois proches de ceux des altermondialistes, les salafistes critiquent vertement les pratiques festives et

les dépenses excessives durant le *gamou*. Ils dénoncent, en particulier, la dictature de la société de consommation « occidentale », les dépenses excessives et ostentatoires ; ils appellent à la sobriété, à la fin des gaspillages et à une organisation de la société plus collective dans la gestion de ses richesses.

La confrérie tijane sénégalaise s'efforce non sans difficultés de répondre à ces critiques en tentant de réguler les dons et l'afflux au marché notamment celui des commerçants qui viennent de partout profiter de la foule immense rassemblée pour le *gamou*.

Le contexte : mawlid, tijania et Tivaouane

La naissance du prophète Mohammed, appelée *mawlid*³ ou *moharam* en arabe, *gamou* en wolof, n'a jamais été célébrée de son vivant, ni par ses compagnons, ni par les musulmans à l'origine. Aucune mention de cette fête n'existe dans le Coran et ses commentaires agréés. Cette commémoration, qui a constitué une nouveauté dans l'islam au XIII^e siècle, est dès le début fustigée par certains juristes rigoristes qui la considèrent comme « une innovation blâmable » (*bid'a*), un égarement et ceux qui s'y adonnent comme des hérétiques. Parmi les théologiens les plus connus condamnant cette célébration, peut notamment être cité Ibn Taymiyya⁴ dont les écrits sont souvent repris par les partisans du wahhabisme et du salafisme. En dépit de ces attaques parfois virulentes, cette pratique du *mawlid* est toutefois demeurée largement suivie, notamment par les confréries soufi. Elle a été étudiée au Maroc et en Égypte notamment par Geertz (1992), Gellner (1969 et 1984) et Gilsenan (1973 et 1993). D'abord rurales, ces fêtes deviennent de plus en plus urbaines (Chih R., 2000).

La confrérie tijania est une des confréries soufi qui célèbrent un grand *mawlid* chaque année au Sénégal. Fondée en 1781 par Sid Ahmed Tijani (né à Aïn Madi en Algérie en 1737 et mort à Fès au Maroc en 1815 où il est enterré), cette école soufie syncrétique a connu un essor considérable en Afrique de l'Ouest (Triaud J-L, Robinson D. (ed.), 2000), et tout particulièrement au Sénégal où elle fut diffusée par Malik Sy à partir de sa résidence de Tivaouane. Les chercheurs qui s'y sont intéressés ont tous relevé le remarquable dynamisme de cette confrérie, sa capacité

3. *Mawlid* : du verbe arabe *wulida*, naître.

4. Ibn Taymiyya : théologien et juriste musulman sunnite influent du XIII^e siècle, né en 1263 à Harran en Turquie, mort en 1328 à Damas en Syrie. Il a vécu à une époque marquée par les conflits où il tente d'organiser le jihad contre les Mongols qu'il taxait de mécréants. Il se distingua par son refus de toute innovation dans la pratique religieuse. Il fut plusieurs fois emprisonné en raison de ses positions sur différents sujets religieux. Les préjugés sur Ibn Taymiyya sont nombreux parmi lesquels l'accusation qui fait de lui l'ennemi du soufisme. Ils sont encore accentués par la manipulation de ses écrits par les wahhabites.

d'innovation et d'adaptation. Un des premiers ouvrages qui lui est consacré a justement pour titre : « La tijania, un ordre soufi dans le monde moderne » (Abun-Nasr J., 1965). Parfois qualifiée de réformiste (Luizard P-J., 1992), elle est aussi celle qui parvient toujours à recruter des membres au sein des classes moyennes urbaines.

Tivaouane, siège de cette confrérie, est une ville située à l'ouest du Sénégal à 90 km au nord de Dakar. Elle compte, aujourd'hui, environ 45 000 habitants. Chef-lieu de département, elle fut la capitale florissante de l'ancien royaume du Cayor. Carrefour des différentes régions et des routes reliant le Sénégal de l'intérieur (zones minière et maraîchère) et la mer (zones de pêche de Saint-Louis, Mboro, Kayar et Fass Boye), cette collectivité locale a toujours été un centre commercial de premier ordre bénéficiant d'une gare sur la ligne de chemin de fer de Dakar à Saint-Louis, lui conférant, de fait, à l'époque coloniale la cinquième place derrière les fameuses quatre communes sénégalaises : Saint-Louis, Dakar, Thiès et Gorée. Certains pensent que Malik Sy a tenu compte de ces avantages géographiques indéniables pour s'y fixer avec le soutien des autorités françaises, à son retour du pèlerinage de la Mecque au tout début du XX^e siècle (Robinson D., 1991).

L'esprit originel du *gamou* de Tivaouane et sa forme contemporaine

Fondée sur l'éducation, le travail et le savoir, la philosophie de la tijania sénégalaise et ses valeurs mettent, en principe, les questions d'argent, de commerce et la fameuse « dépense » africaine au second plan, récusant pour ainsi dire toute consommation non vitale. Chaque année, le chef de cette confrérie, le khalife général, à l'occasion du *gamou*, montre son attachement profond à la connaissance. Il préside lui-même les dix jours de *dhikr*⁵, de récitations des louanges au Prophète et de lectures du Coran. Dans un excellent arabe classique, il entraîne ses disciples dans la méditation des heures durant. Son porte-parole tient de nombreuses conférences allant dans le même sens.

Cette longue tradition d'érudition religieuse que le grand khalife défend aujourd'hui, est au fondement même des principes de sa famille spirituelle et généalogique qui remonte à son aïeul, l'imam Malik Sy. Celui-ci, né en 1855 à Gaé, au nord du Sénégal, s'installa d'abord à Saint-Louis. Il fut initié par son oncle à la « voie » tijane à l'âge de 18 ans dans la filiation de l'école dite omarienne (d'après Omar Tall, célèbre combattant contre la colonisation

5. *Dhikr* : mot arabe signifie littéralement remémorer, se souvenir. Pratique consistant à répéter les différents noms de Dieu. Ces séances longues s'appuient souvent sur un mode de respiration particulier et parfois des mouvements du corps ou de la tête.

française). La filiation ou *sanad* est très importante dans le statut des khalifes. Or, celle de Malik Sy remonte au fondateur Sid Ahmed Tijani, lui-même, par trois intermédiaires seulement. Ce rattachement privilégié donne à la parole du khalife un statut particulier, supérieur pour ses adeptes à toute autre autorité politique, familiale, ethnique ou académique.

Après son pèlerinage à La Mecque en 1889, Malik Sy s'installe à Tivaouane en 1902, à l'invitation d'un notable de cette ville où il avait déjà séjourné, jeune pendant ses études. Il y construit une école, une mosquée et initie la commémoration du *mawlid*, occasion privilégiée, pour lui, de rassembler ses fidèles, de leur transmettre son enseignement et de recueillir des contributions financières (Robinson, 1993).

De manière générale, aller au *mawlid* est une manière d'être et de vivre pour beaucoup de soufis. Dans leur conception, la recherche de la proximité avec Dieu se fait aussi par le service rendu : offrir de la nourriture et l'hospitalité aux pauvres comme aux riches lors d'une cérémonie est un acte pieux qui attire la *baraka* (bénédiction) du cheikh. Les intenses séances de *dhikr* commencent, en général, en fin d'après midi et s'achèvent tard le soir. Durant la journée, les pèlerins dorment, épuisés par les cérémonies de la nuit ou proposent thé et nourriture à tous les passants.

Lieu de piété et d'intenses dévotions, Tivaouane a toujours connu, comme la plupart des *mawlid*, une composante commerciale comparée parfois « à des foires médiévales, des fêtes de carnaval où le religieux se mêle au profane » (Chih R., 2000). Des marchés s'y tiennent afin de proposer aux pèlerins la possibilité de se sustenter et de faire quelques achats. Le *gamou* connaît toutefois depuis quelques dizaines d'années une évolution considérable dans ce secteur. Un véritable tournant a été pris depuis une quinzaine d'années dans la visibilité nationale et internationale par cette confrérie, largement majoritaire au Sénégal. La désignation de Abdoul Aziz Sy El Amine, comme porte-parole et chargé de la communication du khalife général actuel, son frère aîné, confirme la volonté de la confrérie d'occuper désormais pleinement l'espace public (Villalon A., 1998). Décrit comme un homme érudit, inventif, humble et parfaitement connecté au monde moderne et à la mondialisation, il est notamment à l'origine de la création d'une structure spécifique pour le *gamou*, le comité d'organisation au service du khalife Ababacar Sy ou COSKAS⁶. Son action se concentre, aujourd'hui, autour de deux objectifs principaux : l'unification de la confrérie tijane et sa visibilité publique. D'où ses efforts de

6. Dans les années soixante-dix, le gouvernement sénégalais, confronté à la révolte des étudiants et des travailleurs, ne pouvait pas envoyer suffisamment d'agents de sécurité à Tivaouane pour le *gamou*. Abdoul Aziz Sy El Amine a alors eu l'idée de monter une sorte de « milice locale » composée de 80 jeunes qui avaient pour tâche d'assurer l'ordre et la sécurité dans la ville. Ils ont été rapidement employés à collecter des contributions.

développement de la principale fête annuelle, le *gamou*, qui permet de renforcer la cohésion des disciples et de mieux faire connaître la confrérie à un public plus large.

Sous sa direction, Tivaouane, à l'instar de la ville de Touba pour l'autre confrérie majeure au Sénégal, celle des mourides (Gueye C., 2002), est devenue la capitale régionale incontestée des tijanes sénégalais. Les visites au mausolée de Malik Sy et à la mosquée Babacar Sy, sites considérés pour leur haute qualité patrimoniale et symbolique, classés monuments historiques, font d'elle une cité animée tout au long de l'année. La ville est clairement en phase de patrimonialisation religieuse, dans la perspective, d'une part, de s'autonomiser de Fès où repose le fondateur de la confrérie, et d'autre part, de devenir un centre de pèlerinage de la tijania d'Afrique subsaharienne. Des agences de voyage privées proposent, par exemple, y compris en France, des circuits des sites liés à la confrérie et à son maître sénégalais.

Mais le grand moment à Tivaouane est incontestablement celui du *gamou* où la ville accueille des millions de personnes. Comme la plupart des centres urbains du Sénégal, la ville est caractérisée par l'importance du commerce informel. Le ministère des Finances évalue toutefois à plus de 4 milliards de francs CFA par an le chiffre d'affaires réalisé localement, la part exacte des recettes du *gamou* n'étant pas connue.

Une lourde organisation et de sérieuses difficultés d'encadrement des activités commerciales

Le *gamou* de Tivaouane dure treize jours, dix jours de *dhikr* et trois jours de nuits sacrées, période plus particulièrement dédiée à la lecture de poèmes de louanges en l'honneur du Prophète (*bourda*) et à la récitation du Coran.

Le COSKAS est en charge de l'ensemble des aspects matériels, religieux, et culturels de cette fête. Il est aussi l'interlocuteur des autorités de l'État et de la municipalité. Il est organisé en commissions à qui revient la responsabilité, par domaine, de faire des propositions au khalife et à ses conseillers, de mettre en œuvre les décisions prises et d'en suivre la bonne exécution. Tous les besoins répertoriés sont envoyés aux différents ministères de l'État ainsi qu'aux grandes entreprises, publiques et privées. Chaque année, un conseil des ministres spécifique est consacré à l'organisation du *gamou*. Des mesures particulières sont prises, par exemple en matière de fourniture d'électricité ou, pour la sécurité sur les principaux itinéraires routiers conduisant à cette ville. Pendant le *gamou*, les réseaux téléphoniques sont quasiment saturés et des émetteurs temporaires sont installés pour accroître leurs capacités.

Plus de trois millions de pèlerins (chiffre avancé par les organisateurs et la presse) se sont rassemblés à Tivaouane le jour de la nuit sacrée du

4 février 2012, venus de tout le Sénégal, d'Afrique de l'Ouest, de France, d'Italie, d'Espagne et des États-Unis. La logistique mise en place pour répondre aux besoins d'une telle foule est particulièrement lourde. Les familles qui accueillent des visiteurs s'y préparent longtemps à l'avance en stockant eau et nourriture pour éviter pénuries et hausse des prix. Des produits variés arrivent en quantités considérables, y compris des zébus et les moutons acheminés du Nord du pays et de Mauritanie et qui souvent sont offerts au khalife général. Les visiteurs, prennent, eux, autant que faire se peut, leurs dispositions en matière d'hébergement, parfois une année à l'avance. Certains riches Sénégalais investissent dans l'achat d'appartements à Tivaouane qu'ils n'utilisent qu'à cette occasion ou qu'ils louent à prix d'or. Les autorités, elles, organisent les dispositifs sanitaires, en particulier, la fourniture d'eau par camions ou livraison de palettes de bouteilles ainsi que l'installation de latrines publiques provisoires pour éviter les épidémies récurrentes dans ce type de concentration humaine. Toutes les pharmacies, les centres de soins, l'hôpital de la ville et ceux des alentours, SOS Médecins, sont mobilisés et restent ouverts nuit et jour pendant toute la période du *gamou*.

Depuis une dizaine d'années, l'un des problèmes les plus épineux est celui de la prolifération des marchés durant la fête. En 2012, le député-maire a concentré tous ses efforts sur le déplacement de trois lieux de vente hors du centre de Tivaouane. Ceux-ci sont considérés, par les autorités, depuis des années comme « de véritables plaies urbaines », notamment pendant le *gamou*, période « de recueillement et non de la consommation débridée », comme l'ont déclaré publiquement plusieurs responsables locaux.

