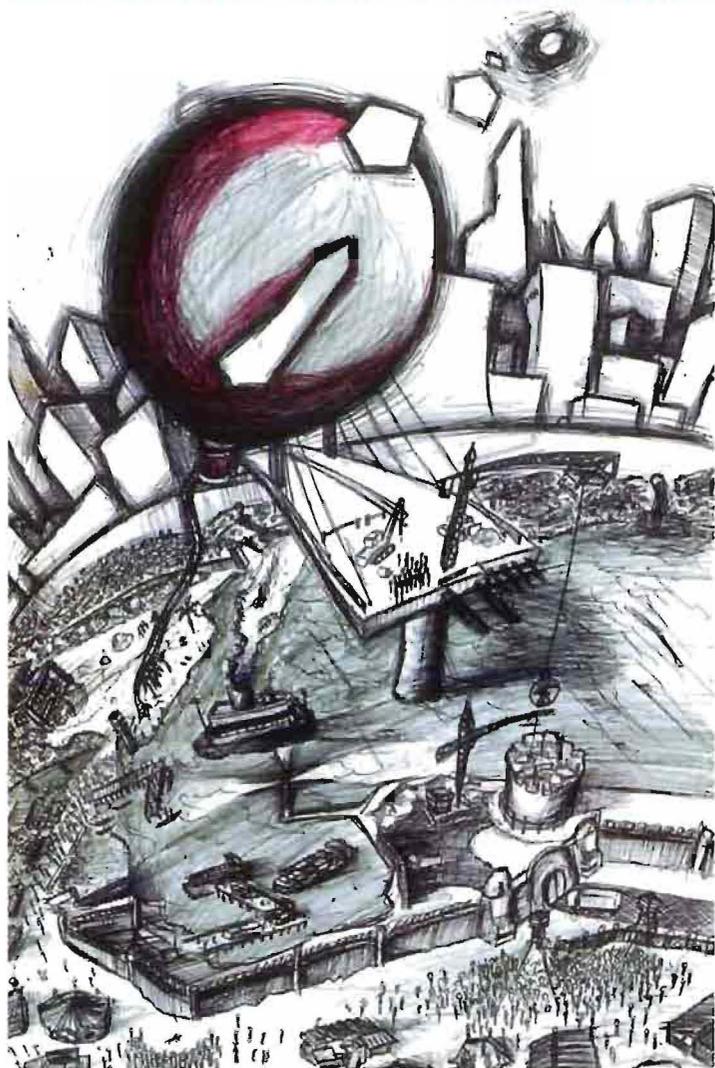


Sous la direction de
Pascale PHÉLINAS et Monique SELIM

La crise vue d'ailleurs



Questions contemporaines / Série globalisation et sciences sociales

L'Harmattan

La crise vue d'ailleurs

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 :

Eveline BAUMANN, Laurent BAZIN, Pépita OULD-AHMED,
Pascale PHÉLINAS, Monique SELIM et Richard SOBEL
Anthropologues et économistes face à la globalisation, 2008.
L'argent des anthropologues, la monnaie des économistes, 2008.
La mondialisation au risque des travailleurs, 2007.

Valeria HERNÁNDEZ, Pépita OULD-AHMED, Jean PAPAIL et
Pascale PHÉLINAS
*Turbulences monétaires et sociales : l'Amérique latine dans une
perspective comparée*, 2007.
L'action collective à l'épreuve de la globalisation, 2007.

Niagalé BAGAYOKO-PENONE, Bernard HOURS
*États, ONG et production des normes sécuritaires dans les pays du
Sud*, 2005.

Jean PAPAIL, Jesus ARROYO ALEJANDRE
Les dollars de la migration mexicaine, 2004.

Bernard HOURS, Monique SELIM
Solidarités et compétences, pratiques et idéologies, 2003.

Sous la direction de
Pascale PHÉLINAS et Monique SELIM

La crise vue d'ailleurs

L'Harmattan

© L'Harmattan, 2010
5-7, rue de l'École-Polytechnique, 75005 Paris

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

ISBN : 978-2-296-11544-6
EAN : 9782296115446

Sommaire

Pascale PHÉLINAS, Monique SELIM Quelle (s) crise (s) : altérités internes et externes	9
Jean-Michel SERVET L'économie contractée par le néolibéralisme	17
Pascale ABSI La part idéale de la crise : Les mineurs coopérateurs de Bolivie face à la récession	29
Bernard HOURS et Monique SELIM Travailleurs et jeunes diplômés confrontés à la crise à Canton (Chine)	57
Valeria A. HERNÁNDEZ Agribusiness, système financier et action politique en Argentine	105
Françoise BOURDARIAS Redéfinitions de l'État-nation et des territoires au Mali en temps de crise : migrants chinois et populations locales	139
Patrick PILLON Appauvrissement et exclusion de la production : la filière rizicole sénégalaise dans la mondialisation	171
Bernard CASTELLI Crises et pyramides financières en Colombie et Équateur : histoires de la confiance trahie	205
Isabelle GUÉRIN, Santosh KUMAR, Marc ROESCH, Mariam SANGARE, VENKATASUBRAMANIAN Crise, microfinance et surendettement : une étude de cas en Inde du Sud	241
Jean-Michel SERVET La microfinance au Sud soumise au grand renversement	271
Les auteurs	299

QUELLE (S) CRISE (S) : ALTÉRITÉS INTERNES ET EXTERNES

Pascale PHÉLINAS
Monique SELIM

Des milliards de dollars envolés, des pertes colossales dans le système bancaire, chutes abyssales des valeurs boursières : depuis l'été 2008, le capitalisme financier est en crise. Cette déroute trouve son origine dans la mise en place du modèle économique désormais hégémonique dit anglo-saxon dogmatisé autour du « Consensus de Washington », promouvant un capitalisme libéré de toute régulation étatique, où les marchés sont appelés à jouer un rôle central. Maîtrise de l'inflation, dérégulation des marchés, et insertion dans l'économie mondiale ont été les clés de cette politique qui va accentuer significativement les inégalités dans le monde, manifester une indifférence profonde à la souffrance des peuples mais offrir un espace formidable aux capitaux en recherche d'opportunités de gains.

L'origine de la crise financière qui secoue l'ensemble de la planète doit beaucoup à la fragilité qu'avait développée l'économie mondiale bien avant 2008 en raison de la libéralisation des marchés financiers, d'innovations financières mal maîtrisées, de l'intégration des économies, et paradoxalement des succès de la lutte contre l'inflation. Le point de départ se situe sans doute dans un excès de la liquidité au niveau mondial lié, d'une part à la progression très rapide des réserves de change des banques centrales des pays émergents (la Chine en particulier) et des pays exportateurs de matières premières et, d'autre part à une politique monétaire américaine trop accommodante. Cette forte liquidité mondiale ne s'est pas traduite en inflation sur les biens et services ; au contraire même, l'inflation mondiale n'a cessé de baisser depuis près de dix ans. Ce

recul de l'inflation et de sa volatilité, renforcé par une réduction globale des emprunts émis par les États, des politiques de contrôle des déficits publics, a conduit à une baisse des taux d'intérêt à long terme. Les conditions ont donc été réunies pour renforcer la confiance dans l'avenir et dans le rôle autostabilisateur des marchés, et pour entretenir un repli dangereux de l'aversion au risque.

Du côté de l'économie réelle, l'accroissement des inégalités de revenus, notamment aux États-Unis, loin de stimuler l'économie, a provoqué l'étranglement de la demande des biens et services et l'État américain a été contraint, faute de mettre en place une politique des revenus, ou, à défaut, une politique fiscale redistributive, d'inciter les ménages à consommer en faisant appel à l'endettement. Les banques américaines, poussées par leur gouvernement, ont considérablement assoupli leur comportement en matière d'attribution des prêts, notamment immobiliers. Ainsi, toute une partie de la population a pu se maintenir dans l'illusion d'un niveau de vie que ses revenus ne lui permettaient plus de soutenir. En conséquence, la qualité des prêts s'est dégradée de façon régulière entre 2001 et 2006. Le retour à une politique monétaire plus restrictive début 2006, en entraînant un renchérissement du coût des crédits immobiliers et l'accroissement des défauts de paiement de ménages devenus insolvables, a joué le rôle de détonateur.

Dans le même temps, l'augmentation du volume des crédits immobiliers ne s'est pas accompagnée d'une augmentation des fonds propres des banques, mais de la titrisation de leurs créances. La complexité des produits financiers ainsi créés en contrepartie des prêts hypothécaires, leur mise en vente sur les marchés financiers ont provoqué un enchevêtrement inextricable d'actifs dans le système financier planétaire, dont la valeur et le risque encouru ont rapidement été impossibles à évaluer. Telle une épidémie, la défiance vis-à-vis des produits de titrisation s'est rapidement propagée à tous les segments du marché, dès lors que les premières pertes subies par les institutions financières américaines sur un marché opaque ont fait craindre des problèmes d'illiquidité et d'insolvabilité ailleurs.

Un constat est à l'origine de cet ouvrage : les analyses scientifiques et les discours médiatiques qu'a provoqués la crise de 2008 se sont concentrés jusqu'à aujourd'hui prioritairement sur l'Europe, les États-Unis, les pays d'ancienne industrialisation. Pourtant, au cours de la décennie quatre-vingt-dix, une dizaine de pays émergents en Asie du Sud-Est, en Amérique latine, et en Europe orientale ont expérimenté des crises financières similaires. S'il peut paraître étonnant de comparer les États-Unis à un ensemble de pays émergents, les traits communs entre ces

crises sont néanmoins nombreux : l'opacité de la sphère financière, des règles bancaires trop laxistes permettant l'instauration de ratios de levier excessifs, l'aléa moral suite aux garanties implicites accordées par l'État aux banques et, enfin, une politique monétaire beaucoup trop complaisante.

Les conséquences de la crise de 2008 sur le reste du monde ont été peu abordées, en dépit de quelques flashs aux dimensions sensationnelles sur la Chine, l'Inde, l'Afrique, principalement. Or, si les pays dits conventionnellement en développement (PED) n'ont pas contribué à la crise financière, ils en sont néanmoins les victimes. La récession les frappe en effet durement *via* divers canaux de transmission, tels que la chute de leurs recettes d'exportation consécutive à la contraction des échanges commerciaux, la baisse des transferts des migrants, ou encore le tarissement des investissements étrangers et le repli de l'aide au développement. Rien d'étonnant dès lors que les prévisions de croissance soient si mauvaises pour les PED. Les perspectives sont d'autant plus moroses que la grande majorité d'entre eux ne disposent pas de moyens suffisants pour financer des plans de relance ambitieux de leur économie. En l'absence de ressources internes et externes additionnelles, ils risquent dès lors de se remettre beaucoup plus difficilement de la récession globale. En outre, les difficultés économiques actuelles risquent d'alourdir le fardeau du remboursement de leur dette. En effet, compte tenu du recul du commerce mondial, nombre de pays pauvres risquent de disposer de moins de devises pour rembourser leurs créanciers. Ces pays devraient en outre contracter dans les mois à venir de nouveaux emprunts (notamment auprès du FMI et de la Banque mondiale) pour atténuer les répercussions de la crise sur leur économie, ce qui représente une réelle menace pour les finances publiques et un risque élevé de surendettement.

Toutefois, il faut souligner que les PED constituent un groupe très hétérogène, et ne présentent pas les mêmes fragilités par rapport à la récession actuelle. Les pays les moins avancés sont ceux qui ont subi de plein fouet les conséquences de la crise mondiale. Sur le continent africain, le taux de croissance annuel est tombé de 4,8 % en 2008 à environ 1 % en 2009. La dépendance de la plupart des pays à l'égard des exportations de quelques produits peu élaborés les a rendus particulièrement vulnérables aux retournements de la conjoncture. De plus, la chute sensible des envois de fonds des travailleurs émigrés qui a marqué l'année 2009 devrait persister si l'emploi ne s'améliore pas aux États-Unis et en Europe, où réside la majorité de la diaspora africaine. Or, les pays pauvres et de petite taille dépendent beaucoup de ces envois de fonds, qui constituent parfois jusqu'à 50 % du revenu national.

Comparées aux pays moins avancés, les économies dénommées usuellement émergentes — fortes de leurs excédents commerciaux et des capitaux privés qu'elles attirent en grande quantité — semblent à première vue nettement mieux parées pour affronter la récession mondiale. L'adoption rapide de plans de relance fiscaux et monétaires vigoureux dans la majorité des pays d'Asie de l'Est et du Pacifique, a permis d'endiguer le déclin des économies. Nanties à la veille de la crise d'excédents budgétaires de taille et d'une dette publique nette négative, les politiques de relance n'ont pas mis en danger la viabilité des finances publiques et les autorités peuvent se permettre de maintenir un niveau élevé de dépenses. La Chine, par exemple, semble avoir retrouvé le chemin d'une croissance vigoureuse.

L'Amérique latine a également été touchée par le fléchissement des investissements directs étrangers, le renchérissement du crédit et la contraction des marchés d'exportation résultant de la crise financière. Les prévisions de croissance pour 2009 enregistrent une baisse équivalente à 0,7 % du PIB. Toutefois, face à cette crise, l'Amérique latine s'est montrée moins vulnérable que lors des crises passées et plus résistante que les autres régions émergentes, grâce au faible endettement de la région et aux économies réalisées durant les bonnes périodes. L'adoption de mesures contre-cycliques, tels notamment les dispositifs de relance budgétaire mis en œuvre au Pérou, au Brésil, au Mexique et au Chili, devraient atténuer les effets économiques et sociaux de la crise. Certains analystes n'hésitent d'ailleurs pas à prédire que la crise renforcera le pouvoir des pays émergents. En effet, l'activité dans ces pays peut résister à un fort ralentissement américain et européen car ils ont désormais, dans leur ensemble, une capacité de croissance autonome.

C'est sur le front social que les conséquences de la crise risquent d'être les plus désastreuses et potentiellement explosives. Elles pourraient s'avérer particulièrement graves dans les pays les moins avancés où la crise financière et économique risque de se transformer en catastrophe humaine. Le FMI et la Banque mondiale estiment que 55 à 90 millions de personnes supplémentaires devraient tomber cette année dans l'extrême pauvreté. Comme les précédentes, la récession mondiale touche plus durement les travailleurs, les agriculteurs et les personnes les plus pauvres pour plusieurs raisons.

D'abord, le ralentissement économique provoqué par la crise financière s'est traduit par une montée inexorable du chômage qui devrait constituer un problème durable dans tous les pays. L'Organisation internationale du travail indique que le chômage touche 210 millions de personnes dans le monde en cette fin d'année 2009. Il va de soi que le

coût humain du chômage est encore plus élevé dans les pays émergents et à faible revenu, dont les dispositifs de protection sociale sont faibles ou inexistants. Cette absence de filets de sécurité sociaux se traduit par une augmentation substantielle du nombre de personnes sans revenu et de travailleurs vulnérables. Les femmes et les jeunes figurent parmi les catégories les plus touchées. En outre, l'économie dite informelle qui emploie déjà plus de 80 % des travailleurs pourrait se généraliser suite aux licenciements massifs du secteur supposé formel, avec les conséquences que l'on connaît sur la qualité des emplois et le niveau des rémunérations. Notons que la crise brouille encore plus qu'auparavant cette ancienne division conceptuelle déjà bien remise en cause, les pratiques managériales devenant identiques et s'alignant sur la violence de l'informalité.

Ensuite, la récession mondiale accentue les vulnérabilités des ménages agricoles à faible revenu du fait de la chute des cours des matières premières. Les problèmes auxquels doivent faire face de nombreux agriculteurs, connus de longue date, sont aggravés par la pénurie mondiale de crédit, le repli des échanges et des investissements. De nombreux foyers, déjà affaiblis, risquent de devoir vendre des ressources telles que le bétail pour survivre. La malnutrition pourrait augmenter.

Enfin, le brusque resserrement du crédit et le tassement de la croissance ont eu pour effet de réduire les recettes publiques. La diminution du volume de l'aide publique au développement déjà perceptible en 2006 s'est amplifiée suite aux nombreuses pressions budgétaires qui pèsent aujourd'hui sur l'élaboration de ces budgets. La contraction de l'aide publique au développement aura des effets néfastes directs et immédiats sur l'état des finances publiques et l'importance des moyens que les autorités nationales pourraient investir pour atteindre les objectifs d'éducation et de santé. Les difficultés de trésorerie entraîneront aussi une baisse des dépenses d'infrastructure, qui sont nécessaires au maintien de la croissance.

Appréhender les représentations de la crise dans des contextes nationaux contrastés et délaissés des regards est un des premiers objectifs des auteurs ici rassemblés qui ont mis à contribution leurs connaissances fondées sur une immersion de longue durée dans les populations étudiées. Très vite il est apparu que l'évidence de la crise présente se déchirait sous le coup des crises nombreuses que les acteurs avaient à la fois subies et traversées. S'élaboraient un refoulement de la crise à l'extérieur du cœur de leur vie mais aussi son intégration dans des séries concrètes, hétérogènes pour l'observateur, mais signifiantes pour eux-mêmes. La restitution et la compréhension interne des enjeux propres à ces modes de

penser la/les crise(s) effectuées dans une perspective comparative déroulent la multiplicité visionnaire et pratique dont les processus économiques globaux sont l'objet, à travers les prismes qui atteignent les sujets. Minorisée, écartée, ou décuplée, réduite à l'état de brouille, fantasmée comme une gigantesque éradication ou annexée comme un appendice national servant les antagonismes politiques, la crise se rhizomatise dans les esprits, induit des comportements inédits, instaure de nouvelles catégories. Pour saisir les articulations qui gouvernent les écarts et les nouages entre les cadres et les contraintes, les rapports sociaux en jeu et la kyrielle des perceptions émises alarmistes ou enthousiastes, les économistes et les anthropologues ont œuvré dans et selon leur discipline mais l'ont aussi souvent débordée, ressentant le besoin de s'emparer de beaucoup d'aspects évoqués par les individus, les collectifs, les institutions pour approfondir et retotaliser le phénomène social localisé de la crise. L'ambition a été partagée — en Bolivie et en Argentine, en Équateur et en Colombie, au Sénégal et au Mali, en Inde et en Chine — d'éclairer de l'intérieur des segments sociaux et économiques singuliers et de décortiquer les appareils idéologiques et symboliques que fait émerger en leur sein la crise. Dans cette optique, bien au-delà de l'existence ou de l'absence de politiques publiques mises en œuvre par l'État, sa figure et sa médiation imaginaires se sont dévoilées essentielles, renforçant ou neutralisant l'efficacité des mesures prises, étayant les sujets ou au contraire les abandonnant à leur déréliction et à leurs chimères culpabilisantes.

Le lecteur découvrira plusieurs grandes lignes de convergence dans les études proposées, qui toutes, à leur manière, dressent un bilan sévère de ce que l'on dénomme usuellement comme les réformes aboutissant à une économie globalisée, dans laquelle le facteur financier domine la production des fondamentaux. Insistons sur l'ampleur que prend la consommation dans la conjoncture de crise : d'une part les États, à l'instar de la Chine, voient dans la relance de la consommation un amortisseur de la récession économique, de l'autre la consommation s'inscrit comme une modalité de la concurrence entre classes, groupes sociaux, acteurs individuels. Le consumérisme devient un pivot statutaire éliminant dans l'esprit de la majorité, le travail déjà bien touché par la financiarisation et les anciennes hiérarchies afférentes. La concentration des biens et des moyens dans les mains de quelques-uns augmente l'exclusion et la paupérisation sans pour autant que le petit cercle d'élus soit réellement stabilisé. Enfin les dispositifs tels la microfinance — supposés pallier la pauvreté et assurer une redistribution solidaire — accroissent les désirs de consommation ostentatoire. Le goût du risque, l'appât du gain s'instituent

en normes et leur enracinement dans les consciences évacue les frontières de l'(il)légalité. L'ordre cynique de travailler, adressé par un leader d'une pyramide financière qui s'est dramatiquement écroulée à ses clients effondrés, est de ce point de vue éloquent tout comme la certitude des jeunes Chinois, après avoir abandonné leur travail, de devenir en quelques années de grands « capitalistes ».

L'argent, reconverti en objets de consommation, dilapidé — quasi brûlé pourrait-on dire métaphoriquement tant sont balayées les règles antérieures d'accumulation et de rentabilisation — est drainé de façon unidirectionnelle par des investissements consuméristes, polysémiques ; ceux-ci sont censés façonner un ordonnancement social où chacun croit trouver sa place et monter les paliers d'une échelle qui s'avère cependant de plus en plus bancale.

Lorsque dans les années soixante-soixante-dix, la société de consommation fut érigée en modèle négatif et vilipendée par de nombreux chercheurs en sciences sociales¹, la critique portait principalement sur l'expansion de l'échange marchand, sans que néanmoins soient entrevus la désindustrialisation, la financiarisation et l'anéantissement des équilibres basés sur le travail. C'était alors la mutation des fondements des statuts et des relations interpersonnelles qui était visée, comme « antihumaniste » dans une perspective phénoménologique et existentialiste de l'humanisme. Le basculement du travail dans une zone d'ombre et d'incertitude était d'autant moins imaginé qu'il était ciblé comme porteur d'aliénation. Désormais les désastres engendrés par l'ὕβρις financière font reconsidérer la centralité du travail et sa richesse réelle et symbolique. L'aliénation s'est en effet déplacée vers les nouveaux modes de symbolisation de l'existence, marqués par les logiques consommatoires et, sans limite, semble les avoir tant envahis qu'elle s'est elle-même dissoute, obligeant à d'autres conceptualisations du présent. Dans ce même moment on perçoit concrètement comment la/les crise(s) dans leurs annonces/appels différenciés à la reprise impulse (nt) de nouveaux agencements sécuritaires, disciplinaires, incluant les acteurs individuels et collectifs dans l'espace du pouvoir.

Soulignons enfin que, si le capitalisme globalisé — à travers la gestion de l'exploitation du travail et la consommation en particulier — tendait à dissoudre ou neutraliser l'altérité — derrière et bien au-delà des surenchères identitaires spectaculaires, la crise agirait différemment : d'une certaine manière, elle remet à nu l'altérité des sujets qui, soumis à

1. Jean BAUDRILLARD, 2008 : La société de consommation [1970], Paris, Gallimard, coll. « Folio essais ».

l'insécurité, redécouvrent des références enfouies, plus ou moins assignatrices. C'est aussi ces altérités qui, fantasmées, resurgissent désormais comme une menace chez ceux qui, dans les pays d'ancienne industrialisation, se croyaient assurés d'une stabilité économique pérenne. Ces sentiments chimériques sont d'autant plus repris par les États que ces derniers croient y trouver une forme de maintenance dans un monde où l'incantation d'une gouvernance globale est le présage de leur perte de dominance.

Enfin la crise de 2008 remet fondamentalement en question l'idée même d'un développement dont le projet partagé pourrait être porté par le capitalisme financiarisé ; si l'hypothèse de crises structurelles du capitalisme a été avancée depuis longtemps, cette dernière crise oblige par son caractère inédit à de nouvelles réflexions : quel peut être l'avenir des populations les plus démunies que les pays d'ancienne industrialisation tentent de confiner dans leurs territoires et entendent astreindre à des fonctions économiques globalement subordonnées ? D'une part, la réduction du coût du travail rencontre des limites de simple survie humaine, d'autre part, l'évidence de prétextes moraux, éthiques, supposés « civilisationnels », au refoulement aux marges du monde globalisé et à la stigmatisation de ces autres se dévoile si clairement aux regards qu'elle en vient à fragiliser ses propres objectifs. Les enjeux économiques remontent ainsi à la surface des constructions idéologiques actuelles qui souhaiteraient se parer de justifications idéelles intouchables, mais se donnent à voir pour ce qu'elles sont : des fictions dont la visée de légitimation des appropriations et des exclusions économiques s'effondre.

L'ÉCONOMIE CONTRACTÉE PAR LE NÉOLIBÉRALISME

Jean-Michel SERVET

« Les crises allaient aussi devenir, à vrai dire, une composante immanente de l'ordre économique. Des crises au sens large, le chômage chronique, les disettes, l'écoulement des marchandises engorgé, des incidents politiques qui brisent toute la vie active d'un pays, cela a de tout temps et partout existé. Mais la différence est grande selon qu'il s'agit d'un paysan chinois ou japonais qui meurt de faim en se disant, soit que la divinité ne lui est pas favorable, soit que les esprits sont sens dessus dessous et que c'est pour cette raison que la nature ne donne pas la pluie ou le soleil en temps voulu, ou qu'il s'agit de rendre responsable de la crise l'ordre social lui-même et ce vis-à-vis même de l'ultime travailleur. »

Max WEBER [1923], *Histoire économique. Esquisse d'une histoire universelle de l'économie et de la société*, trad. Paris, Gallimard, 1991, p. 310-311.

Selon les secteurs d'activité, la crise présente différentes facettes et diverses hypothèses peuvent donc être formulées quant à son impact. Il convient de les éclaircir. Chacune d'entre elles contribue à un système d'explications. Elles apparaissent plus ou moins crédibles et cohérentes. Chaque chaîne de causalité proposée implique, implicitement ou explicitement, des solutions pour une sortie de crise, plus ou moins rapide. Les prévisions sur la durée de l'épreuve sont schématisées dans des lettres majuscules : les plus optimistes évoquent un *V* pour un rebond rapide et brutal et s'opposent aux plus pessimistes qui parlent d'un *L*, autrement dit une stabilisation de l'activité à des niveaux très bas et un

échec des politiques de relance (qui rappellerait la stagnation du Japon dans les années 1990 voire la dépression des années 1930) ; *U* serait un redémarrage tardif, alors que *W* une reprise temporaire suivie d'un nouveau plongeon dans la dépression avant la reprise. Les propositions apparaissent aussi plus ou moins éprouvantes pour telle ou telle catégorie de la population et groupes d'intérêt, s'appuyant sur tel ou tel secteur, centré sur le « financier » ou sur le « réel », etc.¹

Qui sont les nouveaux canards boiteux ?

Sans nul doute un des ingrédients les plus frappants de la situation actuelle est la difficulté pour beaucoup d'identifier les « canards boiteux ». Quel groupe social ou quel type d'activités conviendrait-il d'éliminer ou de réformer profondément pour aller de l'avant ? Il est difficile en effet de les reconnaître quand ils se situent au cœur d'une apparente modernité, notamment dans les *high-tech* financiers. Dans les années 1960 et 1970, aux États-Unis ou en Europe occidentale, les canards boiteux pouvaient très facilement être stigmatisés à travers les ouvrières du textile, les mineurs, des sidérurgistes ou des agriculteurs, dont la productivité était supposée dépassée par le « progrès ». Il n'est pas inutile de rappeler ici que le calcul de ce rendement d'une activité dépend des ingrédients que l'on intègre dans ses coûts : seulement ceux que les marchés permettent d'imputer ou des coûts qu'ils ignorent ; des droits individuels ou collectifs donnent ainsi lieu ou non à des revenus ou à des provisions pour des ressources non renouvelables, par exemple en intégrant les droits des futures générations, en privilégiant les intérêts à court terme ou à long terme. Des populations et des régions entières pouvaient être vilipendées et rejetées, à moins qu'elles ne deviennent pour quelques visionnaires les traces d'utopies visant à engendrer ou à faire renaître une économie à visage humain. Aujourd'hui, sans doute par solidarité de classes et de culture, il paraît bien difficile de se résoudre à désigner, et plus encore à entendre s'autodésigner, comme « canard boiteux² », un cadre bancaire parlant dans son activité professionnelle un pidgin américain, se déplaçant fréquemment à travers la planète et dominant l'outil informatique. Et pourtant, ses réseaux et ses façons de penser et d'agir sont devenus largement inadaptés au monde nouveau qui doit se mettre en place sur les ruines laissées par ce qu'on peut espérer être, à plus ou moins brève échéance, l'effondrement du néolibéralisme.

1. Pierre Dockès 2009, chapitre II : « Adaptation ou rupture », in : Pierre Dockès, Jean Hervé LORENZI (ed.), *Sortie de crise ou fin de monde*, Paris, Perrin.

2. Comme nous le suggère Thierry Pairault hier les stigmatisés étaient des « cols bleus », aujourd'hui des « cols blancs ».

Ils constituent bel et bien une entrave à la nécessaire reconstruction de systèmes de production, d'échange, de financement et de consommation. L'hégémonie néolibérale qui a fait de la finance un vecteur essentiel des transformations de l'organisation économique et sociale rend cette reconnaissance difficile. Or, des centres d'affaires et de haute finance sont ainsi devenus des espaces obsolètes, voire (comme les paradis fiscaux ³) des obstacles et des résistances aux changements nécessaires.

Une crise du régime d'accumulation néolibéral

Les interprétations de la dimension économique de la crise et ses diagnostics pour une sortie de crise se multiplient au fur et à mesure où elle s'étend et se fait de plus en plus évidente et englobe plus d'activités et de régions.

Pour les néolibéraux les plus ultras, la crise dite « financière » est due à une trop forte intervention de l'État. Aux États-Unis même, les réglementations bancaires de type CRA ⁴ sont accusées d'avoir encouragé les banques à prêter à des populations insolvables. Or, le rapport du *Department of the Treasury* sur la réforme du système financier américain (diffusé en juin 2009) a rejeté ces accusations en relevant que, selon la Réserve fédérale, 94 % des prêts immobiliers en cause n'avaient aucun lien avec les obligations du CRA ⁵. N'oublions pas que ce modèle hypothécaire américain était donné en exemple par le candidat à la présidence française, Nicolas Sarkozy, lors de sa campagne de 2007... Mais les accusateurs de l'intervention publique pour impulser l'élargissement de l'inclusion financière oublient les châteaux de cartes financiers appelés *dérivés* ⁶ auxquels ces crédits ont donné lieu à partir de

3. Il est frappant de constater qu'ils sont devenus des boucs émissaires faciles alors qu'ils se sont trouvés en aval des éléments directement déclencheurs de la crise des institutions financières.

4. Sur le Community Reinvestment Act, voir notamment : Thomas SERVET, 2001, « La réglementation américaine et la lutte contre la discrimination financière », in : *Rapport moral sur l'argent dans le monde 2001*, Paris, AEF, 2001.

5. U. S. A., Department of the Treasury, 2009, *Financial Regulatory Reform, A New Foundation: Rebuilding Financial Supervision and Regulation*, Washington, 88 p. + annexes, p. 69-70.

6. Leur volume a été estimé à partir des données de la BRI fin 2007 à l'équivalent de huit fois le PNB mondial cumulé de la planète. Sur ces mécanismes et vecteurs financiers de la crise : voir notamment : Michel AGLIETTA et Sandra RIGOT, *Crise et rénovation de la finance*, Paris, Odile Jacob, 2009, et Frédéric LORDON, *Jusqu'à quand ? Pour en finir avec les crises financières*, Paris, Raisons d'Agir, 2008. On suivra utilement l'analyse de cette actualité par François Morin sur son blog : (http://web.me.com/fmorintlse/La_finance_globale/Blg/rss.xml).

Sur la dimension éthique, à partir d'une lecture de Commons, voir Bruno THÉRET : « L'argent de la mondialisation : en quoi pose-t-il des problèmes éthiques ? Un point de vue

ces prêts à des « pauvres ». La presse a parlé de NINJA pour des emprunteurs avec « *no income, no job, no assets* ». Les acteurs de la microfinance par exemple sont souvent interrogés sur le mode du « *et vous ?* » tant le parallèle entre le microcrédit et ces prêts immobiliers à des populations peu solvables était tentant. À la différence du secteur immobilier ou des cartes de crédit dans les pays développés, celui de la microfinance était encore trop récent et limité, la part des États ou de fonds éthiques ou de partage importante, même dans des interventions dites « commerciales », pour avoir eu le temps et la capacité d'alimenter des produits dérivés.

Mais de façon générale, les crises apparaissent à des néolibéraux (et pas seulement ⁷) comme une nécessité de « l'économie de marché » pour apurer ses excès et éliminer les agents ne répondant pas ou plus aux critères de rentabilité ; ceci devant permettre ensuite une meilleure affectation des ressources rares et donc une plus grande efficacité du système tout entier de production et d'échange. Ainsi pour ce qui est de la microfinance, la crise pourrait assainir des situations où de nombreux prestataires de services financiers occupent ce marché en n'étant pas ou peu compétitifs. Certains ont cru que la microfinance permettrait un enrichissement facile. Ils sont venus concurrencer, par des modèles standardisés de prêts à faible montant et à courte durée, d'autres acteurs motivés par la croyance que le microcrédit pouvait être à la fois un instrument de réduction de la pauvreté et un vecteur de développement social et humain ⁸.

À un autre extrême des représentations de la crise, en s'appuyant notamment sur une analyse historique des cycles longs de l'activité économique et des processus d'accumulation et d'innovation, il est possible de la comprendre non comme un ajustement fonctionnel mais comme un retournement impliquant des changements fondamentaux. Dans ce cas, la finance n'est pas la cause de la crise. Son impact financier peut être compris comme une de ses conséquences et manifestations.

Il convient ici de rappeler trois caractéristiques du modèle néolibéral de croissance. Contrairement à ce qui est affirmé, il n'est pas à l'origine d'un accroissement considérable des richesses. Si l'on retire des données mondiales la Chine et l'Inde dont les politiques économiques sont assez éloignées des dogmes néolibéraux du fait du poids des interventions

régulationniste commosien », *Sociétés, Politiques Comparées*, n° 10, décembre 2008, 2009, 40 p.

7. Voir dans ce volume les exemples chinois donnés par Bernard HOURS et Monique SELIM.

8. Critique développée dans J.-M. SERVET : « Quelques limites du microcrédit comme levier du développement », *Problèmes économiques*, n° 2964, 4 février 2009, p. 39-44, résumé dans la revue *Politix*, octobre novembre 2008, 36.

publiques, le taux de croissance par tête entre 1980 et le début des années 2000, ère que l'on peut qualifier de néolibérale, a été deux fois moindre que dans la période dite « keynésienne » d'interventions publiques (début des années 1950 au début des années 1970). Le quart de siècle soumis à une idéologie néolibérale de plus en plus hégémonique a été marqué d'une part, du fait de la mondialisation, par une exacerbation des désirs consuméristes par effet de démonstration et, d'autre part, par une croissance considérable des inégalités dans la répartition des revenus. La seule solution pour satisfaire cette tension entre besoin et capacité de dépenses a été pour de larges fractions de la population l'endettement. La part des dépenses contraintes dans les budgets des familles (pour se loger, se nourrir et se déplacer) s'est accrue. Ce qui explique sans doute en partie que des activités traditionnelles comme la construction et l'automobile ont été touchées par la crise. La montée du microcrédit en est une facette tout comme les surprimes aux États-Unis en sont une autre. À cela s'ajoute que le néolibéralisme a démultiplié les rentes liées aux droits de propriété alors que de nombreuses productions nouvelles (informatique, culture, santé, etc.) ont la caractéristique de se faire à coûts marginaux décroissants (à la différence des productions industrielles ou agricoles). Là où il est possible de facilement distribuer l'abondance, le renforcement des droits de propriété crée rareté et pénurie. Ce qui a souvent été stigmatisé comme une expansion de l'« économie de marché » est dans son essence une multiplication des rentes procurées par des droits de propriété accrus et étendus. Ceci a permis un drainage de ressources et *in fine* une explosion des inégalités. Les dernières décennies ont été marquées par des ponctions croissantes du secteur financier enclenchant une croissance des inégalités entre les patrimoines et entre les revenus.

D'un point de vue global, la crise a éclaté parce que ces ponctions du secteur financier⁹ avaient atteint des niveaux incompatibles avec les surplus réels dégagés.

« En 1980, les profits captés par le secteur financier américain faisaient 10 % du total des profits des sociétés privées, mais 40 % en 2007. Ce dernier chiffre se compare à un rapport de 5 % des emplois salariés dans les sociétés privées et 15 % de la valeur ajoutée. La finance a donc joué le rôle d'une pompe aspirante de la valeur créée dans l'économie, valeur dissipée dans les rémunérations exorbitantes

9. Voir la définition donnée dans J.-M. SERVET, *Banquiers aux pieds nus*, Paris, Odile Jacob, 2006.

du trading et dans les commissions léonines des opérations de restructurations du capital, de titrisation et de gestion d'actifs ¹⁰. »

On pourrait projeter sur le secteur financier privé les mêmes accusations faites sous le règne de Louis XIV par Boisguilbert et Vauban à l'encontre des prélèvements fiscaux sur les paysans, incompatibles avec les rendements de l'agriculture de ce temps.

Autrement dit les régimes d'accumulation alimentant des inégalités croissantes dans le partage capital-travail n'étaient plus supportables au sens où ils n'étaient plus compatibles avec les contraintes d'une reproduction équilibrée des systèmes de production, d'échange et de financement ¹¹. La croissance même des inégalités dans la répartition à l'intérieur des pays rend difficile un recentrage sur la consommation intérieure privée des productions développées jusque-là pour l'exportation. Les dépenses collectives publiques sont elles-mêmes encore insuffisantes pour jouer un rôle compensateur fort.

Une crise du capitalisme

Comprendre cette crise comme celle d'une forme du capitalisme peut se faire en retournant aux caractéristiques essentielles qui ont été données

10. Michel AGLIETTA, Sandra RIGOT, *Crise et rénovation de la finance*, Paris, Odile Jacob, 2009, p. 19.

11. De nombreux leaders politiques parlent aujourd'hui de reconstruire un « capitalisme moral ». Le capitalisme a pour nécessité l'accumulation du capital. Son expansion s'est faite en combattant les morales religieuses, communautaires, socialistes, humanistes, etc. De ces points de vue, il n'est pas amoral mais immoral et sauf compromission elles s'y opposent. Quant à ses fondements, ils s'appuient sur une logique de previous accumulation [accumulation préalable] particulièrement brutale comme l'ont montré les enclosures en Écosse pour produire de la laine vendue aux fabriques flamandes, l'utilisation d'esclaves ou de quasi-esclaves dans les colonies pour produire le sucre, extraire les minerais, etc. ou la destruction de l'artisanat textile indien. (voir P. DOCKÈS, M. GUILLAUME *et alii*, *L'Esprit du capitalisme*, Paris, Descartes et Cie, 2009). Sans doute voudrait-on mettre à son actif des « progrès » matériels et culturels dans les modes de vie depuis le XIX^e siècle, mais c'est oublier que ces « avancées » ont en grande partie été rendues possibles grâce à ceux qui s'opposaient aux intérêts dominants du capitalisme en actualisant des droits anciens ou en revendiquant de nouveaux ; c'est le cas par exemple de la scolarisation des enfants mettant fin à leur utilisation comme forces productives. Rares parmi ces progrès sont ceux qui pourraient apparaître immédiatement rentables pour des entrepreneurs quand ils mettent en avant leurs frais « d'exploitation ».

Pour ce qui est des illusions de la moralisation du capitalisme, il n'est pas inutile de rappeler le jugement de Max Weber : « Il était immédiatement possible de réglementer éthiquement les relations entre maîtres et esclaves. En revanche, il est pour le moins extraordinairement difficile, sinon impossible, de moraliser les relations entre le gagiste et le bien laissé en hypothèque, ou entre les endossataires négociant un effet de commerce. » Max WEBER *Histoire économique. Esquisse d'une histoire universelle de l'économie et de la société* [1923], trad. Paris, Gallimard, 1991, p. 375.

à cette organisation particulière de la production et des échanges par trois auteurs, tout à la fois fondamentaux et inclassables pour les sciences sociales : Karl Polanyi, Max Weber et Karl Marx en les citant selon une chronologie inversée. Leurs écrits, qui correspondent à des étapes de l'essor du capitalisme moderne, mobilisent des arguments reconnus comme appartenant à la sociologie, à l'économie et à l'histoire. Leurs œuvres ont contribué à mieux saisir la spécificité du capitalisme par rapport aux autres systèmes de production et d'échange. Nous allons retrouver certains caractères qu'ils mettent en avant et qu'il est difficile de ne pas retrouver aujourd'hui.

Le capitalisme se développe dans une dynamique du commerce international et il s'est appuyé sur la marchandisation d'une large fraction des conditions locales de reproduction des sociétés (qu'il s'agisse des moyens de production, du travail lui-même et des biens de consommation nécessaires à la reproduction des travailleurs). À cela Karl Polanyi ajoute une distinction entre les biens produits comme marchandises et ceux qui sont des quasi-marchandises, à savoir le travail humain, la monnaie et la nature¹². Celles-ci sont soumises aux conditions mercantiles des offres et des demandes ; mais elles ne peuvent pas elles-mêmes être reproduites comme marchandises. Les dernières décennies ont été marquées :

tant par une croissance considérable des flux internationaux de biens et services de toute sorte

qu'à l'intérieur des sociétés par une intensification de la dépendance au marché, du fait du salariat mais aussi dans les sociétés où domine l'emploi dans des activités dites « informelles » assurant par le marché la subsistance de la majorité des familles.

En ce sens, on peut dire que le caractère marchand et capitaliste des sociétés s'est graduellement accentué. Il est possible aussi de tirer de cette dépendance accrue au marché qu'une crise systémique atteint plus profondément les conditions de reproduction des sociétés. Sans réforme profonde de l'organisation de la production, des échanges et de leurs modes de financement, ceci rend plus difficile et longue la sortie de crise. Ceci vaut en particulier pour les marchés des quasi-marchandises, si l'on pense aux conditions de reproduction de la nature, à l'emploi et aux flux monétaires à travers les dimensions financières de la crise.

Karl Marx situe au cœur de la dynamique du capitalisme le mécanisme de l'exploitation du travail par le capital, condition du

12. Karl POLANYI, *La Grande Transformation*, Paris, Gallimard ; Richard SOBEL (ed.), *Penser la marchandisation du monde avec Karl Polanyi*, Paris/Lille, L'Harmattan, 2007 et Chris HANN, Keith HART, *Market and Society. The Great Transformation Today*, Cambridge University Press, 2009.

processus d'accumulation¹³. Il le pensait à travers l'expansion du salariat. Depuis les années 1980, les économies capitalistes ont connu un drainage considérable de ressources au profit de la sphère financière ; ceci peut être assimilé à un mécanisme d'extraction et de transfert d'un surplus, autrement dit un processus d'exploitation. Ce déséquilibre dans la répartition tend à produire une insuffisance de la demande globale, insuffisance qui ne peut être propice notamment à une expansion très large des industries high-tech. Ceci constitue comme une cause essentielle de la crise.

Les marchés qui assurent une interdépendance entre les différentes activités ne créent pas par eux-mêmes une harmonie équilibrant offres et demandes ; d'où la nécessité mise en avant par Karl Polanyi d'une *grande transformation* pour les réguler sous la forme d'interventions publiques. Celles-ci ont été caractéristiques de l'après seconde guerre mondiale. À partir des années 1980 les néolibéraux ont cru être en mesure de les éradiquer. Leur échec à assurer une autorégulation des marchés est à l'origine du krach de 2008.

L'originalité de l'apport de Max Weber dans son interprétation du capitalisme¹⁴ est de le caractériser par la capacité pour l'entreprise capitaliste de développer une organisation dite « rationnelle » de la production et des échanges. Sont donnés comme conditions de cet essor, ce que l'on trouve déjà chez Karl Marx et plus tard chez Karl Polanyi, l'appropriation privée des moyens de production et d'échange et la liberté de les transmettre, ainsi que le résultat des activités productives et la disponibilité de la force de travail des salariés employables mais aussi licenciables si l'entrepreneur le juge nécessaire pour la bonne gestion de la production. Cette rationalité s'exerce ainsi dans la gestion de ces forces de travail et moyens de production et d'échange pour dégager un profit réparti entre les propriétaires, mais aussi dans la capacité d'appliquer à la production et aux échanges les découvertes scientifiques. Ceci correspond, remarquons-le de façon incidente, aux propositions faites dans les années 1960 et au début des années 1970 pour une nouvelle révolution scientifique et technique. Ainsi la rationalité s'applique au cœur de la production dans l'organisation du travail et plus généralement

13. Pour sa définition de l'exploitation voir plus particulièrement *Le Capital*, livre premier et sur les interdépendances entre secteurs économiques les livres deuxième et troisième. Sur l'interprétation de ses schémas de reproduction des activités en interdépendance, voir notamment Rosa LUXEMBURG, *L'accumulation du capital*.

14. Max WEBER [1923], *op. cit.* On doit noter que cet ouvrage posthume, composé de conférences données en 1919 et 1920, est le premier de Max Weber, qui ait été traduit de l'allemand à l'anglais en 1927.

une tendance à l'extension de la rationalité à tous les champs de la vie sociale.

« En dernière analyse, ce furent l'entreprise permanente rationnelle, la comptabilité rationnelle, la technique rationnelle, le droit rationnel, qui engendrèrent le capitalisme, mais encore ne furent-ils pas seuls ; il fallait que s'y adjoignent en complément un *mode de pensée rationnel*, une *rationalisation de la manière de vivre*, un *ethos économique rationnel*¹⁵. »

C'est cette recherche de rationalité qui, selon Max Weber, est au cœur du capitalisme. Il constate fort justement que l'appât du gain n'est pas propre au capitalisme. On le rencontre sous des formes historiques variées, y compris dans les cas d'économie de pillage. Or, en s'attachant aux conditions de formation et d'éclatement du krach et de la crise de 2008, il est possible de mettre en doute le poids de la rationalité matérielle dans l'organisation de la production et des échanges ; priment les actions à très court terme pour capter la richesse et un nombre croissant de celles-ci sont de l'ordre de la chrématistique et non de la production, des transports ou des échanges commerciaux réels. Les entreprises soumises à une logique spéculative et prédatrice répondent de plus en plus partiellement aux critères de la rationalité capitaliste telle que l'avait définie Max Weber. On retrouve ce que celui-ci désigne à propos de l'affaire Law dans les années 1720 comme des spéculations aventurières¹⁶, tournées vers le butin et qui produisent un extraordinaire gaspillage de richesses lors de leur effondrement. D'une certaine façon, la rationalité introduite au cœur de la production a décliné après la précédente crise de 1974, en Europe, aux États-Unis et au Japon au fur et à mesure de leur désindustrialisation relative et de la financiarisation croissante. Ont pris le relais de l'économie de la production des pays tels que la Chine, l'Inde ou le Brésil, mais sans échapper aux mécanismes spéculatifs prédateurs et de façon encore dépendante pour l'écoulement d'une grande quantité des marchandises produites. Il en sera ainsi tant que leurs demandes intérieures ne seront pas suffisamment fortes pour servir de moteurs à leurs propres productions et que celles-ci ne seront pas massivement liées aux nouvelles technologies. La Haute Finance (comme elle était naguère désignée) qui domine aujourd'hui le capitalisme mondialisé donne l'illusion d'être promoteur de rationalité par les instruments auxquels elle recourt. Nous n'osons pas écrire « utilise » car ceci signifierait au sens propre qu'elle les rendrait utiles. De fait,

15. Voir aussi Max WEBER [1923], *Économie et Société* (trad. 1971), Tome premier, Paris, Plon, p. 87 sq. Les passages soulignés de la citation le sont dans l'ouvrage.