Ainsi, les trois marchés traditionnels, le foirail, le marché sérère et le marché central, ont-ils été délocalisés à la périphérie de la ville. Pour réaliser cette opération délicate sur laquelle toutes les autorités municipales précédentes avaient échoué, le maire actuel a demandé et obtenu l'appui de la famille du khalife. Des actions sont également menées, avec des succès mitigés, pour tenter d'encadrer les marchands de rue aux statuts variables : du pur informel avec leur baluchon à ceux qui négocient des pas-de-porte temporaires et disposent d'étalages parfaitement agencés.

Tivaouane, victime de son succès, est devenue quasi impraticable pendant cette période avec des foules considérables et l'impossibilité de circuler en voiture ou simplement d'accéder à pied aux lieux saints sans être littéralement comprimé par la foule.

L'enjeu de la redistribution des dons et de la *zakât*

Une autre dépense à prévoir par les familles sénégalaises pendant le *gamou* correspond à l'un des cinq piliers de l'islam, une obligation canonique prescrite par le Coran : il s'agit de la *zakât*, don de charité fait aux

pauvres, pratique réglementée par la loi musulmane (*charia*). Lors du *mawlid*, une partie de cet argent finance le nettoyage de la ville, la location des équipements, l'achat de l'eau et de la nourriture qui sera distribuée aux visiteurs dans les mosquées ou les lieux d'hébergement. Des contributions aux frais de transport des pèlerins sont également données. Bien que ces aumônes doivent, en principe, rester personnelles, discrètes et distribuées aux pauvres, elles font aujourd'hui l'objet d'une véritable concurrence entre familles ou entreprises qui rivalisent de largesses.

Par ailleurs, la crise économique et celle des institutions publiques en Afrique de l'Ouest ont favorisé l'occupation croissante du terrain de la consommation par des associations et des ONG d'inspiration religieuse. Celles-ci collectent l'argent de la *zakât* des plus riches, notamment dans les pays du Golfe, et le redistribuent pour la consommation au moment des grandes fêtes religieuses. Structurées et bien organisées, ces associations remettent en cause le principe même de ce don et les modalités de sa distribution traditionnelle. Une multiplicité d'acteurs a, dès lors, surgi usant de stratégies diverses de négociation et d'hybridation des pratiques pour la gestion de cette « rente ».

Ainsi, s'est créée une nouvelle chaîne de courtiers et d'intermédiaires, jusque-là absente de l'organisation du commerce et de la consommation avant et pendant le *gamou*. Un nombre important d'organisations et de personnes privées se positionnent pour distribuer cette *zakât* aux pauvres.

Ce système social de redistribution des richesses, initialement dénué en apparence de toute intention mercantile est fondé sur le don en échange de *hassanates* (bénédictions qui comptent pour l'au-delà), analogues aux anciennes indulgences catholiques. C'est un mode symbolique de régulation des inégalités économiques, de pacification des contradictions sociales et de purification des gains et des biens.

Il permet, enfin, aux pauvres, pendant le *mawlid*, de consommer comme tous les autres musulmans sans devoir mendier ou se cacher. Les riches donateurs peuvent, alors, s'adonner eux à des dépenses somptuaires et ostentatoires sans être critiqués puisqu'ils se sont acquittés de leur devoir en permettant aux plus démunis de manger ou même faire des achats.

Consciente de cette évolution, la confrérie tijane s'efforce depuis une dizaine d'années de contrôler la gestion de ces dons (qu'il s'agisse des dons en nature ou en espèces). L'objectif est d'organiser une régulation sociale de la redistribution afin que celle-ci soit « équitable » sur le territoire de la capitale de la tjanania.

Tivaouane, foire annuelle mondiale des tijanes

Une économie religieuse transnationale s'est progressivement développée avec des contributions financières et matérielles croissantes des migrants

sénégalais installés à l'étranger. Ainsi, à l'occasion du *gamou*, sont mises en vente des marchandises aussi bien spirituelles que profanes dans ce vaste marché mondialisé de la consommation éphémère. On y trouve aussi bien des chapelets, de l'encens d'Arabie ou des portraits du khalife *made in China* que des smartphones et des dessous en dentelles.

Comme au Sénégal, les migrants en Afrique, en Europe et aux États-Unis prennent souvent leurs congés (un à deux mois) pendant cette période. Ils se rendent à Tivaouane pour y avoir une activité commerciale (vente de produits importés, aide dispensée à un membre de la famille dans son commerce, location de maison, transport des pèlerins, etc.). Des relais importants existent dans le milieu de la diaspora, notamment aux États-Unis et en France, pour envoyer de l'argent et/ou des produits pour le *gamou*. Ainsi, par exemple le Ndoucoume World Wide Shipping à New York, importante entreprise de fret qui appartient à un *tijane*, joue-t-elle un rôle remarqué pour le transfert des fonds et des marchandises que les disciples adressent à leurs familles restées au pays, ou directement au COSKAS. La forte demande en électroménager au Sénégal a contribué à la création d'un marché fructueux (des produits arrivant de Taïwan, de Chine, de La Mecque et même des USA), le *mawlid* de Tivaouane est l'une des occasions de vente de ces marchandises.

La mobilisation des femmes, à travers des associations et des comités villageois, pour la préparation et la participation au *gamou* est impressionnante. Elle constitue pour elles, un savant jeu d'équilibre entre à la fois le respect des règles religieuses, leur place en tant que femmes dans la société et les impératifs du commerce. La motivation religieuse du pèlerinage et l'intérêt financier se conjuguent à l'occasion de ce grand marché où les femmes jouent un rôle majeur même si elles n'apparaissent pas en première ligne.

Les femmes collectent en particulier des « cotisations » au niveau de leur village ou de leur quartier sur les produits vendus toute l'année et l'argent est mis dans une caisse commune pour financer le voyage à Tivaouane. Le choix des produits à vendre et à acheter sur place constitue une décision importante car chaque *gamou* a ses modes : vestimentaires, cosmétiques et même alimentaires. La compétition est très rude sur le marché, mais la consommation bat son plein pendant toute la durée de la fête, et, selon leurs propres dires, ce *mawlid* s'avère très rentable pour ces commerçantes aguerries. Certaines vont s'approvisionner plusieurs mois à l'avance à Dubaï, en Chine et plus récemment au Brésil. Elles font venir des conteneurs remplis de toutes sortes de marchandises qu'elles comptent écouler lors du *gamou*.

On peut, par exemple, observer, à cette occasion, comment les femmes usent de stratégies habiles combinant leurs obligations religieuses et leur

intention de purification (difficile pour un mari ou à un père de refuser à une épouse ou une fille de se rendre à un pèlerinage avec ses amies) avec une consommation à leur guise : achat de boubous, de bijoux, de chaussures, frais de coiffure et maquillage pour apparaître dignes lors des cérémonies qui leur sont réservées. Ces choix subjectifs et personnels peuvent apparaître en nette opposition avec les impératifs moraux et les valeurs de la confrérie. Mais à Tivaouane, logique de marché et logique spirituelle se côtoient.

Les salafistes tentent, bien sûr, de dénoncer ce qu'ils appellent une débauche de consommation, notamment de la part des femmes. Dans les mosquées où ils ont accès à la parole, ils traitent ces femmes d'immorales, car elles dépensent toutes les économies de la famille dans l'achat de « futilités » et déambulent dans l'espace public au mépris de la *chari'a*.

Face à cette évolution que certains qualifient de véritable dérive (on se souvient de l'épisode « des marchands du temple » de la Bible), il n'est donc pas étonnant que l'économie, la discipline et l'éducation aient été au cœur des deux grands forums organisés par la confrérie tijane à l'occasion du *gamou* de 2012. Ces thèmes ont été débattus lors des différentes conférences du porte-parole et chargé de la communication des tijanes, Abdoul Aziz Sy El Amine. L'éthique économique et la mal gouvernance, la course aux richesses mal acquises, la consommation débridée, ont fait l'objet d'interventions particulièrement musclées. Le porte-parole a notamment rappelé à son auditoire la relation entre consommation et pauvreté notamment des jeunes, en reprenant la thèse du fondateur de la tijania qui considérait que les pauvres ne devaient pas dépenser leurs maigres ressources n'importe comment, qu'il fallait les éduquer par la connaissance de la *sunna* (pratiques quotidiennes du prophète Mohammed) et, ainsi, réguler les injonctions à la consommation de l'économie libérale et des salafistes.

L'insertion progressive du *gamou* dans un marché mondial de l'islam

La controverse est aujourd'hui importante s'agissant du sens de la célébration du *gamou* au Sénégal par les différentes branches de la confrérie. Les tenants de la ligne rigoriste et de la position extrémiste des salafistes, souvent portées par de jeunes étudiants de retour de l'étranger, considèrent, en effet, que cette commémoration perd sa signification religieuse et spirituelle si elle devient un marché de consommation.

On retrouve, ici, les contradictions d'un islam wahhabite commerçant qui a transformé progressivement La Mecque, lieu du plus grand pèlerinage musulman, le *hadj*, en un véritable marché mondial (Amadou A., 2009). Car ce lieu est en effet devenu pour « les pèlerins commerçants » de tous les pays musulmans un lieu d'approvisionnement en marchandises (en

particulier du petit matériel électronique, des téléphones mobiles et des bijoux en or) destinées, pour une bonne part, à être vendues dans le pays d'origine. La libéralisation de l'économie du Sénégal à la fin des années quatre-vingt-dix a accéléré la mise en place des circuits de commerce parallèle à destination de ce grand pèlerinage.

La généralisation de ce commerce, à La Mecque comme dans les lieux du rituel confrérique, va connaître un essor important au début des années 2000, impulsé d'abord par les mourides plus ouverts aux pratiques commerçantes. Les confréries niassane⁷ et tijane, réputées « élitistes » ou « intellectuelles », suivront le mouvement. Amadou Adama analyse finement le même processus d'émergence d'une « économie de pèlerinage » au Cameroun, il démontre comment historiquement sont nés de nouveaux « commerçants pèlerins » qui inondent le marché local de produits de consommation en provenance directe d'Arabie Saoudite (Adama A., 2009).

À Tivaouane, le même processus de mutation du *gamou* vers un espace commercial ouvert est aujourd'hui quasiment abouti. Les grands commerçants (y compris ceux de la confrérie mouride) investissent la ville à cette occasion. Le COSKAS et la mairie, à qui revient la régulation des autorisations de commerce et de circulation, ont le plus grand mal à contenir l'extension des marchés en plein air et l'apparition de lieux de vente utilisant le moindre interstice disponible de l'espace public au bord des routes et ruelles.

Il convient de souligner ici que le terrain était particulièrement favorable à une telle évolution, car les commerçants constituent une des figures essentielles de la société sénégalaise, une composante structurante du système social. Comme de manière générale dans les sociétés musulmanes, ils participent à la prospérité de la communauté et sont reconnus comme tels. Ils sont de leur côté tout disposés à faire des dons conséquents à leur guide spirituel (marabout) et à leur confrérie, en échange d'une reconnaissance symbolique et morale accrue de leur rôle social. C'est dans ce sens que les migrants, par exemple, participent de façon significative aux dépenses du *gamou* et aux dons qui doivent être faits à cette occasion. Certains espèrent aussi de la sorte « purifier » leurs gains acquis dans un système étranger non musulman, et qui, à leurs yeux, sont entachés d'impureté, et obtenir la bénédiction de leur cheikh.

Un observateur attentif de Tivaouane au moment du *gamou* ne peut être que frappé par la reprise, en miniature, de beaucoup de pratiques du pèlerinage à la Mecque, le *hadj* : centralité urbaine et spirituelle du rituel,

7. Second pôle majeur de la tijania au Sénégal, centré sur la ville de Kaolack, mais qui compte beaucoup d'adeptes au Nigeria et au Soudan. Cette confrérie se distingue notamment par une ouverture moderniste encore accrue, en particulier sur l'éducation des femmes et la culture scientifique.

pratiques religieuses quotidiennes, récitation du Coran et louanges au Prophète, circuits à pied de *ziara* (visites des tombeaux), le tout mêlé de coutumes profanes (commerce, chants, danses, modes, etc.). Catherine Mayeur-Jaouen fait le même constat au sujet des rassemblements de soufis en Égypte : clairement mais implicitement, c'est le modèle du *hadj* qui inspire les pratiques, en particulier, la circumambulation autour des lieux saints dans le sens inverse des aiguilles d'une montre et les achats à profusion de souvenirs (Mayeur-Jaouen C., 1990).

Les retombées financières du *gamou* sont majeures, les commerçants affluent de toutes les contrées du Sénégal (certains y occupent le même emplacement depuis des décennies, d'autres viennent des pays de la sous-région du Golfe, d'Italie et bien sûr de France). Tous préparent leurs stocks d'articles « religieux » pour cette occasion. Car, beaucoup de visiteurs et de pèlerins font leurs courses annuelles en produits d'importation, notamment ceux qui sont rares et chers au Sénégal : chapelets, encens, *hijab*, *djellaba*, boubous, chéchias, cola, *siwak* (bâton de noyer pour blanchir les dents), khôl, téléphones portables, ordinateurs portables avec clavier en arabe, DVD et CD du Coran, livres religieux en français, arabe ou en anglais, etc.

Le *gamou* : enjeu religieux et politique

Le khalife général qui occupait jusqu'aux années quatre-vingt-dix une position influente mais discrète est aujourd'hui devenu un acteur majeur du système économique, social, politique et religieux du Sénégal. Jean Copans a très bien analysé ce type de positionnement pour la confrérie mouride, engagée bien plus tôt dans les affaires séculières (Copans J., 1980). Dès lors, toute manifestation publique devient un enjeu de démonstration et de communication. Le *gamou* est, ainsi, devenu l'occasion privilégiée de la mise en scène de ce statut et du pouvoir croissant de cette obédience religieuse au Sénégal et dans toute la sous-région.

Le président de la République sénégalaise s'y rend, tout comme les représentants de la plupart des corps constitués. Des visites officielles sont organisées par le ministère des Affaires étrangères pour les ambassadeurs et représentants des organisations internationales. Le ministre de l'Intérieur, ministre des Cultes, conduit une délégation de tout le gouvernement. Les ministres absents sont immédiatement remarqués et leur non-participation est interprétée comme une prise de position opposée aux *tijanes*. Le prestige de chacun est mesuré à l'aune de son placement lors des diverses cérémonies, des repas auxquels il est convié, et, suprême bénédiction religieuse (la *baraka*), l'obtention d'une audience du khalife général. Ces visites officielles renforcent cette mise en scène des inégalités sociales par l'ostentation des tenues vestimentaires, des véhicules, de la qualité et quantité des repas servis, etc.

L'implication des confréries sénégalaises dans les affaires publiques est une réalité amplement documentée pour les mourides mais qui était jusqu'ici plus discrète pour les tijanes. Au-delà du classique *ndiggel* (le principe d'obéissance au khalife), cet engagement est désormais affirmé et a pris des formes diverses, notamment lors des dernières élections. Les conférences de presse du porte-parole de la confrérie, Abdou Aziz Sy El Amine, ont été, ainsi souvent l'occasion d'interpeller directement les autorités sur la pauvreté, le chômage, l'éducation, la corruption mais, aussi, sur la consommation excessive et ostentatoire.

Conclusion

Le *gamou* de Tivaouane constitue une démonstration périodique de l'audience et de la puissance de la confrérie tijane au Sénégal. Il mêle activités sacrées et profanes et se présente, aujourd'hui, comme une formidable opportunité commerciale, un véritable temple de la consommation pour des millions de visiteurs, un marché rendu en quelque sorte « acceptable » par ce cadre spécifique.

La générosité des pèlerins et des disciples correspond au désir intense de consacrer des sommes d'argent importantes (qui, souvent, représentent un effort d'épargne important sur toute l'année) en échange d'une valeur recherchée au cours d'une fête sacrée, sur un lieu qui l'est tout autant. Les produits consommés et ce, quel que soit leur prix, paraissent dotés d'une égalité symbolique dans la subjectivité de leurs acquéreurs. Tant que les participants considèrent que tous peuvent acheter ces accessoires, notamment religieux, il s'établit une sorte de consensus sur la consommation. Par extension, les marchandises acquises ou vendues à Tivaouane, religieuses ou profanes, semblent, elles aussi, empreintes d'une valeur symbolique, car, on se trouve dans un espace-temps privilégié, celui du *mawlid*. Très difficile par exemple de critiquer une dépense excessive si celle-ci a été faite à cette occasion.

En effet, cette cérémonie, qui répond à l'évidence aux aspirations religieuses profondes de la société sénégalaise, participe à la neutralisation, dans l'imaginaire des disciples, de la valeur marchande des objets de la sunna recommandés pour les musulmans (chapelets, livres de *dhikr*, djellaba, boubou, encens, etc.). Le *gamou* est l'occasion de réaffirmer l'égalité symbolique qui est au fondement de l'islam, nourrie et revitalisée par les rituels quotidiens. Il permet de produire une égalité symbolique des individus (au-delà de leurs appartenances sociales, de caste et ethniques).

Dans le contexte actuel de globalisation et d'augmentation des inégalités économiques, le paradoxe entre la prodigalité, accompagnée d'une consommation ostentatoire, et l'égalité symbolique des disciples de la tiania, devient un enjeu central. Cette contradiction préoccupe le khalife

général qui souligne, lors de ses interventions, les dangers de l'éclatement de cet équilibre social que la confrérie tente de maintenir. Les tensions entre les principes qui fondent les actions et les actes concrets des membres de la confrérie constituent un entre-deux particulièrement intéressant à observer. Il permet de relever les agencements et les adaptations auxquels se livrent les pèlerins pour concilier à la fois les pratiques religieuses et de consommation.

Cette évolution renforce les détracteurs des confréries, en particulier, des tijanes jusqu'ici plutôt épargnés du fait de leur retrait volontaire de la vie publique. Cette proximité de la piété et de la consommation est jugée contraire aux valeurs de l'islam par les salafistes qui dénoncent la tolérance des responsables de Tivaouane envers les pratiques de leurs disciples. Pour ce faire et de manière très classique, ils s'approprient les concepts des organisations internationales, notamment ceux des ONG, sur le creusement avéré des inégalités et les intenses frustrations face aux encouragements à la consommation d'une économie de plus en plus libéralisée. Les responsables tijanes s'efforcent, pour leur part, de répondre à cette critique par un positionnement social plus marqué et un encadrement accru des activités commerciales lors du mawlid.

Au Sénégal, comme ailleurs dans le monde musulman, des jeunes, des femmes et les populations paupérisées, trouvent dans les critiques des salafistes et des wahhabites une forme de résistance à l'économie libérale et de contestation de l'État « immoral ». La religion peut devenir une force mobilisatrice. La consommation débridée et ostentatoire est ainsi actuellement un des catalyseurs du conflit entre les confréries et les partisans d'un islam rigoureux.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ADAMA A., 2009 : « Pèlerinage musulman et stratégies d'accumulation au Cameroun », *Afrique contemporaine*, n° 231, vol. III, Bruxelles, de Boeck.
- BAVA S., GUEYE C., 2001 : « Le Grand Magal de Touba : exil prophétique et pèlerinage au sein du mouridisme », *Social Compass*, vol. III, n° 3.
- BRENNER L., 2001: *Controlling Knowledge : Religion, Power and Schooling in West African Muslim Society*, Bloomington : Indiana University Press.
- CHIH R. 2000 : *Le soufisme au quotidien. Confréries d'Égypte au XXI^e siècle*, Arles, Sindbad/Actes Sud.
- COPANS J., 2006 : « Les espaces mourides (municipal, régional, national, international et/ou mondial) et les territoires étatiques africains et occidentaux ». Symposium international de l'IPDSR « Stratégies de

populations et stratégies de développement : convergences ou divergences ? », Dakar.

GUEYE C. 2002 : *Touba : la capitale des Mourides*, Paris, Karthala.

MAYEUR-JAOUEN C., 1990 : « L'intercession des saints en islam égyptien », *Annales islamologiques*, T. 25, Le Caire.

TRIAUD J.-L., ROBINSON D. (ed.), 2000 : *La Tijâniyya. Une confrérie musulmane à la conquête de l'Afrique*, Paris, Karthala.

ROBINSON D., 1993 : « Malik Sy : un intellectuel dans l'ordre colonial au Sénégal », *Islam et sociétés au sud du Sahara*, n° 7.

VILLALON A., 1998 : « Entre confrérisme, réformisme et islamisme ; les mustarshidin du Sénégal », in KANE O. et TRIAUD J.-L. (ed.) : *Islam et sociétés au sud du Sahara*. Paris, Karthala.

LA CONSOMMATION DE SANTÉ EN AFRIQUE : DOMINATION ET IMPASSES DE L'ANALYSE ÉCONOMIQUE STANDARD

Bruno BOIDIN

Les politiques de décentralisation entreprises dans les pays pauvres depuis la fin des années 1970, avec notamment la stratégie de Santé pour tous en 1978 (OMS, Unicef) et l'Initiative de Bamako (IB) en 1987 (OMS, Unicef et Organisation de l'Unité africaine), ont bien pris acte de l'insuffisante connaissance des besoins des patients et de leurs stratégies individuelles. Cependant, ces approches demeurent largement consacrées au côté « offre » de la santé. Les patients continuent d'y être notablement négligés ou réduits à des considérations marchandes ou monétaires (recouvrement, prépaiement) qui négligent la complexité des comportements. Le recouvrement des coûts, initié avec l'IB, fonde le paiement des soins sur des critères de revenu plutôt que de conditions de vie. En faisant porter la charge du financement sur les patients, l'IB considérait qu'il était possible d'estimer les besoins et la capacité à payer à partir d'une approche monétaire. Or une telle conception se heurte aux manipulations d'information dont le revenu monétaire peut être l'objet et qui entraînent de nouvelles iniquités dans l'accès aux soins, dans la mesure où ce sont les personnes les plus aptes à manipuler l'information qui pourront développer un comportement de fraudeur pour profiter des exemptions de paiement. Cette lacune, également soulignée par Amartya Sen (2000 : 183-186), a amené ce dernier à proposer d'évaluer directement le déficit de *capabilities* (maladie, handicap...). Plus généralement, l'IB réduisait les déterminants du comportement du patient à l'utilité monétaire qu'il retire du système de santé. Une telle conception revient à négliger un ensemble de variables dont

le rôle dans les comportements des populations en termes de santé est tout autant déterminant. Une enquête consacrée à la mortalité infanto-junéville en Haïti (Beaulière et Flory : 2008) indique que le faible investissement de l'État en santé oblige les ménages pauvres à consacrer plus de ressources à soigner leurs enfants. Or c'est précisément sur ces comportements d'adaptation aux contraintes que les données sont généralement insuffisantes. Si l'on retient la préconisation des auteurs selon laquelle il faudrait générer des revenus à long terme pour favoriser l'accès à la santé, il convient d'ajouter que l'efficacité des mesures mises en œuvre par les institutions dépendra d'une meilleure connaissance des dépenses et actions privées « cachées » des ménages.

Or les comportements de santé demeurent largement impalpables, comme le montre l'incapacité des politiques de santé, depuis l'Initiative de Bamako, à cerner ces comportements. De ce point de vue le consommateur réduit à un client, disposé à payer, apte à distinguer les bons soins des mauvais, responsable, constitue un idéaltype particulier de l'économie standard qui se heurte à la singularité de la santé. Cette singularité tient en partie au fait que la perception que l'individu a de sa santé joue sur son comportement. Or ce comportement le rend producteur de sa santé, retirant aux politiques une partie de leurs prérogatives.

Ce texte cherche à souligner la difficulté d'appréhension de la consommation de santé dans les pays pauvres et en particulier en Afrique, à partir des travaux ayant tenté d'étudier les niveaux de santé et les comportements de santé. L'analyse économique, en particulier dans sa version standard, demeure largement défailante pour appréhender le domaine de la santé, malgré quelques avancées notables. Nous procéderons en deux temps. Dans un premier temps, nous aborderons la question de l'appréhension de la santé par les personnes, afin de souligner la nécessité d'une prise en compte de la santé perçue et les limites de cet exercice. Dans un second temps, nous mettrons en évidence l'importance des comportements et l'ambiguïté de leurs effets dans le domaine de la santé, rendant complexe l'analyse des conditions d'efficacité de l'aide à la santé.

Comment appréhender la perception de la santé ?

L'un des plus importants défis de l'économie de la santé est de prendre en compte la double nature de la santé, à la fois phénomène objectif, mesuré par une batterie d'indicateurs (espérance de vie, taux de mortalité, ressources de santé, etc.) et perception purement personnelle et subjective parfois éloignée des mesures objectivées. Les travaux conduits en Afrique illustrent bien la complexité de la santé comme objet collectif et comme caractéristique purement individuelle. Les enquêtes de perception de la santé cherchent alors à combler l'espace entre l'objectivité supposée des indicateurs

institutionnels et la subjectivité de l'état de santé. L'une des enquêtes de perception les plus approfondies et les plus récentes dans le domaine de la santé a été menée au Niger (Mpatwenumugabo et alii, 2007) selon la méthode des enquêtes sur le degré de satisfaction des besoins essentiels. Nous illustrerons notre propos à travers ce cas, sans toutefois présenter l'ensemble des résultats. L'étude confirme dans les grandes lignes les enquêtes menées dans d'autres pays, tout en apportant des éléments complémentaires permettant de mieux cerner la perception de la pauvreté en santé. Trois grands enseignements peuvent être mis en évidence.

La santé, perçue comme le résultat des déficiences dans les ressources matérielles

Il est remarquable de constater, à l'instar d'autres études menées dans certains pays d'Afrique, que la place de la santé dans la perception de la pauvreté est bien présente mais n'occupe pas toujours une part très élevée dans les dimensions perçues de la pauvreté. C'est le manque de nourriture (60 %), le manque d'argent (53 %) et le manque d'activité (40 %) qui sont considérés comme les dimensions les plus importantes, alors que la santé est citée dans 15 % des cas (par comparaison, une enquête de perception menée au Gabon montre que la population met la santé au deuxième rang des facteurs de pauvreté, PNUD, 2004).