16. Max WEBER [1923], *op. cit.* p. 368 ; voir aussi p. 353, 373-374.

l'accumulation capitaliste s'est graduellement déconnectée des logiques productives pour tourner sur elle-même dans ce qui est devenu une économie de rentes financières. La finance, au lieu d'être au service de la production et des échanges, est parvenue à inverser la relation de dépendance entre production et financement, et ceci à une échelle sans doute jamais atteinte jusque-là¹⁷. La finance est devenue essentiellement prédatrice et, ce faisant, destructrice de richesses par les processus incessants de valorisation/dévalorisation sur lesquels elle se développe.

Les changements actuels pour répondre à la crise se situent non seulement dans les modes d'échange, de production et de financement mais aussi corrélativement dans les idéologies et les systèmes de croyance organisant les sociétés. Si l'on pense aux mutations en Europe et à terme plus ou moins rapproché pour le monde le début du XIX^e siècle ou celles du XVI^e siècle par exemple, cette crise peut être le signe d'un mouvement plus important même que les vagues longues, repérées et analysées par Nicolai Kondratiev, ou Joseph Aloïs Schumpeter. En s'en tenant à la comparaison du grand changement au XVI^e siècle que des historiens ont qualifié de « révolution des prix », il faut le comprendre à la conjonction des transformations matérielles et culturelles que la rencontre de civilisations et de sociétés différentes a produites sur l'Europe et dans l'autre sens que celle-ci a diffusées. L'influence n'est pas univoque. Elle est bien dans les deux sens. C'est encore aujourd'hui cette maturation des uns et des autres qui est en cause, avec les affrontements de pouvoirs que cela suppose et les redistributions de cartes. Pour ce qui des relations de production, d'échange et de financement, l'enjeu se trouve encore dans le rapport capital/travail, mais aussi dans l'éclatement de la pertinence de la catégorie salariale pour le désigner. Nombre de catégories inventées par les économistes¹⁸ au XVIII^e siècle pour organiser les sociétés capitalistes, et qui ont servi de cadres de pensée à Karl Marx, Max Weber et à Karl Polanyi, sont en train de perdre de leur pertinence. Ce faisant, un regard qui se situerait uniquement en arrière (dans la définition du capitalisme) peut aussi nous empêcher de penser une issue à cette crise dans des termes nouveaux. C'est le cas de l'évaluation de la richesse et de la contribution des différents acteurs, par exemple à ce qui serait non un produit marchand mais tout simplement au bonheur. Comment intégrer les destructions de bien-être et des conditions de reproduction futures des sociétés ? C'est aussi le cas d'une lecture évolutionniste des formes

17. Paul-H. DEMBINSKY, *Finance servante ou finance trompeuse ? Rapport de l'Observatoire de la Finance*, Paris, DDB/Parole et Silence, 2008.

18. Voir « Préface » à la nouvelle traduction de *La Richesse des Nations* d'Adam SMITH, Paris, Economica, 2000.

d'organisation sociale, sans comprendre que les principes les structurant sont concomitants dans toutes les sociétés humaines¹⁹.

Nous manquons cruellement de catégories adéquates nouvelles pour reconstruire les rapports sociaux de production et d'échange. Cette démarche supposerait que l'on se projette dans une nouvelle organisation des relations de travail et en lien avec celles-ci de celles de propriété et d'échange. Pour ce qui est du travail, les défaillances conceptuelles pour comprendre non seulement le futur, mais tout simplement le présent, tiennent pour une part à ce que dans les pays en développement de larges masses se trouvent exclues des normes du travail salarié moderne et survivent grâce à des activités dites « informelles » que nos catégories saisissent mal²⁰. Pour une autre part, à l'opposé, on doit remarquer que lorsque dans les pays dits « développés », plus des neuf dixièmes de la population active employée sont définis de façon générale comme « salariés », le salariat cesse d'être une norme pertinente pour comprendre la répartition des rémunérations, et à travers celles-ci des catégories sociales et des distinctions statutaires. Le spectre du chômage et de la prolifération de travailleurs salariés pauvres²¹ fait aussi ressurgir des normes nouvelles d'auto-emploi, encouragé par le microcrédit ; dans ses formes actuelles et en ce contexte de crise, il a toute chance de devenir non un moyen de libération des énergies personnelles et pour des projets d'associés mais un moyen de généralisation de la misère en la rendant presque supportable et d'éradiquer des normes ayant encadré progressivement le travail salarié²².

19. J.-M. SERVET, « Le principe de réciprocité chez Karl Polanyi, Une contribution à la définition de l'économie solidaire », *Revue Tiers-Monde*, n° 190, avril-juin, 2007, numéro « Économie solidaire : Des initiatives locales à l'action publique », p. 255-273.

20. Voir l'apparition de l'expression « économie informelle » dans Keith HART, 1973, « Informal income opportunities and urban employment in Ghana », *Journal of Modern African Studies*, 11, n° 1, p. 61-89 et la relecture de celle-ci par son inventeur trente ans plus tard dans « Informal Economy » (dans <http://www.thememorybank.co.uk/>). Sur les spécificités de la petite économie, on relira avec grand intérêt Alexandre TCHAYANOFF, « Pour une théorie des systèmes économiques non capitalistes » [1924] trad., *Analyse et prévision*, tome XIII, 1972, p. 19-51.

21. Selon International Labour Organization, International Institute for Labour Studies, The Financial and Economic Crisis : A Decent Work Response, Geneva, ILO, 2009, p. 8, leur nombre s'accroît en 2009 en Asie du Sud et en Afrique sub-saharienne de 75 millions.

22. Ainsi voit-on le professeur Yunus venir soutenir la création de projets de microcrédits en Europe et en Amérique du Nord alors qu'au Bangladesh même la contribution du microcrédit à la diminution de la pauvreté est vivement contestée. (Ahmad Qazi KHOLIQUZZAMAN (ed.), *Socio-Economic and Indebtedness-Related Impact of Micro-Credit in Bangladesh*, Dhaka, The University Press Limited, 2007, 65 p.). Pour un développement de la critique des illusions de libération par l'auto-emploi, voir J.-M. SERVET, *Banquiers aux pieds nus*, Paris, Odile Jacob, 2006.

Pour ce qui est des scénarios de « sortie de crise », tout dépendra des replâtrages possibles des économies capitalistes et de situations vécues culturellement et idéologiquement comme impossibles ou inacceptables. Dans un prochain chapitre de cet ouvrage, la perspective critique de long terme qui vient d'être donnée ici se concrétisera dans une analyse des liens entre crise et microfinance. Y seront abordés les modèles idéologiques dominants qui ont porté le développement de la microfinance, en montrant comment ils sont aujourd'hui inadéquats et s'effritent sous les effets d'un *grand renversement*²³. Ayant tracé ce cadre ou plutôt ce système de contraintes, seront traitées des modalités de la crise quant au fonctionnement des institutions de microfinance et de leurs capacités, variables, d'y faire face dans différents contextes. L'objectif est que les critiques générales données dans ce chapitre prennent mieux sens.

23. Nous avons proposé dans *Le Temps* (29 septembre 2008, « De l'échec du néolibéralisme au grand retournement ») et *Alternatives économiques* (« Le grand retournement », n° 275, décembre 2008) de retraduire « transformation » par « retournement ». Voir en ce sens les indications de Louis DUMONT à propos du terme allemand *Umwandlung* dans sa préface à la traduction française de *La Grande Transformation* (Paris, Gallimard, 1983, p. I-II). Nous suggérons aujourd'hui l'expression « grand renversement » pour signifier la nécessité largement exprimée de mettre à bas un certain nombre de croyances tenues pour certitudes sur l'autorégulation des marchés et l'inversion progressive (et très insuffisante encore) de la subordination public/privé. En ne saisissant que le court terme et en recherchant des modifications massives, il est possible de nier le renversement en cours. Par comparaison, il convient de rappeler que l'hégémonie néolibérale s'est naguère affirmée graduellement.

LA PART IDÉELLE DE LA CRISE

LES MINEURS COOPÉRATEURS DE BOLIVIE FACE À LA RÉCESSION

Pascale ABSI

Quel sens peut posséder la crise pour des individus qui n'ont jamais connu de travail stable, ni bénéficié de politiques publiques en faveur de l'emploi et dont la relation avec le système bancaire est inexistante ou se limite aux traites d'un microcrédit ? Comment la récession vient-elle prendre place dans des trajectoires où la crise — celle de l'instabilité de l'emploi et des revenus — est permanente et où, en l'absence de couverture sociale, tout accident de la vie se répercute immédiatement et brutalement sur les niveaux de vie et l'employabilité ? Comment les processus globaux de la finance, de la production et de la consommation sont-ils traduits à d'autres échelles d'interprétation, celles des individus et des groupes sociaux où ils s'inscrivent dans une série d'autres crises, locales et individuelles, qui leur donnent une valeur et un sens particuliers ?

Il ne s'agit évidemment pas de suggérer que la nature de la crise pourrait se mesurer uniquement à l'aune de représentations ou qu'elle en serait la somme. Sans être toute la crise, ces dernières organisent néanmoins les réponses des individus, des groupes sociaux, mais aussi des institutions, qui donnent *in fine* corps aux processus économiques. Ainsi, l'étude des représentations ne constitue pas seulement une priorité sociologique : celle de placer les individus et leurs vécus au centre de l'analyse. En s'attachant à une contrainte centrale du fonctionnement des marchés, elle est aussi une priorité méthodologique pour la compréhension du déploiement des crises. L'intention est donc de

réfléchir sur la construction idéelle de la crise et son impact sur les stratégies des acteurs à travers l'expérience particulière des mineurs coopérateurs de Potosi. Leurs logiques d'interprétation ne coïncident que de loin avec celles des analyses données par le salariat et la centralité de l'État. Leur pratique continue de la précarité relativise également le contenu supposé universel des *statu quo* affectés par la récession. De fait nous verrons que pour ces travailleurs l'effondrement des cours du minerai est moins une crise que la flambée des cours qui l'a précédé.

Les données de terrain sur lesquelles repose l'analyse ont été recueillies entre décembre 2008 et août 2009, en plein cœur de la crise minière.

La crise : dynamique constitutive des coopératives minières

« Vous faites des crises et nous, des coopératives » me disait, il y a plusieurs années déjà, un dirigeant de la Fédération des coopératives minières de Bolivie. Il est vrai que le secteur a toujours été une véritable éponge à demandeurs d'emploi¹. Son histoire remonte aux années 1930 et à l'organisation, à Potosi, des premiers syndicats de *kajchas*². Exclue des rangs des ouvriers des grandes exploitations privées, les *kajchas* avaient obtenu des propriétaires la concession de mines marginales en échange d'un tiers de leur production. Tout au long du siècle, ce mode de production original va essaimer sur le territoire bolivien³ et ce, avec le consentement des gouvernements successifs pour lesquels il représente une externalisation bienvenue de la gestion de l'emploi. Depuis la nationalisation des mines au début des années 1950, c'est désormais l'État qui concède les mines aux *kajchas*. Le prélèvement sur la production s'est considérablement réduit mais pour le reste, la forme du travail demeure inchangée. Elle ne se transforma pas non plus lors du passage des syndicats de *kajchas* aux coopératives minières à partir des années 1960. Comme les *kajchas* du début du siècle dernier, les mineurs coopérateurs organisent toujours librement leur production. En échange d'un droit d'entrée (1 000 à 3 000 dollars US) et d'un pourcentage de leurs ventes, ils choisissent de travailler seuls ou en équipe, avec ou sans employés,

1. La présence parmi eux de nombreux paysans ainsi que de petits artisans et d'autres travailleurs à leur compte interdit de parler de chômeurs au sens propre.

2. Durant la colonie espagnole, le terme *kajchas* désignait les travailleurs qui s'introduisaient illégalement les fins de semaine dans les mines pour les exploiter à leur compte. Cette pratique s'est peu à peu institutionnalisée et *kajcha* a pris le sens de « travailleur libre » (coopérateur) par opposition aux ouvriers salariés.

3. Les coopératives de Potosi extraient de l'argent, de l'étain, du zinc et du plomb. D'autres, ailleurs en Bolivie, exploitent de l'or, du wolfram, du cuivre, de l'antimoine, du bismuth, etc.

négocient leur minerai et sont seuls responsables de leurs gains et de leurs pertes. Depuis la fin du monopole de l'État sur le commerce du minerai au milieu des années 1980, la coopérative n'est même plus l'intermédiaire obligé de la vente de la production. Des dizaines de petites raffineries artisanales privées achètent leur minerai aux coopérateurs. Ainsi, et contrairement à ce que l'appellation pourrait laisser entendre, le rôle de la coopérative consiste principalement à assurer l'accès de ses associés aux mines louées à l'État.

Ces caractéristiques sont à l'origine de la grande libéralité du secteur en matière d'absorption de la main-d'œuvre. Dans ce pays sillonné par les gisements miniers, il est relativement facile d'obtenir une concession et de fonder une coopérative. Selon la Fédération nationale des coopératives minières, en 2009, il existait 560 coopératives minières réparties sur tout le territoire. Parmi elles, une trentaine exploite une soixantaine de mines dans la montagne de Potosi où a été mené le travail de terrain. Sauf politique contraire des dirigeants, le nombre d'associés est potentiellement infini, à l'image des galeries souterraines⁴. Il dépend d'abord de la motivation du candidat. Celui-ci a généralement gravi les échelons depuis le statut d'ouvrier journalier (salaire ou payé à la tâche) assigné aux travaux de force, jusqu'à celui de « seconde main » d'un coopérateur prenant en charge la perforation en échange d'un pourcentage de la production⁵. Cette étape de plusieurs années est l'occasion d'évaluer la possibilité de se mettre à son compte⁶. Certains préfèrent ne pas prendre le risque et rester « seconde main ». Ce sont au final les marchés — du minerai et du travail — qui régulent, au jour le jour, le nombre de mines et de mineurs en activité ainsi que leurs revenus. Lorsque les cours sont au plus haut, des centaines de nouveaux travailleurs viennent tenter leur chance dans les galeries. La rentabilité et les besoins de main-d'œuvre font alors monter les gains de tous. Quand

4. À Potosi, la concession des mines ne s'effectue pas par hectares mais par entrée de mine. La coopérative est usufruitière de toutes les galeries creusées à partir de l'entrée de ses mines jusqu'à rencontrer les travaux d'une entreprise concurrente. Hérité de la colonie espagnole, ce mode d'adjudication donne lieu à de véritables luttes souterraines pour la terre.

5. Le partage des bénéfices entre associés et « secondes mains » est fixé oralement et varie selon les groupes de travail, le nombre de travailleurs et la division des tâches. Lorsqu'ils travaillent ensemble, associé et « seconde main » se partagent généralement les bénéfices à un taux proche de 40/60 % en faveur de l'associé. Ce taux diminue avec l'augmentation du nombre de « secondes mains ». D'autres « secondes mains » sous-louent une aire de production à un associé auquel ils reversent un tiers de la production selon des modalités proches du kajcheo historique.

6. Le recours aux services d'un ingénieur minier n'est pas systématique. C'est encore souvent à l'œil et grâce à leur connaissance empirique que les mineurs planifient leurs opérations.

l'emploi manque, les coopératives absorbent les chômeurs des autres secteurs, notamment des mines privées et d'État. Des milliers d'ouvriers mis sur le carreau par la privatisation de l'entreprise nationale qui suivit l'ajustement structurel rejoignirent leurs rangs au cours des années 1980. À la même époque, la sécheresse y conduisit également de nombreux paysans malgré des cours et des rémunérations très précaires. L'augmentation de la production, la réduction au minimum des coûts de production — jusqu'à la taille des galeries est limitée pour économiser la dynamite — et surtout l'acceptation par les associés de travailler à perte permettent à ces exploitations artisanales d'exister là où les autres ferment leurs portes ⁷.

Car si la coopérative fournit un emploi, elle ne garantit pas un revenu. C'est à ce que les mineurs conceptualisent comme « la chance » de s'en charger. Même lointaine, la possibilité de s'enrichir, si la découverte d'un bon filon coïncide avec de fortes cotisations, incite chacun à s'accrocher à l'existence d'un emploi y compris lorsque les pertes dépassent les gains. C'est cet espoir qui fait accepter aux mineurs de prendre en charge l'ensemble des aléas de la production minière. Il ressemble comme un frère à la séduction du capitalisme financier sur les petits porteurs. Aujourd'hui, les mineurs se retrouvent eux aussi frappés de plein fouet par la crise.

Les coopératives dans la récession

Portés par des cours extraordinaires depuis 2006, les mineurs de Potosi n'avaient pas voulu croire aux premiers frémissements du marché ⁸. Souvent, c'est sur la facture de la vente de leur minerai qu'ils découvrirent l'ampleur de la chute. Le zinc — principal produit d'exportation de la Bolivie après le gaz et près des deux tiers de la production de Potosi — venait de tomber à moins de 0,5 dollar US la livre. Son prix, multiplié par trois depuis 2005, plafonnait auparavant à plus de 1,50 dollar [voir tableau en Annexe]. Le réveil fut brutal : beaucoup avaient constitué des stocks pour vendre en gros avant les cérémonies de la Toussaint ou les fêtes de fin d'année. Les autres minerais exploités à Potosi n'allaient pas beaucoup mieux : la livre d'étain passait sous la barre de 5 dollars, contre 9 dollars en moyenne au

7. Le diagnostic de l'APEMIN (1998) offre un certain nombre de données statistiques relatives aux modes de production du département de Potosi.

8. La chute des prix répond évidemment à celle de la demande. Le minerai bolivien est principalement destiné au marché asiatique, principalement la Chine, la Corée du Nord et le Japon, ainsi qu'à la Belgique et en moindre mesure, l'Argentine, le Brésil, le Canada, la Suisse et l'Angleterre.

premier semestre 2008, et l'argent à moins de 8 dollars contre 17 pour la même période.

Les récits de l'effondrement par les coopérateurs sont plus éloquentes. Un associé de la mine voisine de Porco rappelait avec fatalisme les 3 000 à 4 000 boliviens (3 à 400 euros) que lui rapportait un camion de zinc au début de l'année 2008. Aujourd'hui, disait-il, il en valait à peine 300. On était au tout début de l'année 2009, au plein creux de la vague. Aux meilleurs moments de l'année 2007, ce mineur pouvait extraire jusqu'à 10 camions par jour... Une fois payés les employés, le matériel, les taxes et les impôts, près de la moitié des bénéfices lui revenaient en tant que seul associé de son équipe. Le calcul est vite fait : mon interlocuteur pouvait empocher plus de 1 000 euros en une journée... Mais ce jour-là, il faisait la queue devant les bureaux d'un commerçant de minerai pour négocier une avance. Le solde de ses coûts de production alors que ses revenus venaient de chuter, la conclusion de la construction de sa maison et, justement en octobre, l'achat d'un camion et d'un compresseur pour plus de 50 000 dollars avaient englouti toutes ses liquidités. Nous y reviendrons, l'essentiel des revenus du boom⁹ minier a immédiatement été converti en biens et en services, rarement épargnés et jamais placés. Le comptable de la plus grande coopérative de Potosi confirme les sommes colossales touchées par certains : jusqu'à 30 000 euros mensuels ! Attablés dans un troquet, d'autres associés évoquent avec nostalgie 300 ou 400 euros hebdomadaires. La semaine dernière, leur feuille de paye n'atteignait même pas 100 euros.

Tous les travailleurs n'ont donc pas profité également de l'explosion des prix. Sur une période aussi courte (deux ans), les bénéfices ont surtout dépendu de la disponibilité d'un filon rentable, prêt à l'exploitation et pas trop inaccessible, ou d'un capital pour opérer rapidement¹⁰. En effet, l'instabilité des cours et le caractère artisanal des exploitations stimulent une logique prédatrice dépourvue de vision à long terme : il s'agit d'exploiter au plus vite les filons existants au détriment de la prospection et de la préparation de nouveaux gisements. Mais même les plus défavorisés (ou les moins prévoyants) ont doublé ou triplé des revenus qui dépassaient d'ordinaire rarement 150 euros par mois : une somme plus que modeste au vu de la dureté et de la dangerosité du travail et du coût de la vie. Pour comparaison, le salaire d'une employée domestique

9. Ce terme est utilisé indifféremment avec celui espagnol de *bonanza* par les mineurs pour nommer la flambée des prix.

10. Lors du boom, des investisseurs ont acquis le statut d'associé sans avoir jamais travaillé dans la mine. Leur exploitation repose uniquement sur des employés, ce qui constitue une distorsion flagrante du système coopératif.

représente quelque 50 euros mensuels. Par ricochet, les « secondes mains » payés au *pro rata* ont eux aussi prospéré et le salaire des journaliers passa de quelque 5 à parfois plus de 10 euros pour attirer la main-d'œuvre. Évidemment, ce sont les acheteurs de minerai qui se sont taillé la part du lion.

Aujourd'hui, tous ont vu leurs revenus, leur épargne et leur niveau de vie baisser ; certains se sont retrouvés gravement endettés par leurs engagements (acquisition de matériel, paiement de salaires, achat de propriété, études des enfants, etc.). Finies les sorties en famille, les fêtes ostentatoires, les achats d'équipement, et même la viande ou le poulet à tous les repas. Une voiture sur quatre porte désormais l'écriteau « à vendre ». Dans les bars à mineurs et lors des rituels « on ne fait plus de bulles », l'alcool bon marché a remplacé la bière qui coulait à flot. Quant aux mines, elles sont désormais bien silencieuses. Les compresseurs des perforateurs pneumatiques se sont tus ou bien ne fonctionnent que quelques heures par jour. Au petit matin, sur le carreau des mines, ils ne sont plus que quelques dizaines là où auparavant des centaines d'hommes s'apprétaient dans la hâte à prendre leur poste de travail. Un calcul empirique sur la base des chiffres de quelques équipes suggère que plus de la moitié des travailleurs ont quitté les mines dans les six mois qui suivirent la chute des cours ¹¹. Pedro, un jeune coopérateur, employait auparavant une vingtaine de personnes. Aujourd'hui, il doit tout faire tout seul : préparer les galeries, perforer, charger le minerai et l'extraire en wagonnet. Il a dû troquer son marteau pneumatique contre un burin et à une barre à mine afin de réduire les coûts de production. D'autres produisent à perte lorsque la vente du minerai ne les couvre plus. La coutume ouvrière du « saint lundi » (*san lunes*) qui prolonge le débauchage des fins de semaine jusqu'au mardi matin est remise au goût du jour. Le lundi matin, ils sont des dizaines de coopérateurs à traîner devant la porte des coopératives sans se décider à emprunter un camion pour monter à la mine. Les faibles gains qui les attendent ne sont pas pour donner du cœur à l'ouvrage.

Face à l'effondrement de la demande de main-d'œuvre et des salaires, les premiers partis ont été ceux dont les liens avec la coopérative étaient

11. L'organisation de la main-d'œuvre dans les coopératives rend difficile, voir impossible, l'estimation du nombre de travailleurs à un moment donné. Contraire à la norme coopérative qui ne reconnaît que l'existence d'apprentis, l'embauche privée de journaliers et de « secondes mains » — qui peuvent constituer près de la moitié des travailleurs — ne laisse aucune trace dans les registres (sauf lorsqu'ils s'affilient à la sécurité sociale). Lors du boom, le chiffre (d'après moi surestimé) de 10 000 à 15 000 travailleurs a circulé dans la presse pour la montagne de Potosi. Ils auraient extrait près de 5 000 tonnes de roche minéralisée par jour (*La Razón*, La Paz, 16/10/2008).

les plus lâches : les journaliers et dans une moindre mesure les « secondes mains », notamment ceux qui ne cotisaient pas aux caisses sociales en vue d'intégrer la coopérative. Pour la plupart, il ne s'agissait pas de mineurs professionnels mais de chercheurs d'emploi ou de revenu (puisque beaucoup délaissèrent leurs anciennes activités) séduits par les promesses de la mine : des manœuvres, des artisans, des étudiants et des paysans que le boom minier avait attirés par milliers à Potosi¹². L'attraction avait dépassé les zones de migrations traditionnelles pour s'étendre à tout le pays, y compris les basses terres tropicales. Sur un marché du travail extrêmement étroit, la mine était devenue une véritable alternative aux migrations vers l'étranger.

Tandis que la main-d'œuvre peu qualifiée se retirait en masse, la majorité des associés restaient à Potosi. Accéder au statut d'associé implique des investissements auxquels il n'est pas simple de renoncer : le paiement du droit d'association, le décompte obligatoire pour la sécurité sociale et la caisse des retraites, l'achat de matériel et les accords passés avec les commerçants de minerai pour la location des compresseurs. Une absence prolongée entraînerait également le risque de voir son lieu de travail (qui a nécessité de longs mois, voire des années, de préparation) passer aux mains d'un autre associé. Et puis, qu'est ce qu'un mineur peut faire hors des galeries ? Surtout lorsqu'il a investi tous ses revenus dans la mine, l'achat d'une maison et d'une voiture. Certains font travailler un taxi ou un bus, d'autres ont doté leurs épouses d'un petit commerce. Mais ces activités à faible rendement ne permettent pas d'envisager une véritable reconversion. Même les plus démunis ne pensent pas se replier vers les campagnes. Pour les ruraux d'origine qui constituent le gros des coopérateurs, devenir associé se double d'une rupture programmée avec le monde paysan : l'installation et la scolarisation des enfants en ville (alors que les familles des journaliers restent souvent dans les campagnes) ainsi que l'acquisition de modes de vie et de consommation urbains. Bien sûr beaucoup d'associés conservent des terres dans leur communauté d'origine. Même marginale, la poursuite d'une activité agricole permet d'améliorer l'ordinaire et d'amortir les crises récurrentes. Mais le repli sur une économie principalement tournée vers l'autoconsommation serait le signe d'une chute sociale inacceptable. Quant à la migration vers l'étranger, certains y ont pensé mais bien peu ont franchi le pas. La

12. Ces flux (et reflux) s'inscrivent dans des va-et-vient incessants entre campagnes et mines. Y compris avant la conquête espagnole, les zones rurales sont historiquement la principale source de main-d'œuvre des mines andines. Seule la politique volontariste des entreprises modernes du siècle dernier a réussi à fixer une partie de ces migrants et à les spécialiser. Dans les coopératives en revanche, les mouvements pendulaires entre les champs et la mine n'ont jamais cessé y compris pour les associés.

conjoncture internationale n'est pas très bonne, les émigrés reviennent d'Espagne par milliers. La plupart des coopérateurs ont donc préféré miser sur une prochaine reprise.

Quelle crise quand on a un emploi et des bras pour travailler ?

Y compris là où les situations sont les plus précaires, les réponses à la crise ne se limitent pas à gérer la survie. Elles mobilisent des imaginaires où les représentations du marché, du travail et du revenu et plus généralement des visions du monde informées par l'expérience, viennent donner sens et forme aux événements. La crise est donc aussi une construction idéelle. Dans les coopératives de Bolivie, elle s'appuie sur une perception de la crise comme un état quasi permanent dont la récession économique n'est qu'un facteur parmi d'autres (l'absence de filon, la maladie, etc.). Cette conception accompagne une lecture asystémique des processus socio-économiques qui conduit les acteurs individuels à assumer seuls la responsabilité de la récession, tout entière prise dans des contingences personnelles et locales. Mon hypothèse est que cette lecture particulière n'est pas uniquement liée à l'organisation des coopératives minières. Elle fait écho aux défaillances de l'État et à la faiblesse des organisations professionnelles comme médiateurs de sens et d'action. Un vide sur lequel se développe l'imaginaire que c'est d'abord à la chance de récompenser l'effort laborieux.

Pour les mineurs d'un moment repartis vers leurs campagnes et leurs anciens offices redevenus compétitifs, la crise signifie avant tout un retour à la case départ. En Bolivie, les paysans, les travailleurs au jour le jour et les indépendants n'ont pas attendu la récession pour connaître la précarité. Structurelle dans leurs trajectoires professionnelles, elle les amène à considérer l'emploi bien rémunéré comme une opportunité exceptionnelle plutôt qu'une attente légitime, et son absence comme la routine. La crise vient alors remobiliser des stratégies économiques (d'emploi et de revenus alternatifs, de gestion des dépenses, de réseaux sociaux...) préexistantes.

Des ressources similaires permirent aux associés d'affronter la récession sur le plan pratique et de rester. L'apprentissage des crises passées amortit également ses effets sur le moral. Y compris durant les mois les plus noirs, le relatif optimisme dont firent preuve les associés qui attendaient que le vent tourne, est né de l'expérience empirique de la volatilité des cours. Il suffit de dix ans d'ancienneté pour le savoir : une dépression (de moindre ampleur) avait déjà frappé les cours au début des années 2000, succédant à la reprise qui avait suivi plus d'une décennie de traversée du désert. En 1986, les cours de l'étain, seul minerais alors

exploité à Potosi, étaient tombés à moins de la moitié de leur prix. Cette crise avait sonné le glas pour l'entreprise d'État et paralysé jusqu'aux opérations des coopératives minières. Ouvriers et coopérateurs migrèrent en masse vers les campagnes, les plantations de coca des tropiques et en Argentine. Les dévaluations en chaîne achevèrent de ruiner ceux qui avaient réussi à épargner. Le lendemain de son retour de Buenos Aires, Damian vit partir en fumée les 450 millions de boliviens (deux sacs de billets !) accumulés à grand-peine en deux ans de travail comme maçon et couturier. Dès l'amorce d'une relance, la plupart des associés avaient repris le chemin de la mine. Intervenue entre-temps, la diversification des minerais exploités à Potosi permet désormais de passer de l'argent au zinc ou à l'étain et de jouer avec les cours (APEMIN, 2007). Comme pour finir de se convaincre de la banalité de l'effondrement actuel, beaucoup me faisaient remarquer que le zinc était finalement revenu à ses cours du début des années 2000 ; les prix de l'argent et de l'étain restaient même supérieurs¹³. Les mois qui suivirent l'enquête allèrent donner raison aux mineurs. Un an plus tard, l'argent et l'étain s'étaient quasiment récupérés et le zinc était redevenu relativement stable et rentable [voir tableau].

Mais le plus surprenant dans l'attitude des mineurs n'était pas leur confiance empirique dans la volatilité des cours. Ce qui me frappait dans ce panorama désolant c'était d'entendre un certain nombre d'entre eux nier fermement l'existence d'une crise.

« Nous ne sommes pas encore en crise, nous avons arrêté [d'employer] le personnel, mais nous continuons à travailler. Maintenant, s'il n'y avait plus personne, si plus personne ne montait [à la mine] ça, ça serait une crise » affirmait ce matin-là un associé sur le carreau de la mine Santa Elena. Il se référait implicitement à la crise de l'étain alors que l'impossibilité totale de vendre même à perte avait fermé la porte à toute perspective. Assis sur de vieux wagonnets hors d'usage, une dizaine de mineurs occupés à mâcher la coca acquiescent de la tête. « C'est un mensonge cette crise, lâche soudain l'un d'entre eux. Nous avons toujours été la [vache] à lait de tous : pour eux c'est peut-être la crise, pour ceux qui vivent de nous. Nous, nous devons rester ici comme de bons habitants de Potosi. Nous ne travaillons pas en fonction de ça », conclut-il en montrant le journal où les mineurs suivent les cours.

13. Dès juillet 2008, les intermédiaires refusèrent d'acheter du minerai de moindre valeur ou de payer plus qu'un prix forfaitaire inférieur aux cours officiels. Cette pratique, conjuguée à l'inflation, à l'augmentation des coûts de production liés à la mécanisation et à la hausse de la ponction fiscale, invalide quelque peu la comparaison des cours de 2008 avec ceux de 2003.

Ainsi, pour les coopérateurs pris dans une succession d'aléas, la crise est d'abord synonyme d'impossibilité de travailler y compris lorsque l'emploi suppose l'endettement et de faibles perspectives de retour sur investissement. De fait les définitions qu'ils donnent au mot crise font une large place à la maladie, à l'accident, à la disparition d'un filon et au prolongement inespéré des étapes préalables de creusement. C'est-à-dire aux événements qui ajournent le travail productif dans un contexte où les travailleurs sont seuls à assumer les infortunes d'une vie risquée. Même les assurés ne sont pas à l'abri : la sécurité sociale ne compense pas les jours d'arrêt ni ne rembourse les médicaments ; jusqu'au sang s'achète alors que les blessures graves sont trop fréquentes et que la silicose ronge les poumons de tous. Pour Damian, l'année du boom fut celle de la crise : compliquée par une pneumonie, sa tuberculose carabinée l'empêcha de profiter des largesses de la montagne et, comme il le dit lui-même, « d'acheter comme les autres, sans réfléchir, un 4 x 4 dernier modèle ». Si tous les coopérateurs s'accordent sur ce constat, la différence de discours entre ceux qui ont connu le salariat et les autres est frappante. Qu'ils soient anciens ouvriers d'État reconvertis à la coopérative ou migrants de retour d'Argentine, les ex-salariés sont les seuls à évoquer l'absence d'emploi comme synonyme de crise. Pour tous les autres qui ne sont jamais passés par la case salariat, la crise est d'abord l'impossibilité de donner sa chance au travail et à l'effort. Tout le contraire des promesses de l'auto-emploi coopérateur, y compris en époque de récession, comme en témoigne la détermination de Pedro. Pedro fait partie de ceux qui doivent désormais assumer seuls la charge harassante de toutes les étapes de la production. Alors que je lui demandais s'il n'était pas trop préoccupé par la crise, il me rétorqua avec une fierté non dissimulée : « Je suis associé, j'ai mes aires de travail, deux bras pour travailler. J'ai bien pu passer de pousser des chariots à « seconde main », puis à associé. Je vais m'en sortir. Nous sommes des mules, des mules, des ânes de bât... » Comme si elle ne dépendait que de lui, Pedro venait de placer la sortie de crise sur le même plan que l'effort personnel qu'il a dû déployer pour gravir tous les échelons de la hiérarchie coopérative.

La critique récurrente des mendiants qui ont « des mains et des pieds pour travailler » révèle une même conception asystémique qui confond la capacité de travail des individus avec l'emploi et le revenu sans interroger la réelle capacité du marché à redistribuer les richesses. Bien loin du concept d'emploi décent, toute articulation au marché devient alors désirable y compris lorsque les gains restent hypothétiques. Cette confusion du possible et du probable est au cœur des représentations de l'auto-emploi des classes populaires boliviennes et de sa survalorisation.

S'y ajoute le privilège d'être son propre patron pour des populations extrêmement marquées par le patronat foncier et la servitude paysanne. En Bolivie, le statut de salarié ne concerne même pas la moitié des travailleurs et seuls 17 % ne sont pas précaires (Escobar, 2008). Le fait de n'avoir jamais connu — ni même rêvé — des avantages du salariat, épargne ainsi aux précaires de Bolivie le sentiment de déchéance des travailleurs des pays du Nord ou des ex-républiques soviétiques (Bazin, Hours, Selim, 2009) expulsés du salariat. Plus près, dans un contexte d'explosion du chômage et d'appauvrissement, l'analyse de la situation argentine met en évidence la perte de repères des classes moyennes structurées par le salariat ainsi que l'inadaptation de leurs expériences et de leurs stratégies comparées à celles des pauvres structurels (Swampa ed., 2003). En Bolivie, l'imaginaire positif de l'aléatoire qui transforme la précarité en promesse se retrouve chez tous les vendeurs de biens et de services, depuis les commerçants jusqu'aux femmes qui s'accrochent à l'illusion de la prostitution quand bien même leurs revenus ne dépassent pas toujours ceux d'emplois plus conventionnels. Dépourvue des attentes liées au salariat, de ses bénéfices sociaux et d'une vision structurelle des lois du marché, la confiance placée dans l'auto-emploi renvoie à la projection sur le marché d'une logique morale, croisement d'éthique paysanne et de catholicisme. Résumée dans la sentence « tout travail produit ses fruits », elle confond la réussite avec l'effort individuel.

In fine, c'est la faiblesse des institutions — l'État, les politiques d'emploi et les organisations professionnelles — qui autorise la perception de la récession économique comme un accident parmi d'autres de trajectoires personnelles et le repli sur des stratégies individuelles où les coopérateurs se considèrent seuls responsables de leur sort.

Sans État ni organisation professionnelle comme médiateurs de sens et d'action

La condamnation morale des chômeurs « paresseux » n'est pas spécifique à la Bolivie. Il est plus étonnant d'y constater le manque de contre-discours des pouvoirs publics. L'idée même de chômage est pratiquement absente du débat politique. Les statistiques sont à peine évoquées par les médias. Bien sûr dans un pays où l'auto-emploi et la mixité entre l'agriculture et le salariat temporaire sont importants, elles sont sujettes à caution. Le taux officiel (10,2 % pour 2008) ne prend pas non plus en compte le sous-emploi. Sinon, il atteindrait plus de 52 % (Escobar, 2008). Pourtant, une meilleure visibilité permettrait de replacer l'auto-emploi à sa juste place, dans l'analyse des marchés du travail et dans le ressenti des travailleurs indépendants qui vivent comme un échec

personnel l'absence de prospérité des emplois qu'ils se sont créés. Le choix même du gouvernement de préférer aux politiques d'emploi une redistribution basée sur la position personnelle des bénéficiaires (bons pour les écoliers, les personnes âgées, les mères de jeunes enfants, etc.) semble encourager l'intériorisation du caractère essentiellement individuel des situations économiques.

Quant au traitement de la récession, il ressemble comme un frère à celui de l'accident de Tchernobyl par les autorités françaises : un nuage sélectif qui épargnerait le pays. C'est ce que certains ont qualifié de « blindage bolivien ¹⁴ ». Il est vrai que le relatif isolement de l'économie bolivienne des circuits financiers internationaux joue en sa faveur. Mais sa dépendance envers l'exportation des matières premières la rend tout de même très vulnérable sur le plan de l'économie réelle. Quoi qu'il en soit, les mesures adoptées face à la crise restent aux dires des analystes assez limitées. Pas plus avant qu'après, le gouvernement n'élabore de véritable politique en faveur de l'emploi et de la production, au-delà d'opérations ponctuelles ¹⁵. Aucune régulation des marchés miniers n'a non plus amorti la chute des prix. Ce n'est qu'en novembre 2008, au cœur de la débâcle, qu'un fonds de subvention du zinc a été créé pour fonctionner lorsque les cours sont compris, durant 15 jours consécutifs, entre 0,65 et 0,45 \$ US la livre. Du fait de prix trop bas puis trop hauts, un an plus tard, le fonds n'a toujours pas fonctionné. De l'avis des spécialistes, le véritable problème réside cependant dans l'absence d'intervention de l'État dans la planification, la prospection et la mécanisation nécessaires à la modernisation du secteur coopératif. Nous l'avons vu avec l'histoire des *kajchas*, ce désengagement n'est pas nouveau, il est constitutif de l'organisation des coopératives. De l'identité professionnelle des coopérateurs également, eux qui se font une fierté de n'avoir jamais dépendu que de leur propre travail. Comment s'étonner alors de la réponse de Virgilio à la question de savoir ce que le gouvernement pourrait faire pour les coopératives :

« La vérité c'est que de la même façon que Santa Cruz [département autonomiste], nous demandons l'autonomie. Car nous produisons avec notre propre matériel, nos propres ressources, c'est notre propre argent que nous faisons travailler. Nous sommes autonomes, nous ne dépendons de personne. Personne ne me paye, je vis de mon effort. Je suis indépendant, je suis autonome. »

14. *Monde diplomatique*, éd. bolivienne, juin 2009.

15. *Pulso económico*, La Paz, 26/05-02/05/2009. Les mesures prises par le gouvernement d'Evo Morales concernent principalement l'ampliation des droits du travail et de la couverture sociale, notamment sous des formes déliées de l'emploi proprement dit (pensions pour les plus de 65 ans, couverture maladie pour les groupes sociaux les plus démunis, etc.).

Dans un même élan qui oppose le mérite des travailleurs indépendants au « parasitisme » des salariés, Virgilio rejette, comme presque tous ses collègues, la perspective d'intégrer une nouvelle entreprise étatique, en tant que salarié :

« Je ne crois pas car les coopérateurs nous sommes habitués à gagner et à perdre [de l'argent]. Nous gagnons, c'est bien. Nous perdons, c'est bien aussi. Je crois que cela ruinerait l'État, les salariés deviennent tous paresseux. »

Tandis que le désengagement de l'État du secteur coopérateurs et du marché du travail renforce le sentiment de solitude des mineurs, le traitement superficiel de la question de l'emploi par les médias conforte l'idée que le problème et sa solution résident dans les individus. Un vide interprétatif que sont bien incapables de combler les organisations professionnelles, coopératives et fédérations.

La Bolivie est connue pour la force et les conquêtes sociales de ses syndicats, notamment celui des mineurs qui conduisit la révolution nationale de 1952 et la nationalisation des mines puis la résistance à la dictature¹⁶. Mais si les syndicats de *kajchas* prirent part à la fondation du premier syndicat national des mineurs en 1944 (FSTMB), dès la fin des années 1950, le secteur coopératif allait se distancier du mouvement ouvrier et de son projet révolutionnaire pour se déclarer « apolitique » et se retrancher dans la défense d'intérêts sectoriels¹⁷. Cette séparation reflète le fossé creusé par la nationalisation des mines entre le statut d'ouvrier salarié et la gestion individuelle de l'emploi et des revenus des coopérateurs¹⁸. À la lutte des classes, les coopérateurs ont depuis préféré la négociation et la compromission avec les gouvernements successifs, y compris lors des dictatures. Cette politique clientéliste se prolonge au sein du fonctionnement des coopératives où la corruption et la forte intromission des partis politiques font souvent passer à la trappe les intérêts généraux au profit des plans de carrière des dirigeants. En découle une politique à court terme, principalement dédiée à assurer la cession par l'État de nouveaux gisements et à limiter les ponctions fiscales. Face à la crise, les dirigeants n'ont eu alors pas grand-chose d'autre à proposer que ce que les bases faisaient déjà : travailler en attendant que ça passe. Ainsi,

16. La révolution de 1952 déboucha également sur la réforme agraire et le droit de vote universel.

17. Dans la rhétorique de classe des révolutionnaires mineurs d'État, les coopérateurs — ainsi d'ailleurs que les paysans parcellaires — étaient considérés comme des « petits bourgeois ». Les coopérateurs percevaient quant à eux les ouvriers comme des assistés et des subversifs.

18. La préservation de liens plus forts avec le monde rural permise par l'organisation coopérative favorise également une moindre identification prolétaire.

leur mode de fonctionnement et leur absence de projet de société ne permettent pas aux institutions coopératives de jouer le rôle d'université et de médiateur de sens traditionnellement attribué aux syndicats. Pas plus que l'État ou les médias, elles ne sont d'un grand secours pour les mineurs confrontés à la résolution pratique et imaginaire de la crise. Jusqu'à leurs interprétations « mécaniques » de la récession reflètent l'enfermement dans des perceptions locales.

Les réponses à mes questions sur le pourquoi de la crise mirent en évidence la difficulté des coopérateurs à appréhender le caractère global d'une récession pensée uniquement sur son mode de crise interne. Et ce malgré l'évidence palpable du retour au pays des proches et des parents restés sans emploi en Espagne et en Argentine. Dans les faits, la grande majorité de mes interlocuteurs situent l'origine de la crise uniquement dans la saturation des marchés. Ils attribuent la chute des cours à une production supérieure à la capacité des usines de traitement qui ne veulent plus acheter de minerai à des prix raisonnables : « Le minerai est tombé, sinon il n'y aurait pas de crise. — Pourquoi ? — Parce que dans les autres pays, le minerai est comme ça [la main de mon interlocuteur figure un énorme amoncellement] prêt à être vendu. » L'horizon analytique ne dépasse pas la relation avec les acheteurs de minerai et c'est les yeux rivés sur les cours, à la télévision ou dans les journaux qui circulent de mains en mains, que les coopérateurs tentent de donner sens à la baisse de rentabilité. Ils évoquent la faillite du gouvernement — parfois de la coopérative — pour trouver de nouveaux marchés ou conserver ceux existants. Certains surfent sur la mise en accusation par l'opposition de la politique extérieure du gouvernement d'Evo Morales accusé de malmener certains partenaires commerciaux comme les États-Unis et le Pérou qui, en représailles, auraient fermé leur porte aux minerais boliviens : « Le gouvernement a une autre méthode. Il a fait fermer les marchés. Il a peut-être voulu aller trop loin et il s'est disputé avec le gouvernement des États-Unis, du Pérou et cela a beaucoup affecté les exportations. » À l'opposé, le recyclage interprétatif de la crise des années 1980 et du rôle des États-Unis qui avaient reversé au marché leurs réserves d'étain actualise un anti-impérialisme latent : « Cette crise vient des États-Unis, ils ont éteint le zinc comme le feu. » Presque jamais l'idée que la demande puisse s'être effondrée n'est évoquée. Pas plus d'ailleurs que la marginalité et l'épuisement des gisements de la montagne de Potosi devenus moins compétitifs. Comme celle d'ouvrir des raffineries nationales, la demande récente faite au gouvernement de se constituer en acheteur monopolistique de la production des coopératives exprime une même croyance en la stabilité de la demande du marché. Au bout du

compte, ce sont les mineurs trop ambitieux dans leurs volumes de production qui apparaissent comme les véritables responsables de la crise. On comprend mieux maintenant la stratégie qui consiste à attendre le siphonage.

Questions de chance

Nous venons d'examiner comment l'organisation des coopératives, l'absence de référence au salariat et le déficit des institutions médiatrices de sens favorisent une prise en charge individuelle des aléas de la production minière et donc de la crise. Cette individuation accompagne l'attribution d'une valeur particulière à l'auto-emploi basée sur une interprétation morale, vraisemblablement d'origine paysanne, de l'effort laborieux. Cette représentation fait la part belle à ce que les mineurs traduisent en espagnol par « la chance ». Cette chance n'est pas la fille du destin. Elle est le résultat de l'interaction des hommes avec le cosmos. Et c'est sur ce plan que se joue en dernière instance la gestion des crises par les coopérateurs et le repli interprétatif de la crise sur l'individu. Il ne s'agit donc pas de dire que les mineurs seraient enfermés dans une logique culturelle (voir une prélogique) qui leur interdirait l'accès à d'autres grilles de lecture et d'action. Dans son travail sur la remarquable tradition de lutte des mineurs boliviens, l'anthropologue June Nash (1979) a d'ailleurs très bien analysé comment les rites miniers ont pu se transformer en bastions de la conscience de classe ouvrière et de la résistance à la dictature. Loin de la soumission irraisonnable aux injonctions d'une quelconque appartenance ethnique ou culturelle, la centralité des interprétations cosmologiques dans la prise en charge imaginaire de la crise n'est pas une cause mais une étape de la recherche de sens au sein des configurations sociopolitiques particulières que nous avons examinées.