En réalité cette focalisation sur les « moyens » n'est pas surprenante. Elle signifie que ce sont d'abord les « manques » qui sont perçus comme des sources de pauvreté. La santé constitue dans ce cadre un état non atteint pour cause d'insuffisance de moyens permettant de se soigner, se nourrir correctement, etc. L'amélioration des conditions matérielles d'existence est alors considérée comme une condition essentielle de l'amélioration de la santé. Certains travaux empiriques vont dans le sens de ce constat. Eileen Stillwaggon (2006), à partir d'enquêtes menées dans différents pays africains, latino-américains et d'Europe de l'Est, souligne à juste titre que de nombreuses maladies infectieuses sont influencées par les conditions de vie, l'environnement, l'accès aux services de santé adéquats, etc. Or, avec la montée en puissance des politiques de lutte contre le sida, le paludisme et la tuberculose, les facteurs environnementaux et la situation de pauvreté des populations ont été occultés au profit d'une interprétation accordant une place essentielle aux comportements à risque des populations. Reconnaître le rôle central de l'environnement et de la pauvreté des conditions de vie permettrait de ne pas négliger des approches plus transversales de la santé et la nécessité de développer simultanément les différents leviers de l'amélioration du niveau de santé, en particulier la qualité environnementale, l'accès à l'eau, la qualité et l'équité du système de santé, etc.

L'expression des besoins dans le domaine de la santé montre une priorité accordée par les personnes interviewées aux moyens nécessaires pour être en bonne santé : sur 60 groupes de personnes, 49 évoquent la nécessité d'avoir les moyens de payer les frais de consultation, de traitement et d'hospitalisation ; 38 de payer les médicaments ; 23 d'être en mesure de payer les frais de transport, 18 d'avoir une moustiquaire ou des tortillons antimoustiques. Ces moyens concernent directement les conditions d'une bonne santé. Cependant, apparaissent également comme importantes des variables plus indirectes jouant sur l'état de santé : vivre dans un endroit propre et salubre (22 %) et avoir une alimentation saine et équilibrée (6 %).

Ainsi se combinent des facteurs directs d'accès ou d'offre de santé et des facteurs indirects ou environnementaux, comme nous le suggérons plus haut. À cet égard, l'enquête menée au Niger rejoint d'autres études de perception portant sur des pays à niveau de santé faible. Ainsi au Gabon (PNUD, 2004), les populations établissent un lien entre la récurrence des pathologies et la pauvreté pour 54,6 % d'entre eux, le manque de structures de soins pour 23 % d'entre eux et les facteurs climatiques pour 17 % d'entre eux.

Au total, les enquêtes montrent que les individus vulnérables savent généralement de quoi ils souffrent. L'accès aux soins est une variable parmi d'autres, la santé étant multidéterminée (fait mis en évidence tardivement par les travaux empiriques mais déjà connu par les individus).

La santé, dimension positive et centrale du « bien-être »

Si, de façon générale, les dimensions citées pour la pauvreté sont similaires à celles évoquées pour le bien-être (terme utilisé dans l'enquête sur le Niger), il est frappant de noter que la santé occupe ici une place beaucoup plus importante comme dimension du bien-être que comme composante de la pauvreté. La santé est alors vue de façon positive, comme un aboutissement, ce que Sen qualifierait de *functioning*. Alors que dans la perception de la pauvreté la santé était considérée comme le résultat de l'insuffisance de moyens, elle est ici perçue comme un moyen d'atteindre un certain niveau de bien-être. L'existence de ces deux dimensions de la santé dans les enquêtes de perception permet d'appréhender de façon fine la situation des populations, au-delà des indicateurs objectifs.

L'insuffisance de la « perception »

Si les travaux sur la perception de la santé s'avèrent fort utiles pour la mise en œuvre de politiques publiques adaptées, ils ne permettent cependant pas à eux seuls d'appréhender pleinement la situation des populations. En effet, ils sont soumis au paradoxe de l'effet d'adaptation selon lequel une

personne vulnérable pourra sous-estimer ses difficultés en termes de santé¹. Ces contraintes rejoignent le débat très connu en économie sur la mesure du « bien-être ». La subjectivité du bien-être constitue la position de départ des approches utilitaristes (Harsanyi, 1982 ; Gafni, Birch, 1995). D'un autre côté, les tentatives d'objectiver le bien-être se heurtent précisément à la diversité des positions individuelles. L'issue proposée par Sen à ce débat consiste à définir des actes que tout individu doit être capable d'accomplir. L'ensemble de ces actes constitue ce que Amartya Sen qualifie de *capabilities* (Sen, 1985, 1999). Cette approche évite les mesures simplistes fondées sur un seul critère d'évaluation (par exemple la pauvreté monétaire) et tente d'objectiver les conditions du bien-être. Malgré l'importance prise par l'approche de Sen dans la littérature sur le bien-être, peu de travaux ont été consacrés à son opérationnalisation dans le domaine de la santé, et encore moins dans les économies à faible revenu. Or une telle conception, malgré ses limites déjà soulignées dans la littérature, présente l'avantage de traiter les critiques usuellement formulées à l'encontre des indicateurs de santé dans les pays pauvres, à savoir en particulier l'existence d'effets d'adaptation (pour les indicateurs d'utilité) et le caractère très approximatif des indicateurs monétaires.

Mais, outre le fait que Sen n'ait pas véritablement réussi à dépasser une vision standard élargie de la qualité de vie, focalisée sur l'individu, l'approche par les perceptions (qui ne se réduit par aux travaux de Sen et à leurs extensions) ne suffit pas à appréhender pleinement les comportements et les usages des populations. La question pourrait être formulée ainsi : que font les personnes pauvres de leurs ressources en santé ?

Que font les personnes pauvres de leurs ressources en santé ?

La plupart des indicateurs « objectifs » de la santé omettent une dimension essentielle, l'action des individus en termes d'usage des ressources. Amartya Sen a d'ailleurs abordé ce problème en proposant la notion d'objectivité située (*positional objectivity*, Sen, 1993) qui constitue le fondement philosophique du terme de *capability* : des critères communs de bien-être peuvent être définis mais les individus utilisent la réalisation de ces critères comme ils l'entendent, de façon située. Cette approche permet de maintenir l'objectivité du bien-être (les sources du bien-être individuel sont universelles) tout en la nuancant en fonction des situations (objectivité située), mais sans céder au relativisme qui ferait dire que le bien-être ne peut jamais être mesuré. En Afrique subsaharienne, au-delà des différences liées

1. Selon l'effet d'adaptation (Sen, 1985, 1999), une personne très démunie dans un ou plusieurs domaines du développement humain pourrait paradoxalement être relativement satisfaite de son sort, par un biais de subjectivité l'amenant à minimiser sa pauvreté.

aux spécificités ethniques et nationales, se dégagent des comportements communs qui montrent un recours très diversifié à l'offre de soin (autotraitement, médecine traditionnelle, dispensaires, etc.), de sorte que les soins effectivement utilisés ne correspondent pas toujours à ce qui était attendu par les autorités sanitaires. Cette utilisation différenciée des ressources selon les individus se rapproche du concept d'objectivité située. Il existe des ressources, certes inégalement accessibles, mais au-delà de ces problèmes d'accessibilité, les individus utilisent de façon située les moyens disponibles. Or il apparaît que ces logiques de la demande sont fréquemment méconnues, alors qu'elles jouent un rôle important, en particulier dans un contexte de fortes contraintes. A-t-on appauvri l'interprétation de Sen en réduisant les *capabilities* aux conditions de vie ou aux indicateurs objectifs, ou sont-ce les limites intrinsèques de l'approche de Sen (foncièrement individuelle et sans théorie des interactions entre individu et rapports de force sociaux) qui la rendent inapte à aller plus loin dans l'étude des comportements de santé ? Quelle que soit la réponse à cette question, le recours fréquent à des indicateurs objectifs et les tentatives d'enrichissement par des enquêtes de perception continuent d'occulter les comportements des personnes et les effets, positifs ou négatifs, de ces derniers sur leur santé. Pourtant, le poids de l'action (ou de l'inaction) peut peser de façon très ambivalente sur la santé (de soi et des autres). Par exemple, le recours simultané à diverses formes de soins comporte des dangers pour la santé qui, d'une certaine façon, rendent l'individu responsable de son état.

Nous abordons cette question du lien entre comportements et santé sous deux angles. D'abord, sont soulignées l'importance et la difficulté d'examiner les itinéraires thérapeutiques qui permettent d'étudier de façon dynamique et contextualisée la rationalité des patients. Ensuite, est abordé l'enjeu majeur de l'efficacité des politiques d'aide dont les effets sont largement dépendants des comportements des populations auxquelles elles sont destinées.

L'itinéraire thérapeutique, une variable essentielle et aux effets méconnus

L'examen de la diversité des situations selon des critères « objectifs » devrait être systématiquement affiné en prenant en compte les enquêtes de perception et de comportement. À titre d'exemple, l'étude de Diallo (1994) au Mali avait mis en évidence que l'itinéraire médical des patients souffrant d'hypertension artérielle était long, chacun consultant entre deux et six médecins. Il serait intéressant de prolonger ces résultats afin de tester l'hypothèse selon laquelle la vulnérabilité sanitaire contribuerait à expliquer l'allongement de l'itinéraire thérapeutique pour des raisons de méfiance du patient vis-à-vis de certains prestataires, de représentations de la santé, tout ceci retardant le recours à une offre de soins adaptée. Ces prolongements

permettraient également d'estimer les effets de seuil de santé, c'est-à-dire les situations de vulnérabilité des populations qui mènent à des choix individuels moins efficaces en situation de fortes contraintes. On retrouve ici la nécessité de combiner des données objectives (*capabilities* dans une version pauvre) et des variables de comportement (objectivité située dans une version étendue à la façon dont le patient agit positivement ou négativement sur son niveau de santé).

Les approches subjectives doivent également être complétées par des études sur la capacité des ménages à agir sur leur niveau de santé. À l'inverse des données portant sur des indicateurs objectifs, celles relatives aux comportements sont peu nombreuses : on peut citer notamment les « enquêtes sur le degré de satisfaction des besoins essentiels » (EDSB) et les travaux sur les itinéraires thérapeutiques qui n'ont malheureusement pas été systématisés.

Dans le cas du Niger, il est observé que la première stratégie mise en œuvre lorsque les médicaments font défaut ou sont inabordables est de recourir aux médicaments sans prescription ou ambulants, même si leur efficacité est douteuse. L'enjeu d'une meilleure connaissance des comportements est donc crucial, alors que les analyses portant sur les causes des échecs des programmes de santé accordent un trop faible poids à l'analyse des patients. Pourtant les études sur les comportements de la demande concluent à une proportion relativement faible de visites dans les structures modernes publiques de santé. Les modes de soins alternatifs (automédication, médecine traditionnelle, achat direct à des pharmacies privées) sont utilisés pour des raisons financières et/ou culturelles, voire de méfiance vis-à-vis des structures modernes : voir par exemple l'étude de Jean-Luc Richard (1995) sur le Bénin et celle d'Anne Juillet (1999) sur la population de Bamako au Mali. Ces comportements reflètent une adaptation permanente du patient pour combiner ses contraintes et ses objectifs. Les facteurs culturels, religieux et sociaux se combinent avec les contraintes économiques, cet ensemble pouvant donner l'impression d'une irrationalité alors qu'il s'agit d'une rationalité complexe et assez éloignée des modèles standard.

La complexité de la rationalité des patients est renforcée par le caractère évolutif des comportements dans le temps. Ainsi, au Cameroun, une enquête sur la santé (République du Cameroun, 2002) a permis de montrer que la part des consultations dans le secteur informel a baissé entre 1996 et 2001, passant de 64 % à 24,5 %, mais que les consultations informelles sont beaucoup plus fréquentes chez les personnes à faible revenu, ce qui traduit une inégalité face à la santé. Une telle inégalité apparaît également dans le rôle que la communauté (ethnique, religieuse, familiale...) peut jouer dans l'aide au patient. Ainsi, une enquête sur la perception de la pauvreté au

Bénin (Ahoey, Vodounou, 2007) révèle qu'en période de difficulté, les recours à la communauté sont plus fréquents chez les individus disposant d'un niveau de vie élevé. Le capital social peut donc être un facteur aggravant des inégalités dans certains contextes, ce qui rend nécessaire une réflexion sur les dispositifs institutionnels qui permettraient de compenser de telles inégalités. Une autre étude sur le Bénin (Ouendo *et alii*, 2005) rend compte des itinéraires de santé des indigents et des non indigents. Elle montre que, dans un contexte de recouvrement des coûts, en premier recours les indigents privilégient l'autotraitement, même s'ils reconnaissent pourtant une meilleure efficacité aux centres de santé. Le coût de la santé constitue ainsi un facteur non négligeable d'inégalité. En outre, les deux groupes continuent de recourir de façon majoritaire à l'automédication, moderne ou traditionnelle.

L'intérêt majeur de l'étude des itinéraires thérapeutiques est alors de mettre indirectement en évidence que les inégalités de santé peuvent être un processus autorenforçant dans la mesure où les stratégies individuelles sont à la fois des procédures d'adaptation aux problèmes et, dans certains cas, des causes d'accroissement de la vulnérabilité.

L'aide à la santé, des effets ambigus

Les débats sur l'inefficacité de l'aide au développement mettent en évidence la grande difficulté des économistes à comprendre les conditions de l'efficacité de l'aide liées au comportement des ménages. Cette question est particulièrement cruciale dans le champ de la santé, qui constitue par excellence un domaine où les comportements peuvent influencer l'atteinte des objectifs d'amélioration des conditions de vie. De ce point de vue, l'enjeu pour les bailleurs peut se résumer à la question suivante : comment faire passer les populations d'un comportement de consommation (utilisation immédiate des biens de santé sans vision temporelle) à celui d'investissement (utilisation des biens de santé comme des facteurs d'amélioration du capital humain).

Or les travaux des économistes n'ont pas permis d'appréhender correctement les comportements de santé dans un environnement de pauvreté. Depuis les années 2000, un retour de l'empirie (Cartier-Bresson, 2010, p. 124) est constaté dans le champ du développement, alors que les grandes études économétriques ont montré toutes leurs limites. Comme tous les domaines du développement humain et de la pauvreté, la santé est directement concernée par cette tendance. Ainsi les travaux de Esther Duflo (2010), très représentatifs de ce retour de l'empirie, s'appuient sur la méthode des « essais randomisés » ou méthode d'assignation aléatoire qui consiste à comparer les effets d'une politique sur deux groupes de population, l'un étant un groupe témoin non concerné par la politique, l'autre

un groupe ayant fait l'objet du programme. Cette approche avait notamment été initiée par Daron Acemoglu *et al.* (2001) et Abhijit Banerjee (2005) (dans un domaine tout autre pour ce dernier auteur, celui de l'amélioration des services de police au Rajasthan).

Dans la mouvance de cette approche, les travaux en économie du développement appliquée à la santé sont aujourd'hui dominés par les tentatives empiristes fondées sur les « essais randomisés ». Ces derniers se sont par exemple intéressés à une question lancinante depuis plusieurs années, celle de l'efficacité respective entre deux politiques de lutte contre la pauvreté. D'un côté, certains acteurs de l'aide et certains chercheurs pensent que l'amélioration de la situation des personnes pauvres passe par la distribution gratuite et massive des ressources de base, y compris celles qui influencent directement la santé. De l'autre côté, on trouve les tenants du « marketing social » comme outil d'incitation à l'achat direct par les ménages. Ces derniers considèrent cette approche comme le seul moyen de soutenir la constitution d'une demande durable et d'assurer que les personnes pauvres utiliseront à bon escient les produits qu'ils auront achetés. Jessica Cohen et Pascaline Dupas (2010), cherchant à contribuer à ce débat, ont conduit au Kenya des enquêtes qui tendent à montrer que la distribution gratuite de moustiquaires présente finalement de nombreux effets positifs qui plaident en la faveur de la première approche : les auteurs constatent que les moustiquaires distribuées sont effectivement utilisées et créent par la même occasion un effet d'apprentissage qui incite ensuite les ménages à investir dans cette méthode de protection contre le paludisme. Leurs résultats illustrent également le fait que les ménages n'investiront dans cette méthode que s'ils ont pu l'expérimenter gratuitement, dans la mesure où ils ne voudront pas prendre le risque de dépenser de l'argent pour un produit dont ils ignorent l'efficacité réelle.

L'approche par les « essais randomisés » a d'ores et déjà été débattue. Agnès Labrousse (2010) insiste sur son absence de cadrage théorique clair et son incapacité à expliquer le « pourquoi » de l'efficacité de telle mesure par rapport à telle autre (critique que l'on peut appliquer aux travaux de Cohen et Dupas, cf. *supra*). Ces limites sont largement dues à une analyse très faible du contexte institutionnel et des ressorts de l'action individuelle et collective dans les études de cas menées. Les concepts mobilisés pour expliquer les comportements observés restent en effet très proches des catégories économiques standard : asymétrie d'information, sélection adverse et risque moral, ou encore *capabilities* de Sen, souvent considérées comme une extension de l'approche standard. L'épaisseur historique et anthropologique est très peu abordée.

Conclusion

La santé cristallise les ambiguïtés de la notion de consommation. Dans les pays à faible revenu, la perméabilité de la frontière entre santé comme consommation et santé comme production semble encore plus évidente que dans les pays riches. En effet, les individus y sont à la fois consommateurs de leur santé (comme élément de bien-être ou de qualité de vie) et des biens de santé, et producteurs de leur santé (ou destructeurs de leur santé).

À cette ambiguïté entre consommation et production s'ajoute l'étroitesse du lien entre consommation et investissement en santé. Dans un contexte de fortes contraintes matérielles et financières, comment distinguer les comportements de consommation pure (la santé comme élément de bien-être) et les comportements d'investissement (la santé comme facteur d'investissement dans son propre capital santé et dans celui des autres ?). Dans le cas d'une consommation pure, les politiques d'aide auront une efficacité limitée sur les niveaux de santé à long terme, dans la mesure où les individus se limiteront à une consommation des biens de santé à court terme. Dans le cas d'un investissement, on pourra imaginer que les individus appréhendent les programmes de santé comme des leviers de capital santé. Mais ces deux catégories demeurent finalement très frustes et constituent plutôt un continuum. En outre, une meilleure appréhension des comportements en la matière nécessiterait un dépassement des enquêtes économiques fondées sur une hypothèse de rationalité classique (celle des individus investissant rationnellement dans l'avenir) pour intégrer pleinement les itinéraires thérapeutiques dans leur contexte socioéconomique.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ACEMOGLU D., JOHNSON S., ROBINSON J., 2001: "The colonial origins of comparative development: an empirical investigation", *American Economic Review*, n° 91, p. 1369-1401.
- AHOVEY E., VODOUNOU C., 2007 : *La perception de la pauvreté par les Béninois : quelques évidences*, Institut national de la statistique et de l'Analyse économique du Bénin, 15 p.
- BANERJEE A., 2005: New development economics and the challenge to theory, in R. kanbur, *New directions in development economics: theory or empirics ? Symposium*, Economic and political weekly, p. 30-39.
- BEAULIÈRE A., FLORI Y. A., 2008 : « Pauvreté des conditions de vie et mortalité infanto-juvénile en Haïti », *Sciences sociales et santé*, vol. 26, n° 2, p. 39-69.

- COHEN J., DUPAS P., 2010: "Free Distribution or Cost-Sharing? Evidence from a Randomized Malaria Prevention Experiment", *Quarterly Journal of Economics*, 125 (1), p. 1-45, February 2010.
- DIALLO B. A., 1994 : « Itinéraires thérapeutiques et coût de l'HTA en milieu urbain malien », *Médecine d'Afrique noire*, vol. 41, n° 2, p. 106-107.
- DUFLO E., 2010 : *Le développement humain. Lutter contre la pauvreté*, Paris, Seuil.
- GAFNI A., BIRCH S., 1995: "Preferences for outcomes in economic evaluation : an economic approach to addressing economic problems", *Social science and medicine*, 40, p. 767-776.
- GUPTA S., VERHOEVEN M., TIONGSON E., 2001: *Public spending on health care and the poor*, IMF working paper, Washington.
- HARSANYI J. C., 1982: "Morality and the theory of rational behaviour", in SEN A., WILLIAMS B. (eds.), *Utilitarianism and beyond*, Cambridge University Press, p. 39-62.
- JUILLET A., 1999 : « L'impact des tarifs des services de santé et des revenus sur les décisions de recours aux soins des malades à Bamako. Estimation d'un modèle logit emboîté », *Revue d'Économie du Développement*, vol. 4, p. 69-89.
- LABROUSSE A., 2010 : « Nouvelle économie du développement et essais cliniques randomisés : une mise en perspective d'un outil de preuve et de gouvernement », *Revue de la régulation*, n° 7, 1^{er} semestre, <http://regulation.revues.org/7818>.
- MPATSWENUMUGABO T., BEIDOU A., EKHADÉ G., SOUMAILA I., SABO N., NTEZIYAREMYE A., 2007 : *Mesure de la pauvreté selon la méthode de degré de satisfaction des besoins essentiels : expérience du Niger*, PNUD.
- OUENDO E.M., MAKOUTODÉ M., PARAISO M., WILMET-DRAMAIX M., DUJARDIN B., 2005 : « Itinéraire thérapeutique des malades indigents au Bénin », *Tropical medicine and international health*, vol. 10, n° 2, p. 179-186.
- PNUD, 2004 : *Enquête nationale sur la pauvreté. Enquête de perception*, République Gabonaise, Libreville, janvier.
- RÉPUBLIQUE DU CAMEROUN, 2002 : *Deuxième enquête camerounaise auprès des ménages. Pauvreté et santé au Cameroun en 2001*.
- RICHARD J.-L., 1995 : « Profil des utilisateurs des différents services de santé moderne dans le Bénin rural », *Espace, Populations, Sociétés*, n° 1, p. 91-94.

- SEN A., 1981: "Ingredients of famine analysis: availability and entitlements", *Quarterly Journal of Economics*, août, p. 433-464.
- SEN A., 1985: *Commodities and capabilities*, Amsterdam, North-Holland, 93 p.
- SEN A., 1993: "Positional objectivity", *Philosophy and Public Affairs*, vol. 22, p. 12-44.
- SEN A., 2000 : *Un nouveau modèle économique*, Paris, Odile Jacob, 479 p.
- STILLWAGGON E., 2006: *AIDS and the ecology of poverty*. New York, Oxford University Press, 26.

DE LA TECHNOLOGIE DE L'ESPOIR AU MARCHÉ DE LA SURVIE : LES MICROBICIDES ET PROPHYLACTIQUES DE PRÉEXPOSITION FACE À LA PROBLÉMATIQUE CONSUMÉRISTE

Mathieu CAULIER

VIH/SIDA et consommation sont des thématiques nouvelles pour moi. Elles le sont également pour la littérature scientifique qui a peu lié ces deux phénomènes. Contrairement aux mouvements militants ou aux politiques internationales, la logique de consommation des trithérapies a peu fait l'objet d'un traitement systématique par les anthropologues ou les sociologues.

Le SIDA renvoie plus fréquemment à des dimensions institutionnelles de programmes de santé publique (Fassin & Pandolfi, 2010) ou au déploiement de larges programmes multilatéraux portés par ONUSIDA ou la Banque mondiale (Seckinelgin, 2008). Prétendre connecter les logiques de la consommation – localisée et contextualisée – des médicaments et substances liés à la prévention ou au traitement du VIH/SIDA consistera ici simplement à proposer des pistes de recherche et des objets qui semblent particulièrement heuristiques dans l'appréhension des dimensions diverses des phénomènes sociaux.

Le fait que la plupart des ARV (antirétroviraux) disponibles soient dispensés dans le monde par des programmes publics et multilatéraux a eu une influence considérable sur les priorités de recherche. C'est en effet à l'interconnexion entre les politiques de santé globale et les organisations locales que l'analyse est souvent la plus fertile (Swidler, 2006 ; Swidler & Watkins, 2007). Les enquêtes en Afrique subsaharienne ont permis de mettre en exergue les changements profonds que l'aide internationale suscitait dans

des pays comme le Malawi en matière de lutte et de prévention contre le VIH/SIDA. L'étude des ONG locales et des structures locales de pouvoir nous renseigne abondamment sur les effets locaux des politiques globales et les clientèles nées de la nécessité de « traiter » une pandémie comme une variable de sécurité (Seckinelgin, 2012 ; Elbe, 2010) et de stabiliser des sociétés africaines perçues comme largement fragilisées par le VIH/SIDA.

Bien des auteurs sont de remarquables analystes des problématiques ayant trait au VIH/SIDA, mais la question de la consommation des remèdes reste fréquemment tangente, si ce n'est parallèle aux travaux d'enquêtes. Anita Hardon *et al.* présentaient déjà il y a fort longtemps une perspective sociologique de la consommation de médicaments et de ses usages sociaux (Hardon, 1986) dans les pays du Sud. Le rapport au médicament est incontestablement un élément central des problématiques VIH/SIDA mais il a tardé à être étudié à la lumière de la consommation et des pratiques consuméristes. Une approche a retenu mon attention. Vinh Kim Nguyen (2010) ne s'est pas intéressé spécifiquement à la consommation des ARV mais plutôt à la rencontre des politiques publiques globales et des stratégies africaines développées pour avoir accès au traitement. Il démontre brillamment que les premiers temps des interventions multilatérales en Afrique de l'Ouest (essentiellement francophone) eurent une incidence bien plus considérable sur les groupes de malades et les sociétés ivoiriennes ou burkinabaises que ce que la simple réception des fonds impliquait. Tout d'abord, les personnes vivant avec le VIH/SIDA furent incitées à « témoigner », à produire des témoignages de leur « normalité » pour servir d'exemples au reste de la population en donnant des « visages publics » aux personnes vivant avec le virus (PVV). Nguyen parle de « technologies confessionnelles du soi » pour se référer au nécessaire travail de conscience que les organisations occidentales impulsèrent en Afrique, sur le modèle développé par les militants en Amérique du Nord (Nguyen, 2010 : 35-60). Ces premiers témoins de la pandémie perdirent beaucoup dans le processus mais gagnèrent cependant le bénéfice d'être « sélectionnés » par des bailleurs comme la Banque mondiale et devinrent des leaders « naturels » pour la création d'ONG. Et c'est dans le cadre de son analyse des technologies confessionnelles et de ce qu'il appelle la « citoyenneté thérapeutique » (une citoyenneté afférente à la qualité de « PVV » et donnant certains droits garantis par les institutions internationales) que l'accès aux ARV a pris toute sa dimension dramatique. La création de groupes de PVV ayant témoigné amena rapidement la création d'ONG devant canaliser les fonds des bailleurs internationaux. L'accès aux biens matériels, les voyages et conférences en Europe ou aux États-Unis, puis l'accès au traitement devinrent ainsi des éléments-clés de la participation active aux ONG. Cependant, nous n'étions pas, et nous ne sommes toujours pas dans une

logique de « consommation » mais plutôt dans une logique d'accès à une ressource stratégique de survie. Comme Nguyen le formulait, c'était la survie des leaders d'ONG PVV qui était en jeu et c'est leur activisme qui leur avait donné un accès privilégié aux premiers traitements, notamment par le biais de leurs réseaux développés en France et en Europe. Dans ce cadre de la fin des années 1990, SIDA et consommation restèrent, le plus souvent, deux logiques divergentes. Nguyen parle de « triage » global pour décrire le processus de sélection de ceux qui eurent accès au traitement et des autres dont la santé se dégrada, faute de connexions suffisantes aux structures médicales du Nord. Ces situations dramatiques disparurent graduellement au cours des années 2000 lorsque les ARV furent plus aisément accessibles en Afrique, bien qu'étant fort loin d'une couverture universelle des 22 millions de PVV en Afrique subsaharienne.