Dans les mines de Bolivie, la chance possède un nom et un visage : ceux de la Pachamama et du Tio. La première est la divinité panandine de la fertilité de la terre. À Potosi, elle est confondue avec la montagne dans le ventre de laquelle les filons se reproduisent comme des pommes de terre dans un champ. Le second est un diable ouvrier dont le rôle est celui d'un contremaître qui distribue les filons aux personnes auxquelles il a décidé d'accorder ses largesses. Maître de la richesse minière, il est aux dires des coopérateurs, le véritable patron de la mine. Les récits de rêves des travailleurs confondent les filons avec des serpents, gros ou petits, qui se laissent approcher ou s'enfuient. Ils mettent en scène l'impossibilité de savoir à l'avance la localisation exacte du minerai et sa valeur. Ces caractéristiques dépendent au final du bon vouloir du Tio de chaque

équipe autour duquel se réunissent chaque vendredi les travailleurs. Les lumières des lampes découvrent un diable de terre cornu dont la bouche ouverte espère les cigarettes, l'alcool et les feuilles de coca que les hommes viennent partager avec lui. Négliger le Tio n'est pas seulement risqué pour la production. Affamé, il pourrait se servir tout seul en provoquant un accident mortel. Car la mine ne se nourrit pas que d'alcool ou de coca. L'effort physique est lui aussi perçu comme un sacrifice énergétique qui alimente la circulation cosmique nécessaire à la fertilité du monde (Absi, 2003). Ultime étape de la déperdition énergétique des travailleurs, les accidents mortels accélèrent la reproduction des filons et les travailleurs se disputent l'exploitation du lieu du drame pour profiter de la dette de sang contractée par la mine. Cette conception cosmologique de l'effort laborieux, par essence productif, n'est sans doute pas étrangère à la foi placée dans l'auto-emploi. L'idée sans cesse énoncée par les mineurs selon laquelle « la crise affecte peu les mineurs qui savent travailler. Il faut savoir gagner et perdre » donne à voir une éthique de la persévérance dont le travail à perte est la mise à l'épreuve presque mystique. Ne dit-on pas que le Tio n'accorde ses largesses qu'à ceux qui travaillent avec entrain, sans se décourager, y compris lorsque le minerai n'est pas au rendez-vous ? C'est dans cette logique culturelle de la chance où les hommes, par leur relation au travail, reprennent main sur leur destin que la crise vient prendre place en l'absence de véritable scénario alternatif.

Interrogés sur une possible traduction quechua du concept de crise, les mineurs parlent de peine et de souffrance (*yakirikunachis*, *phutikunchis*), d'être jetés de leur travail (*nos estamos ch'utando*) et surtout d'avoir été saisis par ce qu'ils désignent par le castillanisme *q'encherio* (*q'encherio jap'iqawasayku*). Le qualificatif *q'encha* désigne littéralement les personnes qui contreviennent aux règles sociales des rapports sexuels, notamment les incestueux (ce qui pourrait être son sens premier) et plus généralement les adultères. Censés réjouir le diable, ces comportements déviants peuvent générer un enrichissement soudain. Dans les Andes, la principale attribution des diables, dont fait partie le Tio, est en effet d'être la source de toutes les richesses, minière ou monétaire. Cependant, cette richesse est illusoire puisque le destin des *q'encha* est d'attirer la malchance (le *q'encherio*) qui conduit à leur ruine et à celle de leurs proches par effet de contagion sociale. Derrière l'idée de *q'encherio* se profile ainsi une interprétation de la crise en terme de châtement cosmique.

Mais que viendrait sanctionner la baisse des minerais ? C'est à un jeune mineur un peu éméché, rencontré dans une maison close, que je

dois l'exposé sans équivoque de ce que ses collègues suggéraient à demi-mot :

« Nous avons vu l'argent, nous en avons pris par poignées, nous rendons culte au diable, si l'argent ne vient que de lui, il retourne à lui. Nous avons fait des choses que nous n'aurions pas dû faire.

— Quel genre de choses ?

— Dépenser l'argent en tout, dans les bordels, les bars, faire de mauvaises choses. Maintenant nous nous en repentons déjà. »

Ainsi, la crise est venue remettre de l'ordre dans le désordre social et moral créé par l'argent lorsqu'il coulait à flots. Une période que beaucoup de mineurs décrivent aujourd'hui comme bien plus déstructurante que la récession elle-même. L'enrichissement soudain n'est pas moins un accident du système que son contraire. Comme le monde avec les traders, les mineurs (re)découvrent que tous deux sont également des crises.

Et si la crise n'était pas là où l'on croit...

Dans les discours, le bouleversement des rapports sociaux et des représentations qui correspond à l'idée de crise coïncide plus avec le boom qui l'a précédé qu'avec la chute des cours finalement perçue comme un évènement ordinaire. L'extraordinaire afflux d'argent, l'explosion de la croissance et de la consommation, les migrations et l'inflation se conjuguèrent au bouleversement des hiérarchies et des assignations sociales pour construire la flambée minière en crise économique et sociale. Pour bien le comprendre, il n'est pas inutile de revenir sur les effets concrets d'une envolée sans précédent dans l'histoire récente de la Bolivie.

Avec des prix et des volumes de production triplés pour les uns et presque doublés pour les autres entre 2005 et 2007, l'industrie minière a fait exploser la croissance de Potosi qui est passée de +1,6 % en 2006 à +12,9 % en 2007. Elle a entraîné dans son sillage la hausse du secteur financier (notamment au travers des microcrédits) et plus encore celle de la construction (de -7,8 % en 2006 à plus de 96,3 % en 2007), les mineurs, les intermédiaires et les propriétaires des raffineries artisanales ayant généralement choisi d'investir leurs bénéfices dans l'immobilier. Des galeries marchandes, un, puis deux hôtels 5 étoiles surgirent grâce à l'argent de la mine dans cette petite ville coloniale aux faubourgs de campements. Selon la presse, un des propriétaires, commerçant de minerai, aurait déboursé plus de deux millions et demi d'euros pour

terminer l'édifice et sa piscine chauffée à 4 000 mètres d'altitude¹⁹. Des centaines de maisons à étages remplacèrent les vieilles bâtisses en terre crue. Émulé par le statut de Patrimoine de l'humanité de la ville, l'agencement néocolonial de leurs façades colorées surchargées de balcons, d'auvents, de lucarnes, de grilles en fer forgé et de dorures, témoigne sans pudeur de la fièvre d'ascension sociale et de prestige qui gagna Potosi. Largement arrosées par les taxes et les impôts, la Préfecture et la Mairie augmentèrent fortement les investissements publics. Il fallait aussi s'occuper des nouveaux arrivants qui se pressaient aux portes de Potosi. Selon le maire, douze nouvelles urbanisations ont vu le jour dernièrement qui devaient à la hâte être raccordées aux réseaux d'eau et d'électricité²⁰. Après avoir longtemps frôlé les 120 000 habitants, la ville en aurait atteint plus de 160 000 au cœur du boom²¹. Tous les maçons et les paysans qui louent leurs bras à la journée ayant lâché truelles et taloches pour aller la mine, le manque de main-d'œuvre paralysa la plupart des chantiers publics malgré les appels désespérés du maire qui finit par se tourner vers l'embauche de femmes²². La baisse de la production agricole et la hausse du pouvoir d'achat contribuèrent à accélérer les effets de la crise alimentaire et l'inflation accumulée dépassa 30 % les deux années du boom²³. Mais l'immobilier n'est pas le seul signe extérieur de richesse. Les mineurs ont aussi acheté des voitures, des 4 x 4 luxueux et des minibus. Étaient-elles 6 ? 13 ? Plus encore ? Le nombre des *hummers* version ville — ces jeeps de l'armée étasunienne, parfois plus larges que les rues sinueuses de Potosi, qui se cotent entre 30 000 et 50 000 dollars d'occasion — n'a cessé de défrayer la chronique. Inspiré des stéréotypes de la réussite des feuilletons nord et sud américains, l'ameublement des maisons fit également les affaires des commerçants. Un marchand de meubles évaluait que ses ventes avaient doublé le temps du boom. Une bonne saison aussi pour les cadeaux de mariage. Signes de la surenchère entre parrains et parents, des salons ou des chambres à coucher s'achetaient cash plusieurs milliers de dollars. Les dépenses festives se firent somptueuses. Les mariages donc, mais aussi les baptêmes, les célébrations des saints et les cérémonies minières

19. *La Razón*, La Paz, 02/07/2007. Ce dernier, la plus grosse fortune minière de Potosi, avait déclaré aux impôts un patrimoine de plus de 7,2 millions d'euros en 2006 (ibidem). Celui du coopérateur le plus riche, ancien journalier paysan est estimé à 6 millions...

20. *El Potosi*, 01/10/2007.

21. *Actualidad de la minería*, 02/07/2007.

22. Agence bolivienne d'Information, 17/01/2008.

23. *La Razón*, La Paz, 02/07/2007.

engloutirent des sommes considérables²⁴. Là où une équipe de travailleurs sacrifiait auparavant un lama chaque année à la Pachamama et au Tio, quatre ou six animaux étaient désormais mis à mort. La bière et les alcools étrangers remplacèrent les eaux-de-vie qui arrachent. En février 2007, lors du Carnaval, les coopérateurs asséchèrent l'usine de bière de Potosi et les revendeurs durent aller se réapprovisionner dans une autre ville pour faire face à la demande. Dans les bars à mineurs, la fête était permanente. Les travailleurs s'approprièrent également l'espace, plus sélectif, des maisons closes d'où ils délogèrent les employés, leur clientèle habituelle. Matérialisée par le flux des caisses de bière, la compétition faisait rage entre les équipes et les coopératives. Payer les tournées et s'approprier la femme la plus chère et la plus exotique permirent aux associés et aux chefs d'équipe de réaffirmer les hiérarchies du travail. Les plus riches n'hésitèrent pas à fermer les maisons pour des soirées privées entre collègues. Bien sûr, nous l'avons dit, tous les mineurs n'étaient pas millionnaires. À une échelle ou une autre, tous ont cependant participé à la course à la consommation.

Au final très peu d'argent semble avoir été destiné à l'épargne. Si l'on en croit les mineurs eux-mêmes, y compris ceux qui avaient des expériences d'accumulation arrêtaient d'alimenter leur compte d'épargne ou leur bas de laine. L'épargne est d'abord un mode de gestion du manque qui relève des femmes (Absi, 2007). À l'inverse, l'intendance du boom fut surtout une affaire d'hommes. Jusqu'aux dépenses importantes comme l'achat d'un terrain ou d'une voiture a dépendu d'une entrée exceptionnelle ou d'une accumulation à très court terme (quelques semaines). La même chose pour les investissements productifs et l'achat des matériaux de construction déboursés au fur et à mesure des disponibilités. L'afflux d'argent et la probabilité d'obtenir le lendemain le double de ce qui a été dépensé conforta une administration inspirée par la nature au jour le jour des revenus coopérateurs. D'autant que le boom était censé durer au moins 5 ou 6 ans. Les flambées inflationnistes des décennies passées qui avaient ruiné plus d'un mineur ont également conforté le choix des placements en nature. La voiture, la maison, le lopin constructible sont autant de réserves de valeur, l'équivalent du bétail pour les agriculteurs, dont hériteront les enfants mais qui peuvent si nécessaire être vendus. Les efforts des agents des organismes financiers qui s'étaient multipliés en ville furent impuissants à inverser la tendance. Pour bien des mineurs, la banque reste un univers exotique plus proche du signe

24. Les coopérateurs ont très peu investi dans leurs communautés d'origine parce que la productivité y est généralement faible mais aussi parce que l'ascension sociale implique une rupture avec le monde paysan.

extérieur de richesse que d'un outil de planification, comme l'explique Virgilio :

« Il y a les amis qui se prennent pour des gens importants qui disent « j'ai un compte en banque ». Alors moi aussi j'ai dit, « J'en ouvrirai un. Si tu as [de l'argent], moi aussi j'en ai. »

Les 2 000 dollars que Virgilio a placés à l'ouverture de son compte en janvier 2007 sont toujours là, pas un de plus ni un de moins. Ce n'est que lorsque les mineurs ont satisfait leurs principaux désirs de consommation qu'ils se décident parfois à ouvrir un compte (et à l'alimenter). La banque sert alors à absorber les excédents. La position de Virgilio révèle un autre défaut de l'épargne : celui d'invisibiliser la richesse dans une configuration culturelle où la magnanimité, l'ostentation et le prestige font système. Il ne suffit pas d'avoir de l'argent, ni même de le montrer, il faut aussi le redistribuer notamment lors des cérémonies religieuses et des sorties entre hommes. Dans le cas contraire, les hommes s'exposent à se faire traiter de *q'ewa*. Entre insulte et raillerie, ce terme signifie à la fois efféminé et mesquin. Il décrit en creux les qualités idéales du mineur. Tout en fustigeant l'incompétence des mineurs à administrer sagement leur argent, Virgilio, qui venait de payer sa tournée, ne peut s'empêcher de préférer « être un homme » :

« Les riches sont les plus efféminés qui soient, ils ne veulent pas dépenser l'argent. Il n'y a que les pauvres pour ne pas être très responsables. Quand ils ont un peu beaucoup d'argent, ils le dépensent à leur guise et le lendemain ils se repentent. Les riches administrent mieux. Ce sont ceux qui gagnent le plus qui ne veulent pas dépenser. »

De même que l'effort, la circulation sociale de l'argent est indispensable au transfert de richesses des divinités vers les hommes. Ceux qui retiennent la richesse s'exposent à la stériliser (Absi, 2003). La possibilité de ne pas ressortir vivant de la mine donne à cette philosophie de la jouissance immédiate une résonance particulière.

Aujourd'hui cependant, les excès de la course au prestige et à l'ascension sociale sont accusés d'avoir ouvert la porte à la crise. Certains regrettent amèrement de ne pas avoir su épargner ou investir autrement que dans l'équipement luxueux d'une voiture. Beaucoup pensent que l'ivresse de l'argent aurait dérégulé le fonctionnement d'une société qui tout en encourageant la réussite née de l'effort individuel condamne l'enrichissement lorsqu'il est trop brusque et source d'inégalités trop flagrantes. Dans la logique minière, cette interprétation se traduit par l'idée que les mineurs tentés par le diable et le pouvoir de l'argent ont

sombré dans une vie de débauche et de transgression. La réussite fulgurante de Pedro qui précéda sa ruine et le regard qu'il porte sur cette aventure sont exemplaires d'une lecture morale qui construit le boom minier comme une crise personnelle et sociale dans laquelle la récession vient remettre un peu d'ordre.

Histoire d'un golden boy

Pedro, 28 ans, célibataire sans enfant, est cet associé coopérateur qui refusait de voir dans la crise une préoccupation majeure, lui qui avait encore des bras pour travailler. Nous nous sommes rencontrés un dimanche après midi dans le bar où il buvait avec quelques collègues. Parmi eux, le jeune homme qui m'expliqua, à voix basse, que la crise était un châtiment cosmique. Lors de l'entretien que Pedro m'accorda quelques jours plus tard, je compris combien la sentence s'adressait d'abord à lui. Plutôt timide, c'est avec une grande sincérité que Pedro décrit la trajectoire qui de paysan pauvre le transforma en millionnaire avant de le renvoyer au statut de mineur ordinaire.

Pedro est originaire d'une communauté paysanne des environs de Potosi où ses parents possèdent quelques terres, une dizaine de moutons et deux ânes. Ayant abandonné l'école assez tôt pour aider aux champs, il est d'abord parti à Santa Cruz, dans les basses terres, pour la récolte du coton. C'est là que, selon l'expression consacrée « il a vu l'argent pour la première fois ». C'est-à-dire une somme respectable, renouvelée chaque semaine, alors que souligne Pedro « dans les campagnes, on ne voit pas l'argent chaque mois ». À son retour, il décide de se faire embaucher dans la mine comme journalier. Le récit de son ascension de simple « péon » à associé coopérateur laisse transparaître cette éthique du travail et de l'effort productif qui caractérise les mineurs et les paysans des Andes boliviennes. En insistant sur les hauts et les bas, il s'agit pour Pedro de légitimer son enrichissement :

« C'est comme cela que j'ai réussi. Plus je travaillais, plus je gagnais. J'ai progressé, j'ai supporté, je me suis accroché... En 2001, 2002, le minerai a baissé. Je suis parti à Colavi [une mine au nord de Potosi]. Ça s'est mal passé. Je suis revenu et j'ai continué, j'ai continué... J'ai acquis de l'expérience, je suis devenu un bon « seconde main », une personne responsable. J'ai travaillé et j'ai eu de l'argent. »

Ses parents, à qui Pedro ramène des vivres, sont les premiers servis ; sa mère conserve toujours les 1 000 dollars reçus « en souvenir », elle qui n'avait jamais vu de billets verts. Pour lui, ce sera d'abord un lit, une armoire, une table, une radio et une vieille télé en noir et blanc. Des habits

aussi, à la mode de son âge. Pedro qui se décrit comme un jeune homme sain, alors peu enclin à la boisson, met aussi de l'argent de côté. En 2004, il parvient à acheter un terrain dans un faubourg de Potosi et commence à édifier lui-même sa maison. À l'arrivée de ses trois frères, il constitue une équipe de travail et commence à employer des journaliers. L'achat d'une petite voiture à crédit pour Pedro qui, petit, n'avait « même pas le droit de rêver conduire une bicyclette », fait de lui, dit-il, un homme comblé. C'est là que le boom l'a saisi faisant basculer ses profits de la légitimité gagnée à la sueur de son front à l'ivresse de l'argent facile. Pedro fait partie des privilégiés qui disposaient d'un bon filon de zinc quand les cours se sont emballés :

« Disons qu'en une semaine on gagnait plus de 8 000 [euros], parfois 9 000, parfois 10 000. Comme j'étais le chef, je devais payer mes compagnons. Mais comme on n'était pas plus d'une vingtaine, ça ne dépassait pas 1 000 [euros]. »

Sa première grosse vente s'élevait à « seulement » 1 800 euros. Alors qu'il s'appretait à solder le crédit de sa voiture, la jeune employée de la banque le convainquit d'ouvrir un compte. Il ajourna la paye de ses employés pour y placer 1 000 euros. Pedro profite de l'entretien pour remercier encore la jeune fille, pourtant il n'a jamais rajouté un centime à son épargne :

« La semaine suivante, j'ai gagné encore plus. Bien. À partir de là, je n'ai plus laissé d'argent à la banque [...] Je touchais l'argent, je le dépensais. Je prenais, je dépensais. Je n'avais presque jamais d'argent sous la main. Je dépensais tout. »

On était fin 2006, Pedro venait d'entrer dans le cercle effréné de la consommation achetant « sans y penser » trois voitures en moins d'un mois parce que, dit-il, il lui restait de l'argent :

« Une semaine, j'ai extrait je ne sais combien de camions et j'ai regardé avec admiration ce que j'ai gagné. Ce n'est pas possible, j'ai pensé. Que vais-je faire avec cet argent ? Je vais m'acheter une autre voiture. Je me suis fait ramener [du Chili] une belle jeep, une Pajero rouge, tout équipée, une belle voiture... Qui a une voiture comme ça en Bolivie ? Personne. Seulement les mineurs. C'était mon cadeau de Noël. Pas chère, 8 500 dollars, mais très jolie. La semaine suivante, pour le nouvel an, un minibus, 7 000 dollars. La semaine d'après j'ai gagné encore plus, zas, une autre voiture, voilà. »

Pedro a également rehaussé sa maison de deux étages pour louer des chambres et fait construire le garage qui n'avait pas été prévu. Un matin, il a sommé un marchand de meubles de lui aménager pour le soir même son salon et sa chambre à coucher. Le commerçant s'est exécuté, non sans avoir doublé ses marges. Les mineurs qui ont réussi n'ont pas pour

habitude d'éplucher les devis. Pedro, l'ancien ouvrier agricole, n'en revient toujours pas. Il était devenu un véritable patron. Un petit notable aussi. Ses voisins qui l'ignoraient le saluent désormais affectueusement ; certains rêvent même de le voir épouser leur fille.

Aujourd'hui Pedro travaille à nouveau seul et il a dû revendre trois de ses quatre voitures. Dans son récit, la fierté de sa réussite se teinte d'autocritique. Il regrette de ne pas avoir acheté un deuxième terrain. Surtout, il évoque le pouvoir insensé et corrompeur d'une richesse qui l'a comme possédé, le faisant sombrer dans une espèce de transe alcoolique et l'installant à demeure dans les maisons closes de la ville :

« Ces derniers temps, je suis devenu rebelle [réfractaire], je ne m'intéressais même plus à mes potes... C'est l'argent qui m'a rendu comme cela. Parce que l'argent a du pouvoir, quand tu as de l'argent tu te sens important, comme si tu étais le premier millionnaire, tu dois jeter ton argent [par les fenêtres]. L'argent fait tout n'est-ce pas ? [...] Plus tu as d'argent, plus les filles te cherchent n'est-ce pas ? J'avais une fille, une autre fille, elles venaient même me chercher à la mine... Je campais là [dans les maisons closes] tous les jours. Je n'ai pas pu réagir [m'en sortir]. Je n'ai pas pu. J'allais du lupanar à la mine et de la mine au lupanar. Quand l'argent se terminait, qu'importe : « Allons chez moi en chercher. » J'avais tant d'argent. Dans mes poches, dans mes chaussures, sous les sièges de ma voiture, il y en avait partout. »

C'est d'ailleurs en compagnie d'une prostituée qu'il a accidenté sa belle jeep rouge. Sur le coup, il a songé l'abandonner au bord de la route, pensant qu'il pourrait toujours s'en racheter une autre. Aujourd'hui il interprète l'accident comme un signe divin :

« C'était trop, c'était trop. C'est ce que j'ai appris de mon expérience. L'expérience nous fait changer. Je me rends compte qu'elle [la Vierge] m'a envoyé un signe. On dit qu'il ne faut pas se moquer des vierges. Je jouais avec les filles. On dit que la Vierge est bien susceptible. Ou tu dois être marié ou tout seul... »

Achevant l'œuvre rédemptrice de la Vierge, la crise est venue remettre de l'ordre dans la vie et les idées de Pedro. Il ne sera jamais plus ambitieux :

« Avec de l'argent tu te sens, comment dire, tu te sens complet, tu peux faire n'importe quoi. Sans argent, imagine, tu marches la tête baissée... Pedro marque un temps d'arrêt avant de poursuivre : c'est mieux d'être humble que d'avoir de l'argent. C'est mieux de ne pas avoir beaucoup d'argent, c'est ce que je pense, c'est ce que je veux... »

Sans aller jusqu'à évoquer l'œuvre du diable, le récit de Pedro révèle une perception morale et orientée de l'histoire qui fait de la récession une nécessité. Lorsqu'elle s'emballe, la richesse semble se déconnecter de l'effort et du travail humain pour devenir de l'argent facile plus puissant et corrompeur. Les mineurs disent que l'argent rapide est incomplètement socialisé : il appartient toujours au diable et est voué à y retourner (Absi, 2003).

Le boom minier : une crise des rapports sociaux

Vécu sur le mode personnel comme une perte de repères et de valeurs, le boom entraîna aussi une crise sociale dans les villes minières où l'arrivée de nouveaux riches bouleversa les hiérarchies dont les mineurs, assignés à la pauvreté et à la grossièreté indigènes, doivent occuper les échelons les plus bas. Les attaques incessantes des habitants et de la presse de Potosi contre les coopérateurs témoignent de la menace représentée par leur enrichissement dans une société qui se pense en même temps en termes socioéconomiques, culturels et raciaux. Des Indiens raffinés, de nouveaux riches mal dégrossis, voici l'idée que se font les citadins de souche des coopérateurs auxquels ils reprochent d'avoir emprunté les aspects les plus ostentatoires de la civilisation urbaine sans en maîtriser l'étiquette ni les codes. On les accusait de fomenter l'inflation, d'avoir de grosses voitures sans savoir les conduire, de troubler la tranquillité des riverains en s'appropriant les espaces de la bourgeoisie locale, de défigurer la ville avec leurs maisons, de faire sombrer la société dans l'alcoolisme, la prostitution et le désordre à coups de dynamite. Bref, de ne pas savoir « ce que c'est que l'argent ». Sur un marché, un habitant raconte comment un mineur a raflé sous son nez tout un lot de chemises sans même les essayer. Un autre évoque l'inconscience de ceux qui achètent des tomates avec des billets de 200 et ne réclament pas leur monnaie ! Ces critiques marquent la distance et interdisent aux mineurs l'accès à la bonne société. Comme si la légitimité de leurs revendications ne tenait qu'à leur pauvreté, la population s'était aussi insurgée du fait que lors des mobilisations, les travailleurs ne bloquaient plus les routes à pied mais à bord de leurs luxueux 4 x 4... Plus encline à souligner leurs frasques que leur rôle moteur dans l'économie régionale, la presse n'était pas en reste qui multipliait les gros titres édifiants : « Les mineurs se torchent le boom minier²⁵ » ou « Le pouvoir coopérateur terrorise la population²⁶. » Les accidents mortels

25. « Mineros se farrean la bonanza minera » (*El Potosí*, 04/09/2007)

26. « El poder cooperativista atemoriza a la ciudadanía » (*La Razón*, La Paz, 02/07/2007).

dont ont principalement souffert les employés jeunes et inexpérimentés étaient l'occasion de délégitimer les coopérateurs et leur richesse en les présentant comme des exploiters sans état d'âme. Une représentation qui, sans être toujours fautive, occulte les trajectoires de travailleurs comme Pedro. Pourtant c'est suspendus au regard réprobateur de ces classes moyennes et supérieures auxquelles ils rêvent d'appartenir que les mineurs jugent aujourd'hui leur réussite passée et acceptent d'aliéner leurs projets d'ascension sociale.

Dire que la crise a pu être vécue comme salvatrice n'équivaut pas à dire qu'il est égal pour un mineur d'être riche ou pauvre. Sinon que, comme nous l'avons dit et contrairement à ce que semble affirmer l'idéologie du néolibéralisme, l'enrichissement soudain (et sa logique de prédation) n'est pas moins un accident du système que son contraire. En soulignant le rôle de la crise financière — qui dès le second semestre 2007 a engendré une demande anormale de minerais où s'étaient réfugiés les investissements des *surprimes* et du dollar — dans la flambée des cours²⁷, les analystes économiques donnent en partie raison aux coopérateurs : le boom et la crise sont bien les deux revers d'un même événement.

Conclusion

Derrière l'apparente universalité véhiculée par l'expression *la crise* pour désigner le crack financier de 2007 et la récession économique qui s'ensuivit, l'expérience des coopérateurs de Potosi révèle l'existence d'une multiplicité de vécus et de stratégies. Ces dernières se construisent dans des allers-retours incessants entre les contraintes objectives et les élaborations imaginaires des individus et des groupes sociaux. Elles mobilisent des expériences préexistantes. Dans le cas des mineurs, la vulnérabilité à toutes sortes de crises dont la récession n'est qu'un épisode parmi d'autres, l'absence de référent salarial ainsi que la hantise du patronat favorisent la survalorisation de l'auto-emploi et le repli sur des conceptions morales du travail et de la richesse. Au point que les coopérateurs, pris dans les pesanteurs et les dominations qui délégitiment leur ascension sociale, situent la crise dans le boom minier et le bouleversement des hiérarchies qui l'ont précédé plus que dans la chute des cours du minerai elle-même. À ne pas être explicitée, l'articulation des trajectoires individuelles avec le contexte systémique conforte la confusion de l'individu avec le problème, son interprétation et la recherche de solutions. Dépourvue des promesses messianiques des

27. *Pulso económico*, La Paz, 26/04-02/05/2009.

institutions médiatrices de sens, la récession actuelle n'a donc pas, pour les travailleurs indépendants et précaires de Bolivie, le sens d'une crise du système et de ses valeurs qui démoralise des analystes du « centre ». Elle a par contre signifié une ampliation de la responsabilité des acteurs qui répond parfaitement aux injonctions idéologiques du néolibéralisme lorsqu'il fait reposer la résolution des problèmes économiques sur les ressources personnelles des individus.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ABSI Pascale, 2007 : « Il ne faut pas mélanger les fortunes : Travail, genre et revenus chez les commerçantes de Potosi », in : HERNANDEZ Valeria, OULD-AHMED Pépita, PAPAIL Jean, PHÉLINAS Pascale (ed.), *Turbulences monétaires : L'Amérique latine dans une perspective comparée*, Paris, L'Harmattan.
- ABSI Pascale, 2003 : *Les ministres du diable. Le travail et ses représentations dans les mines de Potosi, Bolivie*, Paris, L'Harmattan.
- APEMIN, 2008 : *Diagnóstico del sector minero cooperativizado en los departamentos de Oruro y Potosí*. Cf. <http://www.mineria.gov.bo/>
- 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 ».
- ESCOBAR DE PABON Silvia, 2009 : *Situación del empleo en tiempos de cambio*, La Paz, CEDLA.
- Ministerio de Minería y Metalurgia del Estado plurinacional de Bolivia, <http://www.mineria.gov.bo/Estadisticas.aspx/>
- Actualidad de la Minería*, La Paz, CEDLA.
- Monde diplomatique*, édition bolivienne, Dossier spécial sur la crise, La Paz, juin 2009.
- NASH June, 1979: *We eat the mines and the mine eat us*, New York, Columbia University Press.
- SWAMPA Maristella (ed.), 2003 : *Desde abajo. La transformación de las identidades sociales*, Buenos Aires, Biblios/Universidad Nacional de General Sarmiento.

ANNEXES

Moyennes des prix des minerais exploités à Potosi
(D'après les données du ministère des Mines et de la Métallurgie)

	Zinc LF	Argent LF	Étain
1980	Non exploité	Non exploité	7,61
1985	Non exploité	Non exploité	5,53
1986	Non exploité	Non exploité	2,57
Moyennes annuelles 1995-2000	De 0,52 à 0,60	De 4,86 à 5,60	De 2,44 à 2,81
2002	0,35	4,59	1,83
2007	1,51	13,32	6,49
1 ^{er} semestre 2008		17	> 9
Août 2008	0,54 (valeur minimale)		
Octobre 2008		< 8	< 5
Décembre	0,37 (valeur minimale)		
1 ^{er} quinzaine octobre 2009	0,86	16,74	6,82

TRAVAILLEURS ET JEUNES DIPLÔMÉS CONFRONTÉS À LA CRISE À CANTON (CHINE)

Bernard HOURS
Monique SELIM

La crise financière globale qui émerge en octobre 2008 et engendre une pléthore de discours catastrophistes pour la plupart, mais exceptionnellement rassurants en Chine, a tout d'abord stimulé les économistes dans le champ académique. Les autres sciences sociales se sont en revanche peu fait entendre, voire n'ont pas hésité à ignorer l'évènement, quitte à publier dans cette période des contributions singulièrement dissonantes telle *Ethnologie des gens heureux*¹, ouvrage par ailleurs tout à fait novateur et d'intérêt. Pour l'anthropologue, appréhender la crise se révèle d'autant plus malaisé que la connaissance qu'il tisse est le produit de relations interpersonnelles dans lesquelles il est immergé. De surcroît, les microgroupes sociaux sur lesquels il se penche sont plus absorbés par leurs logiques propres que par des phénomènes globaux qu'ils tendent à mettre à distance.

C'est donc plus des crises subjectives ou groupales — pour reprendre une expression psychanalytique — qui s'offrent au regard de l'anthropologue que le lien qu'il souhaiterait voir élaboré par les acteurs entre leur situation singulière et les ordonnancements globaux. À l'anthropologue donc de construire des fils d'articulations signifiantes au

1. Salomé BERTHON, Sabine CHATELAIN, Marie-Noëlle OTTAVI et Olivier WATHELET (ed.), Paris, éditions de la Maison des sciences de l'homme, coll. « Ethnologie de la France », n° 23, 2009.

milieu de lignes de fuite et d'évitements, d'occultations et de voiles. Les difficultés sont encore plus grandes lorsque, comme en Chine, l'État — autoritaire — occupe une position toute puissante dans les esprits et qu'il délivre un discours positif, défensif, encourageant chacun à l'indispensable confiance dans la force du pays, ressort de la victoire finale. Étranger, l'anthropologue est dès lors acculé à une position délicate puisque toute narration faisant état des conséquences négatives de la crise sur la vie personnelle, familiale, les institutions, les services proches etc. est potentiellement une trahison et revêt inmanquablement le sens d'une critique de la patrie face à un étranger auquel au contraire il faudrait donner une bonne image. Loin d'être confinées à la conjoncture de la guerre froide, de telles émotions se retrouvent aujourd'hui chez de jeunes interlocuteurs, étudiants d'université qui en viennent à s'excuser face à l'anthropologue de leur franchise qui « salit la Chine ». Dernier élément défavorable à la situation d'enquête, les émeutes tibétaines et leur couverture médiatique dans les démocraties occidentales — stigmatisant la violence de l'État communiste chinois, son occupation par la force d'un pays de haute culture revendiquant l'indépendance et le respect de ses traditions millénaires — ont pesé sur l'anthropologue, invité à s'expliquer sur cette matière avant tout entretien, lors de toute rencontre. Cette insistance est intervenue, y compris avec des collaborateurs proches, avec lesquels des relations avaient été bâties depuis plusieurs années de recherche et qui avaient, notons-le, la gentillesse de bien distinguer la politique française et les opinions individuelles, faisant l'hypothèse de leur éventuelle divergence, véritable porte ouverte alors à la reprise de relations chaleureuses. L'immense soulagement de pouvoir ranger l'anthropologue dans la catégorie des « amis de la Chine », qui s'exprimait sur les visages réjouis de nos interlocuteurs après quelques heures de discussion est éloquent sur l'importance de cette conjoncture. Constitutive de l'investigation ethnologique, cette dimension micropolitique repensée par les sujets à l'échelle de leurs relations avec l'anthropologue, ne saurait être estimée un obstacle : elle est *a contrario* un analyseur des représentations et des pratiques qui instillent la crise dès lors qu'elle est référée aux groupes sociaux concrets étudiés et surtout aux modalités selon lesquelles le présent s'inscrit en rupture ou en continuité avec le passé.

Les faits peuvent vite déjouer les meilleurs plans de recherche forgés et ainsi en fut-il lorsque nous fûmes accueillis en mars 2009 avec force démonstrations d'amitié, dans le vieux quartier de Canton où nous nous étions fixés le dernier trimestre de 2008. Quartier modèle en termes de travail social et de politiques sociales, nous nous étions imaginé qu'il

constituerait un terrain exemplaire pour appréhender à la fois les effets de la crise, les stratégies de l'État et les perceptions de la population classée comme « pauvre » par les autorités locales. L'extraordinaire dénégation de la crise qui nous a assaillis, la reprise triomphaliste du discours étatique sur la capacité de la Chine, supposée peu affectée, à vaincre cette brouille de crise, bref l'offensive propagandiste dont nous avons été l'objet — sans oublier la mention de la hausse des salaires et des pensions de retraite — nous fit rapidement repenser nos projets. C'est ainsi que, progressant par réseaux nous nous sommes focalisés sur trois groupes sociaux définis à partir de critères différents : de jeunes diplômés d'université, dont certains déjà engagés dans le travail, et leurs amis, ont été rencontrés tout d'abord sur la base de notre installation depuis plusieurs années dans un campus universitaire et de nos collaborations avec deux de ses départements ; la jeune filiale d'une entreprise de services juridiques sur téléphones portables — qui venait de renouveler en partie son personnel après des licenciements déguisés dûs à une chute du chiffre d'affaires — a constitué un second terrain particulièrement instructif. Enfin la multiplication des foires de recrutement qui, précisons-le, sont des marchés du travail concrets où l'offre — les entreprises — et la demande — les chômeurs — se rencontrent sur des places, dans des universités, ou encore dans le cas retenu, dans un immeuble du centre de Canton, nous a poussés à un choix expérimental : dans la foule des demandeurs d'emploi nous avons demandé au hasard à certains d'entre eux s'ils accepteraient de nous rencontrer ultérieurement et des rendez-vous furent pris avec ces familiers de ce « marché des ressources humaines », à l'excellente réputation locale. C'est par ce lieu emblématique que nous débiterons ce parcours modeste dans la crise à Canton, dans la mesure où des personnages contrastés permettront au lecteur d'entraîner quelque-unes des logiques présentes. Dans une perspective épistémologique, nous définirons ce lieu comme une unité sociospatiale d'investigation où se croisent des acteurs de provenances diverses, l'analyse visant à conjuguer la cohérence des itinéraires individuels et celle de ce champ social spécifique qu'ils contribuent à façonner.

Avant d'aborder ces agencements microsociaux, présentons un bref tableau de la crise en Chine et écoutons le discours étatique sur la réception duquel nous nous pencherons ensuite.

De quoi la confiance est-elle le nom ?

En amont des acteurs sociaux, de leurs discours et représentations, se dresse en Chine la figure tutélaire et surplombante d'un État autoritaire,

réputé fort, dont l'image internationale est ambiguë, faite de fascination économique et de réprobation politique, ce dont la population est assez consciente désormais. La Chine dispose de plusieurs avantages connus. Une main-d'œuvre encore bon marché a permis le développement très rapide d'industries d'exportations exposées à la crise aujourd'hui. Face à cette crise le pays possède d'énormes réserves en devises, plus de 2 000 milliards de dollars, dont 800 milliards de bons du Trésor américain qui arriment la Chine au vaisseau US en difficulté et expliquent, en partie, le discours chinois conciliant et coopératif lors du G 20. En outre les Chinois épargnent quand les Américains s'endettent, avec les résultats que l'on connaît. Ils consomment seulement 35 % du PIB contre 55 % en Europe². De manière peut-être plus essentielle, la Chine détient un système financier et une économie sous tutelle étatique très plus forte, même si elle évite les freins bureaucratiques anciens, comparativement à l'absence de tutelle étatique qui prédomine aux États-Unis et, à un moindre degré, en Europe. Dans une conjoncture de crise cela change le paysage. Cette autorité étatique, souple mais puissante, détient en plus les ressources évoquées dont les États occidentaux sont dépourvus, condamnés à s'endetter et à des politiques de déficits publics extrêmes. Le pays pâtit cependant de pesanteurs particulières et rencontre des difficultés spécifiques dont les principales sont la coupure qui règne entre villes et campagnes, de même que celle qui s'observe entre l'État central et les gouvernements locaux. Les villes et les campagnes chinoises sont séparées par des « années lumières » en termes de pratiques socioéconomiques et de culture politique. C'est ce qui autorise la Chine à se présenter comme une nation en développement, le miracle économique récent ne touchant que les grandes villes dans les régions les plus dynamiques. Les inégalités de revenus et de ressources qui en résultent sont énormes et fragilisent la société. L'autonomie des pouvoirs locaux est une autre source des difficultés nées de l'étendue du pays. Si l'autorité symbolique et le capital de légitimité politique de l'État sont fort bien entretenus, les gouvernements locaux sont au cœur de toutes les malversations et abus. Leur réputation est exécrable dans la société. L'articulation essentielle entre ces deux pouvoirs, tenant leur légitimité du même État-parti, constitue un enjeu politique structurel de fond en Chine. C'est le lien fondamental de la politique puisque coordonner des directives centrales et des mises en œuvre locales ne va pas de soi. C'est dans cet exercice que se produit la légitimité politique sur le long terme.

L'épargne interne est élevée mais elle est relativement investie dans les institutions financières. Elle fait l'objet de stratégies familiales, de bas

2. *Investir*, n° 1856, 1/08/2009.

de laine. La confiance dans les banques apparaît limitée à travers les entretiens mais la Bourse semble fasciner beaucoup de petits porteurs, chômeurs inclus, davantage prêts à supporter une forte volatilité que des Occidentaux de classe sociale analogue.

Les Chinois de base ne nourrissent donc pas, ou fort peu, une épargne extérieure. C'est l'État et ses institutions financières qui transfèrent vers les USA *via* les bons du Trésor et les investissements boursiers. Les Chinois n'y participent qu'à travers leurs engagements à la Bourse de Hong-Kong par exemple, mais très rarement en direct et sur des valeurs chinoises.

Développer la consommation interne se présente comme un choix logique dès lors que l'épargne est surtout thésaurisée par les particuliers qui ne s'endettent que pour l'achat d'un appartement, d'une voiture automobile, les études des enfants, mais rarement pour les biens de consommation courante.

C'est avec ce bagage positif et négatif que la Chine a abordé la crise financière en octobre 2008, tandis que la presse occidentale n'a pas cessé depuis cette date de prévoir des catastrophes qui ne sont pas arrivées en Chine, du moins à l'échelle proclamée. C'est pourquoi l'examen de la politique chinoise face à la crise mérite l'attention, pour identifier ses lignes directives, ses contradictions, ses résultats à court terme. À la différence de la plupart des pays occidentaux, l'expérience de l'économie de marché en Chine remonte seulement à trois décennies dites de « réformes ». On sait que ce terme signifie dérégulation et recul de l'État en Occident. En Chine cela n'est pas le cas puisque l'État-parti demeure au pouvoir car l'économie de marché ne produit pas automatiquement la démocratie mais s'accommode très bien des régimes autoritaires. Le choix de l'économie de marché par la Chine fut un choix stratégique économique et social d'abord face aux blocages multiples de la société. Ce fut un de ces renversements tactiques brutaux où la Chine excelle. Les succès économiques obtenus entraînent la pérennité du choix jusqu'à aujourd'hui et son caractère apparemment irréversible. Cette économie de marché est enseignée à des millions d'étudiants mais c'est une culture d'emprunt, appliquée radicalement, avec des effets rapides qui ne présument pas d'une intériorisation profonde, bien que la notion de « civilisation capitaliste » soit utilisée sans sourciller dans les écrits chinois. Profondément évolutionniste, comme pour le socialisme antérieur, le capitalisme est présenté par les Chinois comme le modèle économique le plus performant, un bagage récemment acquis en Chine, au terme d'une évolution positive mais qui n'est pas considérée comme la fin de l'histoire comme dans l'intégrisme néolibéral. Pour avoir

expérimenté à grands frais de nombreux modèles, les Chinois semblent toujours s'engager à fond, mais sont toujours prêts à réviser les choix sans issues positives.

Cette lecture appliquée à l'émergence de la crise en octobre 2008 et aux perceptions relevées alors à Canton et dans la presse, amène à souligner que le discours dominant durant quelques semaines fut de prendre acte d'une crise financière, produite par les excès d'une société étrangère, les USA, dont la Chine allait subir une partie des conséquences économiques à travers ses exportations. La notion de « mal étranger » fut brièvement mais clairement mise en avant suivie par l'affirmation tranquille par l'État chinois qu'il disposait des capacités techniques, financières et économiques pour protéger la société contre des séquelles trop dures de « l'abcès financier ». Une pathologie née d'une dérive étrangère du capitalisme ne mettait pas en danger grave la Chine et l'État avait les moyens non seulement de réagir, mais d'agir sur le long terme, en avalant cette crise comme un accident de parcours ou un virus étranger. L'extrême nationalisme chinois s'est mobilisé dès la première minute, ne laissant aucune place à la panique, ou au catastrophisme violent observé en Occident. C'est ainsi que l'État, tout comme les gouvernements locaux, ont, les uns et les autres, pris des mesures rapides et importantes pour endiguer les effets de cette crise, à court comme à long terme.

Les mesures prises et les étapes du discours étatique sur la crise

Les mesures prises par le gouvernement chinois sont bien connues et commentées. Leur annonce fut remarquablement rapide. À l'inverse de la plupart des États occidentaux qui ont utilisé des instruments financiers presque exclusivement, le gouvernement chinois a présenté un plan à la fois financier, économique et social. Il semble que le gouvernement chinois ait appréhendé immédiatement des risques sociaux associés à la crise et requérant donc une approche réfléchie plutôt qu'une « médecine d'urgence financière ». Les 400 milliards de yuans mobilisés par la Chine signalent l'échelle de l'engagement financier. Ils représentent 15 % du PIB du pays. Les secteurs visés, outre l'immobilier et l'automobile, ces baromètres de la consommation, sont les infrastructures publiques (routes, chemins de fer, gestion des eaux) et les technologies de pointe en vue de sortir la Chine de sa spécialité planétaire passée de production de biens à faible valeur technologique pour l'exportation. Ces choix manifestent une prise de conscience claire de la fin du modèle chinois de croissance à deux chiffres par les seules exportations de marchandises à bas prix. Il s'agit d'un objectif à long terme.

Au plan social, où les tensions préexistaient à la crise, celle-ci est l'occasion de dynamiser le développement de la santé et de l'éducation, secteurs qui coagulent un fort mécontentement social après deux décennies de laisser-faire. L'emploi des migrants et des étudiants, déjà problématique, fait l'objet d'une insistance réitérée. Les objectifs macroéconomiques et sociaux ne sont pas neufs mais la crise paraît l'occasion d'une action à la vitesse supérieure, susceptible de peser plus fort sur les choix des gouvernements locaux et de leur être imposée. Il convient de souligner que, si le plan de relance chinois est énorme en masse (13 à 15 % du PIB selon les sources), sa mise en œuvre incombe largement aux gouvernements locaux puisque seul le quart de l'engagement provient du gouvernement central, le reste étant à la charge des provinces (1 180 milliards de \$ sur 570 milliards de \$). Il faut noter que 20 % de ce plan sont supposés consacrés à des dépenses sociales, ce qui est à la fois beaucoup et peu, vu la situation chinoise. Les priorités sont ainsi clairement affirmées dans l'ordre suivant : finances publiques, économie et restructuration, dépenses sociales. La crise financière est d'ores et déjà passée en Chine, sauf nouvelle surchauffe. La crise économique est en cours mais elle est en voie d'être maîtrisée. Il n'en va pas de même pour la politique sociale. Les investissements dans l'éducation et la santé ont des effets différés tandis que le chômage des ouvriers migrants ou des étudiants diplômés appelle des solutions rapides. Envisagé chronologiquement le discours officiel chinois fait apparaître des points d'appui majeurs ainsi que des étapes relativement claires.

Confiance et coopération

Dès octobre 2008, le gouvernement chinois réagit avec vigueur. Par le plan d'investissement massif annoncé, mais aussi par un discours appelant au calme et affirmant une confiance fondée sur la santé financière de la Chine. Toutefois, le gouvernement prévoit des difficultés économiques à court terme et c'est pourquoi il souligne en même temps la nécessité d'un traitement global de la crise financière qui suppose une coopération internationale renouvelée.

Prenant acte de l'interdépendance entre les nations, le gouvernement chinois préconise des solutions globales. Cette prise de parole inscrit la Chine comme grande puissance politique, au-delà de son poids économique. Cette ascension statutaire sera particulièrement explicite lors du G 20. On peut dire ainsi que la Chine encaisse un bénéfice politique avéré sur la scène internationale, grâce à la crise financière où elle tient un discours responsable, calme, réparateur. À l'intérieur, on insiste sur les dérives américaines qui ont enflammé la crise mais lors du G 20, Hu Jin

Tao souligne à cette occasion « qu'une croissance stable et relativement rapide en Chine est une contribution importante à la stabilité financière internationale et à la croissance économique mondiale ». Il ajoute que l'aide aux pays en développement ne doit pas être diminuée, marquant ainsi un sens des responsabilités de la Chine à un moment où le catastrophisme médiatique prévaut encore en Occident et où l'aide au développement diminue. Dans les agences de presse chinoises c'est le discours sur la confiance qui prédomine. Le 26 décembre 2008, Yi Gang, vice-gouverneur de la Banque centrale, affirme que l'économie de la Chine reste en bonne forme. L'épargne a dépassé 2 000 milliards de yuans, le crédit pour l'achat des automobiles ou des appartements résiste. Il considère que les finances chinoises se situent « dans une fourchette saine », les emprunts nationaux représentant 22 % du PIB, contre 71 % aux USA, 67 % en Europe des 15, 163 % au Japon, souligne-t-il³.