Dans divers pays, les organisations de personnes malades ou infectées ont joué un rôle croissant dans le postulat d'un droit à la santé (Petryna, 2009). Adriana Petryna présente, elle, ses recherches sur les essais cliniques dans la globalisation. Elle montre ainsi que la participation à l'expérimentation est devenue un des moyens d'accès les plus sûrs aux traitements dans le cadre de nombreuses pathologies rares comme les maladies orphelines. L'accès aux traitements par la participation aux essais cliniques entrant, comme dans le cas du VIH étudié par Nguyen, dans une logique militante de survie, ne relève pas d'une logique de consommation simple. Le marché peut cependant pallier certains dysfonctionnements de l'accès au traitement mais la négociation avec les pouvoirs publics et la juridisation des conflits avec les administrations de santé restent les principaux modes d'accès au traitement dans des pays comme le Brésil ou l'Afrique du Sud (Petryna, 2010).

Cependant, on voit poindre aujourd'hui de nouveaux marchés et de nouvelles technologies dans la prévention et le traitement du SIDA. Attirés par la possibilité de développer un marché, les grands laboratoires pharmaceutiques investis dans la production des antirétroviraux développent de nouveaux médicaments pour les marchés de consommation et non plus seulement des traitements pour les PVV, largement encadrés par la commande publique et les bailleurs multilatéraux. Plus de 25 années après l'identification du virus, le marché de la prévention médicamenteuse semble arriver à maturité et ses bénéfices pourraient être considérables.

C'est donc à une évaluation prospective que j'invite principalement. Une interrogation large, portant sur deux types de produits et sur les développements cliniques récents, nous permettra de poser les bases pour de futurs développements sur les logiques de consommation et le VIH/SIDA. Je souhaite tout d'abord présenter le nouveau marché des prophylactiques de préexposition (PrEp en anglais), principalement représentés par le

TRUVADA™ des laboratoires GILEAD©, puis j'aborderai la question de la commercialisation fantasmée des microbicides depuis la fin des années 1990 et comment les organisations impliquées dans le développement des microbicides ont tenté d'imaginer les modes de consommation de leurs hypothétiques produits.

« *The PrEp revolution* »

Il convient tout d'abord d'explicitier ce qu'est le concept de prophylactique de préexposition. Les PrEP sont des antirétroviraux dont le but n'est plus le traitement, largement encadré par les institutions de santé publique au Nord et les bailleurs globaux au Sud, mais bien la prévention de la transmission du virus. Ces usages préventifs ARV de dernière génération furent immédiatement pensés pour le marché des populations à risque des pays du Nord, soucieuses de se prémunir quotidiennement de l'infection par le biais d'un traitement préventif. La firme Gilead, déjà détentrice des brevets du Tenofovir et d'autres ARV, a lancé il y a peu le TRUVADA™. Le lancement de cet ARV à destination d'un public de personnes séronégatives est une véritable révolution commerciale et consumériste dans le champ d'une maladie longtemps restée l'apanage d'institutions publiques et de programmes globaux de santé. Le glissement consumériste opéré par Gilead© est loin d'être anodin. Là où les préservatifs sont peu onéreux et ne servent que lors des rapports sexuels, la vente d'un PrEp implique une tout autre approche médicamenteuse et commerciale. La prise du TRUVADA™ devra être quotidienne pour être efficace et bénéficier d'un suivi médical en cas d'effets secondaires. La dépendance médicamenteuse à un tel traitement préventif implique le paiement d'une somme substantielle par les consommateurs (ou leur assurance privée). Il s'opère un glissement d'ARV de traitement à ARV de consommation préventive. Le glissement, ontologique, s'opère alors au cœur de l'être-médicament qui n'est plus politiquement ni personnellement objet de survie mais bien objet de consommation attaché aux pratiques sexuelles. Ce qui semble poser de nombreux problèmes aux organisations militantes traditionnelles, c'est bien l'apparente substitution aux préservatifs, seuls moyens réels de se prémunir du VIH dans les rapports homo et hétérosexuels. Le ciblage des hommes gays semble également indiquer une approche non plus seulement épidémiologique mais aussi marketing des ARV, à travers le ciblage de populations du Nord aisées en comparaison avec les marchés très régulés des pays du Sud. Les réactions des militants comme des chercheurs-euses ont été nombreuses ces derniers mois concernant le TRUVADA™. Les sites estampillés « gay » aux États-Unis ont largement relayé la publicité faite par GILEAD©, le président de l'AIDS Foundation de Chicago, David Ernesto Munar étant représentatif du récent engouement pour la prophylaxie de

préexposition¹. Ce dernier évoquait l'approbation de la mise sur le marché par la Food and Drugs Administration, FDA, en charge des autorisations de mises sur le marché et de l'encadrement des recherches cliniques. Il argumenta, invoquant les vies sauvées par le TRUVADA et la nécessité d'accélérer les dernières formalités administratives. Cet auteur rappelait également que les jeunes hommes gays constituaient une catégorie qui a connu une forte incidence des séroconversions ces trois dernières années. Les catégories les plus à risque fréquemment citées sont les jeunes hommes gays et bisexuels, avec une emphase portant sur les hommes noirs gays et bisexuels. De manière fort intéressante, l'auteur mentionnait les résultats apparemment contradictoires des essais cliniques ayant porté sur des hommes et femmes hétérosexuels. Ces résultats mitigés invitent à la prudence tant les essais cliniques de phase III restent complexes dans l'analyse de leurs résultats et ont montré leurs limites dans le cas des essais sur les microbicides comme pour les essais VOICE portant sur des gels contenant du TENOFOVIR™, un autre ARV. Malgré la prudence nécessaire que plus de vingt ans de recherches sur le VIH/SIDA impliquent, les militants se sont engagés dans un soutien massif à GILEAD© et au TRUVADA©. Munar utilisait également l'argument des pays du Sud et de l'éventuel financement d'achats du TRUVADA par le programme présidentiel américain, PEPFAR. Pourtant, il ne semble pas que les PrEP soient une priorité pour les pays du Sud, tant leurs coûts apparaissent excessifs pour couvrir l'ensemble des populations africaines et asiatiques.

Cependant, il serait trompeur de penser que tous les organismes militants plaident en faveur de l'autorisation de mise sur le marché par la FDA. Un site militant baptisé nomagicpills va à l'encontre de bien des appels à la mise sur le marché. Avec la prudence de rigueur en matière d'essais cliniques ambigus, les créateurs du site perçoivent bien les dangers de la consommation d'ARV de manière indiscriminée, en plus de leur efficacité douteuse². La consommation de TRUVADA™ risque en effet de produire une fausse impression de sécurité pour les utilisateurs, laquelle semble grandement exagérée. L'organisation luttant contre la transformation des ARV en produits de grande consommation, l'Aids Healthcare Foundation, développe un argumentaire intéressant sur les intentions de GILEAD© et sur les coûts éventuels du TRUVADA™. La prise de l'antirétroviral pourrait coûter annuellement 10 000 à 15 000 \$, pris en charge éventuellement par les patients ayant les meilleures assurances, mais aussi par les hommes ayant les moyens financiers de contribuer à un tel effort. Le marché pour la firme pharmaceutique est on ne peut plus considérable. Les millions d'hommes

1 <http://www.aidschicago.org/inside-story/417-fda-considers-truvada-for-prep>

2. <http://www.nomagicpills.org/> accédé le 12/05/12.

gays dans les pays du Nord et les pays émergents prêts à payer des sommes importantes pour prévenir une séroconversion constituent un marché considérable, bien plus rentable que les programmes publics achetant les ARV à bas prix pour les pays du Sud. Le passage à un marché de consommation est également un problème de santé publique majeur car on se demande quelle influence le mythe d'une « pilule magique » aura sur l'utilisation du préservatif et sur les comportements préventifs des hommes gays visés par le TRUVADA™ ? Comment légitimer la mise sur le marché d'un ARV à prise préventive lorsque les efforts préventifs dans les pays du Nord ne sont plus aussi vifs qu'il y a une dizaine d'années ? Les enjeux suscités par le TRUVADA™ dépassent la simple mise sur le marché d'un médicament. Ils mettent aux prises deux logiques : celle de la santé publique et celle de la consommation et du marketing.

La conjonction apparente d'intérêts entre la compagnie, certains groupes militants et les scientifiques semble l'avoir emporté. Le 10 mai, un panel de la FDA a recommandé la future mise sur le marché du TRUVADA™ pour un usage préventif. En effet, un des problèmes signalés par des membres du panel scientifique³, concerne la disponibilité des ARV comme TRUVADA™ à la prescription thérapeutique. Certains médecins, se basant sur les résultats de GILEAD – et la demande des patients – ont déjà commencé depuis plus d'un an à prescrire le TRUVADA™ dans un but préventif. Alors que la décision finale de la FDA était attendue le 15 juin, elle a été repoussée à septembre pour revoir la gestion des risques liés aux effets secondaires du médicament⁴. Ces derniers ne semblaient pas avoir suscité de réactions de prudence au sein du comité mais les avis des scientifiques hors panel scientifique invitent à plus de prudence. Car en plus de son potentiel effet délétère sur l'utilisation du préservatif et la prise de risque, le TRUVADA™ peut causer d'importants dommages néphrétiques (reins). Au sein du panel, des responsables d'organisations de patients furent parmi les plus ardents défenseurs de la mise sur le marché, espérant ainsi donner un nouvel outil de lutte pour les hommes vivant avec le virus et leurs partenaires. La stratégie de GILEAD©, appliquée ici aux ARV, une stratégie pourtant plus commerciale que scientifique, a développé exponentiellement

3. http://www.washingtonpost.com/national/health-science/fda-advisory-committee-recommends-approval-of-first-drug-for-preventing-hiv/2012/05/10/gIQA5YzdGU_story.html, accédé le 20/05/2012.

4. <http://www.bloomberg.com/news/2012-06-08/fda-delays-decision-on-gilead-s-truvada-to-prevent-hiv.html>. Le 25/06/2012. Sur le TRUVADA, le rapport officiel du panel scientifique de la FDA:

http://www.fda.gov/downloads/AdvisoryCommittees/CommitteesMeetingMaterials/Drugs/AntiviralDrugsAdvisoryCommittee/UCM305785.pdf?utm_campaign=Google2&utm_source=fdaSearch&utm_medium=website&utm_term=truvada%20september%202012&utm_content=, le 25/06/2012.

ces dernières années l'extension de prescription. On appelle ce phénomène *me-too drugs* aux États-Unis. Cette pratique sert depuis longtemps à étendre l'utilisation d'un médicament à d'autres usages ou pathologies de manière à relancer sa rentabilité. Face aux coûts de développement des nouvelles molécules, l'industrie pharmaceutique a ainsi trouvé un moyen moins onéreux et bien plus rapide d'accroître les marges bénéficiaires des médicaments qui profitent ainsi d'une deuxième vie (Petryna, 2009 : 69-70 ; Fisher, 2009 : 64, 213). Ces médicaments sont délibérément conçus pour prendre des parts de marché plus que pour constituer une réponse appropriée aux problèmes de santé publique. Le TRUVADA™ apparaît ainsi sous une forme différente si on le considère comme l'une de ces nombreuses combinaisons de molécules utilisées à d'autres fins que celles initialement prévues. Produire un nouveau marché, augmenter les marges, tels semblent être les nouveaux leitmotifs des grands laboratoires pharmaceutiques. La dépense pour les patients, située entre 10 000 \$ et 15 000 \$, prend une ampleur nouvelle dans le contexte éminemment mercantile du marché de la santé étasunien. Oscillant entre arguments de santé publique et logique mercantile, il est difficile de dire comment le TRUVADA™ va entrer dans un marché de consommation libre alors que la consommation d'ARV pour les PVV est une consommation de survie qui pourrait être comparée à une greffe ou un pacemaker : une prothèse technologique qui maintient la personne en vie artificiellement. Consommer le TRUVADA ne sera pas anodin. Il constituera un risque important pour les consommateurs (si sa mise sur le marché comme préventif est engagée). Paradoxalement les plus fervents hérauts de la propagation commerciale du PrEP sont certains organismes militants, mais, globalement, les positions vis-à-vis de la prise de l'ARV sont peu définies et variables. Il est encore très difficile d'évaluer les effets sociétaux qu'aurait une généralisation de la prise de TRUVADA™. Une interrogation sur la progression de la logique consumériste sur celle de la santé doit commencer à poindre dans les recherches sur le SIDA pour appréhender le sujet pleinement. Une étude d'ampleur sur les modes de consommation et les usages de ces médicaments serait un pas décisif vers la création d'une sociologie ou anthropologie de la consommation des ARV préventifs. Le vide du savoir est certainement révélateur des enjeux considérables qui entourent le TRUVADA™. Pour l'instant, le plus frappant reste le peu de réactions publiques hors des milieux de la santé et de quelques organisations militantes. En France, les essais cliniques et les décisions de la FDA ont suscité un intérêt certain de la part de la presse qui a fréquemment repris les articles de l'AFP ou de Reuters. Frédéric Navarro, le président d'Act Up émettait un jugement averti sur les stratégies qui sont à l'œuvre à travers la mise sur le marché d'un prophylactique de préexposition :

« Entre autres, il y a un intervalle de confiance au niveau des contaminations de 15 à 63 %. Néanmoins, ce dont on est sûr aujourd'hui, c'est que le lobby de l'industrie pharmaceutique américaine et les laboratoires qui commercialisent le Truvada, viennent de gagner un grand marché. »

De même Hugues Fisher, membre du conseil scientifique de l'ANRS et coordinateur prévention d'Act UP, adoptait un point de vue similaire quant à la stratégie de mise sur le marché :

« Se financer un tel traitement est nettement plus onéreux qu'un paquet de préservatifs. Et si ce traitement n'est pas pris correctement il n'est pas efficace, donc ce n'est pas la panacée. Le premier bénéficiaire reste l'industriel qui commercialise le produit⁵ ! »

AIDES, plus modéré, souhaitait simplement que le TRUVADA soit inclus dans l'effort global de prévention du VIH et se félicitait, comme de nombreuses organisations américaines, de l'apport du TRUVADA à l'effort de prévention du VIH.