Durant le dernier trimestre 2008, les avis recueillis et cités dans les provinces sont remarquablement similaires et complémentaires de ceux de l'État central. La province de Canton est particulièrement exposée aux conséquences de la crise. Elle a été le lieu du boom économique chinois autour du delta de la Rivière des perles, des villes de Shenzhen, Dongguan, Foshan, symboles de « l'atelier du monde » ; elle a connu un âge d'or qui nourrissait une croissance à deux chiffres, désormais en question. La région est la huitième économie régionale de Chine. Spécialisée dans les articles de masse destinés à l'exportation, elle est spécialement fragilisée dans des secteurs tels que les jouets et les chaussures. Ces industries emploient un nombre élevé de travailleurs migrants fortement touchés par le chômage. Le nombre des chômeurs parmi les travailleurs migrants se monterait en Chine à 15 %, soit 20 millions de personnes⁴. Le gouverneur du Guangdong, Huang Hua Hua, annonçait le 6/01/2009 (*Guangzhou Daily*) : « Nous devons nous serrer la ceinture et être économes durant toute l'année. » À la fin 2008 la situation était préoccupante puisque, selon le site du consulat de France à Canton, 30 % des usines de Shenzhen étaient vides (6 décembre 2008) et que les échanges commerciaux avaient baissé de 13 % en valeur selon les branches (13/12/2008). Le nombre d'entreprises fermées sur un an se montait à 8 513, des PME pour la plupart. La crise financière a en effet été précédée par un ralentissement des commandes étrangères en 2008 et à ce titre le Guangdong fut frappé le premier par le ralentissement économique. Cela explique que, au premier trimestre 2009, le point le plus bas semble avoir été atteint malgré les 370 entreprises en faillite qui

3. *Xinhua*, le 29/12/2008.

4. *Xinhua*, 29/09/2009.

doivent leurs salaires aux ouvriers, ou les 271 entreprises étrangères fermées au premier trimestre 2009, sans parler de la baisse de 49 % des investissements étrangers au premier trimestre (source : consulat de France à Canton).

Face à de nombreuses manifestations le gouvernement local a pris des initiatives importantes. Trois cents millions de yuans ont été investis dans des travaux d'intérêt public. Deux cents millions de yuans ont été destinés à aider les industries d'exportation en difficulté et les PME en général. Les ouvriers des entreprises dans la province ont reçu une partie des salaires dus afin d'éviter toute capitalisation du mécontentement social. Au 15 février (source : consulat de France à Canton) les salaires avaient baissé de 10 % tandis que les exportations de la province avaient chuté de 25 %. La foire de Canton, ce bazar du monde, a connu une baisse de participation de 5,2 % en mai 2009. Tandis que les prix de l'immobilier local ont augmenté de 20 % en 2009, avec une augmentation de 9 % de la consommation au premier trimestre 2009, suivie de 15 % en avril et 17 % en mai selon les sources cantonaises citées par le consulat de France dans son bulletin hebdomadaire. En juin à Canton, le chômage général se montait à 3,5 % (Chine : 4,5 % officiels) soit 260 000 personnes dont seulement 30 000 reçoivent une aide publique. Les emplois offerts ont diminué de 15,5 % (consulat de France, 07/2009) tandis que le chiffre officiel de la croissance au premier trimestre 2009 serait de 7,1 % selon le gouvernement local (10,1 % pour l'année 2008). Ces données signalent une crise économique évidente mais manifestent aussi des dynamiques de sortie de crise ou de rebond à partir du second trimestre.

Dans les villes industrielles du Guangdong les difficultés concrètes rencontrées ont fait l'objet de discours positifs pour maintenir la confiance, tant de la part des pouvoirs publics que des chefs d'entreprises. Ainsi, dès novembre 2008 des patrons de Shenzhen, cités par l'agence *Xinhua*, soulignent que 58 % du PIB industriel proviennent de produits de haute technologie et que dès lors l'exposition de cette région est limitée.

À Foshan ⁵, la diminution du temps de travail (40 heures) et la fin des heures supplémentaires sont présentées comme un progrès : « Depuis qu'ils ne travaillent plus que 40 heures par semaine, les milliers de travailleurs de la Guangdong Real Faith Enterprises Group mènent une vie plus décontractée. » Les commandes ont en effet diminué de 30 % à cette date. La ville de Dongguan est emblématique du boom industriel chinois. Elle a été très secouée par la chute des exportations. Elle est souvent citée par les médias occidentaux pour illustrer la gravité de la crise en Chine, tandis que localement les discours s'efforcent de

5. *Xinhuanet*, 18/11/2008.

transformer les difficultés en opportunités et en défi maîtrisé. On observe la forte convergence entre les propos de l'État, du gouvernement local, des entrepreneurs. Les PME ont reçu à Dongguan 5 millions de yuans en octobre 2008 et 24 millions de yuans ont été consacrés à indemniser 7 000 ouvriers victimes de patrons en fuite⁶. Un responsable municipal de la ville, Liu Zhi Geng, considère que « la crise financière a nettoyé une bonne partie des PME qui s'étaient livrées à une compétition déloyale, sacrifiant l'environnement et la main-d'œuvre⁷ ».

Xu Tian Lan, de l'entreprise textile Turbo Knightwear Fashion, affirme : « Nous considérons la crise comme une opportunité », ce qui n'empêche pas le patron japonais Masahiko Fujimura de Nissei de souligner une baisse des commandes de 50 % en octobre et novembre⁸. Sunny Chan, directeur d'une entreprise d'optique, affirme de son côté : « Je suis très confiant, je pense pouvoir survivre à la crise financière et même devenir plus fort puisque nous n'avons pas de dettes et que ma compagnie est la plus grande du secteur. Si les plus petites sont fermées, nous allons acquérir davantage de marché et plus d'ouvriers qualifiés⁹. » On peut ajouter à un coût moindre puisque les salaires baissent depuis le début de la crise. Un patron dans le secteur très affecté du jouet, Lung Cheong, se propose de créer, d'innover et de vendre plus en Chine en doublant ses ventes de 10 à 20 % de sa production en 2009.

Cette convergence des discours se superpose à des résultats économiques très préoccupants qui ne sont pas niés mais, en quelque sorte, sublimés et transformés en défi. Des propos analogues sont cités dans la presse pour d'autres régions. En novembre 2008, soit au plus fort de la tempête financière, le PDG de la société Quanh à Suizhou (Hubei) martèle : « J'ai confiance en moi et dans mon entreprise car mes produits ne sont pas uniquement destinés à l'exportation. » La PDG Linda Zhou de Néoglory Holding Group (bijoux fantaisies à Yiwu, Zhejiang) affirme le 25 novembre 2008 : « La crise financière mondiale n'affecte pas mon entreprise et le chiffre d'affaire pourrait augmenter de 15 à 18 % cette année. » Elle transfère une part de ses objectifs commerciaux vers les pays émergents. Elle affirme : Nous avons une équipe de recherche et développement de 300 personnes, soit 10 % de nos employés¹⁰.

Dans la même région et à la même période le patron d'une usine de chaussures, domaine très précarisé, affirme : « Maintenant la situation

6. *Xinhua*, 14/11/2008.

7. *Xinhua*, 14/11/2008.

8. *Xinhuanet*, 20/12/2008.

9. *Xinhua*, 14/11/2008.

10. *Xinhuanet* 14/12/2008.

s'est améliorée grâce à la stabilisation du taux de change et à l'augmentation du taux de remboursement des taxes à l'exportation. » Il faut noter aussi, dans la même province, la mise en place de 100 sociétés privées de microcrédit pour les PME en difficulté. Les difficultés rencontrées sont systématiquement présentées comme des sources de progrès futurs selon une formulation qui n'est pas sans rappeler les rhétoriques révolutionnaires antérieures... À Wuwei (Anhui), un producteur de plumes de canards pour duvets admet : « C'est la crise la plus difficile que j'ai jamais subie. » Dans la même ville, un fabricant de volants de badminton, Monsieur Jin, énonce néanmoins : « Nous sommes convaincus que les entreprises qui survivront à la crise, seront plus puissantes, avec des parts de marché consolidées. »

Tous ces propos, mis en exergue par les médias chinois, ne peuvent être considérés comme finement représentatifs. Néanmoins, lorsqu'ils sont repris, en partie, par des personnes qui sont au centre des entretiens réalisés par nous-mêmes, on mesure le poids d'une certaine efficacité symbolique et politique et son impact sur les acteurs sociaux. Au-delà d'une propagande manifeste, fonctionne une société. Au-delà de demi-mensonges s'expriment des demi-vérités. Au-delà des discours gouvernementaux relativement prudents mais dynamiques, de celui des chefs d'entreprises mis en exergue par les médias et franchement optimistes, la question du chômage croissant et de l'emploi des jeunes diplômés demeure capitale pour l'avenir social du pays. Ces problèmes ne sont pas nouveaux. Ils préoccupent les autorités depuis quelques années. Mais la crise en démultiplie l'étendue et la portée. Le taux de chômage du pays est officiellement de 4,5 %, mais il est probablement beaucoup plus élevé. Le chômage constitue un obstacle à la relance de la consommation engagée. Les subventions destinées à favoriser l'achat d'appareils électroménagers, de motocyclettes, d'ordinateurs, par les paysans sont marginales. Relancer la consommation suppose des consommateurs solvables plutôt que des rabais mineurs dont ne peuvent profiter que les plus aisés. Si les travailleurs migrants qui ont fait le succès économique de la Chine sont au chômage pour 15 % d'entre eux, soit 20 millions de personnes, chiffres probablement minimaux, le problème est d'envergure et le gouvernement a pris de nombreuses mesures dont les effets se dévoileront à moyen terme. À Shanghai ont été ouverts des bureaux de placement offrant des stages pour les étudiants et les migrants. 500 000 emplois sont prévus en 2009, dont 100 000 pour les migrants. En février 2009, le gouvernement central a annoncé la mise en place de 5 000 bases de stages pour les jeunes diplômés. De son côté, Mac Donald annonce 10 000 emplois dans 175 nouveaux restaurants (1 050 restaurants

installés en 20 ans). Selon le *Guangzhou Daily* du 12/05/2009, au premier trimestre, seuls 20 % des 35 000 diplômés de l'année ont été embauchés, au lieu des 70 % antérieurs, cela malgré la baisse des taxes à l'embauche pour les entreprises.

Les jeunes diplômés, comme les travailleurs migrants, se voient proposer des salaires bas par rapport à 2007. L'agence Xinhua (3/06/2009) cite un employé interrogé le 3 mars 2009 dans une foire à l'emploi à Dongguan, Zhang Xiong Shen qui déclare : « J'ai baissé mes prétentions de 1 500 à 1 200 yuans, puis de 1 200 à 1 000, mais je sais que 800 yuans est le minimum pour vivre dans cette ville. Je gagnais 3 000 yuans avant la crise. Cette année, ce sera très difficile de gagner de l'argent... Un homme doit se lever le matin avec un peu d'espoir. On peut supporter trois ou quatre échecs mais si la frustration dure trop longtemps, on n'a plus de courage. »

Face à la situation évoquée, le gouvernement a réagi avec vigueur et rapidité. Sans nier la réalité des risques économiques, il a néanmoins affirmé la confiance et la force du pays comme la solution essentielle. Dès le second trimestre 2009, Wen Jia Bao a souligné que « La situation est meilleure que prévue ¹¹ ». Le PIB chinois aurait augmenté de 6,1 % au premier trimestre 2009 et de 7,9 % au second, selon le bureau national des statistiques.

Ces bonnes nouvelles, qui sont des tendances positives plus que des résultats acquis, ne tournent pas au triomphalisme car la crise se maîtrise dans la durée. Ainsi Zhang Ping, directeur de la Commission d'État du développement et de la réforme, avertit que « L'économie réelle de la Chine est gravement frappée par la crise financière, contrairement au secteur financier ¹² ». Sur un an, en mars 2009, les bénéfices des entreprises d'État ont baissé de 59,2 %. Mais les capitaux continuent de rentrer en Chine, à moindre échelle, mais sans sorties massives et entre octobre 2008 et juillet 2009, la lecture de la presse occidentale signale une évolution et toutes les ambiguïtés du regard sur la crise en Chine. On y observe des sentiments mêlés, une certaine satisfaction que ce « capitalisme d'État » pâtisse enfin du capitalisme lui-même. Très vite apparaît et s'impose désormais un regard un peu admiratif sur la rapidité du « rebond en avant » qui semble se dessiner à la mi-2009, avec les inquiétudes d'usage sur les créances douteuses, la surchauffe économique, les bulles en formation. Ces inquiétudes sont fondées mais elles peuvent faire sourire lorsqu'elles émanent d'économistes qui n'ont rien vu venir aux USA.

11. Xinhua 7/04/2009.

12. Xinhuanet 3/06/2009.

Face à de telles évolutions, ambiguës, fragiles, vues par des officiels chinois, des chefs d'entreprises, des journalistes chinois et étrangers quelles sont les perceptions des acteurs chinois d'aujourd'hui, interrogés en 2008 et 2009 sur leur lecture de la crise et de ses effets concrets sur leurs vies personnelles et professionnelles ? Commençons par ceux rencontrés dans une foire de recrutement.

Une foire de recrutement

Présentons tout d'abord rapidement le « marché des ressources humaines » qui occupe plusieurs étages d'un immeuble et dont l'entrée est payante — d'un coût modeste : 5 à 10 yuans ¹³ — mais inversement proportionnel au degré du diplôme du demandeur d'emploi : les moins diplômés payent le taux maximal alors que les plus diplômés sont exemptés de frais d'entrée. Cette règle peut se comprendre hypothétiquement dans l'intérêt des entreprises présentes qui louent un stand et doivent rémunérer les employés qui reçoivent les candidatures et donnent des explications aux demandeurs d'emploi. Notons que nous sommes bien accueillis à l'entrée de l'immeuble et dispensés des frais de tickets d'entrée, sans doute dans l'idée que nous relevons d'une entreprise étrangère ! Aux différents étages, la foule est dense et les flux ne s'arrêtent pas même à l'heure du déjeuner : en effet, à deux postes différents, on peut acheter une de ces petites boîtes de plastique que l'on trouve partout contenant riz, légumes et viande, soit un repas complet, chaud de surcroît. Ainsi le chômeur, rassasié, peut-il poursuivre sa quête de travail et aller de stands en stands évaluer concrètement l'état du marché du travail. Face à l'immeuble, dans la grande avenue, tout est par ailleurs prévu pour le migrant : des petits papiers avec un numéro de téléphone sont accrochés aux arbres et, renseignements pris, il est possible d'obtenir, moyennant 200 à 300 yuans, tous les (faux) documents nécessaires à l'emploi dans la ville et en particulier le fameux *hukou* (titre de résidence) quoique la réglementation en vigueur tende de plus en plus à s'assouplir. Ainsi en juin 2009, l'assurance sociale devrait permettre aux migrants enregistrés d'obtenir les mêmes droits que les résidents de Canton. L'inscription des enfants à l'école reste néanmoins peu « égalitaire » au détriment des migrants qui ont donc tout intérêt à acheter les documents proposés pour légaliser leur présence. Aucun document d'identité n'étant requis pour obtenir un numéro de téléphone portable, ce commerce illégal peut s'épanouir dans une relative sécurité.

13. 10 yuans équivalent en 2009 à près de 1,3 €.

Appelons Chen le jeune homme qui fréquente régulièrement plusieurs fois par semaine depuis quelques mois ce marché du travail et qui vient s'entretenir avec nous, après avoir annulé précisément un rendez-vous avec une entreprise, considérant notre rencontre plus importante. Très réfléchi et concentré, avec la ferme volonté de nous exposer ses projets, comme si notre écoute allait leur donner chair, Chen ne livrera qu'à la fin de notre discussion des éléments essentiels à la compréhension de son parcours. Originaire d'une petite bourgade du Hunan — autrefois à 40 minutes à pied de la ville, maintenant reliée par bus — Chen a échoué au concours d'entrée à l'université mais il était un si bon élève, très actif, déjà membre du Parti, que sa famille, sûre de son succès, avait déjà préparé le repas collectif pour fêter l'évènement avec voisins et collègues et le secret fut gardé sur les quelques points qui lui manquaient. Le père, membre du Parti, avait été un petit fonctionnaire mais une grave maladie lui avait fait perdre son emploi et la mère, ouvrière d'une usine d'État, vendit son emploi et le logement que la *danwei* (unité de travail) lui avait alloué, pour payer les 20 000 yuans demandés par l'hôpital pour sauver le père. Le père migra à Guangzhou et trouva un emploi dans une entreprise textile moyenne (300 ouvriers) de la grande banlieue où il devint contremaître et fit embaucher son fils comme ouvrier, bien déçu après tous les espoirs qu'il avait placés en lui. La mère prit une petite échoppe dans sa bourgade et se lança dans le commerce, pourvoyant aux frais d'études au lycée du petit frère de Chen. Ouvrons ici une parenthèse sur les infractions à la règle de l'enfant unique qui selon nos enquêtes sont dans le Guangdong légion, l'exception étant plutôt un seul enfant par famille. Qu'il s'agisse de la préférence systématique pour un enfant mâle, héritier de la lignée patrilinéaire —, qui conduit à multiplier les naissances avant son arrivée — ou plus simplement, comme dans le cas de Chen, du désir d'avoir plusieurs enfants ou encore d'un accident contraceptif, les familles ont intégré le fait de devoir payer une amende à chaque naissance supplémentaire. Tous les stratagèmes sont utilisés par ailleurs : fausse stérilisation de la femme avec un vrai certificat du médecin, rémunéré bien sûr, dissimulation de l'enfant jusqu'à son entrée à l'école, etc. et les familles nombreuses sont donc fréquentes !

Revenons à Chen qui travailla 4 ans dans l'usine textile, devenant technicien aux côtés de son père, 10 heures par jour, 7 jours sur 7, prenant ses repas sur place et logeant dans le dortoir de l'entreprise, selon le modèle en usage dans la province. Durant 4 ans ses seuls jours de repos furent liés à l'absence de commande extérieure de l'entreprise et ce rythme de travail intense mais banal était compensé par un salaire élevé de 4 500 à 6 000 yuans, selon la production mensuelle, permettant de faire

des économies puisque logement et nourriture étaient pris en charge par l'entreprise. Un beau jour Chen ne supporta plus cet univers borné dans un de ces non-lieux brumeux que sont les zones industrielles qui entourent la capitale régionale. Il quitta l'usine pour se lancer dans l'aventure de la vente directe par pyramide dont une jeune fille, qui l'avait abordé dans une librairie, lui avait vanté les possibilités d'enrichissement rapide citant en exemple sa famille devenue « millionnaire ». Immédiatement convaincu, Chen passa de Amway, entreprise américaine enregistrée qui donne à tous le statut de « dirigeant » à une autre, chinoise, de vente sur Internet, cette fois-ci illicite où chacun est « consommateur ». Persuadé qu'un petit consommateur peut parvenir à être « un grand capitaliste » s'il fait faire de la publicité et investit, Chen entretient cette croyance avec les deux jeunes gens avec lesquels il loue (850 yuans à 3) un petit logement et qui se sont lancés dans la même aventure de web marketing par pyramide. L'un avait commencé ses études universitaires de médecine arrêtées au bout de deux ans, l'autre est diplômé d'une université de seconde classe. Tous les trois — qui ne veulent plus travailler pour des « patrons » (*lao ban*) — pensent qu'ils seront bientôt très « riches » et que les diplômés sont inutiles. Ils arrivent péniblement actuellement, à gagner 600 yuans par mois tout en rêvant que dans un ou deux ans ils en recevront 80 000 ! En attendant, Chen — qui n'a rien dit à son père de sa vie actuelle — dépense ses économies et cherche un nouvel emploi identique au précédent à l'usine mais la crise est survenue et les offres à 4 000 yuans pour son profil ont disparu, les entreprises fermant en nombre, souvent en laissant les ouvriers sans leur salaire des derniers mois. Les manifestations se sont multipliées devant les entreprises mais aussi au siège des autorités locales. Tout en énonçant ses cinq objectifs — argent, appartement, voiture, femme, enfant — Chen s'interroge sur la crise dont il n'a pas mesuré l'ampleur lorsqu'en décembre 2008, il a quitté son usine textile. Il pense que les USA ont créé la crise et la manipulent pour en soutirer les bénéfiques mais il ne comprend pas que l'Europe aux « technologies développées » en souffre. Il lit beaucoup, appréciant les journaux de l'armée et s'efforce de s'instruire sur le capitalisme. Il constate que l'État chinois a « beaucoup d'argent mais pas pour le peuple » et se demande pourquoi il encourage les étudiants à créer leur propre entreprise. Réfléchissant, disant chercher une orientation à sa vie, Chen s'est aussi engagé dans une formation technique où il va un jour par semaine et qui lui coûte 2 800 yuans par an. Il espère que ce diplôme lui servira dans une recherche d'emploi qui s'annonce longue. Ses économies seront bientôt épuisées et Chen est bien mal armé face à une crise globale qu'il tente de déchiffrer tout en

poursuivant sa quête des symboles de la réussite en Chine par une voie qui est une impasse réelle mais qui séduit une foule de gens aux niveaux d'éducation bien supérieurs à ceux de Chen : la vente directe par pyramide contient en effet toutes les promesses d'un marché qui s'est développé à une vitesse fulgurante et a inscrit les signes obligatoires du bonheur. La crise financière globale — dont de nombreux acteurs, bercés et bernés par des discours gouvernementaux, croient la Chine à l'abri, ne parvenant pas en disséquer les effets sur leur vie et celle de leurs proches — a attisé les désirs que prétend combler la vente directe par pyramide qui n'en est qu'encore plus séduisante. Citons ainsi le cas d'un jeune homme, marié, diplômé d'université disposant d'un emploi stable de cadre, appartenant à cette couche moyenne chinoise qui a éclor et grandi avec les réformes et qui, avec son épouse, s'est jeté à corps perdu dans l'aventure, le couple abandonnant son travail. Deux ans après, les dettes qu'il a contractées obligent ses parents (à la retraite) à vendre leur appartement tandis que leur fils, délaissé par sa conjointe, solitaire et chômeur, se retrouve dans la dépendance familiale. Un coup d'œil sur le site Internet de la pyramide — qui vendait, entre autres, lampes et vins supposés français — montrait à l'évidence l'escroquerie, avec, en particulier, les faux documents scannés qui paraient l'entreprise et ses produits d'une tradition d'un siècle ! La crédulité des sujets révèle un véritable symptôme : celui de l'incorporation profonde des valeurs marchandes telles qu'elles se donnent à voir dans leur singularité dans la conjoncture chinoise actuelle. Ainsi, leur fait-elle juger que sans les possessions minima requises ils ne sont tout simplement rien. La croyance est très enracinée chez les jeunes, face à un marché matrimonial où sans argent, ni appartement, ni voiture, ils estiment les femmes inaccessibles, alors même que leurs parents ne cessent de les pousser au mariage pour leur donner des héritiers. La crise exacerbe les logiques sociales, les aiguise, tout en les dramatisant, resserrant leur étau sur les individus écrasés par les contraintes réelles et symboliques, perdant leurs repères, tentant l'impossible pour exister à leurs yeux et à ceux de leurs proches.

Allons plus loin dans le décryptage de ces logiques tendues par la crise avec Meng, un autre charmant jeune homme de 23 ans qui fréquente assidûment le « marché des ressources humaines » depuis un mois. Diplômé en 2007 d'un collège technique en informatique, il a d'abord enseigné quelques mois, mais l'ennui l'a gagné et il s'est tourné vers une entreprise qui réalisait des programmes informatiques pour les clubs et les boîtes de nuit. La dureté, la violence de ce milieu lui ont fait peur et il a quitté de lui-même ce travail. Il a alors facilement retrouvé un nouvel emploi dans une autre entreprise informatique sino-coréenne de

100 employés où il espérait rester longtemps. Mais dès septembre 2008, son salaire est arrivé par fragments différés puis à partir d'octobre il n'a plus été payé. Désireux « d'aider l'entreprise » comme ses collègues, ajoute-t-il, il a continué à travailler sans aucune revendication, attendant le bon vouloir du directeur qui, trois mois après, soit en janvier 2009, est parti en Corée et n'est plus revenu. Ce n'est que lorsque l'entreprise a été décrétée sous scellés que Meng a compris la faillite et s'est orienté vers le bureau de l'emploi de son quartier où on lui a conseillé d'aller au tribunal en mai 2009. Sans vraiment espérer une très hypothétique compensation financière, Meng s'est dirigé vers le « marché des ressources humaines » qu'il arpente régulièrement, se rendant compte avec angoisse que des diplômes universitaires sont désormais requis et qu'avec la crise ses chances de retrouver un travail s'amenuisent de jour en jour. Il loue 170 yuans par mois un petit logement, prend son vélo pour ses déplacements et emprunte de l'argent à des jeunes filles, car dit-il, elles sont plus « gentilles ». En février 2009, il avait accumulé 8 000 yuans de dettes et est reparti dans sa bourgade natale du Guangdong travailler pour sa mère dans son salon de coiffure où elle venait de licencier ses onze employés, faute de clients. Sa mère lui a donné 4 600 yuans en échange et il lui reste près de 4 000 yuans à rembourser à ses généreuses amies. Obsédé par la recherche d'emploi, Meng ne pense guère au mariage et s'inquiète de plus en plus pour son avenir dans un contexte de crise imprévu, qui l'affecte mais en regard duquel il lui manque des clefs d'intelligibilité.

Meng et Chen sont relativement représentatifs de cette couche de jeunes hommes peu diplômés que la crise surprend, frappe de plein fouet et dont elle affaiblit les chances d'ascension sociale et même de reproduction, les acculant à la survie. Dans le fameux « marché des ressources humaines », si cette catégorie de demandeurs d'emploi est la plus nombreuse, on y côtoie aussi des personnages fort divers qui se retrouvent côte à côte face aux différents stands des entreprises qui les renvoient inexorablement à l'inadéquation de leur profil dans la conjoncture actuelle

Ainsi, en va-t-il de Fang, jeune fille qui marche difficilement mais n'a jamais voulu se considérer comme handicapée. Sa « maladie » n'aurait été reconnue que lorsqu'elle avait 3 ans. Pendant son enfance et son adolescence, elle a été traitée par l'acuponcture puis a subi une opération à 18 ans qui a coûté 20 000 yuans à sa famille. Diplômée en 2007 de l'université de médecine chinoise de Guangzhou, elle a tout d'abord été assistante des ventes dans une filiale de distribution pharmaceutique où elle gagnait 1 500 à 1 800 yuans par mois, sans compter les primes de fin d'année. La charge de travail était néanmoins très lourde et Fang a quitté

cette entreprise pour une autre, spécialisée dans l'informatique, comprenant une cinquantaine d'employés où son salaire de base était de 1 800 yuans avec des horaires plus réguliers et plus légers. Comme d'innombrables petites entreprises, abattues les premières par la crise, celle-ci a licencié une partie de son personnel et, dans le département administratif où travaillait Fang, un tirage au sort, pratique fréquente, l'a malencontreusement désignée. Ainsi qu'il était notifié dans son contrat de travail, Fang a reçu l'équivalent d'un mois supplémentaire de salaire pour licenciement économique. Son logement partagé avec une amie lui coûte 150 yuans et ses maigres économies ne vont guère lui laisser la possibilité de rester longtemps à Canton. Originaire d'une ville proche de la capitale régionale, Fang envisage d'accepter la proposition du frère de sa mère de l'embaucher comme assistante de vente dans son entreprise de porcelaine avec un salaire de 1 500 yuans, sept jours sur sept, sauf deux jours de congé par mois. Ce retour au point de départ ne l'enthousiasme guère d'autant plus qu'elle entretient une relation amoureuse à Guangzhou¹⁴ mais la crise lui fait brutalement se regarder autrement, à l'aune du jugement des entreprises et de la concurrence qui s'accélère. La « maladie » que Fang a toujours déniée, occupant des emplois « normaux » — et ce d'autant plus que les quotas réservés aux handicapés sont exceptionnellement respectés — et élaborant des projets à l'instar de toutes les jeunes filles de son âge, réapparaît maintenant comme un obstacle, une tache noire qui la refoule vers l'univers des dépendances familiales, elle qui tenait tant à l'autonomie de sa trajectoire. Le choc de ne pas se voir offrir le second entretien traditionnel par les entreprises après la sélection sur CV et la première rencontre, l'humiliation qu'elle en ressent la font désormais revenir sur sa « maladie » et vouloir à tout prix « guérir ». Elle attend d'avoir un peu d'argent pour pouvoir consulter un médecin, faire un scanner, voire un IRM. Le moment n'est guère propice et selon toute probabilité Fang devra accepter d'être corvéable à merci, avec le sourire, dans l'entreprise de son oncle, éloignée de surcroît du jeune homme qu'elle aime, renonçant à toutes ses aspirations d'indépendance.

La crise dénude les déficiences, creuse les défaillances personnelles, fragilise de façon irréfragable ceux qui, en d'autres circonstances, se seraient accommodés de leurs colmatages habituels, confortés par les institutions. Elle provoque des retours sur soi, endoscopies cruelles qui meurtrissent encore plus le sujet et achèvent sa dévalorisation à ses yeux, générant ainsi impuissance, désespoir, aboulie.

14. Guangzhou est le nom chinois de la ville de Canton.

Changeons de génération et tournons-nous vers Hao, un homme de 54 ans — originaire de l'immédiate banlieue de Canton — parmi les plus âgés, peu nombreux, de ceux qui s'attardent devant les stands des entreprises du « marché des ressources humaines ». Ce n'est qu'à la fin de notre discussion que s'éclairciront les raisons qui l'ont conduit à nous rendre visite à l'université. Digne, retenu, précis, ce petit homme à la calvitie bien avancée espérait que nous pourrions lui ouvrir des relations commerciales avec le monde étranger. Il nous explique alors qu'il sait construire toutes sortes de machines que nous pourrions exporter. Un malentendu aux allures tragiques se déploie tandis que Hao entend bien nos explications mais continue à imaginer qu'au moins nous pouvons lui donner des conseils, pour entrevoir un rayon de lumière dans le borborygme dans lequel il se perçoit s'enfoncer. Reprenons le fil de la vie de Hao, telle qu'il l'expose avec pudeur mais sans ménager ses jugements sur le cours de l'histoire. Du temps de « l'économie planifiée », selon ses termes, il travaillait dans une « entreprise collective » et se rappelle qu'à cette époque, gagner un yuan par jour était déjà satisfaisant. Devenu un « petit ouvrier », ce fils de paysan s'estimait déjà être parvenu « au-dessus » des autres, avec un salaire stable. « Ma vie était bonne et tout était bien » raconte-t-il. Il se souvient que dans les années quatre-vingt — le début des réformes — autour de lui beaucoup voulaient devenir « petits patrons », ouvrir un commerce mais de son point de vue « les honnêtes gens », parmi lesquels il se range, sont restés à l'usine. En 1990-2000, les faillites et les regroupements d'entreprise se sont multipliés, en raison de la corruption, pense-t-il car « les patrons mangent beaucoup d'argent ». Ce fut le cas de son entreprise dont le directeur prit la fuite. Hao constate que « la police ne fait aucun effort pour arrêter tous ces malfaiteurs, criminels et corrompus » qui, au bout de dix ans ne peuvent plus être poursuivis. Après la faillite de son entreprise en 2003, Hao reçut durant deux ans des indemnités (300 yuans) et une compensation de 20 000 yuans de l'entreprise, malheureusement de son point de vue insuffisante pour se lancer dans les affaires. Ancien travailleur modèle, qui fut envoyé en formation technique à l'université par le directeur de son usine, ex-chef d'atelier, Hao était fier de son « expérience », véritable capital pour lui, mais à partir de 2003 il n'a jamais réussi à garder un emploi — non qualifié — plus de quelques mois. Depuis 2006, il n'a plus aucun travail et hante le « marché des ressources humaines », à l'affût de toute occasion de quelque nature qu'elle soit. En 2003 il avait, comme beaucoup, acheté avec ses 20 000 yuans, des actions qui ont subi 50 % de pertes en 2008. Son « boursicotage » fondé sur l'écoute des émissions télévisées, et la lecture de journaux spécialisés, lui avait permis auparavant quelques

gains substantiels qui le dispensaient de travailler. Mais depuis la crise, il s'est remis en quête d'emploi tout en mesurant bien qu'il est perçu comme trop âgé par toutes les entreprises pour tous les postes, mais dans le même moment en s'accrochant à la valeur symbolique inestimable à ses yeux de son « expérience » que ne peuvent avoir les jeunes. Hao ne s'est marié qu'à 45 ans, lorsqu'il a pu acheter un logement plus grand (70 m²) que les 10 m² du dortoir de sa *danwei* qui vendait le m² à 100 yuans à ses salariés. Son épouse de 10 ans plus jeune que lui, était ouvrière dans une entreprise d'État qui a fait faillite. Elle fut ensuite serveuse dans un restaurant et maintenant vend dans la rue les petites bouteilles de yaourts vitaminés très appréciés qu'elle transporte sur son vélo. Son bénéfice est de 2 mao (0,2 yuan) par yaourt, et elle arrive à gagner 1 000 yuans par mois. Le couple, dont c'est le premier mariage pour l'un et l'autre, a un fils de 7 ans qui devra « créer son destin, faire des efforts » commente Hao, bien amer sur l'histoire du demi-siècle : « Ma génération n'est pas bénéficiaire des réformes, de l'ouverture. Même avec tous les efforts, c'est inutile, il n'y a rien à faire, on avait la sécurité économique, on n'avait pas de chômage ; maintenant je suis dans l'insécurité et le pays ne fait rien pour les gens de mon âge. » À 60 ans Hao touchera une petite pension de retraite indexée à ses annuités. Aujourd'hui il remâche l'inouïe transformation de la société dans laquelle il est né, ne parvenant pas à accepter que son statut se soit évanoui : « On était paysan, on restait paysan, on était ouvrier, on restait ouvrier », insiste-t-il en contemplant presque hébété le vide statutaire dans lequel il a sombré. Si les sentiments de Hao sont largement partagés par tous ceux qui ont dû traverser les mêmes épreuves liées à la disparition d'entreprises d'État, peu se rencontrent sur le « marché des ressources humaines » mais d'aucuns ont des amis qui l'explorent régulièrement pour eux.

C'est ainsi le cas de Tingting, une femme distinguée de 67 ans, ancienne cadre dans une société de services, où près de dix ans auparavant, Xucai, âgé de 42 ans, était son collègue ; il est aujourd'hui à la recherche d'un emploi et elle examine à sa place les offres qui pourraient le concerner. Éprouvant une amitié sincère pour lui, après l'avoir vu, il y a près de dix ans, se jeter dans la mer démontée pour sauver une jeune fille qui faisait une tentative de suicide, elle a, à son égard, une attitude maternante, le réconfortant dans ses déboires et le soutenant dans ses efforts. Tous les deux, en position nettement fusionnelle, sont très volubiles, se coupent la parole et renchérissent sur leurs récits mutuels. L'après-midi entière ne suffit pas à mettre fin à leur passion d'expliquer les malheurs de Xucai, à rehausser sa dignité et sa volonté de réussir, au-delà d'une pléthore d'échecs. L'entreprise où

Tingting et Xucai travaillaient au début des années 2000, offrait des services de toutes sortes aux personnes âgées : villégiatures, compléments alimentaires, voyages, etc. Il s'agissait alors d'un nouveau marché et les difficultés de l'entreprise — aboutissant à la faillite quelques années plus tard — ont poussé au départ Tingting, partie en retraite, comme Xucai. Xucai a ensuite travaillé dans une entreprise de produits cosmétiques qu'il a quittée pour un meilleur salaire dans une entreprise laitière, mais, après un conflit avec le directeur, qui, à ses yeux, ne respectait pas les intérêts du personnel. La faillite de l'entreprise laitière l'a conduit vers une petite entreprise coréenne d'eau minérale où il n'a pas réussi à remplir les objectifs fixés d'élargissement du marché si bien que, au lieu de recevoir un salaire de 5 000 yuans, il a touché 7 000 yuans pour les 4 mois où il a financé lui-même ses déplacements. Xucai, ainsi que ses collègues dans la même situation, ont pensé alors à intenter un procès contre le chef d'entreprise mais, après lecture *a posteriori* de leurs contrats de travail, ils ont compris que leurs rémunérations correspondaient à leurs résultats, selon les règles qui avaient été notifiées dans le contrat. Le bureau local de l'emploi leur a permis néanmoins d'obtenir chacun une compensation de 1 000 yuans. Enfin Xucai a cru trouver un emploi miraculeux où il gagnerait 30 000 \$ par an en s'expatriant en Thaïlande pour prendre en charge l'exportation de manganèse, dans une entreprise de Singapour. Originaire de Hainan, il est retourné dans l'île rassembler ses documents, a obtenu son visa mais le prix du manganèse s'est effondré fin 2008 et l'ami pékinois qui lui avait ouvert cette opportunité lui a expliqué qu'il le rappellerait plus tard... Depuis Xucai cherche un emploi partout, prêt à tout. N'ayant rien trouvé à Schenzhen, il s'est installé à Guangzhou où il loue un appartement : on lui a bien proposé 1 200 yuans avec 300 yuans d'allocations logement par mois pour réussir à louer des magasins, ce qu'il a accepté mais le bas salaire l'a poussé vers une entreprise textile où il ne gagnera guère plus comme chargé de marketing, peut-être 2 000 yuans juge-t-il en attendant le premier mois. À 42 ans, Xucai souhaiterait, compte tenu de son expérience et de sa formation, entre 3 800 et 6 000 yuans, ce qu'aucune entreprise ne lui propose actuellement. Célibataire, il avoue, avec honte, les yeux baissés, ne pas « oser se marier » sans appartement ni revenu stable. Ce fils d'un militaire et d'une ouvrière a un frère cadet et une sœur qui n'a pas supporté une déception amoureuse et qui a été renvoyée de l'hôpital psychiatrique — après cependant 40 000 yuans de frais — les médecins ayant peur d'une mort par refus d'alimentation. Xucai, abattu, se sent d'autant plus déficient qu'il est le fils aîné et ne peut assumer publiquement ce rôle. Tingting de son côté, outre lui chercher un emploi, est aussi en quête

d'une épouse pour lui tout en l'aidant financièrement. À l'abri des besoins, avec sa pension de cadre retraité et celle de son mari instituteur, elle appréhende les répercussions des réformes sur les générations plus jeunes et a une perception exceptionnellement claire de la crise. Elle compare sa trajectoire à celle de Xucai et souhaite témoigner de ce qui lui apparaît des injustices. Issue d'une famille de trois enfants, classée parmi les cinq « non-rouges » — la mère gérait une petite maternité et le père était comptable — Tingting a traversé la révolution culturelle sans trop d'embûches, sa sœur cadette ayant choisi volontairement de partir « aider les paysans à la campagne ». Elle a certes « perdu dix ans » selon ses termes pour la promotion de carrière, mais cela lui paraît bien peu en regard de l'abîme entre « riches et pauvres » aujourd'hui sur lequel elle s'étend, après avoir le matin même, visité un condominium en vente, dont les appartements, trop chers pour sa fille, faisaient l'objet de queues immenses de jeunes clients joyeux, tirés au sort.

Ces cinq itinéraires illustrent, sur le vif, la crise dont tous les acteurs, à l'exception de Tingting, ont une représentation si incertaine, si brumeuse qu'ils sont particulièrement démunis sur le marché du travail et exposés à des déceptions encore plus grandes. Les stratagèmes des entreprises s'en voient renforcés octroyant les salaires les plus bas, sans qu'aucune négociation préalable ait eu lieu, le chômeur ne demandant qu'à être accepté, à n'importe quel prix, pour une période d'essai, avec ou sans contrat écrit de travail, que de toute façon il ne lit généralement pas et dont il ne découvre les clauses qu'en cas de problème. Au premier trimestre 2009, beaucoup de demandeurs d'emploi sont prêts à accepter n'importe quel travail sans aucun rapport avec leur formation tant ils se sentent pris à la gorge, entre la pression de leur famille et l'angoisse de se voir rejeté de partout. Comme l'exemple de Xucai l'illustre avec éloquence, sans emploi il est impossible de s'engager dans une relation débouchant sur le mariage. L'image du célibataire, perdant, *looser*, a atteint une telle dimension que des « foires de parents » en quête d'un conjoint pour leurs enfants sont désormais organisées¹⁵. L'une d'entre elles, à Pékin, demandait ainsi aux parents d'un garçon d'accrocher à leur vêtement un ruban bleu, et à ceux d'une fille, un ruban rouge pour se distinguer et entrer plus efficacement en communication pour un éventuel accord mutuel sur le profil de leurs descendants. Quelques parents viennent accompagnés de leurs enfants déjà trentenaires ! Le phénomène de la « foire », place concrète où se rencontrent les gens pour leurs besoins respectifs est très prisé et dépasse largement les foires de recrutement que la crise démultiplie en les spécialisant.

15. *Global Times* 24/04/2009.

Hommes et femmes dans une entreprise de services

Pénétrons maintenant dans une société de services pour mieux cerner comment les entreprises, elles-mêmes en prise à des difficultés de plus en plus grandes, profitent en toute impunité de l'anxiété de tous ceux qui, en tremblant, viennent frapper à leur porte, et qui ont envoyé des centaines de curriculum vitae, pour recevoir une, deux ou trois propositions d'entretien, souvent sans suite. Les procédures de recrutement se sont dans le même moment complexifiées, impliquant fréquemment trois entretiens avant l'embauche. Citons ainsi le cas de ce jeune diplômé en 2007 d'un master français de sciences de la communication et qui de retour en Chine a commencé à chercher dans l'ensemble du pays un emploi, dépensant 7 000 yuans donnés par ses parents fonctionnaires moyens, membres du Parti comme d'ailleurs ce jeune homme qui avait suivi le conseil de son père sur ce point. Sélectionné à Pékin par une entreprise d'État, il a été dispensé du deuxième entretien pour découvrir au troisième qu'un des dirigeants avait un protégé à placer au poste convoité. Les *guanxi*, soit les réseaux de relations continuellement sollicités en Chine — sur lesquels les études sociologiques abondent — sont dans l'esprit des acteurs de plus en plus nécessaires, ce qui contribue indéniablement à accroître leur pouvoir et leur légitimité. Le jeune homme évoqué a en revanche refusé un poste de fonctionnaire dans le département des affaires étrangères d'un gouvernement provincial. En effet, la jeune fille avec laquelle il entretient une relation amoureuse depuis cinq ans, diplômée aussi en France, réside à Canton et lui a dit qu'elle ne le suivrait pas ailleurs. Courroucé, son père, qui ambitionnait de le voir devenir fonctionnaire, a menacé de ne plus le revoir. Le choix de ce jeune homme, sa volonté personnelle, dressée contre l'autorité parentale, apparaît rare. Il s'est aussi désisté au dernier moment d'un projet avec un camarade de monter leur propre entreprise. Toujours à la recherche d'un emploi, y compris de vendeur à Décathlon, imaginant qu'il pourrait aussi rentrer dans l'une de ces multiples agences d'intermédiaires qui se chargent des dossiers d'inscription des étudiants chinois dans les universités françaises, appréciées pour leur coût bas, il conclut que le « marché du travail c'est comme le marché du porc », dont le prix a chuté en 2009 après une hausse en 2008 qui avait provoqué la multiplication des éleveurs de porcs ! Il reste pour ces francophones l'Afrique, appréhendée comme « dangereuse » et « répugnante », où les salaires des entreprises chinoises ont chuté, passant de 3 000 \$ à 1 000 \$ ou même 800 \$.

Revenons à la filiale de la société de services juridiques sur portables dans laquelle nous nous sommes immergée (Monique Selim) le temps de

rencontrer sur place, en face-à-face, la vingtaine de ses salariés. Une telle investigation dans une unité de travail apparaissait bien improbable. En Chine tout d'abord, où l'intensité des rythmes de travail atteint des sommets, où l'imaginaire du secret de l'entreprise, clé de sa réussite, est très développé, et encore plus dans la conjoncture de crise qui aggrave féroce­ment les rapports. Nous fûmes introduits au directeur de la filiale par un membre de la parenté d'une jeune étudiante et cet homme, âgé d'une quarantaine d'années, nous expliqua qu'il nous ouvrait entièrement et sans condition son entreprise, dans la perspective explicitée d'aider la recherche scientifique, carrière qu'il eût aimé embrasser si elle avait été plus lucrative. Une longue pratique de l'enquête anthropologique en entreprise au Bangladesh, au Laos, au Vietnam ¹⁶ incitait à s'interroger sur les ressorts d'une telle générosité intellectuelle et à attendre du cours de l'enquête le dévoilement des enjeux internes qui la motivaient. Contrairement à cette hypothèse épistémologique maintes fois rôdée, il fallut reconnaître après avoir rencontré tous les salariés présents que la bienveillance du directeur, s'assurant régulièrement de notre confort, n'avait d'autre raison que la plus-value symbolique dont elle honorait cet homme qui regrettait encore de n'être pas devenu professeur d'université et vouait une grande admiration à cette profession car elle lui semblait « non-commerciale ». Originaire de Pékin, fils d'un fonctionnaire et d'une ouvrière d'une entreprise d'État, licencié dans les années quatre-vingt-dix comme tous les *xia gang* descendus du poste, cet homme de haute stature, donne avec autorité et fermeté des ordres secs à ses employés qui s'exécutent diligemment.

Appelons Aristona cette filiale d'une société de services juridiques sur portables créée il y a 3 ans à Shanghai et qui s'est installée à Canton en juillet 2007. Bâtie sur le modèle des sociétés américaines ¹⁷, elle a déjà une dizaine de concurrentes importantes, le créneau semblant extrêmement favorable en période de crise. En effet, la demande de services juridiques augmente non seulement de la part des entreprises en difficulté mais aussi en provenance des employés dont les salaires restent impayés. Immobilier, mariages et divorces impliquant la séparation des biens, dettes, contrats de toute nature y compris de travail, sont autant de champs requérant des services juridiques, sans oublier les erreurs médicales pour lesquelles les patients mettent de plus en plus en cause des médecins et revendiquent une réparation financière. La crise fait de tous

16. Monique SELIM : *L'aventure d'une multinationale au Bangladesh* (1991), *Pouvoirs et marché au Vietnam* (2003) ; avec Bernard HOURS : *Essai d'anthropologie politique sur le Laos contemporain* (1997), publiés aux éditions L'Harmattan.

17. Par exemple *The Prepaid Legal Story*.

les conflits une possible ressource économique pour des acteurs inquiets de l'avenir et à l'affût de toutes les opportunités. Elle aiguise donc les dissensus, les transformant en antagonismes rentables. De surcroît l'État-parti chinois est depuis près d'une décennie résolument engagé dans un processus de légalisation — qui connaît certes les accrocs des dissidences politiques (charte de la démocratie 2007, Tibet, Xinjiang etc.) — mais qui le fait progressivement avancer vers une relative reconnaissance du et des droits, dès lors que des limites politiques sont respectées.

Aristona met donc en rapport des clients en demande de services juridiques et des avocats proches de leur domicile. La société de services — plateforme de médiation — a un réseau de près de 500 cabinets d'avocats répartis dans toute la Chine. Les entreprises payent 30 yuans d'abonnement par mois, les individus 10 yuans et reçoivent en échange 24 heures gratuites de consultation de l'avocat et 80 % de rabais sur le coût de l'avocat au tribunal. Les avocats sont payés entre 20 et 80 yuans de l'heure par Aristona dont l'immense bénéfice vient du fait que peu de clients résilient l'abonnement qu'ils ont oublié et qu'ils ont contracté lorsqu'ils en avaient un besoin ponctuel. En cas de réclamation du client, qui découvre sur le tard le débit sur son compte, Aristona donne la preuve de l'abonnement et le résilie. Ce n'est que dans des cas jugés très « difficiles », car pouvant porter tort à l'entreprise que cette dernière rembourse le client. 1 à 2 % des clients seulement utilisent les services d'Aristona qui coopère avec le ministère de la Justice et qui espère être rapidement cotée en Bourse. Recruté après un déficit important en 2008, le nouveau directeur de la filiale de Canton consacrée au marketing s'est fixé 15 millions de yuans de bénéfice en 2009. Un magazine mensuel et des publicités innombrables sur tous les supports vantent les services de l'entreprise. Sur l'une d'entre elles, la photo d'un jeune homme en costume cravate, au regard fixe et grave, le voit lever les mains à hauteur des épaules avec devant lui à gauche un combiné de téléphone et à droite les symboles de la justice, une balance et un marteau. L'image interpelle et détient une sorte d'effet quasi hypnotique, poussant inconsidérément à appeler les numéros de téléphone inscrits en gros au-dessus de la tête du jeune homme. Pour atteindre son objectif de croissance, celui auquel les salariés s'adressent avec son nom suivi de *lao ban* (patron), s'est tout d'abord débarrassé d'une bonne partie des employés, sans que le terme de licenciement soit jamais prononcé par quiconque. Occultés, ces départs provoqués sont monnaie courante et des tactiques identiques — objectif inatteignable, ordre d'affectation dans une autre province, baisse extrême du salaire etc. — poussent le salarié à décider lui-même de quitter l'entreprise. Se sentant indésirable, le sujet n'insiste pas. Ce

comportement peut s'interpréter comme le fruit de la continuité imaginaire qui opère entre des régimes de domination profondément différents : l'unité de travail, la *danwei* dont, avant les réformes économiques, dépendait entièrement l'individu pour l'ensemble de sa vie (santé, habitat, éducation des enfants etc.) était dotée d'une toute puissance symbolique qui rendait presque impensable l'opposition personnelle. L'entreprise capitaliste actuelle, qui n'assume plus aucune des fonctions de reproduction sociale, et souvent ne paye même pas les assurances auxquelles elle est astreinte, semble posséder dans l'esprit des gens une autorité absolue similaire, déjouant à l'avance les initiatives de revendication, de résistance. Dans la conjoncture actuelle de crise, cette coproduction de la domination par les acteurs est un atout de taille pour les entreprises qui peuvent se défaire de leurs employés et en recruter d'autres comme bon leur chante.

Comme des milliers d'entreprises à Canton, Aristona est située à l'étage d'un grand immeuble du centre-ville où elle occupe une surface de taille moyenne. Seuls deux bureaux sont individuels : celui du directeur et, mitoyen, celui de l'assistante administrative. Tous les autres employés ont de petits box avec des cloisons mobiles, ne laissant aucune intimité. Ils ont leur propre ordinateur, outil de travail qu'Aristona ne leur fournit pas. Vers 11 h 30 ils se font livrer leur repas, dans une petite boîte, qu'ils avalent rapidement sur place, à leur poste de travail ou encore en bas de l'immeuble. Parfois quelques-uns descendent dans un restaurant — cantine au rez-de-chaussée, dont les prix sont plus élevés que la livraison des plats préparés.

Les anciens employés renvoyés ont été remplacés par des stagiaires, dont la période d'essai est censée durer trois mois. Ils sont rémunérés 700 yuans par mois et devraient obtenir au terme de leur stage 1 500 yuans. Le salaire du directeur est de 10 000 yuans. L'organigramme d'Aristona qui, actuellement, comporte une vingtaine d'employés est flou, imprécis, du fait, en partie, des recrutements très récents. La différenciation hiérarchique se joue principalement entre anciens et nouveaux employés et est présentée sous l'angle de l'apprentissage. Le directeur coiffe de son autorité cet ensemble tendancielle horizontal. Aux responsables des ventes d'un secteur de la province — dont le salaire se situe entre 4 000 et 5 000 yuans — il a fixé des objectifs qui conditionnent leurs promotions et primes.

C'est dans la salle de réunion — généralement inoccupée — que nous rencontrons les employés, dont le premier, Anfu, est un jeune diplômé en 2008 d'un master australien en management, parlant couramment anglais. À son retour d'Australie, Anfu s'est lancé dans une quête épuisante

d'emploi et il a pris la seule offre obtenue, celle d'Aristona. Ce fils d'un manager d'hôtel, dont l'oncle, petit entrepreneur aujourd'hui en difficulté a payé les frais d'université en Australie, a aussi tenté un concours de fonctionnaire pour un poste parmi les plus subalternes — gardien de bureau — où il a échoué ! Il en a conclu, à l'unisson avec tous les jeunes diplômés que nous rencontrons, que l'appartenance au Parti est obligatoire pour prétendre devenir fonctionnaire. Anfu a songé aussi à enseigner à l'Université mais n'a pas pu obtenir un entretien car — dit-il — il aurait fallu avoir la carte du Parti. Ces représentations, dont il ne convient pas ici de juger de l'exactitude, accroissent indéniablement le pouvoir imaginaire du Parti mais aussi son influence réelle, puisqu'entrer au Parti devient d'autant plus recherché que c'est une condition d'accès à l'emploi en période de contraction du marché du travail. Jusqu'alors, Anfu, dont les grands-parents étaient entrepreneurs à Hong-Kong, ne pensait pas que dans le Guangdong, phare du capitalisme chinois, le critère politique avait encore une importance. Ses parents, avec qui il doit vivre faute de revenus suffisants, au désespoir après des dépenses investies dans ses études en Australie, débouchant au bout du compte sur 1 500 yuans mensuels, n'ont pas manqué de lui reprocher d'avoir négligé le Parti ! Au-delà du domaine de la bureaucratie d'État, de l'enseignement universitaire, d'aucuns, relativement nombreux, stipulent qu'être membre du Parti est aussi requis par les entreprises privées. Que l'appartenance au Parti puisse être demandée pour postuler à certains examens apparaît même « normal » aux yeux d'une étudiante « puisque c'est le parti communiste qui fait la politique », ajoute-t-elle. Quelques dénégations de l'intérêt personnel à entrer au Parti ou à juger évident qu'il faut réserver les postes à des membres du Parti, montrent *a contrario* l'emprise du Parti sur les jeunes consciences, la croyance en une élite formée par le Parti, l'aspiration à s'y intégrer, le désir immense de se conformer au modèle prôné. Les chroniques quotidiennes de la corruption des fonctionnaires et des autorités locales ne déstabilisent pas cette incorporation massive des dispositifs et des pratiques de l'État-parti. La propagande actuelle faite dans les médias par le gouvernement pour les emplois de fonctionnaire, en nette augmentation depuis la crise, l'éloge de la sécurité économique et de l'épanouissement dans le travail établi par des témoignages *ad hoc*, sur commande, contribuent à de nouvelles logiques de légitimation politique dans une période de compétition accrue pour les ressources. Revenons brièvement à Anfu, qui de surcroît ne se juge « ni grand, ni beau » et est donc bien loin encore du mariage puisque, souligne-t-il, pour « choisir une femme, et non pas « être choisi », il lui faudra économiser de longues années pour acheter appartement et voiture.

Une très gracieuse jeune fille évolue au milieu des box des employés d'Aristona, apportant du thé, faisant les commandes des repas et accueillant les visiteurs. Appartenant à une famille de six enfants, elle reconnaît avoir fait l'erreur de quitter un emploi à 1 200 yuans dans un grand quotidien cantonais pour son travail présent, rémunéré 700 yuans, les deux embauches résultant des recommandations de *guanxi*. Elle subit les reproches de sa famille qui l'accuse d'autant plus de légèreté qu'elle est obligée de lui apporter une aide financière, le loyer de l'appartement qu'elle co-loue avec une amie étant de 1 000 yuans.

Un autre jeune homme, qui n'a que son diplôme de *Bachelor (BA)*, vient aussi d'être embauché à Aristona qu'il a choisie sur les seules deux offres d'emploi reçues, nourrit une foule de projets : devenir fonctionnaire — raison pour laquelle il sera bientôt au Parti — mais aussi créer une entreprise de jeux. Fils d'un directeur de marketing dans une grande entreprise cotée en Bourse, petit-fils de quatre paysans, il a pour objectif de « faire comme son père » avec lequel il habite, c'est-à-dire réussir dans les affaires dans une trajectoire ascensionnelle.

Soulignons dès maintenant combien ces jeunes salariés — pour lesquels Aristona est souvent le premier emploi — sont pris dans un maillage de dépendances autant matérielles que symboliques, qui se superposent, s'emboîtent, s'accumulent. Les rapports de domination s'appuient fondamentalement sur les logiques de l'appartenance à la famille, à l'entreprise — banalement qualifiée positivement par « une communication familiale » — au Parti, à la nation indivisible, indissoluble. L'appartenance fonctionne à la fois comme une contrainte de rôle et une norme idéale de réalisation de soi qui exclut de fait un itinéraire individuel hors des enjeux présents de conformité. Paradoxalement l'économie de marché, qui s'est installée depuis plus de trois décennies, ne s'est pas accompagnée de la création d'un marché identitaire offrant une pluralité de voies d'accomplissement personnel. Au contraire, et c'est là sans aucun doute la clé de l'originalité de la configuration chinoise alliant avec un brio singulier autoritarisme du Parti et capitalisme débridé, le modèle unique et son imitation constituent l'horizon de la plupart des jeunes salariés rencontrés. Dès lors, le jeu des articulations des mécanismes de domination s'en voit simplifié, favorisant en particulier les sujétions dans le champ du travail. La figure de l'État médiateur de la crise, protecteur imaginaire du corps organique de la Chine, défenseur des entreprises étaye à la fois l'acceptation des conditions de travail offertes et l'identification des sujets aux rôles prescrits. L'obéissance s'en détache comme une valeur qui exalte et motive l'efficacité. *Weiji* — « opportunité, danger » — la crise est

sublimée et comme y invite l'État-parti devient une « opportunité », qui permet « l'amélioration de l'entreprise, des systèmes de management », comme le disait notre interlocuteur avide de promotion. Il ajoutait : « Tout ira mieux après la crise, qui va permettre de perfectionner l'industrie, de la réguler. On avance en apprenant et on a confiance. » L'expérience personnelle d'une recherche d'emploi très pénible, humiliante, et d'un travail faiblement rémunéré, est l'objet d'une coupure avec ces discours en écho de gratification nationale, qui constituent aussi une forme de réhabilitation individuelle. Dans la schize entre les deux régimes d'expression — narration d'un parcours d'épreuves et reprise du slogan triomphateur — s'inscrit notablement un dispositif de soutien du sujet qui, insistons sur ce point, est cerné de toutes parts (parents, travail, mariage, famille, etc.) et n'entrevoit que peu d'interstices de liberté et de plaisir.

Poursuivons dans cette ligne d'interprétation avec un autre jeune homme, qui s'étend beaucoup sur les queues de 5 heures sous la pluie ou sous une chaleur étouffante, dans les foires de recrutement qu'il a fréquentées et qui, après s'être épanché longuement sur ses malheurs dûs à la crise, en vante précisément les mérites de « perfectionnement » pour la Chine dont la « stabilité sociale » serait un atout. Aîné d'une famille de cinq enfants qu'il décrit comme pauvre, fils et petit-fils de petits commerçants, membre du Parti depuis deux ans, un « honneur » à ses yeux, il explique la grande admiration qu'il éprouve pour son père qui a su créer sa propre affaire, en étant parti de « rien ». « S'ajuster à la société » durant les trois ans à venir, « travailler de son mieux », se marier « avant 30 ans », « prendre sa retraite à 60 ans », telle est la vie qu'il imagine pour l'instant, se contentant des 700 yuans que lui offre Aristona pour « se former ».

Très significative est la structure de ces expositions de soi où la crise est dans le même moment barrée et centrale, où la hantise personnelle du chômage côtoie son occultation au plan macrosocial, où le travail à Aristona est présenté comme un choix alors même que sont énumérés les échecs antérieurs à des concours de fonctionnaire et à d'autres postes ambitionnés. Issus pour la plupart de la province du Guangdong ou des régions environnantes, ces jeunes diplômés d'université voient leurs perspectives d'ascension sociale largement compromises par la crise et concomitamment leur vision de la croissance chinoise ébranlée. Ils s'efforcent dès lors de se raccrocher à l'optimisme affiché par le gouvernement, ce qui d'une certaine manière préserve à leurs yeux quelques chances personnelles de croire en un avenir meilleur que les 700 yuans qu'ils reçoivent à Aristona. Les contradictions abondent donc

dans leurs discours entre, d'une part, l'éloge de la concurrence et l'espoir pas encore éteint de se mettre à l'abri de l'insécurité avec un poste de fonctionnaire surtout lorsqu'ils sont au Parti, l'accent mis sur le développement certain d'Aristona qui leur permettra de monter rapidement dans la hiérarchie, d'avoir des revenus meilleurs et, d'autre part, un quotidien où ils exécutent toutes les tâches qui leur sont ordonnées, avec le sentiment difficilement effaçable d'être une main-d'œuvre corvéable à merci, à bon marché alors que leurs diplômes universitaires leur avaient fait croire à la reconnaissance de leur valeur. Leur estime de soi est cassée et la honte qu'ils éprouvent face à leurs parents renforce leur attitude de subordination dans l'entreprise dans laquelle ils sont entrés faute de mieux, et qu'ils quitteront dès que l'opportunité s'en présentera sans d'ailleurs avoir une orientation claire.

Différent est le regard de ceux qui sont restés dans Aristona après l'épisode des licenciements et qui, pour certains d'entre eux y avaient été recrutés un peu avant ou juste après le déclenchement de la crise en octobre 2008. Parmi ceux-ci, un homme de 37 ans tranche au milieu de tous les employés parmi lesquels il est le plus âgé. Originaire du Guizhou — une province montagnarde peu développée — à 1 h 30 de la capitale régionale Guiyang, issu d'une famille de paysans de sept enfants, il a fait ses études de management dans le collège réservé en priorité aux minorités, bien qu'il soit Han, et il est le plus diplômé de ses sœurs et frères. Depuis 1997, il a changé d'emploi à plusieurs reprises — tout en restant dans le domaine des communications — pour, à chaque fois, augmenter ses revenus et monter en grade. Il a été recruté en novembre 2008 à Aristona après deux mois de recherche d'emploi sans trop de difficultés et sans avoir songé en quittant la précédente entreprise, à la crise qui s'amorçait. Nommons Jianjun cet homme qui aujourd'hui est responsable des ventes pour un secteur du Guangdong et qui est visiblement anxieux, amer, critique, en position de réflexivité générale sur lui-même, l'entreprise, la société. Si auparavant il souhaitait toujours accroître ses gains, créer sa propre entreprise, maintenant il pense avant tout à se maintenir dans une position stable et a conscience de la précarité de sa situation après avoir vu Aristona renouveler son personnel. Décrivant les rapports internes comme mus par une concurrence effroyable qui brise les plus brillants et téméraires, Jianjun, revient sur lui-même et avoue qu'il a compris « qu'il ne pouvait rien faire que subir » et en même temps qu'il n'arrive jamais à se résigner à « subir », restant toujours indigné par l'injustice. Marié en 2007 à une représentante de produits électroniques, le plus souvent en déplacement, il est père d'un enfant de 8 mois laissé à la sœur de son père dans sa bourgade natale. La

pratique de confier à un membre de la parenté de la région d'origine l'enfant en bas âge est extrêmement fréquente actuellement chez les jeunes couples qui disent à la fois ne pas avoir le temps de s'occuper d'un enfant en raison de leurs horaires de travail et ne pas avoir suffisamment de revenus. L'enfant, en quelque sorte produit pour répondre aux prescriptions de descendance émises par les parents, est renvoyé dans la parentèle moyennant quelques subsides. Pour Jianjun — qui a acheté un appartement dans le Guizhou et qui en loue un autre à Guangzhou — le coût du nourrisson en lait est déjà de 1 000 yuans par mois, puisque depuis le scandale de la contamination de Sanlu en 2007, on évite le lait chinois. Jianjun donne par ailleurs une centaine de yuans à son père chaque mois. Voyant ses frères et sœurs restés dans le Guizhou peiner pour survivre, citant le fils de sa sœur qui travaille 12 heures par jour, 7 jours sur 7 comme ouvrier dans la grande banlieue de Canton et doit subvenir aux besoins de sa famille avec 3 000 yuans, cet homme est très lucide sur la crise et dénonce les discours étatiques qui se veulent rassurants. Il constate, désabusé, que dans sa région, 50 % des migrants sont revenus et ne retrouvent pas d'emploi. Il ironise sur le mythe de la « famille harmonieuse » bien difficile à atteindre. Écorché vif, se percevant sur un siège éjectable, il ne parvient pas à dissimuler son angoisse, et exprime avec détermination son refus de ce qu'il dénomme les « mensonges » que répand le gouvernement et témoigne — ce qui apparaît rarement dans l'enquête — d'un malaise général face aux règles sociales. La conjoncture actuelle de la crise aiguise ses tendances à pointer les dysfonctionnements. Louant les recherches étrangères — qui transmettraient « la vérité » — contre les chinoises, il se saisit de notre présence pour donner une cohérence à des sentiments sombres qui se traduisent aussi dans son comportement ; parfois reposant la tête sur son bureau, pelotonné sur lui-même, il se ferme au monde extérieur comme pour se préserver.

Jianjun apparaît exemplaire d'une trajectoire de migrant que la crise étreint d'autant plus qu'il mesure ses conséquences dans sa région d'origine ; un de ses collègues âgé de 32 ans, responsable lui aussi des ventes dans un secteur de la province, dont le salaire avoisine 4 500 yuans, et qui a tout comme lui changé maintes fois d'entreprise — dont China mobile où il ne parvenait pas à être permanent — est en revanche plus insouciant sur la conjoncture économique. Originaire de Guangzhou où il a acheté son appartement, fils de professeurs de collège, il n'est pas sûr de rester à Aristona où il vient d'être recruté mais ne s'inquiète pas trop, ayant beaucoup plus d'assurance matérielle que Jianjun. Pourtant ce jeune père, dont l'épouse a arrêté de travailler pour

s'occuper de leur enfant, illustre un des effets de l'obligation symbolique de procréation et de transmission : « La vie, l'avenir est perdu quand il y a un enfant, tout tourne autour de lui » s'épanche-t-il.

Pour des raisons bien différentes aucun de ces hommes, plus anciens ou nouveaux dans Aristona, ne manifeste un quelconque attachement à l'entreprise : qu'il s'agisse d'envisager mieux ou de redouter le pire, le chômage, un ensemble de facteurs contribue à en faire une main-d'œuvre travailleuse, docile, sans revendication précise mais de fait « flottante », sans arrimage ni enracinement. La crise amplifie cette forme d'inscription dans le travail, tant elle envahit les esprits de représentations de fragilité individuelle, collective et institutionnelle. L'idée que l'entreprise peut disparaître du jour au lendemain, accréditée par les médias, les expériences des proches, les rumeurs, confère au réel une sorte d'incertitude généralisée et rend le quotidien éphémère. Au milieu de cette brume, seul l'État s'affirme comme une entité solide, indestructible et donc un pivot référentiel imaginaire qu'il soit investi positivement ou négativement.

Jusqu'à présent l'attention a été portée principalement sur les employés masculins d'Aristona. Tournons-nous vers les jeunes femmes qui permettront au lecteur de saisir la différence prégnante de leurs conceptions. Jing — qui est originaire d'une ville de l'Ouest du Guangdong, fille et petite-fille de fonctionnaire et dont la famille a reçu le titre de « martyre » pour avoir combattu le Japon — a été nommée responsable des relations avec la clientèle. C'est son troisième emploi dans le domaine des communications électroniques et le directeur de l'entreprise où elle travaillait avant — qui subissait des pertes — lui a explicitement conseillé de chercher mieux. C'est en fréquentant les meetings spécialisés dans les services sur Internet qu'elle a pris connaissance d'Aristona où elle a été recrutée après trois entretiens. Beaucoup de ses amies ont perdu leur emploi, y compris après avoir accepté des baisses de salaires importantes, et elle s'estime heureuse d'avoir réussi à se faire embaucher dans cette période qualifiée de « noire ». Si les hommes considèrent très souvent que la crise leur donne un avantage sur le marché du travail, du fait de leur supposée force et de la fragilité intrinsèque dont seraient dotées les femmes — selon une rhétorique de domination masculine qui apparaît n'avoir subi aucune entaille — Jing partage avec d'autres jeunes femmes l'hypothèse que la crise favorise les femmes, même si celles-ci sont guettées par le chômage du fait des faillites des entreprises. Son raisonnement est simple et s'appuie sur l'évidence que les femmes coûtent moins cher aux entreprises, car elles acceptent plus facilement des salaires inférieurs de

1 000 yuans pour n'importe quelle tâche. Âgée de 23 ans, Jing loue un appartement seule à Guangzhou, et a un ami de cœur qui travaille dans une autre ville et qu'elle voit le week-end. Comme beaucoup de jeunes filles, elle recule la date du mariage qui mettra un terme à sa « liberté ». Regardant la vie « ennuyeuse » de ses camarades qui cohabitent avec un garçon, leurs querelles, elle insiste sur les contraintes de la condition féminine, l'enfermement que représentent le mariage et la famille, antithèses de l'amour.

Si le célibat est pour les jeunes femmes comme pour les jeunes hommes, dépassés 30 ans, un stigmate et une honte, dans les années qui précèdent où l'emploi confère aux femmes d'autant plus d'autonomie qu'elles ne résident pas avec leurs parents — lorsqu'ils ne sont pas à Guangzhou — leurs représentations de l'engagement dans la vie familiale sont nettement négatives : leur plus grande hantise est l'adultère de l'époux, fait qu'elles disent de façon récurrente constater autour d'elles ; la souffrance de leur mère et de leurs tantes « trompées », la détresse de leurs amies qui au bout d'un an de mariage se voient délaissées, leur inspirent une peur vive sur laquelle elles se confient aisément, passant parfois par les détours d'exemples lointains et généraux pour en arriver aux cas les plus proches de leur parentèle qui les affectent profondément. La préférence pour des descendants mâles qui conduit aux avortements sélectifs d'embryons féminins et qui met en danger l'équilibre entre les sexes — au point que, en 2020, on prévoit 24 millions¹⁸ d'hommes de plus que de femmes — est un phénomène social bien connu en Chine montrant la perdurance de logiques de domination masculine non ébréchée par 50 ans de communisme et 30 ans de développement capitaliste qui se chevauchent. Cette suprématie sexuelle qui établit une rupture ontologique et hiérarchique entre hommes et femmes, n'est jamais remise en cause par nos interlocuteurs et c'est pourquoi l'infériorité des femmes est une idée admise. La discrimination sexuelle sur le marché du travail est énoncée ouvertement — notée dans les annonces écrites — et acceptée par tous, hommes et femmes, comme à la fois un droit des entreprises à embaucher qui elles veulent et une loi naturelle. Corollairement les entreprises peuvent inscrire des critères précis, de taille par exemple, pour les postulants.

La crise remet sur scène avec violence et cruauté ces images différentielles : si Jing pense ainsi que les femmes peuvent tirer un avantage de la crise, d'autres jeunes femmes plus âgées, mariées et déjà mères, estiment au contraire que les entreprises refusent d'engager des femmes sur la base de l'argument courant du coût des congés de

18. *Global Times*, 24/04/2009.

maternité et de la moindre disponibilité des femmes avec un enfant. D'autres encore jugent que les femmes mariées sont prisées pour leur stabilité présumée, dans certaines professions en particulier celle de comptable. En revanche, dans le domaine du marketing les hommes seraient privilégiés, et les femmes ne pourraient entrer en compétition avec eux qu'en étant célibataires. Enfin, les femmes rappellent que les entreprises n'apprécient généralement pas les hommes de plus de 30 ans toujours célibataires, car elles les considèrent comme des adolescents prolongés, immatures, ce que les jeunes hommes d'Aristona taisent. Rappelons qu'un enfant né hors mariage est pour une femme une cause de licenciement sans compensation financière, ainsi que le notifie exemplairement un contrat de travail qui l'assimile à un enfant supplémentaire ou non autorisé, obligeant à l'avortement. De fait, replacé dans le contexte de l'enfant unique, l'enfant hors mariage devient illégal pour une femme et l'entreprise s'appuie donc là sur la loi.

Si carrière professionnelle et implication familiale sont partout dans le monde souvent exclusives l'une de l'autre, en Chine en temps de crise, la contradiction apparaît encore plus aux jeunes femmes dont certaines comme Yuanli font le choix du travail. Âgée de 27 ans, diplômée en 2005 de management administratif, elle a travaillé dans une grande entreprise que le directeur, face à des problèmes croissants, l'a comme d'usage invitée à quitter. C'est par l'intermédiaire d'un ancien salarié d'Aristona qu'elle a été embauchée il y a un an, remplaçant selon toutes probabilités celui qui a été licencié. Entre les deux emplois, elle a subi une baisse de salaire passant de 6 000 yuans à 4 000 ou 5 000 yuans selon les mois à Aristona. Pleine d'ambition, voulant devenir « manager », Yuanli résiste à la pression continue de ses parents — mère employée dans une entreprise privée, à la retraite, père petit fonctionnaire — lui enjoignant de se marier. Elle a décidé de rester célibataire, persuadée de l'impossibilité de faire confiance à un homme en Chine et préférant renoncer à l'amour qui rendrait systématiquement malheureuses les femmes. Elle passe ses vacances à découvrir la Chine, un sac sur le dos et dépensant tout son argent dans ces voyages, sans souci de l'avenir, seule ou en s'associant à d'autres jeunes rencontrés sur Internet. Concentrée sur son travail auquel elle s'accroche avec d'autant plus de passion qu'elle ne veut pas subir une nouvelle baisse de salaire et qu'elle regarde autour d'elles ses amies perdre leur emploi, et d'autres divorcer, Yuanli concrétise de façon exacerbée une partie des logiques des jeunes femmes rencontrées.

D'autres au contraire, comme sa collègue de 29 ans qui, originaire du Henan, en est à son cinquième emploi, se désespèrent de ne pas être encore mariées et de devoir vivre seules dans un appartement qu'elles

louent à Guangzhou. C'est sur Internet que celle-ci cherche sans conviction un éventuel époux, trop convaincue que l'amour d'un homme est un rêve qui s'effondrera vite. Ayant déjà fait deux fois l'expérience de se voir poussée poliment à quitter une entreprise, elle prend à peine le temps de déjeuner et s'investit sur son travail, avec un salaire de 5 000 yuans, ce qui dans la période de crise actuelle, prend l'allure presque d'un privilège.

Quelles que soient les problématiques personnelles de ces jeunes femmes, les motifs profonds qui les font désirer ou repousser les hommes et le mariage, le résultat pour l'entreprise est identique : Aristona peut compter sur sa main-d'œuvre féminine, qui se consacre à son travail avec un grand dévouement et qui, en raison de sa clairvoyance de dominée sur la crise, se révèle plus liée à l'entreprise que les jeunes hommes. Donnons en un dernier exemple, celui de Juanjun, âgée de plus de 30 ans qui considère Aristona comme « son bébé qui grandit » où « elle s'occupe de tout », « soutient les autres ». Beaucoup moins élégante que ses collègues, Juanjun est diplômée en anglais appliqué depuis 2000 et a enseigné ensuite dans un collège d'une ville de l'Ouest du Guangdong. Venue à Guangzhou, elle a travaillé d'abord dans une grande entreprise puis dans une plus petite où elle est restée trois ans. Enceinte, prête à accoucher, elle décide d'arrêter de travailler et voit ses deux derniers salaires mensuels retenus par l'entreprise. Très mécontente, elle s'enquiert auprès du bureau de l'emploi, du syndicat sur les moyens de récupérer son dû mais se heurte à des murs : il lui aurait fallu avoir donné son préavis de départ, accepté et signé par le directeur de l'entreprise et ensuite engager une longue procédure sans certitude de réussir. Alors qu'elle comptait rester auprès de sa fille 3 ans, elle décide de reprendre le travail un an après la naissance de peur de s'éloigner trop du champ professionnel et de perdre ses compétences. Elle a sans aucun doute agi là avec prudence et perspicacité, les jeunes femmes du même âge en arrêt deux ans affrontant d'énormes difficultés pour se réinsérer dans l'emploi — après six mois de recherche — et perdant 50 % de salaire. Elle a donc laissé sa fille de 10 mois à Hainan chez sa mère et a été embauchée en avril 2008 par Aristona grâce à celui qui sera par ailleurs le premier licencié ! Depuis, elle est d'une activité débordante, sautant la pause déjeuner et prête à répondre à toutes les demandes des uns et des autres. Se rendre absolument indispensable, sur le mode d'une projection de maternage explicite face à l'entreprise-enfant, semble être le but de Juanjun dont le mari rembourse les mensualités du crédit qu'il a contracté pour l'achat d'un appartement dans la banlieue de Guangzhou, dont il paye aussi les charges. Mais c'est elle qui donne 1 000 à 2 000 yuans par mois à sa mère

pour garder sa fille et finance l'entretien de l'enfant. Elle ne connaît pas le montant du salaire de son mari, ouvrier, mais elle doit aussi, sur son salaire de 4 000 yuans, aider aux dépenses des études de sa sœur puisque ses parents n'ont pas de pension de retraite. Juanjun agit là comme beaucoup de jeunes femmes qui amputent fréquemment leur salaire d'une partie pour leur fratrie ou leurs parents, qui « leur ont tout donné » et à qui elles doivent en retour « donner », les « rembourser » ou selon d'autres termes les « élever » comme elles ont été « élevées ». Juanjun ne peut donc pas se permettre de fragiliser sa position dans l'entreprise et elle a pris le parti d'en faire beaucoup plus qu'il n'en faut afin d'être certaine de conserver son emploi. Cette jeune femme courageuse aurait bien aimé entrer au Parti et elle avait été sélectionnée à la fin du collège qui devait transmettre les documents à la première entreprise où elle a travaillé, mais la courroie bureaucratique n'a jamais fonctionné ! Elle avait déjà versé sa cotisation mensuelle sûre de devenir officiellement membre très vite. Elle regrette beaucoup ce dysfonctionnement qui pourrait laisser croire qu'il y a eu dans son itinéraire des éléments négatifs interdisant son entrée au Parti. C'est sur sa fille qu'elle reporte ses ambitions, espérant qu'elle sera membre du Parti. Elle et son mari ont leur *hukou* — certificat de résidence — dans leur région d'origine et elle essaye de se persuader que malgré ce handicap, qui rend inaccessible nombre d'établissements scolaires à Guangzhou, sa fille pourra faire de bonnes études.

En situation de subordination générale dans la société, sans fenêtre idéologique et symbolique ouverte pour soutenir une quelconque aspiration à plus d'égalité, ces jeunes femmes font des efforts énormes pour se maintenir dans l'emploi dans la conjoncture de crise. Dans le même moment, elles tentent d'assumer les fonctions de reproduction auxquelles elles sont assignées — en en déléguant en partie la quotidienneté à leur parentèle — ou au contraire de les détourner. Dans tous les cas elles montrent une grande volonté de se frayer, malgré tous les poids qui pèsent sur le deuxième sexe, un chemin sinueux qui échappe un tant soit peu aux destinées malheureuses qu'elles observent autour d'elles. Notons qu'aucune d'entre elles ne se fait l'écho du discours étatique optimiste sur la crise, à la différence des jeunes gens. En effet leur position d'infériorité, de vulnérabilité dans l'emploi les rend plus vigilantes sur les décalages entre les rhétoriques politiques et les réalités concrètes qu'elles affrontent. Arrêtons là cette exploration d'Aristona dont les pratiques de gestion et les représentations des employés offrent à la réflexion un exemple microsocial d'amplification des rapports de domination sur fond de crise : ce mouvement s'effectue à partir d'une articulation cumulative entre les dispositifs internes aux champs

professionnel, familial et de sexe et enfin politique puisque le Parti, qui incarne la matrice du pouvoir, revêt une attractivité symbolique renouvelée et inédite liée à la raréfaction de l'emploi. On ne saurait généraliser cette orientation puisque, au plan macrosocial, un peu partout dans le monde, on observe que la crise déclenche des contestations et des radicalisations des conflits qui, en Chine, conduisent à s'attaquer tout d'abord aux sièges des autorités et du Parti. De fait la crise démultiplie les tensions intrinsèques aux rapports de domination, mettant à l'épreuve et faisant éclater leurs agencements et leurs nouages dans des directions contradictoires de confirmation, de dé-liaison ou d'affaiblissement.

Comme on l'a vu la stratégie d'Aristona a été fondée sur des licenciements et des recrutements à bas coûts pour remonter le déficit passé. Dans d'autres entreprises de service, les licenciements sont accompagnés d'une petite augmentation des salaires de ceux que la direction veut garder et fidéliser. Cette tactique est exposée par des entrepreneurs comme une arme pour insuffler « la confiance » — dans la même ligne que le discours de l'État-parti — à leurs salariés angoissés. Quelle que soit l'optique managériale de l'entreprise, la crise qui exacerbe la concurrence interne et externe, intensifie les relations interpersonnelles d'allégeance, de dépendance, inscrites dans les rapports hiérarchiques que, de ce fait, elle durcit.

L'esquive des étudiants

Quittons l'entreprise et abordons maintenant une autre couche sociale, celle des étudiants qui se préparent à rentrer dans le monde du travail et commencent, pour ceux qui sont en fin d'études, dès le mois de mars, après le jour de l'An chinois, à rechercher un emploi stable et répondant à leurs qualifications. D'une manière générale, très rares sont les étudiants dont les parents subviennent entièrement aux besoins. La majorité d'entre eux réussissent à gagner un peu d'argent durant leurs études par différents petits travaux, y compris lorsqu'ils ont une bourse. Selon leurs notes, les étudiants de Master peuvent recevoir une allocation leur permettant de payer et les frais d'université (10 000 yuans) et ceux du dortoir du campus (1 200 à 2 800 yuans par an). Suivant les réseaux de relations de petits groupes de classe, de chambrée, nous avons rencontré des étudiants de différentes filières — physique, biologie, français, anthropologie, géographie, travail social, commerce, etc. — pour appréhender leur trajectoire scolaire, leur vision de la crise, leurs aspirations professionnelles, l'ensemble de ces éléments étant replacé dans le contexte biographique de leur famille d'origine sur deux générations lorsque cela était possible. Mais la profession exacte des grands-parents

est souvent inconnue et le silence des parents sur les périodes politiques les plus marquantes (campagne anti-droitier, révolution culturelle, etc.) est fréquent, surtout lorsqu'on devine des événements dramatiques, la souffrance devant être tue. Les jeunes abordent donc la période de développement du marché sans repères sur les mutations antérieures, ce qui influence considérablement leur image de la crise et leur réception aisée des discours étatiques d'optimisme et de confiance. Les étudiants avec lesquels nous avons discuté à Canton sont originaires de toutes les régions de Chine.

Si les universités recevaient auparavant très fréquemment les entreprises venues recruter les étudiants lors de grands meetings, en mars 2009, ces initiatives des entreprises s'étaient raréfiées et les étudiants devaient sortir du campus et arpenter les foires de recrutement pour leur recherche d'emploi. Ces meetings observés lors des années précédentes (de 2005 à 2008) offraient des spectacles étonnants : les entreprises dressaient d'elles-mêmes des portraits grandioses et laissaient croire à des étudiants fascinés qu'ils auraient en leur sein des carrières mirobolantes. Dans une université d'excellente réputation, une « association pour le développement de la carrière des étudiants » soutenue et pilotée par le Parti, la ligue de la jeunesse, un « centre de développement du travail » dirigé par des professeurs, est financée par deux grandes multinationales américaines. Deux étudiants, membres du Parti, adoptant un style de « cadre » autoritaire et déterminé, s'occupent tout particulièrement de l'organisation de compétitions festives, chargées de former les étudiants à construire leur « plan de vie ». L'association comprend 300 membres et 32 « cadres » (*ganbu*) désignés par le président nommé. Ces compétitions, 16 équipes de 4 personnes, éliminées au fur et à mesure des épreuves qui s'étalent sur 2 mois, sont un jeu d'apprentissage des règles de gestion d'une entreprise avec pour but un profit maximal. L'association organise aussi des conférences sur la finance, l'immobilier, l'entreprise et édite des magazines. Nos deux jeunes « cadres » du Parti, qui se dédient à l'enseignement d'un fonctionnement capitaliste optimal revêtent lors des réunions à l'université un costume cravate strict.

Si l'augmentation du nombre de jeunes diplômés influe négativement sur le marché du travail depuis une décennie¹⁹, la crise a accentué de façon drastique cette évolution et les étudiants connaissent abstraitement les difficultés qui les attendent. Néanmoins, c'est dans cette catégorie sociale que la crise fait l'objet de la plus forte neutralisation imaginaire et, corollairement, que l'État est investi de la plus grande capacité mythique

19. *Perspectives chinoises* 2003/80.

fabuleuse de régulation. Même lorsque leurs familles — petits commerçants ou petits entrepreneurs en province — subissent de graves baisses de revenus, les étudiants semblent continuer à afficher leur croyance dans la bonne fortune de la Chine, repoussant la crise sur le reste du monde, coupable et donc pénalisé. Sauf exception, leur ignorance apparente ou plutôt leur désintérêt de la situation des populations rurales et migrantes sont flagrants et montrent leur enfermement dans une classe urbaine, aux frontières étroites. Les campus universitaires sont d'ailleurs des microcosmes où l'on trouve tout ce qui est nécessaire à la quotidienneté et on peut y vivre sans ressentir le besoin de sortir de ce monde clos, transitoire, rassurant.

Yizhong permettra au lecteur de se familiariser avec la fraction la plus « enthousiaste » des étudiants qui semble, 40 ans après et avec un autre contenu discursif, sortir d'une gravure de l'époque maoïste. Diplômé de physique, il a trouvé un emploi dans une entreprise spécialisée dans l'énergie solaire, située à 3 heures de Canton. Salarié 2 500 yuans, logé et nourri dans la zone industrielle, Yizhong espère trouver mieux et surtout revenir à Canton. Il est le troisième enfant, fils ardemment désiré après deux filles, d'un technicien peu diplômé et d'une mère sans éducation restant au foyer. En 1987 sa naissance a coûté à ses parents 800 yuans d'amende et à l'entendre sa famille était « pauvre ». Écoutons-le :

« Je suis un garçon d'un pays en développement et je veux rejoindre les autres des pays développés, être égal aux USA. Je veux devenir le meilleur, le plus distingué parmi tous. Réussir, être le meilleur, c'est mon idée depuis tout petit, et je pense qu'on a tous cette idée, la génération née après 80 : faire le mieux, être le meilleur, pour que la société soit la meilleure. C'est comme ça que la Chine se développe vite. »

Yizhong « n'aime pas le communisme, c'est trop loin le communisme et chacun veut vivre sa propre vie. Le capitalisme se développe en Chine et le développement ce n'est pas un résultat, mais un trajet, comme une voiture, un train qui roule. Il faut regarder les beaux paysages ». Sur la crise, Yizhong est encore plus lyrique :

« La crise est une vague, une grande vague qui va régler les choses pour les individus et les entrepreneurs qui sont compétents. Ceux qui ne meurent pas après la grande vague sont des héros. Les non compétents meurent. C'est donc une bonne chose. Moi, j'ai mon plan de vie et la crise est trop excitante, je veux surfer sur la vague, devenir entrepreneur, patron, voyager. Beaucoup d'usines ferment et c'est une bonne chose car on regroupe les ressources pour le changement. »

Ce jeune homme au beau regard, doux et transparent, s'inquiète auprès de nous de l'exactitude de ses analyses et nous dit être jugé comme trop « idéaliste » par ses camarades d'université. En quatre ans il a parlé moins d'une demi-heure à une fille et s'estime lui-même un peu « traditionnel » sur le domaine familial. Rêvant d'un avenir glorieux pour lui-même et la nation, grâce à la crise qui va en quelque sorte balayer les vieilleries incompetentes, il espère trouver une jeune fille « gentille » qui « respectera ses parents ».

Si l'optimisme excessif de Yizhong peut paraître un peu caricatural au lecteur, d'autres étudiants rationalisent et relativisent la crise pour y trouver néanmoins toujours des tendances positives et des bénéfiques, par exemple pour les classes moyennes urbaines que la baisse de l'immobilier favoriserait, pour les « faibles », selon la traduction du terme chinois, c'est-à-dire les « pauvres » dont le critère d'exonération d'impôt a été élevé, etc. L'hypothèse que la crise sera de courte durée pour la Chine, conduit à faire des projets ponctuels pour laisser passer l'orage avant le retour à une conjoncture plus paisible : poursuivre les études en Chine, ou mieux en Occident pour augmenter ses compétences et être plus concurrentiel sur le marché de l'emploi — France, Australie, USA etc. — ou encore s'expatrier en Afrique pour accumuler de l'argent et revenir après quelques années en Chine — « très riche » ainsi que l'imagine un jeune couple d'étudiants en tourisme — sont quelques-unes des solutions momentanées les plus souvent envisagées. Notons que sur 90 étudiants de français, 45 partent ainsi en Afrique dans une université du centre de la Chine (13 garçons, 22 filles) et 30 en France avec une aide financière de leurs parents.

La crise financière est intégrée imaginairement dans une série hétérogène de crises où se côtoient pêle-mêle le SRAS et les « années noires » du Grand Bond en avant, la révolution culturelle et, comme tous ces épisodes, elle est donc appelée à être dépassée, maîtrisée, vaincue. Une comptabilité exacte est tenue systématiquement par les étudiants sur les choix et les débouchés de leurs camarades de classe et c'est sur cette microstatistique précise qu'ils s'appuient pour évaluer la position de leur filière dans la conjoncture et leur propre posture personnelle.

Si la différence sexuelle est appréhendée comme un facteur déterminant dans l'accès à l'emploi, comme on l'a déjà évoqué précédemment pour les salariés d'Aristona, de surcroît de trop longues études pour les filles peuvent être toujours considérées comme un handicap pour le mariage. Ainsi une cheffe de classe en master de français — fille de petits commerçants dans le Hunan mais petite-fille d'un ancien fonctionnaire ayant fait des études universitaires et envoyé à

la campagne pendant la révolution culturelle — explique que « les hommes ont peur d'une fille qui a un doctorat ». C'est pourquoi elle veut avant tout se marier et, éventuellement après, faire un doctorat vers 30 ou 35 ans. Dans le contexte de crise où la course à l'emploi est fébrile, où les études sont prolongées dans l'idée d'être plus compétitifs sur le marché du travail, là encore garçons et filles se révèlent inégaux en raison des priorités symboliques qu'ils posent sur l'ensemble des facteurs permettant d'affronter le manque d'emploi avec le maximum d'atouts. L'idée que les hommes doivent gagner l'argent de la famille — conçue sur le mode d'une tradition qui serait spécifiquement chinoise — pousse encore plus à la concurrence les garçons tandis que les filles se retrouvent écrasées par les clichés parentaux. Citons cette étudiante en tourisme — fille unique dont la mère est manager dans un hôtel d'État et le père ingénieur — qui raconte n'avoir plus pu supporter les conseils contradictoires de son père et de sa mère :

« Pour moi la famille et le travail sont les deux choses les plus importantes. Et j'étais trop angoissée de ne pas arriver à choisir mon plan. Mes parents avaient toujours des vues différentes et ils disaient toujours « pour une fille... » je voulais être vendeuse mais ils ont dit c'est trop fatigant pour une fille. Après je voulais être guide touristique mais ils ont dit que c'était trop dangereux pour une fille... Je voulais voir le monde, aller au Canada mais ils ont dit qu'ils ne connaissaient personne là-bas. Ils pensaient que comptable c'était mieux pour une fille. Ils sont toujours très inquiets, mon père dit non, ma mère dit oui. Mon père veut me garder près de lui... Ils m'ont dit aussi de ne pas rentrer au Parti alors que, eux, y sont au Parti. Mais si je voulais aller à l'étranger, ils pensaient que ça va compliquer les choses d'être au Parti. »

Devant ces injonctions paradoxales, cette jeune fille s'est échappée en se tournant vers la religion. Elle s'est convertie un an auparavant dans une église baptiste et depuis elle se sent plus calme, plus tranquille. Persuadée que Dieu s'occupe de son avenir, elle a cessé de se tourmenter sur la recherche d'emploi et écarte tout souci qui serait lié à la crise, devenue à ses yeux, abstraite, lointaine. Ses parents étant dans une relative aisance financière, elle espère les convaincre de la laisser partir étudier à l'étranger, tout en sachant qu'ils veulent la voir revenir à 27 ou 28 ans pour se marier. Ses deux fronts de résistance aux contraintes qui lui sont imposées, sont, outre le refuge dans la croyance, la conviction qu'elle ne veut pas avoir d'enfant, pour ne pas reproduire sur un autre les pressions éducatives qu'elle a subies.