Dans un autre contexte, j'ai pu rencontrer une experte d'un grand pôle pédiatrie de province. Elle a soulevé le problème de l'absence totale d'évaluation clinique des dangers de la PrEP pour les enfants. Compte tenu de la complexité des protocoles de recherche, l'inclusion des mineurs pose des problèmes éthiques et scientifiques conséquents. Mais, comme dans le cas des ARV, les enfants ne constituant pas un « marché » pour les divers ARV, et corollairement pour la PrEP, peu d'essais d'innocuité ont été menés et bien peu d'éléments scientifiques portent sur les enfants dans le cadre de la PrEP. Pourtant, comment ne pas interroger les effets, notamment sur les reins, de prise accidentelle mais aussi les effets sur les fœtus des mères séronégatives prenant du TRUVADA™ ? Comme bon nombre de recherches portant sur la prévention du SIDA, seules les catégories « consommatrices » évidentes ont bénéficié d'essais thérapeutiques de phase III. Le TRUVADA™ est encore loin d'être absous de risques importants pour les consommateurs.

L'introduction du TRUVADA™ étant déjà effective au niveau des pratiques détournées permises par les prescriptions « illégales », un champ nouveau d'investigation pourra s'ouvrir prochainement en Europe comme en Amérique du Nord sur les modes d'appropriation du traitement, les stratégies et les imaginaires qui vont peu à peu se sédimenter autour de la « pilule magique ». Les avis scientifiques comme ceux des militants ne permettent pas d'appréhender la logique de la pratique de consommation du TRUVADA. Force est de constater que les effets réels de la consommation

5. <http://www.rfi.fr/science/20120511-truvada-le-1er-traitement-preventif-contre-le-sida-arrive-le-marche>, accédé le 23/05/12.

de masse du TRUVADA, notamment chez les hommes gays et bisexuels, ont soulevé peu de questionnements et surtout très peu d'études de la part des industriels et des autorités étasuniennes. Un des principaux paradoxes des institutions de santé US tient à l'organisation d'essais d'adhésion alors que l'ARV est déjà en voie d'autorisation en tant que prophylactique⁶. Les études « sociologiques » arrivent après les essais cliniques de phase III. Comme dans le cas des microbicides, l'anticipation des effets sociaux de la consommation grand public de prophylactiques du VIH ne semble pas une priorité tant que la logique consumériste l'emporte. Consommer le TRUVADA transformera cependant probablement la perception des ARV, les pratiques sexuelles des utilisateurs comme le rapport général au médicament. C'est en effet un pas énorme qui est franchi avec cette *me-too drug* : en favorisant la prise d'un ARV par des personnes séronégatives, il introduit une prise médicamenteuse quotidienne chez une population sans charge virale. Ce qui semble peu important pour les problèmes de résistance aux ARV, vu que les personnes séronégatives ne vivent pas avec le virus, mais bien plus grave du point de vue des problématiques entrevues dans les documents officiels de GILEAD© : problèmes rénaux, risques de lésion hépatiques graves, etc. Des risques certainement justifiés lorsqu'on est une personne vivant avec le virus mais nettement moins pour des personnes séronégatives. La nécessité pour GILEAD de développer de nouveaux marchés rencontre un apparent besoin de consommation médicamenteuse chez de nombreux patients qui souhaitent ne plus dépendre du préservatif. L'industrie, avec l'approbation d'une majorité de scientifiques, semble être parvenue à développer la logique consumériste dans la prévention du SIDA.

Les microbicides : l'ombre d'un marché virtuel

Plus brièvement, je souhaiterais revenir sur un autre aspect de la prévention du VIH. Les microbicides sont des agents d'application locale (à même la muqueuse vaginale) qui furent dérivés des spermicides, dans un premier temps. Au cours des années 1990, les spermicides furent pensés comme pouvant et devant bloquer la pénétration du virus dans les cellules de la muqueuse ou parvenir à détruire le virus lui-même (entretien de l'auteur

6. Le réseau qui coordonne les essais cliniques sur les PrEP, les microbicides et certains ARV, le HIV Prevention Trials Network, a plusieurs études en cours sur la prise de TRUVADA : *"A planned study will examine feasibility and acceptability of PrEP by a key at-risk population in the US – black men who have sex with men. Many questions remain on how best to use and implement PrEP for HIV prevention. Yet, the announcement today offers new hope and a new option for protection from HIV infection. The HPTN extends its congratulations to all the study teams, investigators and study participants, the manufacturer, Gilead Sciences, Inc., as well as the funders that have made this achievement a reality"*: <http://www.hptn.org/web%20documents/IndexDocs/FDATruvada10May12.pdf>

avec Malcolm Potts, ancien président de l'organisation Family Health International, avril 2011). Ces microbicides furent directement liés à des recherches menées durant les années 1970-1980 sur la prévention des IST classiques comme la gonorrhée. Le concept de microbicide fut délimité peu à peu au début des années 1990 mais ne différait que peu des spermicides-germicides, développés depuis le dix-neuvième siècle et assez largement testés, à partir des années 1970, pour leurs supposées actions bactéricides/virucides sur des infections telles que la gonorrhée et la bactérie *chlamydia trachomatis*. L'aspect qui nous intéressera, à travers ce deuxième exemple, tient plus à comment les organisations militantes et les institutions internationales de santé ont pensé la consommation de ces hypothétiques produits avant même que leur existence puisse être envisagée. Ici, la prospective du marché a surtout été développée par les militantes et les chercheurs-euses pour tenter d'amener les compagnies pharmaceutiques à s'intéresser au développement des microbicides, faisant miroiter des marchés de consommation considérables à des industriels peu intéressés par le développement de produits censés être bon marché.

Le Population Council, organisation privée américaine, très active dans le développement des politiques de population dans les années 1960-1970, est devenu l'une des organisations-phares dans la recherche sur les microbicides dès la décennie 1990. Ils ont également été parmi les premiers à tenter de produire un « marketing social » des futurs microbicides à une époque où les nombreux essais cliniques en cours laissaient présager un développement rapide et une mise sur le marché possible vers 2010. Très marqué historiquement par l'utilisation des sciences sociales, le Pop Council engagea un effort prospectif sur la consommation des microbicides en Afrique (Engenderhealth *et al.*, 2004). Nous pouvons observer, à travers le cas des microbicides, un exemple inverse de celui proposé par les PrEP : le marketing et les études sociologiques ont anticipé de loin la réalité des résultats de la recherche clinique. Cette débauche d'énergie prospective et spéculative s'explique en partie d'ailleurs par l'absence de produit réel sur le marché. Les organisations de recherche utilisèrent les crédits publics de l'USAID et du NIH (National Health Institute) en conduisant un grand nombre d'études plaçant les patientes dans une situation hypothétique d'accès facile à des produits n'existant pas – et n'existant toujours pas en 2012 – ; des organisations comme le Pop Council dépensèrent des sommes conséquentes pour justifier des recherches peu concluantes. La consommation a donc joué un tout autre rôle : elle servit de justification à la poursuite des recherches en agitant le marché potentiel pour les bailleurs et l'industrie. Une autre problématique pour l'ensemble des études fut de proposer à la consommation des produits « virtuels ». Pour simuler la consommation future des microbicides, on proposa fréquemment aux

femmes africaines d'utiliser des gels microbicides réduits à leur composante lubrifiante pour tester leur adhésion au produit. La consommation de ces produits, *a contrario* des PrEP, revêt ainsi une dimension propitiatoire totalement absente d'un produit comme le TRUVADA™ qui était déjà consommé et ardemment désiré par les PVV et les personnes souhaitant utiliser cet ARV comme outil de prévention. La virtualité des études du Population Council, comme d'autres organisations repose sur des séries de questions aux femmes enrôlées dans les essais cliniques. La spéculation des chercheurs-euses nord-américain-e-s se reflétait dans les groupes focaux où l'on demandait aux femmes d'imaginer les meilleurs emballages, les slogans publicitaires ou les lieux de vente les plus propices (Engenderhealth 2004 : 44-45). De même, l'organisation militante Global Campaign for Microbicides a longtemps spéculé sur un marché colossal de plus de 1,8 milliard de dollars en 2020⁷. Le fantasme d'un marché de consommation global devait être le moteur de la recherche mais la consommation réelle des microbicides est restée, jusqu'à maintenant, lettre morte car aucun microbicide n'a encore prouvé une efficacité suffisante et n'a donc été mis sur le marché.

Dans les deux cas, la prise en compte de l'utilisation réelle d'un produit réel semble totalement absente de la logique scientifique de développement clinique. Cela peut s'expliquer par la poursuite de la rentabilité ou non de la mise sur le marché. Le TRUVADA™ possède un fort potentiel en tant que prophylactique, sa mise sur le marché extrêmement rentable est accélérée de manière injustifiée compte tenu des connaissances scientifiques actuelles et des risques éventuels pour la santé publique. Les microbicides n'ont, au contraire encore rien démontré de leur potentiel et de leur capacité à produire des bénéfices. La consommation sert ainsi des logiques divergentes mais reste, *in fine*, le principal argument de la recherche biomédicale actuelle. Arrivera-t-on à dégager des volumes suffisants ? À rendre les microbicides attractifs ? Il faut également ajouter à cela la spécificité du marché étasunien. GILEAD© va pouvoir vendre le TRUVADA™ au prix fort alors que sa commercialisation en Europe pourra passer par des génériques. Les enjeux sont ainsi totalement différents pour les divers opérateurs de la recherche biomédicale. Les microbicides non immédiatement manufacturables en tant que produits de grande consommation n'attirent que les fonds publics, alors que le TRUVADA™ a suscité un grand intérêt dans une application « généralisée » à la population dite à risque. D'ailleurs la consommation des biens biomédicaux est à corrélérer au public intentionnellement visé : des hommes nord-américains gays et bisexuels à pouvoir d'achat conséquent, d'une part, et des femmes africaines pauvres, d'autre part. Développer un

7. <http://www.global-campaign.org/economics.htm>, accédé le 22/05/12.

marché de traitements préventifs contre le SIDA s'avère rentable si l'on peut cibler un marché occidental et « émergent » suffisamment conséquent. Or, le potentiel de consommation des jeunes femmes africaines apparaît nettement moins attractif à l'industrie et leur investissement a ainsi été minimum.

Cela fait désormais plus d'une douzaine d'années que l'on voit s'égrener les études prospectives sur le marketing des microbicides. Lors d'une conférence en 2010, une entreprise de marketing, *addedvalue*, proposa une réflexion sur la manière de produire le message destiné aux femmes africaines consommatrices potentielles des microbicides⁸. Cet exemple est pertinent pour mettre en exergue l'inadéquation des pratiques essentiellement axées sur la production d'une « image » ou la spéculation de ce que feraient les femmes africaines « si elles avaient véritablement accès à un tel produit ». Pour une société de marketing, la consommatrice africaine est une extension naturelle de l'image de la femme afro-américaine et sa culture semble essentiellement occidentale. La présentation de cette entreprise prévoyait une production publicitaire mettant en valeur les qualités du microbicide en prenant comme modèles des produits relativement peu utilisés en Afrique sub-saharienne comme les crèmes anti-âge !

Enfin, les firmes de conseil en marketing ne furent pas les seules à produire le fantasme d'un marché, les chercheurs-euses furent aussi largement mis à contribution. Rupp et Rosenthal (2003) de l'université du Texas étudièrent ainsi dès 2001-2003 la perception que les adolescent-e-s pourraient avoir des microbicides dans le cas où ils seraient rapidement accessibles. Les auteurs parlent d'étude « psychosociale » nécessaire à la préparation de l'introduction des microbicides sur le marché. De même, en l'absence de produits réels, les crédits dépensés dans ce genre d'études furent remarquables. Il est difficile de recenser l'ensemble de cette spéculation consumériste dans laquelle des scientifiques organisent des ateliers de réflexion pour savoir ce que les adolescents américains (Rupp & Rosenthal, 2003), les jeunes femmes ghanéennes (Tanner, 2008) ou les femmes ougandaises « sexuellement actives » feraient d'un microbicide (kamali *et al.*, 2010). Bien sûr, il existe des études d'adhésion au produit qui sont nécessaires en phase d'essai clinique mais l'effort scientifique des microbicides semble parfois s'être enkysté dans les études sur des produits sans efficacité prouvée dont on ne connaissait pas non plus les potentiels effets secondaires et qui tentaient de préparer un public à recevoir des produits inexistantes.