Une carrière de fonctionnaire est l'objet de représentations ambivalentes. L'idée que les fonctionnaires s'accaparent des ressources

indues, par des multitudes de remboursements de frais divers, que de plus ils travaillent peu et font encore moins d'efforts est courante. La corruption des fonctionnaires est de surcroît un fait notoire. « Qu'ils arrêtent de dépenser l'argent public dans l'intérêt personnel, que les établissements publics fassent des économies » est réclamé en temps de crise par les étudiants. Par ailleurs, un emploi de fonctionnaire est souvent évoqué comme « une petite boîte » où l'on est enfermé, une routine où l'on s'endort alors que le monde extérieur s'ouvre à des découvertes stimulantes. Ainsi les étudiants repoussent-ils fréquemment l'entrée dans l'univers étroit des fonctionnaires à plus tard, à l'approche de la maturité des obligations familiales de la trentaine. Néanmoins chacun pense en son for intérieur que les chances de réussir aujourd'hui, en temps de crise, un concours très couru de fonctionnaire sont minimes, que les *guanxi* sont nécessaires et qu'ils en sont dépourvus. Mieux vaut dans ce cas s'illusionner sur les choix et les rejets effectués et valoriser ainsi son comportement aventurier. Une carrière de professeur d'université est parfois envisagée mais les étudiants savent qu'un Master n'est généralement pas suffisant sauf dans de très petits établissements reculés et qu'un doctorat est un investissement énorme sur plusieurs années auquel ils ne sont nullement prêts intellectuellement. Ils n'ignorent pas non plus les pressions multiples qui s'exercent sur leurs professeurs, les pots de vin, les repas, les cadeaux qui leur sont offerts pour changer de discipline, relever des notes, favoriser leurs camarades issus des couches dirigeantes. Contractualisés sur des durées de trois ans, évalués sur des critères de fréquentation de leurs cours et de publications, les professeurs de leur côté ne sont guère en mesure de ne pas céder à ces demandes insistantes d'autant plus qu'elles s'inscrivent dans la chaîne des autorités politiques qui, de l'université au gouvernement de la province, en passant par toutes les institutions centrales, constituent des réseaux aussi oppressants qu'inesquivables. La conjonction entre monopole du pouvoir politique et capitalisme débridé faisant de l'argent une valeur et un outil suprême enjoint à la soumission les plus honnêtes des professeurs. Peu d'étudiants se révoltent contre cet état de fait car chacun imagine qu'un jour ou l'autre, si ce n'est déjà fait, il devra lui aussi s'immerger activement dans ce tissu dense d'influences. Néanmoins la crise accentue les sentiments d'injustice chez certains comme chez cette jeune étudiante de français qui juge scandaleux que dans son université d'une capitale provinciale, le directeur du département ait changé les règles de sélection de ceux qui pourraient partir en France dans le cadre des accords interuniversités. Il décréta que les boursiers ne seraient pas autorisés à poursuivre leurs études en France car leur famille était trop « pauvre ».

Boursière, fille unique d'ouvriers, rappelant « qu'à l'époque être ouvrier était un métier respecté, que les ouvriers avaient plus de connaissances que les paysans », consciente de la chute symbolique des « ouvriers aujourd'hui qui sont les paysans d'hier », elle accuse le directeur d'avoir simplement voulu, par l'élection d'une nouvelle règle, privilégier les enfants de familles puissantes. Elle se souvient de ses camarades de classe qui voyaient brusquement leurs notes rehaussées, moyennant finance, pour le concours d'entrée à l'université. Habités à ces usages, ses parents l'avaient — dit-elle — consolée de sa déception de ne pouvoir partir en France, l'enjoignant à travailler plus et à accepter ces effets classiques et permanents de domination. Elle s'est alors décidée à changer d'université et à tenter une nouvelle fois sa chance dans un autre cadre. Ses parents gagnent chacun 1 000 yuans par mois et avaient déjà dû faire appel à toute leur parentèle pour réussir l'année précédente à lui financer une opération indispensable de l'ovaire d'un coût de 5 000 yuans. La famille pense cette fois-ci parvenir par de multiples emprunts à réunir 40 000 yuans pour lui permettre de passer un an en France.

Le rebond en avant

Après ce parcours dans différents microgroupes sociaux, revenons pour conclure, sur quelques points forts des représentations de la crise. La crise vue par les Chinois, et aussi par le pouvoir politique, se présente plus comme un événement que comme une catastrophe. Cette sorte de pragmatisme, hier présumé une vertu américaine, contraste avec la schizophrénie occidentale partagée entre l'accablement face à un modèle divinisé cassé et le soulagement face à la survie du même modèle. Si, comme dans tous les États exposés à l'interdépendance globale, le discours politique vise nécessairement à calmer le jeu, à rassurer, en Chine on observe peu d'attitudes de négation de la crise mais une prise en compte attentive, résolue et prudente à la fois.

Sur la crise, l'État chinois semble moins menteur que de nombreux autres États. Il souligne les évolutions positives en même temps que leur fragilité. Il a en effet peu de responsabilités directes dans les dérives qui ont conduit à la crise financière et en octobre et novembre 2008 les médias officiels ne se privent pas de souligner qu'il s'agit d'un mal étranger, qui a contaminé la Chine comme le reste du monde. On a compris que les USA sont désignés. Cette dénonciation, pour claire qu'elle soit, ne dure que quelques jours. Dès la mi-novembre 2008 apparaît un discours de confiance et de calme, banal, mais aussi une insistance qui perdure sur la nécessaire coopération internationale pour maîtriser les effets de la crise financière. On observe là une prise de

conscience affirmée, publique et officielle, de l'interdépendance globale, alors que d'autres États passent leur temps à se renvoyer la balle. De même, dès la première minute, la Chine prend place parmi les nations en prônant une stratégie responsable de coopération internationale. Au-delà du verbe, c'est du rang de la Chine qu'il s'agit. Et elle tient un discours immédiatement mondial et global.

Au premier trimestre 2009 se met en œuvre une dynamique visant à articuler la confiance, la puissance, la lutte du peuple. Ces trois dimensions sont habilement associées dans une rhétorique dont les ingrédients sont typiquement néosocialistes. On y parle d'une victoire à venir, sans la nommer. Il s'agit de rebondir car la crise est un défi, donc une opportunité. Cette ligne de lecture constitue la structure principale des discours de l'État comme des Chinois entendus. Cette convergence des discours de l'État et des citoyens peut sembler un effet de propagande. Néanmoins, elle est répétée comme une conviction et non comme une leçon apprise tout au long des nombreux entretiens réalisés, avec des personnes de profils très divers. L'État fonctionne en effet comme un élément prééminent conscient, mais aussi inconscient, de structuration des acteurs. Dans cette perspective intrapsychique — qui permet de dépasser largement les notions de propagande mais aussi de nationalisme — on comprend que les individus tendent à s'appuyer sur l'État, se saisir de sa figure imaginaire, pour ne pas sombrer, s'effondrer dans des périodes de désespérance personnelle liées à la crise.

Au deuxième trimestre 2009, après le déclenchement d'une crise économique sévère touchant gravement l'emploi durant les six mois précédents, quelques résultats encourageants et une confiance manifestement obtenue de la majorité de la population permettent au gouvernement de tenir un discours de participation importante à la sortie globale de crise en prônant des réformes profondes du système financier international, en demandant d'accorder la place qui leur revient aux pays dits BRIC. Il s'agit de rien de moins que d'une demande maîtrisée, calme, mais insistante, d'une redistribution du pouvoir global, sur la base d'intérêts communs, « gagnant-gagnant », selon les slogans en usage. Dans la gestion de cette crise, au-delà du G 20 qui en est le symbole, la Chine a gagné une place majeure dans le concert des nations, en direction d'une hégémonie partagée avec les USA. Cette prise de parole globale a doté la Chine d'un capital de légitimité politique qui transforme son poids économique en poids politique global, grâce à la crise. Le statut politique acquis par la Chine durant la crise diminuera probablement l'impact des critiques sur le déficit démocratique du pays. Fascinés par les USA, les Chinois ouvrent ainsi un chapitre de leadership à deux.

Dès le début de la crise, le gouvernement chinois a formulé plusieurs objectifs. Viser une expansion internationale grâce à l'innovation et au rattrapage technologique, en achetant des sociétés étrangères, en envoyant des stagiaires à l'étranger. Ces objectifs se situent en amont de la politique de développement de la consommation intérieure et de la politique de restructuration industrielle, par régions et par domaines. Les résistances des gouvernements locaux à ces déplacements d'industries sont manifestes. À moyen terme, il s'agit d'un enjeu politique et économique majeur puisqu'il en va de la modernisation du pays et de la fameuse « conception scientifique de développement » du dernier congrès du Parti communiste chinois. Il pourrait s'agir d'un test décisif de gouvernance. En Chine, le gouvernement comme la population ont bien compris que la crise financière allait provoquer une crise économique mais que des finances plus saines qu'en Occident autorisaient des politiques publiques pour lesquelles l'État a les moyens financiers, la légitimité et l'autorité requises. Que cette légitimité soit en partie imposée par la dictature d'un parti unique ne modifie pas le constat.

La crise ne semble pas fragiliser l'État chinois, bien qu'elle fragilise tous les chômeurs, migrants et étudiants en particulier. Elle paraît plutôt être l'occasion d'un « rebond en avant », néosocialiste, non plus maoïste, dans lequel la société nationale proteste au jour le jour contre les licenciements ou les violences policières mais se réunit derrière le gouvernement dès que le destin de la nation est en jeu. À chaque événement récent, troubles au Tibet, jeux olympiques, tremblement de terre du Sichuan, on observe la production d'un consensus national, fruit de la propagande étatique certes, mais aussi des sentiments des Chinois dont le nationalisme est un ressort encore presque intact, malgré la société de consommation urbaine. Des modes d'unification hérités du passé socialiste semblent à l'œuvre dans ces phénomènes proprement chinois. Les Chinois sont habitués à une rhétorique dynamique en termes de vaincre les défis, franchir les étapes. Pour eux l'histoire n'est pas finie contrairement au credo néolibéral béat. L'État, comme les citoyens, ont une appréhension évolutionniste du destin de la Chine, avec ses drames et leurs lendemains qui ne chantent pas toujours mais dont l'évolution est jugée positive par rapport aux souffrances passées. Peut-être s'agit-il d'une propension particulière à intérioriser un certain consentement à la domination politique, puis du partage parfois exacerbé d'une illusion d'harmonie passagère, dont l'État se charge d'assurer la rémanence de la fiction.

De la résistance passée et mythifiée à la résilience contemporaine à la crise, la Chine offre l'exemple d'un pays dont l'extrême particularité est

d'être dotée d'un État fort, opérationnel et présent dans une conjoncture où la plupart des États font semblant d'avoir du pouvoir, sans parler de ceux qui, en crise chronique, n'ont pas de pouvoir et l'abandonnent à des mafias. Pour l'État-parti, la crise est donc métamorphosée en bénéfique politique, offrant un surcroît de légitimation. Les réactions violentes aux licenciements qui se multiplient en appellent donc généralement aux représentants de l'État, considéré comme susceptible d'incarner et/ou de rétablir la justice, ce qui confirme sa légitimité. Le débordement exemplaire de violence qu'a subi le patron de l'entreprise d'État Tonghua Iron and Steel, battu à mort en juillet 2009 après avoir annoncé aux ouvriers que la plupart d'entre eux seraient au chômage après la privatisation de l'usine, n'infirme pas cette interprétation mais va au contraire dans le même sens : l'investissement symbolique extrême de la figure de l'État pèse en retour sur les décisions des autorités, qui en l'occurrence ont choisi d'annuler la fusion de l'entreprise de Jilin.

La crise offre de la Chine l'image paradoxale d'un pays apte dans une mesure non négligeable à utiliser un capital idéologique socialiste antérieur à la maîtrise d'une crise actuelle, donnant un sens plus intelligible au concept de « socialisme de marché ». Le capitalisme d'État, mis en œuvre de façon ouverte, semble avoir quelque avenir devant lui, tout comme la notion de « grands travaux » chère à Marx dans le mode de production asiatique qui retrouve là une certaine pertinence et actualité.

BIBLIOGRAPHIE ET SOURCES

- BONDOIS Camille : « L'emploi des jeunes diplômés : une crise dans la crise », *Perspectives chinoises* 2009/1 : 104-106.
- LI Dongyang, ZHOU Xueren « La stratégie des entreprises chinoises, choisir l'international », *Guanming Ribao*, 30 novembre 2008.
- ZHU Feng : « Les conséquences de la crise financière sur la politique internationale », *Shijie Jingji Yu Zhengzhi (World Economic and Politics)*, n° 34, décembre 2008, p. 15-19.
- ZHEN Gongcheng : « L'État doit mettre en place un cadre pour l'emploi plus juste », *Zongguo Xinwen Zhoukan (China Newsweek)* 8 janvier 2009.
- CHEN Huan, LI Peng : « Les provinces et municipalités de tout le pays publient des plans d'investissement de 1 000 milliards de yuans », *Shiji Jinjii Baodao (21st Century Economic Herald)*, 21 novembre 2008.
- China Analysis* 2009/21, « La Chine face à la crise financière ».

- MIÈGE Pierre : « Selon moi, la plupart des Tongzhi sont de bons fils », *Perspectives chinoises*, 2009/1 : 46-60.
- YU Nanping : « Les jeunes diplômés chinois en butte au chômage », *Perspectives chinoises*, 2003/80.
- NORDMANN Pierre : « Les politiques économiques du Guangdong face à la crise », *Perspectives chinoises*, 2009/1 : 102-104.
- LI Rongrong : « Se redresser pour aller de l'avant, rehausser le niveau », discours prononcé le 15 décembre 2008 devant les dirigeants d'entreprises de la SASAC.
- YE Tan : « Que faire de 100 milliards sur les 400 milliards du plan de relance ? », *Meiri Jingji Xinwen*, 21 novembre 2008.
- LI Wanshou : « Investissements dans l'innovation et entreprises à fort potentiel », *Business Sohu*, 1^{er} décembre 2008.
- WU Guogang : « Une ombre pesant sur les démocraties étrangères : l'utilisation politique du pouvoir économique de la Chine dans ses rapports avec l'Occident ». *Perspectives chinoises*, 2009/2 : p. 88-99.
- JIANG Yong : « L'impact de la crise financière et les réponses politiques de la Chine », *Shijie Jingji yu Zhengzhi (World Economic and Politics)*, n° 340, décembre 2008, p. 11-14.

AGRIBUSINESS, SYSTÈME FINANCIER ET ACTION POLITIQUE EN ARGENTINE *

Valeria A. HERNÁNDEZ

En France les médias et les divers commentateurs de la conjoncture politico-financière de 2008 parlent souvent de « la » crise, alors qu'en Argentine, les interlocuteurs prennent soin de la situer dans le cadre de *toutes les autres* crises (passées, actuelles et même futures) par rapport auxquelles *celle-ci* prend sens. En effet, l'état de crise fait partie d'un cycle, où l'apathie succède à l'optimisme pour ensuite recommencer. Comme l'illustrent divers exemples dans l'histoire du XX^e siècle, les crises peuvent être plus ou moins récurrentes, plus ou moins dévastatrices : dictatures militaires, hyperinflations, *default* financier, sans parler des crises humanitaires (comme l'aggravation de la dénutrition, de l'analphabétisme ou l'augmentation du nombre de personnes au-dessous du seuil de pauvreté et d'indigence), des crises sanitaires (grippe A, dengue, tuberculose) ou des crises climatiques spécialement dramatiques pour un pays qui, comme l'Argentine, est agro-exportateur. En ce sens, il faut cadrer *la* crise que le capitalisme globalisé a connue en 2008 dans la

*L'analyse présentée se base sur une enquête de terrain réalisée en Argentine entre 2004 et 2007, dans les provinces d'Entre Ríos et Santa Fe, au moment où nous avons suivi de près l'activité d'un groupe de producteurs agricoles ainsi que les travaux d'une des entités techniques du secteur, l'Asociación Argentina de Productores en Siembra Directa (AAPRESID). Collatéralement, nous ferons référence à la recherche commencée à la fin de l'année 2007 dans ce même pays sur les maîtrises et les études de troisième cycle consacrées à la formation des acteurs du monde agricole et de l'élevage (producteurs, administrateurs, ingénieurs agronomes, décideurs publics, etc.), parmi lesquelles se trouvent les maîtrises d'agribusiness et celles de développement territorial.

conjoncture spécifique que traversait l'Argentine à l'époque : d'une part, un certain optimisme lié au fait que, depuis cinq ans, l'économie nationale bénéficiait d'une croissance ininterrompue (plus de 8 % par an), le marché de l'emploi formel rejoignait pratiquement le niveau de rémunérations qu'il avait connu avant la dernière grande crise de 2001 et le système institutionnel démocratique venait de confirmer son bon état de santé, l'élection présidentielle s'étant déroulée en décembre 2007 sans trop de querelles entre les divers partis politiques ; mais d'autre part, des nuages menaçaient ce paysage de paix sociale du fait de la crise politique amorcée au début de 2008 par l'affrontement entre le gouvernement et l'un des secteurs cruciaux pour l'économie locale, l'agriculture. Ainsi, le climat de tension occupait déjà les esprits lorsque les Argentins ont vu sur leurs écrans dégringoler les bourses du monde industrialisé. De la sorte, la crise internationale allait s'inscrire dans une conjoncture locale de conflit, les uns et les autres faisant jouer les arguments portés par le discours global, selon leurs intérêts particuliers. Une crise qui, pour une fois, n'était pas la leur, allait devenir, au fil des plateaux télévisés et des journaux, un enjeu politique pour les parties en dispute.

Nous tâcherons de comprendre ici le processus par lequel cette crise internationale s'est présentée, dans le contexte local, comme un terrain de cristallisation des identités de classe dans le cadre du modèle agro-exportateur argentin. Dans un premier temps, nous décrirons brièvement les antécédents historiques indispensables pour situer le modèle de développement qui domine l'économie argentine contemporaine. Dans un deuxième temps, nous nous focaliserons sur les caractéristiques principales du système et la manière dont la crise internationale l'a influencé. Enfin dans un troisième temps, nous réfléchirons sur les conflits de classe que connaît le contexte local depuis 2008 et qui continuent de rythmer la vie politique au quotidien.

À terme, on espère comprendre comment ces deux agents économiques du système agribusiness interviennent dans le circuit créé par cette ruralité globalisée en se complétant dans leurs positionnements.

Historicisation des crises

En Argentine, le modèle national-développementaliste de type industriel a agi, explicitement ou implicitement, durant une bonne partie du XX^e siècle, comme l'horizon politique vers lequel devait s'acheminer le pays, jusqu'à ce que se produise, durant la dernière dictature militaire (1976-1983), une rupture historique. Le processus qui avait commencé avec l'ouverture économique mise en œuvre par la Junte militaire a abouti aux réformes néolibérales réalisées par le gouvernement de Carlos

Menem (1989-1999). Les piliers des réformes furent l'élimination du déficit fiscal, la dérégulation des marchés et la privatisation généralisée des entreprises et des services publics. Ces changements entraînèrent une reformulation radicale du rôle de l'État vis-à-vis de l'économie et de la société dont l'une des conséquences fut la consolidation d'une nouvelle matrice sociétale, caractérisée par une puissante dynamique de polarisation sociale et, par conséquent, par l'augmentation des inégalités sociales. D'une part, le rôle de l'État comme producteur/garant de la cohésion sociale a été drastiquement réduit, comme on peut le constater dans la privatisation des biens et des services publics, la dégradation des services de santé, d'éducation et de sécurité. D'autre part, la dérégulation des marchés, accompagnée par l'introduction de nouvelles formes d'organisation du travail, a inauguré le passage à la flexibilité et à la précarité de l'emploi et augmenté le taux de chômage (Beccaria *et al.*, 2007).

Désormais, l'État joue un rôle « méta-régulateur » (Sousa Santos, 2007) dans la mesure où il se voue surtout à reconfigurer le cadre juridique afin de garantir les droits des grandes corporations et à transposer aux normes nationales les accords internationaux et les intérêts des multinationales. Par le biais de différentes réformes constitutionnelles et législatives, l'État s'auto-exclut en tant qu'agent productif, laissant au secteur privé le rôle d'unique acteur autorisé à exploiter les ressources naturelles. En moins de dix ans, les grandes compagnies internationales sont devenues hégémoniques sur la carte socioproductive : dans le secteur des intrants agricoles, dans celui des minerais, de la pêche et du pétrole, entre autres. L'économie est redevenue primaire car elle se base désormais sur l'exploitation, par les transnationales et leurs associés locaux, des matières premières et des ressources naturelles, généralement non renouvelables. Ce phénomène est illustré par les réformes législatives qui ont permis l'expansion de la grande exploitation minière à ciel ouvert (Svampa et Antonelli, 2009) ainsi que la généralisation de l'agriculture basée sur le « paquet biotechnologique » (composé du soja transgénique + l'herbicide glyphosate) et le management entrepreneurial (Hernández, 2007a). Grâce à ce paquet agro-productif, l'Argentine est devenue en moins de cinq ans le deuxième pays exportateur de soja génétiquement modifié dans le monde, repositionnant le secteur agricole comme la « locomotive » du développement national (modèle agro-exportateur).

Le programme néolibéral des années quatre-vingt-dix s'est soldé en 2001 par une nouvelle « grande crise ». En effet, le souvenir gardé de ce Noël-là reste marqué par une dévaluation qui a provoqué une chute de 16 % du PIB, un taux de chômage qui a atteint à 21 % et une diminution

de 24 % du salaire réel. Le pays vivait une des plus grandes crises politiques, économiques et sociales de son histoire. Cependant, lors des derniers mois de l'année 2003, ces mêmes indicateurs mettaient en évidence un redressement de la croissance économique grâce à la réactivation des secteurs de la construction, de l'automobile, du textile et de l'exportation de produits agricoles. À la fin de son mandat présidentiel, Nestor Kirchner (époux de l'actuelle présidente) pouvait montrer d'importantes réussites économiques : entre 2003 et 2007, le PIB a atteint une croissance annuelle d'environ 9 %, le chômage a baissé progressivement de 17,3 % en 2003 à 8,5 %, en 2007¹. Les Argentins laissaient donc derrière eux l'image d'un pays dévasté et retrouvaient confiance en leur avenir, ce qui se reflétait dans le niveau de confiance du consommateur dans la post-crise 2001. Les Argentins laissaient donc derrière eux l'image d'un pays dévasté et retrouvaient confiance en leur avenir (voir indice de confiance 2002 et suivants : www.mecon.gov.ar).

On voit également l'effet de la conjoncture 2008 sur cet indicateur mais ne nous abandonnons pas au flux de l'histoire et revenons à 2002-2003, moment où l'on observe l'optimisme retrouvé en si peu de temps. On peut s'interroger sur les causes de cette spectaculaire récupération de la confiance, que l'on pourrait bien appeler, comme dans d'autres cas semblables, le « miracle argentin ». Dans l'imaginaire social, la faillite de 2001 fut surmontée en un temps relativement court grâce à l'activité spectaculaire du secteur agro-industriel, comme le montrait une enquête effectuée en 2004 par le Centro de Estudios Nueva Mayoría :

« Le secteur agro-industriel est perçu comme le plus important pour réactiver l'économie du pays. 43 % des enquêtés croient que le facteur le plus important est l'agro-industrie, face à 11 % qui soutiennent que c'est le secteur automobile et 10 % qui pensent que c'est le tourisme². » (Fraga, 2004).

De même, l'une des hypothèses les plus répandues par les médias était que les caisses du Trésor public bénéficiaient des agro-euros (car le principal acheteur des exportations céréalières argentines était, à l'époque, l'Union européenne²) grâce à la remise en vigueur de l'impôt sur certaines exportations agricoles, en particulier le soja.

Si nous observons la contribution au fisc de chaque secteur (www.indec.ar), nous voyons que la source la plus importante est l'impôt

1. Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean, 2007. www.cepal.org. Nous précisons que le taux de chômage n'inclut pas les bénéficiaires des plans sociaux. S'il fallait les inclure, pour l'année 2007, le taux serait de 9,8 %. Source : INDEC.

2. En 2004, les trois principaux destinataires des exportations agroindustrielles de l'Argentine étaient : l'Union européenne (26 %), la Chine (12 %) et le Brésil (9 %).

sur les ventes (IVA) et sur les revenus (*Ganancias*). Mais, on constate aussi que la contribution du commerce extérieur, a augmenté de manière soutenue durant les années qui ont suivi la crise de 2001. Parmi les groupes d'exportation, les deux qui ont trait à la culture du soja transgénique (oléagineux et soja) sont les plus importants en termes relatifs, avec une évolution exponentielle constante. En effet, alors qu'en 2003 les exportations d'oléagineux rapportaient 7 919,7 millions de dollars et celles de soja 7 194,5 millions, en 2007, les premières étaient passées à 14 398,5 millions de dollars et les secondes à 13 602 millions de dollars. En contrepartie, les exportations de l'industrie automobile ont rapporté 1 776 millions de dollars en 2003 et 6 000 millions de dollars en 2007 (source : INDEC). En résumé, le taux élevé de croissance économique et l'excédent fiscal ont été dus aussi bien au redressement de l'industrie après la dévaluation qu'à la rentabilité du modèle agro-exportateur, grâce à l'augmentation du prix des *commodities* sur le marché international et à la reconversion productive vers un modèle productif que nous avons appelé « ruralité globalisée » (Hernández, 2007b) pour des raisons que nous allons voir dans quelques pages.

Sur le plan international, l'année 2001 a été aussi le cadre d'une crise autrement significative : celle qui marque le début de la guerre globale totale contre « l'axe du mal ». Les Argentins apprenaient par les médias qu'à New York, deux bâtiments étaient la cible d'actions terroristes dont les auteurs appartenaient à un groupe fondamentaliste religieux non identifié. Un certain sentiment d'extériorité par rapport à *l'Histoire*, celle qui se déroulait au centre du monde, habitait les esprits de ces habitants du « bout du monde ». Ce sera par ces mêmes voies de l'industrie médiatique qu'en 2008, ils apprendront qu'une crise générale du système financier mondial venait de commencer sans qu'on puisse en préciser ni les modalités ni la fin. Encore une fois, ils ressentiront une sorte d'étrangeté par rapport au cours de *l'Histoire* : même si l'état de crise ne leur était pas indifférent, les Argentins ne se sentaient pas interpellés par l'effondrement des surprimes et du système boursier international. Ils avaient d'autres crises à gérer...

En effet, lorsqu'en octobre 2008 la crise du capitalisme est mise en scène par les médias globalisés, les Argentins viennent de traverser une période de crise politique vernaculaire dans laquelle de vieux fantômes idéologiques ont été réédités. Dans ces terres australes, *l'Histoire* semblait ne pas vouloir « s'arrêter » et — tout comme *la lutte de classes* — résistait aux pronostics alarmants avancés par de prestigieux intellectuels postmodernes du Nord, et répercutés localement avec efficacité. En effet, depuis mars 2008, les producteurs agricoles de la *pampa* (c'est-à-dire, la

zone la plus productive du pays) s'affrontaient aux politiques fiscales mises en place par le gouvernement péroniste de Cristina Fernández de Kirchner, menant une « grève de patrons » que l'Argentine n'avait pas vue depuis la première décennie péroniste de 1945-1955, ou lors de la tumultueuse période des mouvements armés (années 1960-1970).

Ces entrepreneurs de l'agribusiness s'étaient mobilisés suite à l'augmentation de la taxe à l'exportation des *commodities* agricoles, appelée « *retención* » décrétée par le gouvernement³, au nom de la redistribution de la « rente exceptionnelle » produite par le secteur agricole⁴ au profit des populations pauvres urbaines et périurbaines. Durant quatre mois (de mars à juin), des *piquetes* (barricades d'entrepreneurs agricoles sur les routes nationales), des « assemblées populaires », composées de groupes qui s'identifiaient comme « autoconvoqués » et des populations de villages agricoles se sont mobilisés, principalement dans les provinces de la région de la *pampa*, afin d'empêcher la commercialisation des produits agricoles. Ailleurs (Gras et Hernández 2009a), nous avons analysé cette action collective à partir d'enquêtes de terrain au sein des barricades⁵ et des assemblées de producteurs⁶ organisées dans différentes provinces du pays. Deux producteurs *piqueteros* qui louent des hectares dans la province de Buenos Aires expliquent à Carla Gras lors des entretiens :

« Les gens étaient furieux à cause du caractère expropriateur des *retenciones*. Ils ont voulu saper les bases de ton affaire et de ton style de vie. Notre erreur a peut-être été de ne pas avoir bien pu expliquer à la société que les *retenciones* s'appliquent aux revenus et non pas aux bénéfiques. C'est ridicule, on te prend de l'argent par les rétentions et ensuite on te donne un subside, c'est pour te contrôler [...] Ils veulent détruire la campagne, le seul secteur qui produit authentiquement des choses tangibles » (Marcos, producteur autoconvoqué qui loue environ 15 000 hectares ; novembre 2008).

« Tout ce qu'il dira (le gouvernement) fait mousser le conflit. L'enjeu est clairement économique à cause des revenus que génère le secteur de l'agriculture et de l'élevage. Le gouvernement cherche à en profiter, à s'approprier ton travail, peu

3. Ainsi, la taxe du principal produit exporté par le cluster agricole, le soja, passait de 35 % à 44 % (sur le total de la production).

4. Cette rente extraordinaire résultait de l'importante hausse sur le marché international du prix du soja, principal produit agricole exporté par le secteur.

5. Cette enquête de terrain a été conduite par Carla Gras au cours des derniers mois de 2008 et 2009.

6. Enquête conduite par Valeria Hernández, Florencia Fossa Riglos et Diego Taraborrelli à Santa Fe et Buenos Aires en 2009.

importe si vous êtes (un producteur) gros, petit ou moyen » (Juan, producteur autoconvoqué, éleveur : novembre 2008).

Bientôt, les magasins d'alimentation des principales villes et des zones urbaines commencèrent à manquer de produits frais, les prix augmentèrent, les tensions sociales et politiques entre ceux qui soutenaient « la campagne » et ceux qui appuyaient « le gouvernement » se firent, au fil des jours, plus profondes, polarisant la société argentine. Les médias, majoritairement soutenus par la corporation agro-exportatrice, avertissaient « l'opinion publique » du « danger » de s'enfoncer dans le chemin de l'affrontement politique des années soixante-dix, agitant le fantôme de la période la plus sanglante qu'avaient vécue les Argentins (dictature militaire de 1976 à 1983) et accusant le gouvernement de promouvoir un climat de confrontation idéologique dont « le peuple » ne voulait plus. L'ambiance sociale devenait irrespirable : d'un côté, par ces actions directes (barricades, assemblées populaires, manifestations dans les villes principales), les entrepreneurs du monde agribusiness, majoritairement producteurs de soja, cherchaient à forcer le gouvernement à faire marche arrière sur le décret n° 125 (celui qui imposait l'augmentation de l'impôt sur l'exportation de ladite culture). De l'autre côté, les syndicats, plusieurs organisations de chômeurs et divers groupes pro-péronistes, manifestaient leur appui aux mesures politiques du gouvernement, accusant les manifestants d'orchestrer un « coup d'État des patrons ». Les barricades sur les routes nationales demeurant sur place durant plusieurs jours, la tension devint de plus en plus vive : les transporteurs routiers, empêchés de circuler par les entrepreneurs qui garaient leur 4x4 dernier modèle sur l'asphalte, s'impatientaient au bord des routes sans pouvoir joindre leur famille, se doucher ou se nourrir convenablement. Les voitures particulières et les bus étaient eux aussi bloqués, autant de jours qu'en décidaient les « autoconvoqués » et les assemblées populaires, au hasard des rassemblements sur les routes.

Environ trois mois après la première barricade, afin d'apaiser la situation sociale chaotique et de réaffirmer sa légitimité politique, la présidente Cristina F. de Kirchner décide d'en passer par le Congrès national, transformant le « décret présidentiel » en « projet de loi ». Dès lors, les actions des producteurs visent à faire pression sur les parlementaires pour qu'ils votent contre ce projet. En juin 2008, après une période de débats législatifs longue et tendue, la loi proposée par le gouvernement est rejetée (à une voix près⁷), ce qui a relativement

7. Malgré la discussion parlementaire organisée autour de celui-ci, et après plusieurs semaines de débats retransmis à la télévision, le projet de loi envoyé par le pouvoir exécutif

détendu la situation d'affrontement. Les « patrons », jusque-là extrêmement crispés, se retirent peu à peu des routes nationales. C'est dans ce contexte que les médias annoncent la crise du système financier international. Vu de l'extrême Sud du monde, par une population qui venait tout juste de clore une période d'affrontement politique majeur qui l'avait dégoûtée des constructions médiatiques du conflit, *cette nouvelle* crise était particulièrement malvenue. Elle fut immédiatement interprétée à la lumière de la conjoncture née de la *dernière* crise locale. On peut alors parler d'une sorte de dédoublement interprétatif : d'une part, les Argentins voyaient défiler sur leurs écrans les experts internationaux qui leur expliquaient les raisons globales d'une crise qui, pour une fois, n'était pas la leur... tout au moins pour le moment ; d'autre part, face à ce discours produit dans l'espace-temps global, s'amorçait un processus de réinvestissement de la crise en fonction des projets politiques en jeu dans l'espace-temps local.

La crise comme fait global : résistance et réinvestissement

D'une manière générale, les Argentins — comme tous les spectateurs du monde — ont assisté à la mise en œuvre pédagogique de différentes rationalisations et interprétations destinées à expliquer l'inexplicable. Les politiciens et les experts de l'économie mondiale ont émis une analyse économique-technique de la situation, devenue hégémonique en quelques jours, grâce au pouvoir de l'industrie culturelle globalisée : il y a bien une crise mais elle ne concerne qu'une partie de l'économie mondiale, c'est-à-dire, l'économie « non réelle » ; l'autre, celle qui est la substance même du système, l'économie « réelle » bâtie sur l'effort, le travail, l'épargne est sauve. Grâce à cette dissociation moralisatrice, par laquelle on fait exister une « bonne » et une « mauvaise » économie, le système capitaliste en tant que mode de production planétaire est reconduit pour une nouvelle période. Cette interprétation pénètre jusqu'à l'espace-temps le plus local du monde au moyen des supports techniques d'information et de communication globalisées. Les populations assistent ainsi à une succession ininterrompue d'experts sur les plateaux télévisés qui expliquent et construisent devant eux, savoir techno-scientifique et industrie sémiotique à l'appui, l'existence d'une économie « réelle », celle

pour ratifier le décret 125 (décret présidentiel qui fixait l'augmentation des rétentions et leur caractère mobile) a été rejeté par le Sénat de la Nation, après le « vote non positif » (suivant la formule locale) émis par le vice-président de la nation, Julio Cobos. La situation a abouti à une impasse car, avec ce résultat, les retenciones n'étaient pas éliminées mais revenaient à leur niveau précédent. Plus tard, le gouvernement a décidé de les réduire pour certains produits précis, comme le blé, ou même de les éliminer comme pour le lait.

qui est liée aux activités productives et industrielles, et d'une autre (la financière) fictive dont la croissance exponentielle est due à des actes de corruption d'individus immoraux et irresponsables. Selon eux, cette « économie non-réelle » est seule responsable de *cette* crise. Après le diagnostic, suit le traitement : d'abord, la mise en quarantaine de l'économie financière afin de protéger l'économie « réelle ». Une fois l'économie « pestiférée » isolée, une sonde de réhydratation de l'économie mondiale doit être mise en place : l'opération de légitimation de transferts de sommes colossales des trésors publics aux secteurs privés est ainsi consommée et nulle part sur la planète on ne vit les masses se soulever face au plus grand cambriolage commis en public et en plein jour dans les pays « développés ».

Lorsque, dans les médias argentins, les experts locaux commentaient l'impact de la crise sur les pays développés, ils soulignaient la différence avec la situation argentine : du fait que lors de la dernière grande crise (le *default* de 2001) l'Argentine était restée hors des circuits financiers internationaux, elle avait été épargnée des ravages similaires qui affectaient aujourd'hui les économies des « grands pays » comme les États-Unis, la Chine, l'Allemagne ou la France. Cependant, alors que cette fois ils n'étaient pas concernés par la déroute, la construction idéologique de la crise comme un *fait global total* conduisait les Argentins à vivre une situation schizophrénique : d'une part, ils étaient symboliquement sollicités par l'industrie médiatique du capitalisme à être protagonistes de la crise internationale au même titre que les pays hégémoniques, et d'autre part, leur vécu local leur renvoyait une image de croissance et d'espoir en l'avenir, où la *crise des patrons* indiquait, plutôt qu'un état de manque, une situation d'abondance, dans laquelle se déployait une dispute concernant l'appropriation privée de l'excédent, ce qui n'était guère arrivé depuis des décennies dans ce pays.

Les jours passant, les représentants des projets politiques qui s'étaient affrontés au cours du premier semestre de 2008 se réappropriaient la crise pour en faire un nouvel épisode affectant l'Argentine. Ceux qui avaient été du côté de « la campagne » montraient à quel point le gouvernement était incapable de mettre sur pied des « politiques de protection » face aux effets locaux de la crise globale. Le gouvernement, pour sa part, coordonnait des mesures de « contention de la crise » suivant un modèle d'action assez classique (notamment des crédits pour relancer la consommation des ménages).

La peur d'être à la veille d'une catastrophe imposée de l'extérieur hantait l'imaginaire collectif. Dès lors, les discours politiques des partisans du gouvernement se multipliaient pour convoquer les « forces

de production » (la *bonne économie*) à assumer pleinement leurs responsabilités citoyennes au moment d'une crise internationale : l'Argentine, redevenue pays agro-exportateur en ce début de millénaire, devait tirer profit de sa force (une économie basée sur la production agricole, donc « réelle ») pour se repositionner sur l'échiquier mondial. Seulement, cet appel à l'unification nationale derrière un objectif général se heurtait au climat de confrontation hérité des derniers mois de mobilisations, barricades et assemblées des patrons que nous avons décrit. Il en résulta que « l'opportunité » créée par la situation internationale s'est transformée en source d'un nouveau conflit sur le terrain local ; ce qui aurait pu être une occasion de promotion vers la catégorie supérieure des pays « émergents », venait, au contraire, se rajouter au combat contre les taxes pour rendre plus aigu l'état conflictuel que connaissait le pays.

À ce stade, il semble nécessaire de se demander qui sont ces « patrons de l'agribusiness » dont le pouvoir, non seulement économique mais aussi politique et symbolique, est si grand qu'ils peuvent imposer leur agenda et leur chronogramme à la société argentine ? Comment ce pilier fondamental du pays a-t-il réagi face à la crise financière du capitalisme globalisé ? Nous allons aborder ces questions en deux sections : premièrement, nous montrerons les traits essentiels du modèle agribusiness, aujourd'hui hégémonique dans la production agricole argentine, en le situant par rapport aux autres modèles de développement qui ont été essayés dans ce pays au cours du XX^e siècle. Ensuite, nous verrons comment la crise du système financier a influencé ces éléments centraux de l'agribusiness.

Le monde rural

Depuis la fondation de l'Argentine comme république fédérale, le monde rural constitue une entité matérielle et symbolique essentielle dans la construction politique, économique et sociale de la vie nationale. « El campo », alternativement critiqué ou porté aux nues, objet de politiques publiques destinées à le favoriser ou le punir, est un catalyseur dans lequel convergent les disputes idéologiques, les modèles du pays et, parfois même des projets de société divergents. Ainsi, à certaines périodes (notamment l'époque du premier péronisme de 1945-1955), ce secteur a joué un rôle subalterne et les bénéfiques qu'il produisait ont servi en partie à financer le processus d'industrialisation dans le cadre d'une politique de substitution des importations. À d'autres moments, surtout sous des gouvernements non démocratiques, le monde rural a bénéficié de politiques de défiscalisation et de dérégulation — comme durant la période de la dernière dictature militaire (1976-1983) — accentuées par la

suite dans les années 1990 par le gouvernement démocratique de Carlos Menem. Durant cette période néolibérale de désindustrialisation et d'internationalisation de l'économie, s'est consolidé, dans un premier temps, un modèle économique centré sur la valorisation du capital financier (appelé dans le pays « la bicyclette financière ») auquel s'ajoutera (vers la fin des années quatre-vingt-dix), le processus de retour au secteur primaire (c'est-à-dire, une économie nationale construite sur la base des produits tirés de l'agriculture ou de l'extraction minière et pétrolière). Cela entraînera la mise en place d'un système étroitement dépendant des marchés extérieurs. Aussi les acteurs internationaux ont joué un rôle de plus en plus déterminant dans les politiques locales.

Dans le secteur agroproductif, ce processus de retour au secteur primaire a reconfiguré la structure sociale et productive. L'implantation de nouvelles formes d'organisation du travail et d'utilisation des ressources naturelles a impliqué la disparition d'un bon nombre de producteurs et de profondes modifications pour ceux qui ont pu se maintenir (surtout en termes de relation avec la terre, le travail, le capital et la connaissance). Les innovations technologiques et organisationnelles constituent un point d'inflexion dans ce processus : aussi bien au niveau des processus productifs — introduction du semis direct et de techniques agricoles de précision, utilisation de semences transgéniques — qu'au niveau de la gestion (nouvelles technologies de communication et d'information, professionnalisation de l'administration, organisation des entreprises en réseau, intégration avec l'industrie, etc.). Elles ont débouché sur une augmentation globale de la production et du rendement depuis le milieu des années quatre-vingt-dix. Le processus de transformation fut rapide et massif : dix ans seulement se sont écoulés entre l'approbation de la loi de réforme de l'État (1991) et l'explosion de la production de *commodities* en 2001, en passant par l'arrivée, en 1996, de la première variété d'OGM (soja transgénique traité au glyphosate).

À partir de son entrée sur le marché local, le soja RR a atteint chaque année un nouveau record de production (voir tableau n° 2 en annexe). Dans la région de la *pampa* (centre productif du pays), le modèle *sojero* s'est généralisé en cinq ans, pour s'étendre ensuite jusqu'aux régions « marginales », particulièrement le Nord et le Nord-Est argentins. Cette évolution a consolidé un schéma de spécialisation productive dont les paramètres sont l'internationalisation de l'agriculture avec des conséquences directes sur la structure sociale agricole. Entre le recensement national de 1988 et celui de 2002, le nombre total d'exploitations agricoles a diminué de presque 21 % et, parallèlement, la taille moyenne de celles qui ont poursuivi leur activité, a augmenté de

25 % pour atteindre une moyenne de 587 hectares en 2002. Une autre donnée significative qui découle de la comparaison entre les deux recensements a trait aux changements dans les modalités d'exploitation de la terre : la surface totale de terres louées a augmenté de 52 % entre 1988 et 2002, surtout au détriment de la propriété. En 2002, le nombre d'exploitations qui travaillent uniquement sur des terres louées a augmenté de 18 % par rapport à 1988, alors que leur superficie a augmenté de 43 % (Gras et Hernández, 2009b).

Cette évolution est interprétée comme un « changement de paradigme » : on serait passé d'une agriculture familiale⁸ — peu rentable et incapable de faire face aux exigences du marché international — à une agriculture entrepreneuriale, hautement technicisée, extrêmement rentable, pourvoyeuse de *commodities* pour le monde développé (ou le monde émergeant dans le cas de la Chine). Ce système de production domine actuellement dans la *pampa*, et subordonne les autres modalités productives. Du point de vue sociologique, on assiste à une redéfinition du profil des anciens acteurs et de leurs modes de participation ainsi qu'à l'entrée en scène de nouveaux acteurs. En effet, les compétences requises par l'agriculture entrepreneuriale agissent comme un filtre social, laissant beaucoup d'agriculteurs sur les marges ou dans des positions subordonnées et extrêmement fragiles. Nous nous concentrerons sur les caractéristiques de ce paradigme agro-productif en commençant par les facteurs objectifs centraux qui le composent pour aborder ensuite les dimensions symboliques de ce que les acteurs appellent le « système agribusiness ».

Composantes centrales de « l'affaire agricole » : biotechnologie, semis direct, multinationales, marchés, pratiques vernaculaires et capital financier

Biotechnologie

Le nouveau paradigme s'appuie sur cinq piliers qui ont assuré son expansion. Tout d'abord, l'agriculture a pu se positionner comme une « affaire » extrêmement lucrative grâce à la rentabilité générée par l'association du soja résistant à l'herbicide glyphosate — le « paquet

8. Nous sommes tenues ici de simplifier la réalité économique du monde rural argentin qui, évidemment, ne peut pas être réduite au seul modèle de l'agriculture familiale. Ce modèle coexiste avec d'autres pratiques comme l'élevage extensif propre au système latifundista, l'agriculture paysanne, etc. Pour une discussion sur les conceptualisations de l'agriculture familiale, voir : Basco *et al.*, 1981, Giberti 2003 y 2005, Tort et Román 2005, Balsa 2006.

fermé⁹ » — et du semis direct (SD). Sans entrer dans des détails agrotechniques compliqués, il faut signaler que la possibilité de disposer d'un herbicide d'ample spectre (le glyphosate), qui n'affecte pas la culture transformée (le soja transgénique — soja RR) a permis d'éviter le labour des sols. Cela a entraîné, d'une part, la simplification du travail agricole et, d'autre part, la réduction substantielle des coûts. La combinaison de soja RR + glyphosate + SD diminue la main-d'œuvre et la durée du travail dans les parcelles, l'usage d'intrants de biocides (on utilise uniquement le glyphosate) et le combustible nécessaire pour chaque saison agricole. Cette formule a séduit rapidement les producteurs qui ont pu payer l'investissement initial dans les équipements de SD¹⁰.

*Agents de commercialisation :
les multinationales de l'agrofourmiture*

Ce paquet biotechnologique a été mis sur le marché local par des agents commerciaux qui ont adopté des mécanismes très en accord avec les conditions macroéconomiques du pays. En effet, dans le contexte de difficulté d'accès aux crédits pour la production (milieu des années quatre-vingt-dix), les commerces de semences ont offert un système de financement du « paquet » qui permet d'en différer le paiement jusqu'à la récolte. Grâce à cette modalité, les producteurs n'avaient pas besoin de disposer de réserves d'argent au début de la saison mais, en revanche, ils devaient professionnaliser leur administration car, sans une bonne gestion de tous les éléments impliqués, ils risquaient de ne pas pouvoir honorer leurs engagements avec les fournisseurs. Ce pilier du modèle productif sera l'un des plus affectés par la crise de 2008, comme nous allons le voir.

9. « Les paquets technologiques étaient un ensemble de techniques et de produits qui devaient être utilisés conjointement, ce qui demandait un important investissement initial que seuls quelques producteurs étaient en situation de faire. [...] Le paquet technologique développé à partir des nouvelles découvertes avait un coût élevé car, en plus des semences d'hybrides ou améliorées, il fallait des machines agricoles, un équipement d'arrosage et l'application intensive de fertilisants et de pesticides. Cette caractéristique, ainsi que l'indivisibilité du paquet technologique, ont fait que les meilleurs résultats ont été obtenus en cultivant de grandes surfaces. Cela a limité la diffusion des nouvelles technologies aux producteurs disposant de grands capitaux et aux régions les mieux dotées en terre et en eau. C'est pourquoi parmi les principales critiques du nouveau modèle on signalait l'exclusion des producteurs dotés de moindres moyens. Cette critique sera reprise plus tard par les agences internationales de développement. » (Calandra, 2009).

10. Du point de vue du travail de l'agriculteur, ce nouveau dispositif permet de réaliser trois opérations en même temps : en un seul passage de tracteur, le producteur prépare la terre, contrôle les agents pathogènes et sème. Selon les calculs de Hillcoat et Guibert (2003), la marge brute a augmenté de 15 % grâce à la culture du soja OGM associé au SD. Pour une étude plus détaillée de ce mécanisme, voir Hernández 2007a et 2007b.

Les firmes de l'agrofourmiture ayant les politiques commerciales les plus agressives ont, non seulement financé le paquet, mais elles se sont aussi implantées sur le marché local en mettant sur pied une modalité connue comme le « club-réseau ». Le cas de Monsanto est très parlant : cooptation de leaders dans chaque village, mise en place de groupes de formation et de débat (en général dirigés par des ingénieurs engagés par la multinationale), production de matériel pédagogique (vidéos, pamphlets, bulletins, etc.) distribué aux associations et aux coopératives locales, sponsoring d'évènements sociaux, de congrès d'associations techniques du secteur, de programmes nationaux, etc. Comme il fallait s'y attendre, cet activisme local intense, associé à une stratégie financière adéquate, dans un pays où le système de crédit était à l'agonie, est devenu un dispositif qui a accordé aux vendeurs du « paquet biotechnologique » un important pouvoir de contrôle sur le réseau des ventes locales d'intrants, les commerces de semences, etc., c'est-à-dire sur ceux qui auraient pu avoir la capacité d'organiser l'offre, fixant les conditions d'accès à cette technologie. Les principales multinationales présentes sur le marché argentin (Monsanto, Novartis, etc.) ont donné des licences aux très dynamiques agents commerciaux locaux (les coopératives, les magasins d'intrants, etc.), qui ont ainsi constitué des réseaux de distribution très développés et efficaces. Ces accords contenaient en général une clause d'exclusivité afin que les commerçants ne proposent que les produits de la multinationale. Tout cela a contribué à accentuer la tendance à la concentration du marché local entre quelques mains.

Avec le semis direct, le « paquet biotechnologique » et la stratégie commerciale des firmes de l'agrofourmiture, l'autre facteur qui a joué un rôle important dans le processus de *sojisation* de la production agricole argentine est lié à certaines pratiques « habituelles » : la vente de semences non fiscalisées dans des circuits informels et la possibilité de garder une partie de la récolte comme semence pour la saison suivante. Dans le premier cas, il s'agit d'acheter les semences de soja RR sur le marché parallèle (pour emprunter le langage des producteurs, il s'agit d'acheter « le sac blanc » au « marché noir ¹¹ ») ce qui permet d'acquérir du soja génétiquement modifié au même prix que le soja conventionnel, en évitant le « coût de la recherche scientifique ». La deuxième pratique habituelle (garder une partie de la récolte pour la semer lors de la campagne suivante) est autorisée par la réglementation locale ¹². Étant

11. Selon Sztulwark (2005 :18), «seulement 14 % du soja RR vendu correspondent à des semences fiscalisées (ARPOV)».

12. La loi sur les semences et les créations phylogénétiques (Loi 20.247, année 1973 plus les décrets de réglementation n° 2183/91 et 2817/91) et la loi dite d'« usage propre » sont

donné que le soja (culture autogame) récolté peut être semé à nouveau sans perte de rendement, beaucoup de producteurs font usage de ce droit, évitant la coûteuse médiation du marché¹³. La configuration qui en résulte est particulièrement intéressante pour les producteurs : selon les interlocuteurs de notre recherche (2005), un sac de soja qui, aux États-Unis revient à 75 dollars, en coûte seulement 25 en Argentine¹⁴ ! Ces chiffres ne laissent aucun doute quant à l'importance de ce pilier dans la construction de la « compétitivité » du soja argentin.

Marché des commodities

Le quatrième facteur qui a favorisé l'expansion du nouveau patron productif fut l'augmentation du prix du soja sur le marché international, ce qui était très avantageux par rapport aux autres alternatives (blé, maïs, fourrages pour le bétail, pour ne citer que les plus classiques). Ces tarifs, qui n'étaient régulés par aucune mesure publique — comme ce sera le cas avec les « rétentions » à partir de 2002 — ont convaincu les plus réticents ou les « traditionalistes » qui continuaient à parier sur d'autres produits (cultures régionales, viande, production laitière, etc.).

Capital financier

Le capital financier est la dernière composante que nous aborderons en relation avec le modèle productif aujourd'hui hégémonique dans la pampa argentine. L'expansion de la frontière agricole sous la pression du soja transgénique¹⁵, le déplacement du bétail vers des zones marginales,

fondamentales pour les agriculteurs. En particulier, cette dernière est l'un des points de friction les plus importants entre les agriculteurs et les entreprises qui commercialisent les semences (surtout celles d'origine multinationales), qui prétendent supprimer ce droit en agissant auprès des organismes multilatéraux comme l'OMC, la FAO, etc. Au niveau local, pour faire face à cette pratique, les marchands de semences ont créé un système appelé *regalía extendida* (royaltie étendue). « Ce système consiste à faire payer les producteurs chaque fois qu'ils se réservent une partie de la récolte pour la saison suivante avec l'argument que, l'article 27 de la loi, qui permet l'usage pour soi, ne précise pas si celui-ci est gratuit ou payant, ce qui permet aux négociants en semences de facturer cet usage pour soi. On l'appelle « étendue » parce que cette royaltie s'étend à l'usage pour soi. » (Alonso Nogara et al. 2004).

13. Castro (Clarín, 14/2/04) écrit : « Comme l'a signalé Peter Goldsmith, de l'Université d'Illinois, le coût de production d'une tonne de soja aux États-Unis est de US \$ 249, alors qu'en Argentine elle n'est que de US\$ 192. »

14. Selon les données fournies par Boy (2002, www.grr.org.ar), du groupe de réflexion rurale, 25 kg de soja Roundup Ready BIs coûtaient en 2000 aux États-Unis entre 20 \$ et 23 \$ contre 12 \$ à 15 \$ en Argentine (GAO : 2000).

15. Ce phénomène a conduit, en moins d'une décennie, à incorporer une surface importante de terres au système de production agricole et à conquérir des espaces précédemment dévalorisés (car considérés comme « improductifs ») ou utilisés pour l'élevage. Dans le

le remplacement des produits locaux par les cultures d'exportation, l'expulsion des petits producteurs, l'augmentation 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 que, 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 terriens¹⁶. 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.

Par conséquent, l'activité agricole attire des investisseurs extragraires qui, protégés par le contexte macroéconomique de dérégulation, ont apporté des capitaux à travers les *pools de semis*¹⁷ et les *fonds d'investissement*¹⁸, sûrs d'un retour plus qu'intéressant (jusqu'à 30 %

premier cas, les zones de faible valeur agricole ont pu être colonisées grâce à la capacité d'adaptation des produits transgéniques associés au paquet technologique. Ainsi, certaines provinces ont vu augmenter leur production agricole de 40 % à 70 % en quelques années (surtout celles situées au nord et nord-est du pays). Dans le deuxième cas, l'élevage fut transféré dans d'autres régions ou converti au système de feedlot. L'expansion de la frontière agricole a entraîné un très important et dangereux processus de déforestation.

16. C'est en raison de cette équation que ces entrepreneurs s'appellent eux-mêmes « les sans terre » (Hernández 2007a, 2007b, 2008, 2009b).

17. López (2006 : 243) décrit le pool de semis comme « 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'agrofournitures à bas prix, à l'obtention de meilleures conditions de commercialisation et à la diminution des risques climatiques car la production est diversifiée dans différentes régions. 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 utilisaient plus d'inputs et contrôlaient les formes de production avec des équipes de professionnels. [...] ils ont instauré 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.

18. Les Fonds communs d'investissement (FCI) ou fidéicomis sont des modalités du capital financier régies par les lois 24 083 et 24 441 respectivement. Selon Conde (2007 :2), « Par ce système, se mettent en place des entreprises qui obtiennent des bénéfices de 10 à 30 % annuel en dollars. Avec des dividendes si juteux, le nombre de personnes qui veulent participer aux projets agricoles ne cesse d'augmenter. En 2007 on estime que, pour ce concept, l'investissement tourne autour de US \$ 6 000 000 000. Quant à la catégorie des

annuels en dollars !). C'est ainsi que ce dernier facteur a dynamisé les autres composantes du processus de changement en cours. Il est aussi celui qui sera le plus spécialement touché par la crise internationale de 2008.

La présence du capital financier constitue une nouveauté majeure pour l'agriculture familiale. Nous l'avons dit ailleurs (Gras et Hernández, 2009 b) : « Le nouveau paysage rural est dominé par la diversité de formes de présence du capital — par le contrôle de la terre et/ou du capital dans ses différentes expressions, une diversité qui avance au fur et à mesure que l'on expulse les producteurs ayant le moins de capacité d'accumulation, les travailleurs les moins qualifiés et les petits prestataires de services. » La traditionnelle hétérogénéité de la campagne argentine prend d'autres nuances : le paysage dans lequel étaient présents des acteurs avec différentes logiques productives, des échelles de production diverses et des niveaux d'accumulation dissemblables, intégrés aux chaînes agroalimentaires par diverses formes de financement et de commercialisation du produit, laisse place à l'émergence d'un éventail plus limité de producteurs, voire sans acteurs, annoncée par l'expression suggestive utilisée par une association d'agribusiness : « une agriculture sans agriculteurs ¹⁹ ».

Actualisation des identités sociales : l'agribusinessman

Les transformations de la structure sociale et les nouvelles modalités de production (contractualisation, tertiarisation, transnationalisation des entreprises d'agrofouritures, etc.) ont conduit les exploitations de la pampa qui ont survécu à augmenter leur rendement, à incorporer de nouvelles technologies (agriculture de précision, contrôle des cultures par satellite, tracteurs informatisés, utilisation quotidienne d'Internet, biotechnologie), à élargir leur champ d'action par la location de terres et à réorganiser la gestion de l'entreprise grâce au système des réseaux de contrats. Ces changements ont eu des répercussions sur l'organisation sociale du travail. À l'intérieur des entreprises rurales, la gestion a été

capitalistes, s'il est vrai que la majeure partie de l'argent est apportée par les grands, quelque 500 000 000 auraient été déboursés par des petits et des moyens investisseurs, dont les apports vont de US \$ 10 000 à US\$ 100 000. »

19. Dans Hernández 2009, Gras et Hernández 2007 et 2009c, nous avons rendu compte des changements, au niveau des acteurs, dus aux nouvelles conditions matérielles de production. Qu'ont fait les producteurs exclus de l'activité primaire ? Qu'a-t-on produit dans ces grandes exploitations à la terre peu rentable ? Quel est le nouveau profil professionnel lié à ces changements et comment s'organisent les relations sociales entre ces nouveaux acteurs ? Quelles sont les institutions qui les représentent ? Comment a évolué la carte associative du secteur en fonction des nouvelles attentes et des intérêts de ces acteurs ?

redessinée afin d'intégrer la dynamique du réseau ; vers l'extérieur, les frontières de l'espace agricole ont été abolies et la relation entre les composantes de la chaîne de valeur de chaque produit (soja, maïs, lait, etc.) s'est modifiée pour les intégrer dans un espace agro-industriel très large. Ainsi, une même entreprise peut coordonner la production primaire, l'élaboration industrielle des aliments dérivés de ce produit, le tourisme rural dans la zone de production, la prestation de services de management à d'autres entreprises moins développées, l'offre de formation professionnelle par des masters, etc.²⁰

Cette réorganisation intrasectorielle et intersectorielle redistribue les rôles parmi les acteurs économiques, redéfinit les profils professionnels, inaugure des branches productives, révolutionne les institutions qui ordonnaient l'espace rural et arrive même à re-hiérarchiser les facteurs de production, subordonnant certains qui, dans le modèle de l'agriculture familiale, étaient prioritaires (par exemple la « propriété de la terre » ou la main-d'œuvre familiale) et revalorisant d'autres peu reconnus (comme le facteur « connaissance »). Les leaders de ce changement citent régulièrement certains intellectuels experts en la matière. Au niveau international, Davis et Goldberg, deux économistes américains sont à l'origine du paradigme agribusiness vers le milieu des années cinquante (Davis et Goldberg, 1957). Au niveau local, ceux qui se sont chargés de diffuser cette théorie dans l'espace productif, médiatique et politique argentin sont plutôt des ingénieurs agronomes et des producteurs agricoles munis d'une formation universitaire (Hernández, 2009). D'après ces derniers, les traits intrinsèques du nouveau système socioproductif rendront anachroniques les termes dans lesquels la relation entre les diverses sphères de la vie économique était perçue : la traditionnelle représentation « industrie vs. agriculture » est remplacée par une dynamique agro-industrielle qui rend caduque cette disjonction historique. À chaque type d'agriculture correspond son propre « *homo economicus* », dont les pratiques et les représentations deviennent parfois incommensurables.

Tout changement paradigmatique suppose une innovation dans la « manière de voir le monde », et ses conséquences au niveau social

20. L'entreprise-réseau que nous prendrons comme un cas paradigmatique dans cet article (Los Grobo SA) est présentée par son directeur général, Gustavo Grobocopatel, à travers la figure du « holding », intégrant recherche et développement, formation (master en agribusiness et école d'entrepreneurs), chaînes par produit selon leur gouvernabilité institutionnelle, etc. Pour construire « l'intégration horizontale » il fait appel aux contrats ad hoc avec ses fournisseurs et ses clients (réseau de réseaux), fidéicommiss, ouverture financière à des investisseurs de pays voisins, il diversifie son portefeuille d'affaires, etc. Voir la page Internet de Los Grobo : www.losgrobo.org.ar.

s'expriment dans de nouvelles manières de se penser, de penser l'autre et de concevoir le lien social. Le système agribusiness relie les agents impliqués dans les divers maillons du *business* tant du point de vue du travail que du point de vue juridique et économique. C'est pourquoi l'Argentine, que ces hommes d'affaires évoquent dans leurs rêves utopiques, cette nation qu'ils souhaitent pour leurs enfants, n'est plus celle que l'on appelait autrefois le « grenier du monde » (exportateur de matières premières et, surtout, de blé) mais un pays qui prend place parmi les grands « supermarchés du monde » comme exportateur d'aliments.

En somme, le paradigme des agribusiness est une sorte de cheval de Troie par lequel s'impose un modèle d'organisation sociétale qui signifie beaucoup plus qu'une simple option d'« affaires ». Ce cadre théorique, issu des arènes académiques, a été adopté par des acteurs sociaux vivant dans des conditions historiques, politiques et sociales précises, engendrant leurs propres pratiques matérielles et leurs propres représentations. Ainsi, on peut penser au paradigme agribusiness comme le cadre idéologique qui construit du sens et qui légitime socialement et politiquement la nouvelle modalité des relations productives dont l'horizon s'est définitivement globalisé. Nous n'avons pas ici l'espace nécessaire pour analyser en profondeur les aspects matériels, institutionnels et imaginaires de ce nouveau monde de l'agribusiness²¹ mais nous évoquerons brièvement les traits qui ont suscité le plus de critiques lors de la crise du système capitaliste de 2008.

Reconfiguration de l'espace-temps : terre, capital et connaissance

Nous commencerons par observer les traits identitaires de l'homme d'affaires innovateur à travers la trajectoire de Gustavo Grobocopatel, l'un des entrepreneurs les plus emblématiques du schéma agribusiness :

« En juin 2002, à Madrid, Espagne, Gustavo [Grobocopatel] clôturait les négociations sur une des premières exportations des spécialités de l'entreprise, le tourmesol à haute concentration oléique. En septembre 2002, il discutait à Sao Paulo, Brésil, l'opportunité de réaliser des investissements et des affaires avec de grands opérateurs brésiliens. Cet ensemble de nouvelles affaires a fait mûrir en lui une idée : réorganiser Los Grobo en mettant sa famille au directoire et ainsi consolider le groupe de manière plus professionnelle, plus formelle, en renforçant les affaires locales avec comme objectif final le marché global. C'était une stratégie différente de celle qu'avait toujours suivie Adolfo, son père [...] La croissance s'est accompagnée de l'achat de terres pour consolider l'affaire. Ce critère a changé durant les dernières années. [...] Andrea G. (sœur de Gustavo G.) dit à ce sujet :

21. Pour une analyse en profondeur de ces aspects voir Gras et Hernández, 2009.

« Actuellement, la politique de l'entreprise est d'investir dans la recherche de rentabilité pour l'ensemble des opérations et non pas de capitaliser par l'achat des terres ». On observe aujourd'hui que le système s'appuie sur le réseau de contrats. » (Ordoñez et Nichols 2003 :7 et 22).

La terre, support matériel central dans le modèle de l'agriculture familiale qui a prédominé dans la région de la pampa (dont l'acteur emblématique est le *chacarero*, nom donné au petit agriculteur de la pampa), commence à jouer un rôle secondaire dans la dynamique économique encouragée par le nouveau schéma productif. D'une part, l'entreprise réussit à concentrer des milliers d'hectares, loués dans différentes zones agro-écologiques du pays, ce qui diminue les risques climatiques. D'autre part, ces grandes échelles permettent d'incorporer constamment de nouvelles technologies tant dans la production agricole que dans la gestion de l'entreprise. Dans le paradigme de l'agribusiness, la valeur finale résulte de l'addition des valeurs partielles obtenues dans chaque unité du système. La « compétitivité » est considérée comme l'aboutissement d'une gestion adéquate de la terre et non comme le seul fait d'en être propriétaire. C'est ce qui explique l'adoption de l'expression « les sans terre » comme emblème identitaire des entrepreneurs innovateurs :

« Je suis un sans terre. 80 % de ce que je sème je le fais sur une terre qui ne m'appartient pas. Ici, le mythe du grand propriétaire terrien est mort. » (Bercovich, 2004 :3).

L'entreprise, inscrite dans une logique réticulaire (le réseau des réseaux, l'agriculture sous contrat, etc.), dissout sa matérialité territoriale en faveur de la réussite financière. Il s'agit d'une opération centrale car cette prise de distance par rapport à la terre et au local est fondamentale pour construire la nouvelle identité sociale : être des sujets « sans terre » qui ont su prendre de la distance par rapport à l'ancienne élite dominante (les grands propriétaires terriens), leur permet un renouveau entrepreneurial. Ils peuvent se présenter comme porteurs du changement paradigmatique au sein du monde agricole.

Le nouveau statut (secondaire) de la propriété terrienne entraîne une reconfiguration de l'identité sociale et politique par rapport aux deux pôles de la hiérarchie sociale rurale : ces entrepreneurs se représentent aussi distants du *chacarero* (agriculteur traditionnel) que du grand propriétaire terrien. D'une certaine façon, ils se situent dans un espace virtuel et se pensent au-dessus de l'*Histoire* :

« Avec ce système, on est arrivé à un réseau de contrats : contrat de location de la terre, contrat pour les semences, pour la pulvérisation, pour les intrants [...] Mais qu'est-ce qui est le plus important ? Le fait que le producteur disparaît. » (Victor, leader de l'agribusiness argentin. Entretien de 2005).

La conséquence la plus immédiate de cette organisation intégrée de l'entreprise-réseau est la désuétude de l'espace de référence identitaire de l'agriculture *chacarera* : l'exploitation familiale. Les anciennes entreprises familiales, avec des hiérarchies pyramidales et, souvent, gérontocratiques, entravaient la flexibilité organisationnelle inhérente aux entreprises-réseau. La nouvelle structure devait être plus adaptée à la volatilité du capital financier, ce qui suppose que l'on remplace la *tranquera* (barrière en bois qui marque l'entrée de la propriété rurale), une icône qui matérialisait la frontière de l'espace-terre dans lequel s'inscrivait le producteur *chacarero*, par un référent déterritorialisé comme la chaîne ou le réseau. Ces formes de représentation virtuelle de l'espace permettent à l'entreprise d'adopter une inscription multiterritoriale. Dans la dynamique de l'intégration verticale (agro-industrielle), horizontale (filiale, cluster), ou réticulaire (réseau de production, agriculture par contrat), la dimension *agro* n'est plus la référence principale (comme c'était le cas dans le modèle familial) mais elle est l'une des phases/scénarios au cours desquels le « holding » s'investit afin de réaliser de la valeur. Par conséquent, la clé est la multiplication des scénarios, ce qui, dans le jargon des agribusiness, s'exprime par la notion de « capacité innovatrice ».

De ce fait, dans le monde qui émerge après la restructuration paradigmatique, l'antagonisme de classe exprimé par le binôme agriculteur/propriétaire terrien, résultat des luttes politiques du XX^e siècle, est dissous dans la fluidité du réseau : tous sont des entrepreneurs innovateurs et les intérêts spécifiques de chacun sont subordonnés au bon fonctionnement de l'ensemble, créant ainsi une situation de solidarité *de facto* entre les maillons du réseau. En revanche, il est essentiel d'attirer du capital financier dont dépend la capacité de reproduction de cette entreprise-réseau structurée sur la concentration productive, la transnationalisation et la généralisation des petites entreprises de service agricole (la contractualisation).

Mais, que s'est-il passé avec les « exploitations familiales » devenues non rentables ? Qu'ont fait les *chacareros*, ces milliers de producteurs agricoles qui peuplaient la vaste pampa argentine²² Le nouveau schéma

22. Rappelons que le recensement agricole national de 2002 a montré la disparition de 88 000 exploitations familiales rurales entre 1988 et 2002.

productif s'est nourri du champ social où il s'enracine : son grand dynamisme est dû, en partie, à l'apport des « déplacés », les producteurs qui n'ont pas pu faire face aux réformes néolibérales macroéconomiques. D'aucuns, surendettés, ont dû vendre leurs terres ou brader leurs exploitations pour payer les créanciers. D'autres ont dû louer leurs exploitations aux grands gestionnaires de holdings qui accumulaient ainsi des centaines de milliers d'hectares. Ces mini-rentiers ont eu différentes possibilités : soit la rente permet de faire vivre la famille, soit elle sert d'investissement pour retrouver un autre métier. Dans ce cas, les choix les plus fréquents sont le commerce ou les services. En effet, une bonne partie des ex-producteurs a quitté la maison rurale et s'est installée dans des villes ou des villages de province pour ouvrir un petit magasin. D'autres ont acheté des équipements et des machines pour prêter leurs services aux grands entrepreneurs qui concentrent la production. Risquant l'exclusion pure et simple du marché du travail, ces *ex-chacareros* ont très peu de marge de manœuvre et doivent faire preuve d'une grande ingéniosité pour éviter les solutions fâcheuses : les emplois subordonnés, le chômage ou, dans les cas les plus extrêmes, la maladie, la dépression, le suicide.

Dans ce système, les agribusinessmen se sont développés sur la base de la location des parcelles et de la tertiarisation des labours ce qui, dans l'ancien modèle (l'agriculture familiale), était considéré comme *un excédent* de producteurs et d'exploitations familiales non rentables, est devenu dans le nouveau modèle (ruralité globalisée) un marché de services. Du coup, des terres en propriété ont été offertes en location sur le marché foncier.

À terme, on comprend comment ces deux agents économiques du système agribusiness interviennent dans le circuit créé par cette ruralité globalisée en se complétant dans leurs positionnements. Les premiers, ceux qui s'autoproclament les « sans terre », ont utilisé la sous-traitance (tertiarisation des services) pour s'adapter rapidement aux demandes du marché international. Ce phénomène a entraîné la généralisation des entreprises de services agricoles conduites par les ex-producteurs, qui sont ainsi devenus des acteurs clés du nouveau schéma productif. Tous s'intègrent au processus de flexibilisation organisationnelle inhérent à la forme réticulaire et virtuelle, facilitée par les nouvelles technologies de l'information et de la communication, ce qui permet une recomposition permanente de la gestion des ressources humaines et naturelles en fonction des contextes et des « opportunités pour faire des affaires ».

En somme, contractant, administrateur, entrepreneur innovateur, producteur-contractant, les figures socioproductives sont multiples,

comme le sont les associations qui se forment dans la nouvelle trame agro-industrielle où de grands holdings engagent un grand nombre de PME²³. Ces redéfinitions des catégories et des pratiques sociales ont d'importantes conséquences à plusieurs niveaux : la dynamique productive est modifiée, de nouvelles solidarités se créent, d'autres disparaissent. Pour ce qui est du premier point, les nouvelles inflexions qu'a connues « le rural » recomposent cet espace au-delà de l'aspect agricole, affectant toutes les sphères de l'activité économique, de l'activité primaire jusqu'aux finances, en passant par l'industrie, les services, le commerce. Cela nous conduit au deuxième point, la naissance d'une institutionnalisation exprimant ces nouvelles solidarités et ces nouvelles alliances : les associations par produit (l'association du cluster du soja, *Acsoja*, du maïs, *Maizar*, du tournesol, *Asagir* entre autres ; les représentations pluricatégories (« le comité de liaison » qui négocie avec le gouvernement illustre bien ces nouvelles solidarités) ; les entreprises hybrides publiques-privées et/ou multisectorielles comme les *pools de semis* et les *fidéicomis*²⁴. Ces dernières formes organisationnelles emblématiques de l'agribusiness sont présentées comme les moteurs de la « deuxième révolution des pampas » (*sic*).

Dans ce système réticulaire, chaque point est plus ou moins affecté par la moindre variation des règles du jeu. Il y a une forte dépendance entre le grand pool, qui concentre la production de centaines de milliers d'hectares, situés dans différentes provinces et pays, et le pool moyen géré par un *chacarero* qui travaille ses propres terres sans compter celles qu'il a louées à ses voisins (il peut arriver à 5 000 hectares), même s'il s'agit de catégories économiques différentes. En effet, ce dernier dépend de la dynamique du premier dans la mesure où il prête ses services au grand pool pour rentabiliser ses investissements en équipements et machines.

Plus de dix années se sont écoulées entre le début de ce processus de changement et le moment de sa cristallisation. Les dynamiques

23. Pour une description détaillée, voir Hernández 2007a et 2007b.

24. Selon la définition de Cristiano (2007 :12) « Le pool de semence est une manière particulière d'exercer l'activité agricole, adoptée par une organisation dont chaque membre apporte un des facteurs de production nécessaires (capital, terre et travail). L'objectif est de maximiser le bénéfice des affaires agricoles en augmentant l'échelle de production et en diminuant les risques intrinsèques du secteur. [...] Le pool comprend des contractants ruraux, des entreprises agrochimiques, des producteurs, plus un élément nouveau : l'investisseur, qui ne provient pas du monde rural. [...] Pour la constitution d'un pool, on conseille la figure légale du fideicomis d'administration financière et non financière à cause de ses avantages en matière fiscale, des coûts et de la grande sécurité juridique. [...] Ainsi, les FCI constituent un élément important de financement pour les producteurs agricoles qui forment le pool et qui, en général, appartiennent au secteur des PME. »

déclenchées par les biotechnologies, le management, le capital financier et les réseaux de production ont conduit à l'imbrication de sphères d'activités qui, jusque-là, fonctionnaient presque sans se connaître. C'était le cas de la communauté scientifique, des entrepreneurs agricoles, des industriels, des investisseurs. Cette interpénétration a commencé à esquisser les lignes d'une cartographie socioproductive inédite, dans laquelle nombre de producteurs ne trouvaient plus leur place sauf à se reconverter. De nouvelles pratiques individuelles et collectives ont réorganisé l'institutionnalité du secteur et ont ouvert de nouveaux espaces d'interaction. Les frontières symboliques, qui auparavant distinguaient le monde *rural* du monde *agraire* ont été remises en question. Les protagonistes du tournant agribusiness ont encouragé le modèle de la ruralité globalisée et ont « commoditisé » la production agricole argentine. En même temps, ils ont créé les conditions pour que l'État assainisse sa situation financière.

Au-delà de toutes les questions que suscite le nouveau modèle socioproduitif mû par les entrepreneurs innovateurs de l'agribusiness, il est certain que le modèle agro-exportateur argentin basé sur un tel système s'est avéré extrêmement fragile dans le contexte international de 2008, surtout par rapport au pilier du capital financier. Prenons le cas des pools de semis pour illustrer l'impact de la crise sur ce schéma de ruralité globalisée.

2008 : ta crise, ma crise, notre crise

Au milieu de l'année 2008, lorsque se cristallise la crise du système financier capitaliste global, le nouveau scénario était déjà installé depuis longtemps dans la pampa argentine. La formation des pools de semis ou des fidéicomis a induit de nouvelles solidarités et alliances sur lesquelles ont convergé des secteurs urbains et ruraux, des acteurs économiques, qui ont aussi compté sur la participation fondamentale du capital financier national et/ou international. Ce sont justement ces alliances, créées entre les différents acteurs du jeu agribusiness, qui ont été mises en relief durant le conflit avec le gouvernement de Cristina F. de Kirchner, alors que l'on voyait s'épauler sur les barricades, les grands et petits entrepreneurs, les villageois et les citoyens, etc. Les arguments des leaders qui montraient ce modèle comme articulante les secteurs (la chaîne agro-industrielle), une source d'emploi et un dynamiseur des villages abandonnés durant les années du centralisme de Buenos Aires, semblaient se matérialiser dans les pratiques politiques collectives.

Il faut cependant resituer la profondeur historique et le caractère processuel des événements. Dans une première phase d'expansion, l'organisation en pool a bénéficié à ceux qui avaient besoin de faire financer leurs dettes et leurs productions :

« Le fidéicommiss agraire [...] est venu compenser le manque de crédit [...]. À plusieurs de ces initiatives ont participé des propriétaires de terres et même des locataires, capitalisant la valeur de la terre ou d'autres biens. » (Conde, 2007 :2, notre traduction).

L'augmentation de la compétitivité propre à ce type d'organisations productives résulte des économies réalisées sur les achats en gros et sans intermédiaires locaux, ce qui permet d'obtenir des réductions d'environ 20 % sur le prix payé par un producteur individuel (Posada et Martínez de Ibarreta, 1998). À l'époque des pionniers (fin des années 1990), nombre de producteurs moyens au bord de la faillite ont réussi à payer leurs dettes grâce à la demande de services que continuaient à demander ces pools, récupérant l'investissement en équipements et machines et équilibrant leur bilan annuel. De ce fait, les intérêts des petits et moyens producteurs se sont trouvés, sans le chercher, dépendants de la capacité de gestion des grands groupes de semis, eux-mêmes liés à la disponibilité du capital financier des investisseurs, issus du monde agraire et non agraire. Qui plus est, du point de vue de cet acteur globalisé, la fin de la politique de convertibilité (un peso = un dollar), a impliqué un bénéfice supplémentaire : après le *défaul*t de 2001, un décret présidentiel a transformé les dettes dollars en dettes pesos, ainsi celui qui devait un dollar devait à partir de 2002 un peso. Mais, en même temps, le dollar coûtait trois pesos sur le marché financier. Cette conjoncture a fait que la dette a été divisée par trois (un dollar = trois pesos) alors que la production, étant largement destinée à l'exportation, les revenus se sont accrus en fonction de la cotation de la monnaie nord-américaine. Cette équation a été particulièrement rentable pour les gros pools de semis qui, fondamentalement tournés vers le marché international, se sont multipliés surtout dans le territoire pampéen.

Après le passage au peso, la pression du crédit a un peu diminué et ceux qui avaient réussi à résister jusqu'alors ont pu bénéficier de la nouvelle dynamique et se sont impliqués comme contractants ou sont passés dans la catégorie des petits et moyens pools, avec une portée purement locale (location de parcelles à des voisins ou dans des provinces proches).

L'alliance temporaire entre petits, moyens et grands producteurs ne dura pas longtemps : la tendance à la concentration du modèle de la

ruralité globalisée a vite montré les limites du scénario de convergence jusqu'alors possible, ce qui fait que certains observateurs ont parlé d'« externalités négatives », rappelant — au-delà des phénomènes conjoncturels — quelle est la dynamique profonde qui anime l'histoire du capitalisme. Cristiano (2007) résume ce phénomène dans un article consacré à la logique économique des pools de semis l'enchaînement des situations :

« Une des externalités de l'apparition des pools est leur expansion vertigineuse, ce qui a contribué à augmenter la rentabilité de la terre suite à la grande augmentation de la demande. Cela se répercute de manière favorable sur les producteurs propriétaires qui préfèrent louer leurs terres (avec un revenu assuré, parfois perçu au moment du semis plutôt qu'après la récolte), plutôt que d'affronter les aléas typiques auxquels est soumise la production agricole. En sont cependant exclus les producteurs locataires qui ne peuvent pas concurrencer le pool, que ce soit parce que la location de la terre est élevée ou parce qu'ils n'ont pas la capacité financière suffisante pour payer le loyer au début de l'activité (le plus habituel c'est que l'on paye le loyer à la fin de la saison). » (14-15, notre traduction).

Ainsi, la reprise du marché des terres a durci les conditions pour accéder au système et pour s'y maintenir. Comme le signalent les économistes du Centro de Investigación y Formación de la República Argentina :

« Cette extraordinaire augmentation de la rentabilité agricole s'est reflétée à son tour dans une montée significative de la valeur des terres agricoles de la région de la pampa qui est passée d'une moyenne de US\$ 2 119 l'hectare durant l'époque du régime de convertibilité [1991 à 2001] à presque US\$ 9 100 l'hectare en 2008. » (CIFRA, 2009 : 12, notre traduction)

Comme nous l'avons signalé, différentes issues (reconversion, exclusion) s'offrent à ceux qui n'ont pas pu se maintenir comme producteurs. En revanche, ceux qui ont pu suivre le rythme de la globalisation de la production agricole argentine se sont affirmés dans ce modèle dans lequel le pilier financier intervient à deux moments clés. En premier, vient la préparation de la saison agricole. C'est alors que les investisseurs mettent leur capital à la disposition des fidéicomis ou des pools de semis. En second la récolte, lorsque les producteurs doivent payer aux propriétaires le loyer de la terre. Certains pools, moyens ou petits, doivent payer à cette période les intrants que les entreprises leur ont fournis. Les investisseurs peuvent être institutionnels (banques, fonds d'investissement, coopératives, etc.) ou individuels, eux-mêmes acteurs du système productif (par exemple, les propriétaires sont souvent

investisseurs). Parfois, ce sont des acteurs extra-sectoriels (le cas de professionnels urbains qui investissent entre 5 000 et 20 000 dollars par saison dans les fidéicomis agricoles est bien connu). Face à la crise internationale, ces investisseurs ont retiré leur offre, fragilisant ainsi ce pilier fondamental du système.

Rappelons en outre que cette conjoncture internationale fut précédée localement par l'affrontement entre le gouvernement et les entrepreneurs ruraux mobilisés contre l'augmentation des taxes. Cette situation de paralysie commerciale, de manque de liquidité financière et de conflits politico-institutionnels eut un complément climatique fâcheux : la sécheresse la plus grave et la plus longue des cinquante dernières années qui affecta la saison agricole de 2007-2008 et la suivante (la mortalité du bétail fut très importante dans certaines zones du nord de la pampa).

Sur le plan du système capitaliste global, la crise financière a eu un impact sur le marché international des céréales, provoquant la chute des prix des *commodities*, ce qui s'est répercuté sur la chaîne de commercialisation du circuit d'exportation des céréales en Argentine. En somme, moins de demande internationale, plus de pression par les impôts, moins de crédits dans le système financier informel national et dans le système formel international, une sécheresse qui s'annonçait longue... le scénario ne pouvait être plus sombre.

Par conséquent, les villages agricoles dont l'économie quotidienne dépendait de la bonne santé du système-réseau de production de *commodities* ont connu le premier désordre social et ont vu resurgir l'« Histoire ». Les solidarités *de facto* entre locataires et propriétaires, entre grands et petits, entre gestionnaires et contractants se sont brisées et ont laissé place aux anciens antagonismes (entre propriétaires des moyens de production et propriétaires de la force de travail, entre propriétaires terriens et capitalistes) que l'on croyait effondrés en même temps que le mur de Berlin. Le temps des idéologies semblait être revenu semer la discorde dans une société (faussement) unifiée derrière le drapeau de l'innovation technologique, organisationnelle et culturelle si vantée par les promoteurs de l'agribusiness. En effet, d'un côté, les investisseurs institutionnels n'ont pas réagi, mettant à disposition des lignes de crédits avec des conditions d'accès assouplies, ou encore ont répondu trop timidement à l'appel des gestionnaires (grands ou moyens) qui concentraient la production dans ce système de ruralité globalisée. En conséquence, les gestionnaires n'ont pas disposé de capital financier suffisant pour acheter les intrants nécessaires et payer les propriétaires terriens. Le conflit d'intérêts s'est exprimé partout, opposant ces entrepreneurs « sans terre » aux banques et aux coopératives d'abord et,

ensuite, aux propriétaires des terres qui dépendaient des loyers pour faire vivre leur famille. Bien des banques ont commencé à faire pression pour récupérer les prêts dont l'échéance coïncidait avec le moment de la récolte. Il en était de même pour les vendeurs d'intrants qui, dans bien des cas, avaient financé des achats qui devaient être payés au moment de la récolte. Mais la sécheresse a entraîné des rendements inférieurs à ceux qui étaient prévus, ce qui a empêché d'honorer les paiements.

Cette situation a amené les producteurs gestionnaires à réduire le nombre d'hectares qu'ils louaient, à diminuer les contrats de service et à ajourner unilatéralement le paiement aux banques, aux propriétaires et aux vendeurs d'intrants. Le maillon le plus faible de cette chaîne de production, le prestataire de services, fut le premier à ressentir l'impact de la crise : la conjoncture lui montrait qu'il était l'acteur le moins autonome du réseau des réseaux dans cette ruralité soudainement relocalisée.

Les propriétaires, pour leur part, ont commencé à faire pression pour se faire payer les loyers à la hauteur du montant convenu avant le début de la saison 2007-2008, alors que la crise internationale n'avait pas encore éclaté, que le gouvernement n'avait pas annoncé l'augmentation des impôts sur les exportations, que la sécheresse ne s'était pas manifestée et que le prix des *commodities* n'avait pas encore sensiblement baissé. En fin de saison agricole, comme le producteur gestionnaire n'avait pas de liquidité, il a dans les meilleurs cas payé « en nature » cédant une partie de sa récolte au propriétaire de la terre qui la commercialiserait lorsque les marchés internationaux se régulariseraient. Dans d'autres cas, il n'a rien payé du tout, ce qui a provoqué de fortes tensions dans les villages (où résident les différents acteurs). Dans d'autres enfin, la surexploitation des ressources naturelles fut la « solution » à la situation de manque de liquidité financière. En effet, à la production agricole déjà bien pénalisée, dont l'expression la plus généralisée était la double culture (soja puis blé ou bien deux récoltes de soja sur une année), ces producteurs (non-propriétaires) n'ont pas hésité à profiter des « restes des récoltes » afin de les proposer, sur le marché alimentaire, pour le bétail. Ainsi, certains endroits de la pampa humide ont connu quatre récoltes sur les terres louées ! Deux correspondaient aux *commodities* et les deux autres aux chaumes qu'ils revendaient comme aliment pour le bétail. Les sols épuisés accuseront, dans les années à venir, les effets de cette folie écologique.

Quant aux banques, les appels à la justice pour tenter de récupérer l'argent des dettes, ont mis sur le pied de guerre les producteurs gestionnaires moyens qui avaient encore des entrées dans les associations corporatistes héritées de l'époque *chacarera* (agriculture familiale). Ils

ont réactivé les groupes « autoconvoqués » qui ont demandé la collaboration d'autres organisations corporatistes agricoles pour défendre les intérêts du secteur. Les agences locales des banques furent prises d'assaut afin d'empêcher la mise aux enchères de leurs propriétés. Des documents furent présentés aux autorités politiques municipales, provinciales et nationales pour leur demander d'aider à régler ce problème. Dans notre perspective anthropologique, ces formes d'action sociale locale sont extrêmement intéressantes pour observer la manière dont les classes moyennes gèrent les conflits d'intérêts des groupes internes. Dans certains villages, cette modalité projette une lumière sur les effets que la crise internationale a eus sur ce système rural globalisé dans la mesure où elle a obligé ses protagonistes à réfléchir sur la dépendance engendrée par un modèle agricole unidimensionnel et essentiellement tributaire de la demande de *commodities*.

En résumé, la crise internationale a mis en évidence la fragilité du nouveau modèle agro-productif dont le capital financier est devenu un facteur essentiel. Dans les prochains mois, on pourra observer comment se recompose la logique productive locale face à la pénurie d'investisseurs qui, extrêmement conservateurs, cherchent refuge dans d'autres *commodities* (comme l'or). Avant 2008, la plupart des analystes de la situation argentine s'interrogeaient sur la vulnérabilité que représentait pour ce pays sa dépendance par rapport à la demande en soja de la Chine ou de l'Europe, les deux principaux acheteurs étrangers. Personne ne songeait à la faiblesse que contenait le système agribusiness en raison de sa dépendance envers le capital financier. Ceux qui prônaient le processus de conversion de l'agriculture familiale « protocapitaliste » à une autre complètement capitaliste, en l'occurrence celle de l'agribusiness, n'ont pas encore commencé à réviser leurs positionnements à la lumière des analyses que nous avons avancées. En ce sens, dans le cadre des débats sur les modèles de développement pour les pays agrodépendants comme ceux qui animent la FAO, le BID, la BM et les agences et instituts de/pour le développement des divers pays du monde, il est essentiel de repenser les arguments en faveur de la « modernisation » des agricultures sous-développées (entre autres la modernisation *via* le modèle agribusiness) à la lumière du cas argentin.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ALONSO NOGARA F., MENDOZA M.R., QUIROGA GÜIRALDES M., SORIA M., 2004: « Estudio del caso Asociados Don Mario », *Cátedra de Comercio, Facultad de Agronomía*, Universidad de Buenos Aires, 14/04/08 : http://www.agro.uba.ar/carreras/agronomia/materias/mercados/programa_mercados.pdf
- BALSA J., 2006 : *El desvanecimiento del mundo chacarero*, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes.
- BASCKO M., TSAKOU MAGKOS P, RODRÍGUEZ SÁNCHEZ C, 1981 : *Esquema conceptual y metodología para el estudio de tipos de establecimientos agropecuarios con énfasis en el minifundio*, Secretaría de Agricultura y Ganadería de la Nación, ESR/137, Buenos Aires.
- BECCARIA L., ESQUIVEL V. et MAURIZIO R., 2007 : « Crise et reprise : les effets sur le marché du travail et sur la distribution du revenu », in : HERNÁNDEZ V., OULD-AHMED P., PAPAIL J. et PHÉLINAS P. (ed.) : *Turbulences monétaires et sociales. L'Amérique latine dans une perspective comparée*, Paris, L'Harmattan, collection « Questions contemporaines ».
- CALANDRA M, 2009 : « El INTA y sus órdenes simbólicos en pugna », in : GRAS y HERNÁNDEZ (compiladoras) *La Argentina Rural. De la agricultura familiar a los agronegocios*, Biblos, Buenos Aires.
- CIFRA, 2009 : « Transformaciones estructurales en el agro pampeano. La consolidación del bloque agrario en la Argentina », Document de travail n° 1, septiembre, mimeo, Buenos Aires.
- CONDE C., 2007 : « Los fideicomisos cada vez más utilizados en el agro », *Boletín Electrónico Pregón Agropecuario*, n° 33, www.produccion-animal.com.ar.
- CRISTIANO G., 2007 : « El pool de siembra : una figura institucional en auge », communication présentée aux *V Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*, Buenos Aires.
- DAVIS J. & GOLDBERG R., 1957 : « A Concept in Agribusiness », *Harvard University*, Boston.
- FRAGA ROSENDO M., 2004 : Informe del Centro de Estudios Nueva Mayoría, mimeo, Buenos Aires.

- GIBERTI H., 2003 : « Modernizado e insatisfactorio sector agropecuario », *Realidad Económica*, n° 200, Buenos Aires.
- GIBERTI H., 2005 : « Cincuenta años de evolución de la agricultura argentina », <http://www.inta.gov.ar/balcarce.info/documentos/econo/rural/giberti.htm> [9/4/08]
- GRAS C. et HERNÁNDEZ V., 2007 : « L'agriculture argentine dans la globalisation : connaissances et subjectivités », *Autrepart*, n° 43, « Dérégulation, travail et solidarités », Paris.
- GRAS C. et HERNÁNDEZ V. (compiladoras), 2009a : *La Argentina Rural. De la agricultura familiar a los agronegocios*, Biblos, Buenos Aires.
- GRAS C. et HERNÁNDEZ V., 2009b : « El fenómeno sojero en perspectiva », in : GRAS y HERNÁNDEZ (compiladoras) 2009, *ibidem*, Biblos, Buenos Aires.
- GRAS C. et HERNÁNDEZ V., 2009c : « Reconfiguraciones sociales frente a las transformaciones de los 90 : desplazados, chacareros y empresarios en el nuevo paisaje rural argentino », in : GRAS C. et HERNÁNDEZ V. A. (ed.), *ibidem*, Biblos, Buenos Aires.
- HERNÁNDEZ V., 2007a : « Entrepreneurs sans terres et pasteurs de la connaissance : une nouvelle bourgeoisie ? », in : HERNÁNDEZ V. et al. (ed.), 2007 : *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*, vol. 47, n° 187, octubre-diciembre, p. 331-365.
- HERNÁNDEZ V., 2009 : « Ruralidad globalizada y el paradigma de los agronegocios en las pampas gringas », in : GRAS C. et HERNÁNDEZ V. A. (ed.), 2009, *op. cit.*, Biblos, Bs. As.
- HERNÁNDEZ V. et GOULET F., 2009 : « Vers un modèle de développement et d'identités professionnelles agricoles globalisés ? Dynamiques d'innovation autour du semis direct en Argentine et en France », soumis à *Revue Tiers-Monde*.
- HILLCOAT G et GUIBERT M., 2003 : « Compétitivité acquise et capacité d'adaptation : l'agriculture pampéenne face à la crise », *Cahiers des Amériques latines*, n° 41, premier trimestre, Paris.
- LÓPEZ A., 2006 : « Empresarios, instituciones y desarrollo económico : el caso argentino », p. 230.
< <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/7/24237/DocLopez.pdf>>

- ORDOÑEZ H., 2000 : « Nena. Nueva economía y negocios agroalimentarios », *Programa de agronegocios y alimentos, Facultad de agronomía*, UBA, *Maîtrise en agro-affaires et aliments* : 43-44.
- ORDOÑEZ H. y NICHOLS C., 2003 : « Caso Los Grobo », *UBA-Universidad de Texas*.
- POSADA M. et MARTINEZ de IBARRETA M., 1998 : « Capital financiero y producción agrícola: los « pools » de siembra en la región pampeana », *Realidad Económica*, n° 153, p. 112-135.
- SOUSA SANTOS B., 2007 : « Más allá de la gobernanza neoliberal : El Foro Social Mundial como legalidad y política cosmopolitas subalternas », en SANTOS M. y GARAVITO R. (ed.) : *El derecho y la globalización desde abajo. Hacia una legalidad cosmopolita*, México, Anthropos.
- SVAMPA M. et ANTONELLI, M., 2008 : *Minería Transnacional, narrativas del desarrollo y Resistencias sociales*, Buenos Aires, Biblos.
- SZTULWARK S., 2005 : « Especialización Productiva y Subdesarrollo en el Paradigma Informacional. Una Aproximación a Partir del Caso de las Semillas Transgénicas y su Difusión en la Argentina », travail présenté lors du séminaire ALTEC 2005, Bahía, Brasil.
- TARABORELLI D., 2007 : *Informe sobre las maestrias de agronegocios*, miméo, Universidad Nacional de General Sarmiento.
- TORT M. et ROMAN M., 2005 : « Explotaciones familiares : diversidad de conceptos y criterios operativos », in GONZALEZ M. (Coord.) : *Productores familiares pampeanos : hacia la comprensión de similitudes y diferenciaciones zonales*, Buenos Aires, Astralib, p. 35-65.