8. <http://www.mtnstopshiv.org/sites/default/files/attachments/McGowanWashington%20March%20162010PMcG.pdf>, accède le 23/05/12.

Que peut-on retenir de ces diverses perspectives par rapport à la consommation et au VIH ?

Tout d'abord, les recherches sur le VIH/SIDA englobent un champ considérable d'objets, de phénomènes et de disciplines scientifiques qui s'intéressent étonnamment peu à la consommation des produits biomédicaux et aux effets sociaux de leur consommation.

Un second point très important se situe dans l'actualité sans précédent de l'ouverture d'un formidable marché de prévention pour les ARV auprès de populations séronégatives et surtout, très solvables. Nous sommes sur le point de voir évoluer les rapports et les usages sociaux liés aux antirétroviraux en les banalisant au niveau de la prophylaxie et en faisant des biens de consommation relativement aisée. La consommation de « pilules magiques » devient un phénomène remettant en cause bien des certitudes sur les pratiques sexuelles, la prévention par les organisations publiques et privées, sur les éventuelles pratiques « distinguantes » que ces consommations pourraient susciter entre ceux qui ont les moyens de payer 6 000 € en Europe ou 15 000 \$ aux États-Unis pour se passer du préservatif. De même, il y a tout un champ d'investigation qui s'ouvre sur les stratégies de lobbying de GILEAD pour avancer la cause du TRUVADA auprès des autorités de mise sur le marché et l'argument-massue des milliers de vies sauvées.

Les microbicides, quant à eux, dévoilent l'image d'une « recherche sans fin » qui se réinvente fréquemment scientifiquement, faute de succès, mais qui place de grands espoirs sur le marché de consommation pour légitimer *ex post* les recherches et développer le mythe du « marché potentiel ».

Ces réflexions nous conduisent à un questionnement plus large et historique sur la place accordée à la consommation dans le champ des études sur le VIH : ne devrait-on pas tenter de mieux comprendre les logiques politiques et financières qui président au développement de traitements, préventifs ou non, de lutte contre le VIH ? De même les intérêts financiers des subventions publiques aux organisations de recherche sont peu étudiés. Ils représentent pourtant des enjeux colossaux orientant les recherches dans des voies spécifiques et constituant des enjeux de lutte entre organismes pourtant à buts non lucratifs.

Pour conclure, je souhaiterais souligner le mouvement parallèle à l'œuvre dans les deux cas d'étude présentés. Pour le TRUVADA™, la consommation est absolument au cœur du processus scientifique et entrepreneurial. C'est le marché potentiel de la « me-too drug » qui semble avancer inexorablement la mise sur le marché d'un produit pourtant controversé et aux effets non maîtrisés. De même, bien qu'aucun microbicide n'ait finalement démontré une efficacité suffisante pour être mis sur le marché, c'est le fantasme qu'un agent microbicide le sera bientôt qui

produit en retour la légitimité nécessaire aux études financées par le NIH ou l'USAID et qui permet à la machine scientifique de se légitimer *ad libitum* dans ses analyses pourtant étrangement ubuesques. L'enjeu des consommateurs-patients dans la profitabilité du VIH est un objet de recherche à construire, à théoriser et à mettre en rapport avec la croissante marchandisation de la survie que produit l'accès aux soins de « la santé globale » et des politiques internationales. Cependant, dans l'étude de la globalisation des phénomènes de santé, le secteur pharmaceutique mériterait des travaux bien plus conséquents car, *in fine*, les recherches financées par les organisations publiques n'ont d'autres justifications politiques que leur potentiel de se muer en biens de consommations de masse et en profits selon la logique du retour sur investissement public-privé. Ces impératifs priment sur les potentiels effets délétères de mises sur le marché hâtives ou, dans le cas des microbicides, de production d'espoirs démesurés au sein de certaines populations qui auront également un impact dramatique sur les politiques de prévention et la santé des plus défavorisé-e-s.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ELBE Stefan, 2009: *Virus Alert: Security, Governmentality and the AIDS Pandemic*, New York: Columbia University Press.
- ENGENDERHEALTH *et al.*, 2004: *Paving the Path: Preparing Microbicide Introduction. Report of a Qualitative Study in South Africa*, New York: Engenderhealth.
- FASSIN Didier & PANDOLFI Mariella, 2010: *Contemporary States of Emergency: The Politics of Military and Humanitarian Interventions*, New York: Zone Books.
- FISHER Jill, 2009: *Medical Research for Hire: The Political Economy of Pharmaceutical Clinical Trials*, Rutgers University Press: New Brunswick.
- KAMALI Anatoli *et al.*, 2010: "A randomised placebo-controlled safety and acceptability trial of PRO 2000 vaginal microbicide gel in sexually active women in Uganda", *Sexually Transmitted Infections*, 86 (3), 222-226.
- NGUYEN VINH Kim, 2010: *The Republic of Therapy. Triage and Sovereignty in West Africa's Time of AIDS*, Duke University Press: Durham.
- PETRYNA Adriana, 2009: *When experiments travel: Clinical trials and the Global Search for Human Subjects*, Princeton University Press: Princeton.
- RUPP R.E. & ROSENTHAL S.L., 2003: "Vaginal Microbicides and teenagers", *Current Opinions in Obstetrics & Gynecology*, 15 (5), 371-375.

- SECKINELGIN Hakan, 2006: *International Politics of HIV/AIDS. Global disease-local pain*, London: Routledge.
- SECKINELGIN, 2012: *International Security, Conflict and Gender: HIV/AIDS is another war*, London: Routledge.
- SWIDLER Ann & COTTS-WATKINS Susan, 2007: "Ties of dependence : AIDS and Transactional sex in Rural Malawi", *Studies in Family Planning*, 27 (3), 147-162.
- SWIDLER Ann, 2006: "Syncretism and Subversion in AIDS governance: How locals cope with global demands", *International Affairs*, 82 (2), 269-284.
- TANNER Amanda, 2008: "Perceptions of acceptability and utility of microbicides in Ghana, West Africa: a qualitative, exploratory study", *SAHARA*, 5 (1), 8-11.

LES AUTEURS

Pascale ABSI, anthropologue, chargée de recherches à l'Institut de recherche pour le développement (IRD) UMR 201 Développement et sociétés (Université Paris 1-IRD), axe Travail et mondialisation.
pascale.absi@ird.fr

Laurent BAZIN, anthropologue, chargé de recherches au CNRS, Université des sciences et technologies de Lille 1, Centre lillois d'études et de recherches sociologiques et économiques, Faculté des sciences économiques et sociales (CLERSE UMR CNRS).
Bazinlaurent@wanadoo.fr

Rabia BEKKAR-LACOSTE, socioanthropologue, chargée de recherches à l'IRD, UMR 201 Développement et Sociétés.
rabia.bekkar@ird.fr

Bruno BOIDIN, économiste, maître de conférences, université de Lille 1, Faculté des sciences économiques et sociales, USTL, Centre lillois d'études et de recherches sociologiques et économiques (CLERSE UMR CNRS).
Bruno.boidin@univ-lille1.fr

Françoise BOURDARIAS, anthropologue, maître de conférences à l'université François-Rabelais de Tours, UMR 6173 CITERES, chercheure associée à l'UMR 201 Développement et sociétés (Université Paris 1-IRD), axe Travail et mondialisation.
bourdarias@univ-tours.fr

Bernard CASTELLI, économiste, chargé de recherches à l'IRD, UMR 201 Développement et Sociétés (Université Paris 1-IRD), axe Travail et mondialisation.
castelli.bernard@ird.fr

Mathieu CAULIER, anthropologue, INSERM, chercheur associé à l'UMR 201 Développement et Sociétés (Université Paris 1-IRD), axe Travail et mondialisation.
matcaulier@gmail.com

Marlène ELIAS, anthropologue, postdoctorante à l'Université Laval.
marlene_elias@yahoo.com

Isabelle GUÉRIN, économiste, directrice de recherches à l'IRD, UMR 201 Développement et sociétés (Université Paris 1-IRD), axe Travail et mondialisation.
isabelle.guerin@ird.fr

Antoine HEEMERYCK, sociologue, Université Spiru Haret, Bucarest et chercheur associé à l'UMR 201 Développement et sociétés (Université Paris 1-IRD), axe Travail et mondialisation.

antoine.heemeryck@gmail.com

Bernard HOURS, anthropologue, chercheur associé à l'UMR 201 Développement et sociétés (Université Paris 1-IRD), axe Travail et mondialisation.

bernard.hours@ird.fr

Valeria A. HERNÁNDEZ, anthropologue, chargée de recherches à l'IRD, UMR 201 Développement et sociétés (Université Paris 1-IRD), axe Travail et mondialisation.

hernandez.vale@yahoo.com

Jean PAPAIL, démographe, chargé de recherches à l'IRD, UMR 201 Développement et sociétés (Université Paris 1-IRD), IEDES-Paris1/IRD, axe Travail et mondialisation

jpapail@yahoo.fr ou jean.papail@ird.fr

Pascale PHÉLINAS, économiste, directrice de recherches à l'IRD, directrice adjointe de l'UMR 201 Développement et sociétés (Université Paris 1-IRD), axe Travail et mondialisation.

pascale.phelinas@ird.fr

Magalie SAUSSEY, socio-économiste, Université de Toulouse 1, LEREPS, chercheuse associée à l'UMR 201.

magaliesaussey@yahoo.fr

Monique SELIM, anthropologue, directrice de recherches à l'IRD, UMR 201 Développement et sociétés (Université Paris 1-IRD), responsable de l'axe Travail et mondialisation.

monique.selim@ird.fr

Jean-Michel SERVET, socioéconomiste, professeur à l'Institut des hautes études internationales et d'études du développement SHEID), Genève, et chercheur associé à l'UMR 201, axe Travail et mondialisation.

jean-michel.servet@graduateinstitute.ch

L'HARMATTAN, ITALIA
Via Degli Artisti 15; 10124 Torino

L'HARMATTAN HONGRIE
Könyvesbolt ; Kossuth L. u. 14-16
1053 Budapest

ESPACE L'HARMATTAN KINSHASA
Faculté des Sciences sociales,
politiques et administratives
BP243, KIN XI
Université de Kinshasa

L'HARMATTAN CONGO
67, av. E. P. Lumumba
Bât. – Congo Pharmacie (Bib. Nat.)
BP2874 Brazzaville
harmattan.congo@yahoo.fr

L'HARMATTAN GUINÉE
Almamy Rue KA 028, en face du restaurant Le Cèdre
OKB agency BP 3470 Conakry
(00224) 60 20 85 08
harmattanguinee@yahoo.fr

L'HARMATTAN CAMEROUN
BP 11486
Face à la SNI, immeuble Don Bosco
Yaoundé
(00237) 99 76 61 66
harmattancam@yahoo.fr

L'HARMATTAN CÔTE D'IVOIRE
Résidence Karl / cité des arts
Abidjan-Cocody 03 BP 1588 Abidjan 03
(00225) 05 77 87 31
ctien_nda@yahoo.fr

L'HARMATTAN MAURITANIE
Espace El Kettab du livre francophone
N° 472 avenue du Palais des Congrès
BP 316 Nouakchott
(00222) 63 25 980

L'HARMATTAN SÉNÉGAL
« Villa Rose », rue de Diourbel X G, Point E
BP 45034 Dakar FANN
(00221) 33 825 98 58 / 77 242 25 08
senharmattan@gmail.com

L'HARMATTAN TOGO
1771, Bd du 13 janvier
BP 414 Lomé
Tél : 00 228 2201792
gerry@taama.net

À QUOI ET COMMENT DÉPENSER SON ARGENT ?

Hommes et femmes face aux mutations
globales de la consommation

À quoi et comment dépenser son argent ?

Cette question simple en apparence nous conduit à marche forcée vers un futur inquiétant qui angoisse désormais tout un chacun.

Les contradictions sont nombreuses : d'un côté, la phase ascendante de la consommation s'est achevée avec la crise ; de l'autre, un nouveau marché s'ouvre aux plus démunis. Les consommateurs – de quoi et lesquels ? – veulent échapper à une prison de plus en plus étroite qui, d'abonnements en obsolescence programmée des objets, les enchaîne au stade ultime de l'aliénation du marché capitaliste.

Être citoyen aujourd'hui, c'est consommer et dépenser son argent, qu'il soit rare ou abondant. C'est participer à une gouvernance économique où tout choix politique a disparu. Jusqu'où et jusqu'à quand ?

Telle est la matière des réflexions qui nourrissent cet ouvrage à plusieurs voix et plusieurs voies sur tous les continents.

Ont participé à cet ouvrage :

Pascale Absi, Laurent Bazin, Rabia Bekkar, Bruno Boidin, Françoise Bourdarias, Bernard Castelli, Mathieu Caulier, Marlène Elias, Isabelle Guérin, Antoine Heemeryck, Valeria Hernández, Bernard Hours, Jean Papail, Pascale Phélinas, Magalie Saussey, Monique Selim, Jean-Michel Servet.

Illustration de couverture : photomontage de Wenjing Guo
représentant un idéogramme chinois qui signifie travail.

ISBN : 978-2-336-00646-8

35 €