Articles journalistiques et autres sources secondaires

- BERCOVICH A., 2004 : « Yo soy un sin tierra », *Page 12*, 25 avril, Buenos Aires.
- CASTRO J., 2004 : « Especialización agroalimentaria », *Clarín*, 14 février, Buenos Aires.

ANNEXES

Tableau n° 1 :
Prix internationaux de blé, maïs et soja, 1996 à 2004

Année	Blé	Maïs	Soja
96/97	286,66	238,89	624,47
97/98	247,38	202,67	438,41
98/99	241,30	203,44	342,87
99/00	206,38	188,23	392,53
00/01	261,74	170,58	334,51
Moyenn e 92/01	290,16	228,10	461,46
01/02	358,52	293,37	576,65
02/03	416,39	243,98	521,49
03/04	388,04	268,32	638,08
04/05	242,88	180,40	446,60

Source : Secretaría de Agricultura, Ganadería,
Pesca y Alimentación (SAGPYA)

Tableau n° 2 :
Hectares, Production et Rendement de soja RR entre 1997 et 2007

Année	Hectares semés	Hectares récoltés	Production (en Tn.)	Rendement (Kg/ha)
1997/98	7 176 250	6 954 120	18 732 172	2 693
1998/99	8 400 000	8 180 000	20 000 000	2 444
1999/00	8 790 500	8 637 503	20 135 800	2 331
2000/01	10 664 330	10 400 193	26 880 852	2 584
2001/02	11 639 240	11 405 247	30 000 000	2 630
2002/03	12 606 845	12 419 995	34 818 552	2 803
2003/04	14 526 606	14 304 539	31 576 751	2 210
2004/05	14 400 000	14 037 246	38 300 000	2 730
2005/06	15 364 574	15 097 388	40 467 936	2 680
2006/07	16 134 837	16 134 837	47 460 936	2 971

Source : SAGPYA

REDÉFINITIONS DE L'ÉTAT-NATION ET DES TERRITOIRES AU MALI EN TEMPS DE CRISE : MIGRANTS CHINOIS ET POPULATIONS LOCALES

Françoise BOURDARIAS

L'implantation des entreprises et des migrants chinois en Afrique est aujourd'hui perçue comme une étape importante du processus de mondialisation.

Depuis le début des années 2000, ce thème a donné lieu à un nombre croissant de publications de politologues et d'économistes. Ils ne prennent généralement guère en compte la différenciation des contextes locaux et situent leurs analyses à l'échelle du continent africain.

Privilégiant les causalités économiques et les rapports entre États ¹, ils mettent efficacement en lumière les tensions économiques et géopolitiques globales qui viennent s'inscrire dans les configurations sociales africaines (Niquet, 2002 ; Sautman, 2006). Dans un contexte mondial caractérisé par une compétition pour l'appropriation des ressources, pour la maîtrise du marché et des relations internationales, l'État chinois construirait tout à la fois un nouveau territoire économique et une hégémonie politique ², légitimée par les définitions du développement et de la coopération internationale qu'il argumente, face aux États occidentaux.

1. Kernen (2007, p. 163-180) a souligné cette tendance.

2. De nombreux médias occidentaux évoqueront une « nouvelle colonisation », ou même une « invasion » chinoise en Afrique, tandis que les médias chinois décrivent la formation d'un territoire englobant les pays anciennement colonisés affrontant la domination économique et politique de l'Occident.

Les flux migratoires chinois vers l'Afrique semblent alors déterminés par ces stratégies d'État. Dans le sillage des grandes entreprises publiques et des multinationales chinoises affluent des entrepreneurs privés, puis plus récemment, des migrants dépourvus de capitaux économiques et sociaux. Cette nouvelle vague de migrants peut être interprétée dans le cadre de la crise économique et du chômage qui se développent aujourd'hui en Chine. L'évolution des législations régulant les sorties du territoire indique que l'État chinois entend faciliter l'émigration d'une partie de sa main-d'œuvre excédentaire³.

Un tel parti pris d'analyse peut cependant susciter quelques interrogations théoriques et méthodologiques.

En premier lieu, l'un des paradigmes orientant depuis plus d'une décennie les observations du processus de mondialisation semble remis en cause lorsqu'il s'agit des flux économiques et migratoires entre la Chine et l'Afrique. L'État-nation, la notion de territoire qui lui est associée sont ici mis au centre de l'analyse. Le développement du processus de mondialisation avait cependant conduit de nombreux auteurs⁴ à présenter l'affaiblissement des États comme l'un de ses effets les plus notables. L'État-nation, forme politique figée, gardien d'un territoire ou tentant de conquérir de nouveaux espaces, est alors confronté à la force des flux de capitaux, de migrants, à la vitalité des réseaux transnationaux qui transgressent ses frontières. En même temps apparaît une nouvelle figure de migrant. Les « mobiles transnationaux⁵ » construisent de nouvelles normes économiques et sociales, des espaces et des temporalités inédits, en contournant ou en instrumentalisant les contraintes d'un ordre politique et économique maintenu par des pouvoirs étatiques affaiblis.

Aujourd'hui, les migrants chinois en Afrique ne sont guère considérés sous cet angle, à l'opposé de leurs compatriotes implantés en Europe, aux USA et en Asie.

3. Pina-Guérassimoff (2006). L'auteur analyse notamment l'évolution des politiques migratoires de l'État chinois.

4. Dans les années quatre-vingt-dix, cette thématique a donné lieu à une abondante littérature anglophone et francophone. Citons pour cette dernière : Badie (1995) et Badie et Smouts (ed.), (1996).

Des débats sont aujourd'hui en cours, alimentés par les analyses de la récente crise économique et financière : l'État-nation constitue-t-il une forme politique obsolète, face aux « pouvoirs transnationaux » ? Pour certains chercheurs, on observerait plutôt une reconfiguration d'appareils étatiques fondamentalement hétérogènes, les États-nations exerceraient une influence déterminante sur le processus de mondialisation. Voir sur ce débat : Cohen (2003).

5. Voir sur ce point les travaux d'Alejandro Portès et d'Alain Tarrus, notamment : Portès (1999 : p. 15-25) ; Tarrus (2001 : p. 27-61).

Les spécificités des relations Chine-Afrique et de ces nouveaux flux migratoires justifient-elles le privilège accordé aux stratégies étatiques ? Une telle question devrait inciter les chercheurs à adopter un nouveau point de vue sur les migrations chinoises en Afrique.

La plupart des travaux consacrés aux stratégies économiques et aux migrations chinoises en Afrique adoptent en effet une perspective macrosociologique. Les apports d'une telle échelle d'observation et les processus sociaux qu'elle occulte ont déjà été soulignés par des chercheurs ⁶.

La perspective macrosociologique sélectionne des dynamiques, des déterminismes globaux qui semblent s'imposer « de l'extérieur » aux sociétés locales, sans permettre d'appréhender la multiplicité des stratégies collectives et individuelles, des constructions symboliques et des mises en scène qui les argumentent, les légitiment ou les remettent en cause. Cette perspective occulte ainsi l'influence spécifique des cadres sociaux concrets qui s'imposent localement aux stratégies économiques et migratoires chinoises en Afrique. Leur diversité et leurs transformations rapides se trouvent sous-estimées. Quant aux pratiques des différentes fractions des populations africaines — lorsqu'elles sont évoquées, ce qui est assez rare — elles sont envisagées comme des « réactions » (des tactiques ponctuelles) de consommateurs attirés par les produits chinois, de commerçants et de salariés concurrencés par les résidents chinois. Exclusivement privilégiée, la focale macrosociale constitue toujours les populations en ensembles « d'agents passifs » subissant des processus qui leur échappent. Ici, seules les élites d'État seront parfois situées dans la sphère du politique — quelle que soit l'analyse proposée de leurs stratégies : opposition aux institutions internationales et aux politiques de développement occidentales, construction de nouvelles alliances dans le champ des relations internationales, captation d'une partie des financements chinois...

La perspective microsociologique ⁷ propose une version bien différente des processus locaux, elle fait apparaître un nouveau paysage. Les stratégies économiques et sociales, les affrontements, les compromis et les alliances qui en résultent sont alors marqués par les constructions

6. Voir sur ce point : Revel (ed.), 1996 ; Grignon et Passeron (1989). Ces réflexions peuvent être mises en regard avec les perspectives ouvertes par les travaux de l'École de Manchester et ceux de G. Balandier.

7. Concernant l'Afrique de l'Ouest, les travaux publiés dans cette perspective sont encore très peu nombreux. Il n'en va pas de même pour l'Afrique de l'Est et l'Afrique du Sud, où la présence chinoise est bien plus ancienne. Voir Bredeloup, Bertoncello, 2006 : 199-224 ; Kernen, Vullier, 2008, (<http://www.fasopo.org>) ; le dossier « Les trajectoires de la Chine-Afrique », *Afrique Contemporaine*, 2008/4, n° 228.

symboliques élaborées par les agents, ils s'inscrivent dans une multiplicité de contextes (dynamiques globales, État, sociétés locales) et semblent relever en grande partie de la contingence. L'observateur, il est vrai, peut alors être conduit à isoler des singularités locales et à privilégier, parfois sans mesure, « l'autonomie des acteurs ».

Si l'on évite cet écueil, un tel point de vue permet cependant d'appréhender la multiplicité des trajets migratoires chinois et des formes d'implantation, liés à la spécificité des sociétés locales africaines. En effet, l'histoire de chacun des États africains, leur position actuelle dans les champs économique et géopolitique mondiaux, les tensions sociales qui s'y développent, donnent une forme très particulière aux migrations chinoises, qui contribuent à la transformation de la société locale dans ses dimensions les plus essentielles — structure du marché du travail, rapports à l'activité salariée, forme des réseaux commerciaux, constructions du politique. L'ensemble de ces dynamiques constituent aujourd'hui les « cadres sociaux » de l'installation des migrants.

J'utiliserai ici des observations recueillies lors d'une recherche menée entre 2005 et 2009 au Mali. Les publications qui en sont déjà issues mettent au centre de l'analyse les interdépendances entre activités économiques chinoises et dynamiques économiques et sociales locales (Bourdarias, 2009, p. 28-54).

J'ai pu alors constater que la présence chinoise au Mali contribuait à révéler un ensemble de conflits internes à la société malienne, à leur donner une forme spécifique. En même temps, la situation d'expatriation conduisait les migrants à porter un nouveau regard sur leur propre société, sur la place qu'ils y occupent, sur leurs projets migratoires. La multiplicité des mondes sociaux coexistant au sein de la population chinoise migrante, les conflits qui la traversent, incitaient par ailleurs à remettre en cause la pertinence des notions de « diaspora » et de « communauté » (Bourdarias, 2009).

Dans cette contribution, je présenterai quelques observations concernant les représentations du politique liées aux interactions entre populations locales et migrants chinois. Ces représentations peuvent être appréhendées à travers les constructions identitaires et des discours qui varient considérablement selon les situations envisagées. Les espaces sociaux et les groupes d'appartenance auxquels se réfèrent les individus éclairent les rapports entretenus avec les sociétés d'origine, l'ordre social qui les caractérise et les transformations qui les affectent. Par ailleurs les discours diffusés par les médias sur la mondialisation, et plus particulièrement sur la présence chinoise en Afrique, les argumentations qui s'y confrontent, exercent une influence notable sur ces

représentations. Ils constituent des outils qu'utilisent populations locales et migrants lorsqu'il s'agit de donner du sens aux situations vécues.

Les constructions du politique qui s'élaborent au Mali éclairent les spécificités des flux migratoires chinois vers ce pays, qui pour une bonne part échappent aujourd'hui au contrôle direct de l'État chinois. Elles permettent aussi de constater la multiplicité des représentations de l'État-nation et du territoire, autour desquelles s'articulent les productions symboliques et les pratiques des migrants et de nombreux groupes sociaux maliens.

Lié aux singularités du contexte malien, et peut-être transitoire, ce dernier phénomène relève cependant des constructions locales de la mondialisation, encore aujourd'hui peu prises en compte lorsqu'il s'agit d'analyser les transformations des dynamiques globales.

Distance et proximité, quelques constructions maliennes des identités chinoises

Les représentations maliennes des activités chinoises et des groupes qui composent la population migrante se transforment rapidement — dans la durée, bien entendu, et en fonction des situations observées. Il semble qu'elles procèdent de l'évaluation, effectuée par les différentes composantes de la société malienne, des distances qui s'instaurent entre population locale et résidents chinois, entre la population malienne et sa propre classe politique.

À la fin des années quatre-vingt-dix, « les Chinois » étaient avant tout perçus comme des experts envoyés par l'État chinois, pour développer le Mali, des « bâtisseurs ». Les chantiers se multipliaient. À côté des entreprises d'État chinoises, des entreprises à capitaux mixtes s'étaient récemment implantées au Mali⁸. Si l'État chinois finançait certaines opérations dans le cadre des relations de coopération, ces entreprises emportaient déjà de nombreux marchés liés aux financements des pays occidentaux, d'organismes internationaux... Pourtant, ponts, stades et hôpitaux étaient « construits par les Chinois » et leur État apparaissait comme le « bailleur de fonds ».

Les ouvriers maliens étaient de plus en plus nombreux à travailler sur ces chantiers. Lors des longues causeries du soir⁹, dans les « grins¹⁰ » des

8. En Chine, la réforme des droits de propriété industrielle (1997) a entraîné la privatisation partielle d'un certain nombre d'entreprises, au sein desquelles l'État peut ou non devenir le partenaire majoritaire. Voir sur ce point : Bergère (2007) ; Kernen et Rocca (1998).

9. Le développement des activités économiques chinoises à Bamako a attiré mon attention au moment même où il devenait un objet de débat pour les habitants des quartiers périphériques qui constituaient mon terrain d'observation entre 1995 et 2005. L'objet s'est

quartiers populaires de Bamako, les mérites et les défauts des « patrons chinois » étaient inlassablement confrontés à ceux des employeurs maliens, libanais, européens. Les constructions de la sinité relevaient alors pour l'essentiel du registre économique, parfois de la compétence technique. Ce qui n'était pas le cas lorsqu'il s'agissait d'employeurs maliens ou d'autres nationalités, décrits comme capricieux et arbitraires, avec lesquels il était donc possible de négocier, de faire preuve de savoir-faire social. Dans le cas des employeurs chinois, les relations de courtoisie, d'estime ou d'amitié étaient perçues par les ouvriers maliens comme imprégnées de calcul économique. Tout comme le salaire, elles semblaient mesurées à l'aune de la quantité de travail effectué, de la ponctualité et du sérieux manifesté par le travailleur. En revanche, ces relations désenchantées rendaient inopérantes les habiletés sociales efficaces dans d'autres sphères.

En dehors des chantiers, les Chinois étaient « invisibles », on affirmait même qu'ils « se cachaient ». La présence de quelques bars chinois dans les quartiers résidentiels du centre-ville ne suscitait aucun commentaire.

Les marchandises chinoises s'étaient déjà imposées sur le marché, on vantait, au Mali comme ailleurs, leur faible coût¹¹. Mais les réseaux commerciaux maliens en maîtrisaient l'importation et la distribution, ce qui, comme on le verra plus loin, constitue aujourd'hui encore un trait spécifique de la configuration malienne. Jusqu'en 2005, de nombreux commerçants formulaient ainsi la division du travail qui semblait s'être instaurée entre Chinois et Maliens : « Chacun ici fait ce qu'il sait faire, les Chinois produisent, et nous, les Maliens, nous vendons [...] Les Maliens sont des commerçants par tradition¹². »

« Bailleurs de fonds », bâtisseurs et producteurs, les Chinois étaient alors situés dans un espace économique et politique lointain. Leur présence au Mali semblait aussi manifester la continuité de la politique extérieure de l'État malien depuis l'indépendance, depuis « le temps de Modibo », malgré la remise en cause des principes « socialistes » qui guidaient la politique économique des débuts de l'indépendance, malgré la privatisation des entreprises publiques maliennes, malgré le chômage et

d'une certaine façon constitué « en creux » lors de recherches portant sur le développement des tensions sociales liées à l'accroissement du chômage, aux conflits fonciers suscités par les politiques publiques de lotissement des quartiers « spontanés », à la transformation des représentations de l'appareil d'État et des élites.

10. Les *grins*, en milieu urbain, sont des groupes amicaux fondés sur l'appartenance à une même classe d'âge et de sexe, et impliquent en principe l'égalité des conditions.

11. « Grâce aux Chinois », les « pauvres » pouvaient acheter motos, vêtements et chaussures de « Tubabus » (Blancs) !

12. Entretien avec un groupe de grands commerçants importateurs de motos et de chaussures chinoises, Bamako, 2002.

le détournement des fonds publics qui, aux yeux des couches populaires, en découlent.

Entre 2005 et 2009, les activités économiques chinoises au Mali se sont intensifiées et profondément transformées. Leur visibilité semble s'être accrue. « Les Chinois sont partout », « ils envahissent tout » : dans les couches moyennes et populaires bamakoises, ces affirmations émaillent aujourd'hui les discours lorsqu'il s'agit de définir les causes du chômage ouvrier, des difficultés que connaissent les commerçants et les petits entrepreneurs locaux, dans un contexte de crise économique généralisée. Ces lieux communs traduisent avant tout une réorientation des regards sociaux.

Les sociétés chinoises ont implanté au Mali de nombreuses filiales, essentiellement spécialisées dans les secteurs du BTP (construction de routes et d'ouvrages d'art, aménagements hydrauliques), dans la conception et l'organisation d'entreprises industrielles.

Pour les sociétés les plus importantes, ces secteurs ne représentent qu'une partie de leurs activités au Mali ou dans le reste du monde, elles investissent aussi bien dans les industries de production locales¹³. Les statuts de ces sociétés et de leurs filiales sont très divers¹⁴ — certaines sont encore entièrement contrôlées par l'État chinois, la plupart se sont ouvertes aux capitaux privés et ont acquis une plus ou moins grande autonomie de gestion. Les filiales des différentes sociétés entrent en concurrence pour l'obtention des marchés et s'efforcent de limiter toujours plus les coûts de production. Les formes de gestion de la main-d'œuvre reflètent bien cette situation. Au Mali, les cadres, les techniciens et quelques ouvriers qualifiés viennent de Chine, le plus souvent des sociétés elles-mêmes, sur contrat de deux ou trois ans renouvelables. La main-d'œuvre ouvrière, manœuvres et quelques ouvriers qualifiés, est recrutée sur place pour la durée des chantiers. Cette pratique est liée explicitement au faible coût de la main-d'œuvre locale et, préciseront certains cadres chinois, au peu de virulence des syndicats¹⁵.

Ces entreprises n'entretiennent pas les mêmes liens avec la sphère politique, et leurs stratégies économiques sont relativement différenciées. Elles sont cependant perçues localement comme des entreprises d'État

13. Au Mali, dans les productions textiles et agroalimentaires. Dans les quelques grandes entreprises de ces secteurs (Sukala, COMATEX), les capitaux sont à 80 % chinois (État, entreprises chinoises à capitaux mixtes). Onze sociétés chinoises ont aujourd'hui implanté des filiales au Mali (BTP, Télécommunications, chimie).

14. Ce point est analysé dans Bourdarias (2009 : 28-54).

15. Il en va différemment dans d'autres pays du continent. Le cas de l'Algérie est souvent cité en contre-exemple. Deux des sociétés de BTP enquêtées au Mali en 2008 déclaraient employer en Algérie de deux à trois mille travailleurs chinois.

chinois. Nous verrons plus loin que leur nombre croissant manifeste aux yeux de nombreux groupes sociaux maliens, notamment les ouvriers employés sur les chantiers chinois, l'emprise croissante d'un État étranger sur le territoire national, tandis que certaines fractions des élites politiques et économiques les considèrent comme un atout pour le développement du Mali, un rempart contre l'influence économique des pays occidentaux, notamment de l'ancien pays colonisateur. Cette thématique nourrit aujourd'hui de multiples débats sociaux, autour des définitions du développement, de l'autonomie nationale et des politiques étrangères de coopération.

Les conflits et les controverses que suscite l'extension récente du « secteur privé » chinois se situent à un autre niveau et sont étroitement liés aux relations de proximité spatiale et de compétition économique qui s'instaurent entre certaines catégories de Maliens et de migrants chinois. De telles situations donnent lieu notamment à des jugements sociaux qui relèvent à la fois des sphères de l'éthique, du religieux, de l'économique.

Si les grands chantiers qui marquent les paysages urbains et l'ensemble du territoire malien signifient la présence de l'État chinois et ses liens privilégiés avec l'État malien, à Bamako, les bars hôtels qui se sont multipliés depuis le début des années 2000 symbolisent l'emprise croissante d'un « secteur privé » chinois. Largement dispersés dans l'espace urbain, ils constituent son aspect le plus visible aux yeux de la population.

Les premiers se sont implantés dans les quartiers résidentiels proches du centre administratif, puis, suivant l'avancée de l'urbanisation, dans les nouveaux quartiers du Nord de la ville, enfin au sud du fleuve Niger. La location de chambres de passe constitue l'essentiel de leur activité, très rentable encore, malgré la multiplication des établissements¹⁶. Leur clientèle est exclusivement malienne. Dans un contexte où les tensions qui traversent le champ religieux marquent de plus en plus les représentations du politique, la prolifération des bars chinois devient un indice de la décadence de la société malienne, de l'incapacité, ou de la perversité des gouvernants. Les imams les plus médiatiques les dénoncent dans leurs prêches, les riverains multiplient les pétitions exigeant leur

16. 102 au début 2009, ils sont exclusivement concentrés à Bamako. Tous ne sont pas également rentables. Ils peuvent être différenciés selon le type de clientèle, les catégories de prostituées qui y exercent. Ils font également office, le jour, de lieux de rencontre qui permettent à certains couples d'échapper à la vigilance des familles et des conjoints. L'arrivée de prostituées chinoises est très récente (fin 2008) et elles sont encore peu nombreuses.

fermeture¹⁷, les journaux et les radios privées s'en font l'écho. En mars 2005, plusieurs bars chinois furent pillés par des émeutiers à l'issue d'un match de football perdu par l'équipe malienne contre l'équipe togolaise. Au cours de la même année, plusieurs résidents chinois furent victimes d'agressions¹⁸.

L'opposition « secteur ' d'État »/« secteur privé » structure les représentations maliennes de la population des résidents chinois. Elle oriente la construction de deux catégories identitaires contrastées — « les Chinois envoyés par leur gouvernement », bâtisseurs et bailleurs de fonds, qui ne seraient que de passage au Mali, tandis que les entrepreneurs privés tenteraient de s'y implanter durablement pour « trouver l'argent », au besoin en contournant les lois locales et en bafouant la morale. La figure du « tenancier de bordel » condense ainsi tous les traits négatifs attribués à cette dernière catégorie de migrants.

Le « secteur privé » se caractérise cependant par son hétérogénéité, par la diversité des branches d'activité, des trajectoires des entrepreneurs, des capitaux et des réseaux sociaux qu'ils peuvent mobiliser.

Il est difficile de comptabiliser les entreprises privées chinoises implantées au Mali, les sources administratives doivent être recoupées, et de l'aveu même des fonctionnaires, elles ne permettent pas une évaluation précise. Les chiffres ci-dessous, qui concernent les entreprises du secteur contractuel (« formel »), sont donc approximatifs.

Dans les secteurs de l'industrie, du bâtiment et du commerce, 60 entreprises au minimum sont en activité à Bamako en 2008¹⁹ : 9 entreprises du BTP ; 8 entreprises de fabrication industrielles ou artisanales ; 30 établissements d'import-export, 13 commerces de détail.

À Kayes, Sikasso et Bougouni on peut comptabiliser six unités de production (montage de matériel agricole, agroalimentaire, cimenteries). Des entreprises enregistrées à Bamako peuvent avoir des filiales ou des concessionnaires dans d'autres villes.

Les chiffres concernant le secteur de l'hôtellerie sont par contre particulièrement fiables. L'Office malien du tourisme et de l'hôtellerie (OMATHO) enregistre les créations d'établissements, contrôle l'application des règlements sanitaires et décide éventuellement de la fermeture. Cent deux « restaurants hôtels » étaient ouverts en 2009 à Bamako où se concentre la totalité de ces établissements.

17. J'ai pu consulter en 2007 les pétitions adressées à la brigade des mœurs et appréhender la diversité des milieux sociaux d'appartenance des pétitionnaires.

18. Ces événements semblent être à l'origine de la fondation de l'Association des résidents chinois au Mali (ARCM) dont tous les adhérents sont des entrepreneurs privés.

19. Par ailleurs six cabinets agréés de médecine chinoise sont en activité à Bamako.

Depuis quelques années, l'arrivée de nouvelles catégories de migrants a entraîné le développement d'activités informelles : artisanat, petits commerces de rue, colportage.

Les entreprises commerciales chinoises sont encore peu nombreuses, et aucune ne s'est encore implantée dans les villes secondaires maliennes, ce qui différencie le Mali d'autres États d'Afrique de l'Ouest où l'installation de réseaux commerciaux a précédé et orienté les flux migratoires. Depuis 2008 cependant, la thématique de « la concurrence chinoise » tend à dominer les discours des commerçants maliens, lorsqu'ils évoquent les difficultés que connaissent les réseaux les plus anciens et les plus prospères. On observe le même revirement chez les petits entrepreneurs maliens du bâtiment, et depuis peu, dans le secteur informel. Le gouvernement malien est alors mis en accusation, incapable de « développer la production », de « donner du travail » aux jeunes Maliens, de protéger le commerce local. L'indépendance nationale serait ainsi remise en cause. De tels débats font émerger, y compris chez les plus jeunes, des récits de mémoire où se trouvent mis en scène le personnage de Modibo Keita et l'épopée des premières années de l'indépendance.

« Les Chinois sont arrivés avec Modibo »

Les Maliens, quelle que soit leur appartenance sociale, utilisent volontiers cette formule lorsqu'ils évoquent l'arrivée des premiers ressortissants chinois.

Peu après l'accession du Mali à l'indépendance (1960), le nouvel État, sous la présidence de Modibo Keita, instaure des relations privilégiées avec l'Union soviétique et avec la Chine.

Dans un contexte diplomatique particulièrement tendu, l'État malien affirme des choix politiques et économiques qualifiés de socialistes. Le développement du Mali est lié à l'industrialisation, à la mise en place d'un secteur d'État devant permettre une autonomie par rapport aux investissements étrangers (Constantin et Coulon, 1979). Les sociétés maliennes d'État se multiplient. Les experts envoyés par des sociétés d'État chinoises organisent les premières entreprises de production agroalimentaire et textile, participent au développement des équipements collectifs et du secteur hospitalier.

Sous le gouvernement issu du coup d'état militaire de 1968, la transformation de la politique extérieure malienne ne remet pas en cause ces liens avec la Chine. L'aide chinoise contribue alors à la modernisation d'entreprises industrielles maliennes d'État qui se transformeront en

entreprises mixtes sino-maliennes²⁰ à la faveur du processus de privatisation, qui culminera entre 1981 et 1985 et se poursuivra après le renversement de Moussa Traore en 1991.

La privatisation des entreprises publiques, suivie de faillites retentissantes, a alors provoqué un chômage massif d'ouvriers et de cadres, dont certains retrouveront un emploi dans les entreprises chinoises.

La présence de l'État chinois accompagne ainsi la naissance de l'État-nation malien. Elle est intégrée aux cadres de la mémoire collective, dont elle oriente les constructions, notamment lorsqu'il s'agit de donner du sens aux perturbations économiques et sociales vécues. Les choix diplomatiques et économiques de Modibo Keita évoquent alors un État fort, capable de s'opposer aux États occidentaux, de conquérir une autonomie économique. Dans un contexte de crise économique aiguë, les différentes composantes de la société malienne sont conduites à évaluer les politiques gouvernementales et les élites d'État à l'aune de ce modèle. Ces formes d'institution imaginaire de la société sont très diverses, souvent antagonistes. Dans certains cas, le modèle étatique chinois lui-même sera mobilisé — d'autres groupes se référeront aux relations concrètes qu'ils entretiennent avec certaines composantes de la population chinoise.

Dans tous les cas déjà observés, quels que soient les jugements portés sur l'implantation des entreprises chinoises, ce sont les définitions du rôle de l'État et des conditions de l'autonomie territoriale qui sont objet de débats et de conflits.

La récente transformation des discours des grands commerçants transnationaux est particulièrement intéressante à observer. Ils ont en effet largement bénéficié du processus de privatisation des entreprises publiques maliennes, du développement du commerce avec la Chine, et ont sans aucun doute contribué à la chute du premier gouvernement malien. L'arrivée tardive et le faible nombre des commerces chinois au Mali semblent liés à leur influence politique et économique.

Cette spécificité malienne doit être mise en perspective avec la position sociale occupée par les réseaux commerciaux maliens, avec les liens étroits et parfois conflictuels qu'ils entretiennent avec l'appareil d'État depuis l'indépendance. La privatisation des entreprises publiques a favorisé l'entrée de capitaux étrangers (chinois, libanais, français). Elle a également donné une nouvelle impulsion à l'accumulation des capitaux commerciaux maliens.

20. La Sukala (production sucrière) devient société mixte sino-malienne en 1971, La COMATEX (textile) en 1994.

Les marchandises chinoises sont arrivées très tôt sur le marché malien dans le sillage des missions économiques accompagnant les activités d'expertise technique. Cependant leur distribution et, pour une grande part, leur importation ont été longtemps assurées par des réseaux commerciaux maliens dont les activités s'étendent dans de nombreux pays d'Afrique de l'Ouest et d'Afrique centrale, dont les entrepreneurs circulent entre les places commerciales asiatiques, moyennes orientales, européennes et américaines. À partir de 1998, les réseaux les plus solides ont installé des « comptoirs » à Hong-Kong, puis à Guangzhou, bientôt suivis par de jeunes commerçants, mal pourvus en capitaux monétaires et sociaux, qui voyaient là le moyen d'amorcer la construction de leur propre entreprise.

Le développement des réseaux commerciaux maliens se fonde sur une tradition précoloniale. Des chercheurs (Amselle, 1985 ; Grégoire et Labazée ed., 1993) ont souligné leur adaptation rapide au commerce transnational et la dominance des investissements commerciaux dans l'économie malienne. Le poids politique de ces entrepreneurs dérive à la fois de leur position économique et des alliances qu'ils ont nouées avec le monde politique, par le biais des liens familiaux, des échanges matrimoniaux, des investissements économiques, des appartenances religieuses. Cette emprise sociale a été renforcée par la limitation des recrutements dans le secteur public qui a conduit de jeunes diplômés à intégrer les entreprises commerciales, par la désindustrialisation qui multiplie des commerces « informels » étroitement dépendants des grands réseaux commerciaux. L'implantation massive de commerces de détail chinois au Mali ne mettrait dans un premier temps en péril que les entreprises les plus fragiles, celles qui n'ont pu installer de filiales dans plusieurs pays africains et dans les pays occidentaux. Mais la concurrence dont se plaignent aujourd'hui les commerçants transnationaux se situe à un autre niveau. Plusieurs terrains menés en Chine m'ont permis de constater que les réseaux commerciaux maliens étaient aujourd'hui confrontés à la montée en puissance des sociétés d'exportation chinoises. Ces dernières ont su acquérir une bonne connaissance des marchés africains, des arcanes administratifs et douaniers locaux²¹. Cette situation, jointe à la diminution des transactions liée à la crise économique mondiale, incite certains à chercher de nouveaux fournisseurs en Inde ou

21. Entre autres en envoyant de jeunes diplômés chinois francophones travailler dans les établissements commerciaux africains implantés en Chine. Ces derniers tendent même aujourd'hui à supplanter les Africains sinophones qui exercent la fonction d'intermédiaire auprès des commerçants africains de passage à Guangzhou et à Yiwu.

au Vietnam, mais tous n'ont pas les moyens d'opérer une telle reconversion.

Ceux-là même qui vantaient les vertus de la concurrence et de la mondialisation en viennent aujourd'hui à préconiser des mesures protectionnistes, le développement de la production locale²². L'État malien est alors accusé de complaisance envers une puissance étrangère, de corruption et d'incompétence. Leurs séjours en Chine les amènent également à évaluer le degré de développement de leur propre pays²³. Certains en déduisent la nécessité d'instaurer un État fort... « comme ici en Chine... », « comme du temps de Modibo ».

De telles références à un modèle étatique autoritaire, teintées de nationalisme, imprègnent également les discours des diplômés maliens formés en Chine. Elles impliquent alors une remise en cause des stratégies « antipatriotiques » des grands négociants transnationaux et des élites politiques au pouvoir.

Les diplômés maliens formés en Chine dans les disciplines techniques et scientifiques forment un groupe remarquablement homogène quant à l'origine sociale et à la forme des trajectoires.

Fils d'ouvriers et de petits paysans²⁴, ils insistent sur leur parcours scolaire « sans faute » d'élèves « brillants » à qui leur condition interdisait les études générales. Ils sont entrés au lycée technique, puis dans un établissement d'enseignement technique supérieur avant d'obtenir une bourse d'étude du gouvernement chinois. Ils sont revenus au bout de quatre ans, titulaires d'un diplôme d'ingénieur ou d'un doctorat (mathématiques, biologie, chimie). Certains²⁵ occupent aujourd'hui des postes d'enseignants-chercheurs, des emplois de cadres supérieurs dans différentes administrations.

Pour la majorité d'entre eux²⁶, il a été difficile de trouver un emploi dans le secteur privé, quelques-uns ont été recrutés dans des entreprises

22. Certains commerçants interrogés fin 2008 à Guangzhou envisageaient de monter au Mali des usines de production : « Les mauvaises chaussures, tous les nyamanyama (produits de mauvaise qualité) que nous vendent les Chinois, nous pourrions les produire moins cher sur place, puisqu'il y a un marché ».

23. « Ils étaient comme nous... Vois comme c'est maintenant ici, les routes, les villes, les usines, vois comme c'est au Mali... Ça fait honte, j'ai honte d'être malien ! » Commerçant importateur et transporteur (Guangzhou, 2008).

24. Ceux qui ont été rencontrés sont âgés de 35 à 47 ans et ils appartiennent à une association d'anciens étudiants maliens en Chine.

25. Ils avaient passé un concours de recrutement dans la fonction publique et étaient devenus enseignants dans un lycée technique ou dans un centre d'apprentissage avant d'obtenir une bourse d'étude.

26. Ceux qui n'ont pas opéré ce détour par le fonctionariat sont partis directement en Chine avec des bourses du « régime commun ».

sino-maliennes, mais la plupart occupent des postes précaires de traducteurs ou de cadres techniques dans les entreprises chinoises, tandis que les enseignants du supérieur trouvent là des emplois secondaires qui leur permettent d'accroître leurs revenus. Bien entendu ces positions différenciées marquent l'évaluation du comportement des employeurs chinois. Les travailleurs précaires formulent à l'occasion des jugements sévères sur les conditions de travail, les salaires ²⁷, l'attitude des cadres chinois à leur égard.

Toutefois les uns et les autres s'attribuent la même position au sein de la société malienne. Ils appartiennent à une élite nouvelle encore dominée socialement et politiquement, fondée sur le mérite, sur la maîtrise de savoirs à la fois théoriques et pratiques. Ces caractéristiques les opposent aux élites d'État qui, elles, devraient leur position dominante et leurs diplômes à l'influence des réseaux de clientélisme. Le champ politique malien est alors confronté à un modèle chinois qu'ils construisent en mobilisant leurs souvenirs d'étudiants ²⁸ et leurs expériences de travail avec les Chinois. Ils évaluent les institutions de leur pays à l'aune du développement industriel qu'elles permettent. On recueillera bien sûr des jugements qui relèvent de l'éthique sur « la corruption et l'injustice sociale », mais ils adoptent sur ce point une attitude pragmatique : « Les gouvernants maliens bouffent 90 % des richesses du pays, les gouvernants chinois 30 % seulement ! Les fils de pauvres ont des problèmes en Chine, ici ils sont bloqués... 30 % de détournements on peut tolérer ça s'il y a un État fort qui régule les choses et développe l'économie ²⁹. » Les références à un État « à la chinoise » structurent leurs conceptions du politique, il s'agit là pour eux d'une étape indispensable pour « réformer les mentalités », « les libérer des coutumes et des traditions » — la valorisation des traditions et de l'histoire du Mandé, la « manie commémorative » propres à certaines fractions de l'élite dominante sont fréquemment ridiculisées. Le développement « à la chinoise » est également opposé au modèle occidental fondé sur « l'assistanat et le mépris ». Ces intellectuels pragmatiques ne préconisent pas de coup d'État, mais l'investissement des administrations et des organes de décision. De plus en plus nombreux, ils pourront « changer les choses en

27. Un traducteur à plein-temps touche en 2008 un salaire de 150 000 francs CFA (230 euros).

28. Ces récits de mémoire tranchent avec les discours que l'on peut recueillir en Chine auprès de Maliens en cours d'études. Ces derniers dépeignent le « racisme » des Chinois à travers une multiplicité d'anecdotes. Ici les interviewés insistent sur le sérieux des études et des enseignants chinois, sur le développement économique de la Chine.

29. Entretien avec un groupe d'ingénieurs, Bamako, 2008.

douceur », puis protéger le pays de l'emprise économique chinoise, « lorsqu'il en aura suffisamment profité ».

Les argumentations développées par cette catégorie de mobiles sociaux les rapprochent des dirigeants³⁰ de certains partis politiques d'opposition — conceptions de l'État, du développement et de l'autonomie nationale. Dans les partis qui participent à la coalition actuellement au pouvoir, la présence chinoise au Mali est avant tout présentée comme un moyen de faire obstacle aux « visées néocolonialistes » des pays occidentaux. Les conditions d'obtention et de gestion des subventions accordées par l'État chinois garantiraient notamment l'autonomie de décision du gouvernement malien, tandis que les institutions occidentales (y compris les ONG) prétendraient exercer une tutelle humiliante.

Une analyse plus fine de ces discours permet de déceler les usages multiples auxquels donnent lieu les thèmes privilégiés par les médias occidentaux et chinois. Ces derniers semblent constituer ici une référence privilégiée. La thématique occidentale de la « nouvelle colonisation chinoise » n'est abordée que par les commerçants transnationaux lorsqu'ils évoquent les activités du secteur privé chinois au Mali. Pour les leaders politiques de toutes tendances et les diplômés formés en Chine, elle n'est mentionnée que comme un « risque » — des dirigeants rationnels sauraient en protéger leur pays.

Il n'en va pas de même dans certaines couches populaires, notamment chez les ouvriers employés par les sociétés chinoises. Leurs conditions de travail sur les chantiers les conduisent à élaborer de nouvelles représentations du salariat et du rôle économique de l'État.

La distance qui s'instaure entre les ouvriers maliens et leurs employeurs est liée à la langue bien sûr, mais surtout à l'organisation de la production et aux rapports de travail. Les contremaîtres chinois sont les seuls à côtoyer les ouvriers maliens qu'ils encadrent et ils ne peuvent communiquer verbalement avec eux³¹. Les travailleurs locaux situent « les Chinois » dans un monde étranger dont ils ne peuvent appréhender les règles. Lorsqu'ils décrivent leurs conditions de travail, les ouvriers maliens attribuent à leurs contremaîtres des comportements dépourvus de rationalité. Ainsi pourquoi faut-il « faire semblant de s'agiter », ne pas se reposer quand survient un incident qui interrompt le travail ? Les

30. Un terrain en cours concerne les conceptions du « développement » propres aux dirigeants et aux militants des partis politiques maliens. Les leaders des partis et leurs élus à l'assemblée ont déjà été rencontrés. Les interviewés se réfèrent toujours spontanément aux politiques de coopération du gouvernement chinois.

31. Des observations effectuées sur des chantiers et des entretiens menés auprès d'ouvriers et de contremaîtres chinois (2007-2009) confirment ce point.

sanctions, les licenciements leur semblent relever de l'arbitraire. Le salaire ne dépend pas de la productivité, les employeurs ne paient pas les charges sociales, les heures supplémentaires... « les Chinois piétinent les lois du travail » et « ils paient les administratifs maliens » qui devraient les faire respecter. Ces lois n'étaient pas mieux respectées dans les entreprises maliennes qui les ont employés, souvent dans le secteur non contractuel, le salaire n'était pas plus élevé. Mais ils évoquent à ce propos les dons qui marquaient la reconnaissance du statut social et familial de l'ouvrier, à l'occasion des mariages, des décès, des problèmes familiaux ; ils dépeignent des rapports de travail marqués par les relations de voisinage, les alliances, les appartenances religieuses. Les nouvelles conditions de travail qui s'imposent à eux les conduisent à revendiquer des rapports salariaux normalisés, fondés sur le contrat et sur l'évaluation de la productivité, régulés par les pouvoirs publics. Le gouvernement malien est alors désigné unanimement comme le responsable de la situation. Incapables d'organiser la production, de « donner du travail » à la population, les politiciens « donnent les Maliens les mains attachées aux Chinois », enfin « Ils bouffent l'argent des Chinois comme ils ont bouffé les usines (privatisées) » — Le gouvernement chinois, lui, « construit des usines et fait travailler ses gens ». De tels propos doivent être rapportés à l'accroissement considérable du chômage depuis deux ou trois ans, aux conséquences de certaines politiques publiques (spéculation foncière, expulsions d'habitants dans les quartiers périphériques), les élites d'État sont l'objet d'accusations de plus en plus violentes dans les quartiers populaires où se manifeste un rejet de « la politique et des politiciens ». La figure de l'employeur chinois est ici articulée à un certain nombre d'événements et de perturbations sociales, lorsqu'il s'agit de donner du sens à la précarité économique vécue. La présence d'un agent économique (d'un État) étranger permet de remettre en cause les élites et les institutions au nom de l'indépendance nationale, en retournant les discours officiels selon lesquels la présence chinoise garantit l'indépendance économique du Mali. Le personnage de Modibo, fréquemment évoqué, signifie la conquête de l'indépendance nationale contre le colonisateur français. Les dirigeants actuels sont alors déclarés incapables de faire face à une nouvelle colonisation, d'en protéger leur population. C'est ce comportement qui est dénoncé, plus que la présence chinoise elle-même.

Étrangers et passants : migrants chinois au Mali

Le contexte politique qui vient d'être évoqué et l'antériorité du secteur d'État chinois au Mali marquent les mobilités chinoises vers ce pays, leur

donnent une forme singulière. Les activités économiques, les trajectoires de migrants et leurs constructions identitaires doivent être analysées dans ce cadre.

L'implantation tardive des entreprises chinoises au Mali a déjà été mentionnée. Dans les années quatre-vingt-dix, les premières ont été fondées, à la fin de leur contrat, par des cadres et techniciens issus des entreprises publiques. Aujourd'hui, des cadres en activité peuvent créer une entreprise qui sera gérée par des membres de leur famille ou de leur réseau social. Ils ont pu choisir les activités les plus rentables, celles qui leur permettaient d'utiliser leurs compétences professionnelles, les savoirs sociaux acquis pendant leur séjour au Mali, les liens noués avec l'administration et les milieux politiques et économiques maliens. En fonction des capitaux économiques et sociaux qu'ils pouvaient mobiliser dans leur pays d'origine, ils ont investi dans des petites et moyennes entreprises du bâtiment ou de la production artisanale, dans l'import-export, dans l'hôtellerie et le petit commerce. Certains ont pu diversifier leurs activités et dirigent aujourd'hui plusieurs établissements industriels et commerciaux.

Le plus souvent, ils lient leur décision à l'accroissement du chômage en Chine, aux difficultés de réinsertion dans une filiale chinoise de leur entreprise d'origine, au « blocage de leur carrière » dans un milieu professionnel conflictuel³², aux bas salaires.

De telles reconversions montrent que l'opposition, si répandue au Mali, du « secteur d'État » et du « secteur privé » s'avère peu pertinente lorsqu'il s'agit d'analyser les composantes de la population migrante. Cependant, dans certaines situations, ces catégories sont utilisées par les résidents chinois, lorsqu'ils sont amenés à redéfinir leurs groupes de référence, à dessiner les contours de leurs identités collectives. En situation de crise notamment, lorsque des conflits ouverts les opposent à la population malienne. Ainsi, au lendemain des émeutes antichinoises de 2005, les salariés des grandes sociétés et les entrepreneurs privés construisaient sur cette base des identités contrastées³³.

Les cadres et les techniciens des entreprises liées à l'État chinois se réfèrent alors à la longue durée des relations d'entraide qui associent la Chine et les pays africains. Leurs discours travaillent les énoncés formulés dans la presse et dans les discours officiels chinois, repris par les

32. Lors de conversations informelles, plusieurs cadres chinois évoqueront « la corruption » qui sévit dans les entreprises, l'importance des réseaux de clientélisme.

33. Au début de l'année 2006, des entretiens ont été réalisés auprès de cadres salariés et d'entrepreneurs privés. Ces entretiens exploratoires portaient sur la vie de travail et la vie quotidienne au Mali.

médias maliens proches du pouvoir. L'activité technique des experts participe ainsi à la marche vers l'autonomie économique des pays anciennement colonisés, la durée limitée de leur séjour au Mali manifeste bien le souci de respecter l'indépendance des partenaires. Autant de réponses implicites aux argumentations développées dans la presse occidentale, accusant les Chinois de coloniser l'Afrique. Les entrepreneurs privés sont alors situés dans la sphère du marché, motivés exclusivement par le profit économique, durablement implantés au Mali, ils rejoindraient en cela les Occidentaux.

Aussi bien que les pratiques économiques, les principes éthiques semblent opposer les deux groupes. Les experts affirment qu'ils « respectent les lois locales » et entretiennent des rapports harmonieux avec l'administration malienne ; « les privés », et surtout les tenanciers de bars, contourneraient la législation et scandaliseraient les Maliens.

Les entrepreneurs privés, quant à eux, se présentent comme les agents des dynamiques qui se développent en Chine. Leur esprit d'entreprise leur permet de lutter contre les obstacles sociaux qui s'opposent à l'ascension de leur famille. Ils font de fréquentes allusions, plus ou moins voilées, à l'ostracisme dont ils sont victimes de la part de leurs compatriotes du secteur d'État, au peu de soutien que leur apportent les autorités consulaires chinoises. Ils décrivent alors longuement les conflits qui les opposent aux fonctionnaires « corrompus » des administrations maliennes, à leurs salariés locaux, « revendicatifs » et « peu efficaces.

Recueillis dans une situation particulière, où les individus s'efforçaient, face à l'enquêteur, de définir et de légitimer leur position au sein du groupe des ressortissants chinois et de la société malienne, ces discours laissaient entrevoir les tensions qui traversaient la population migrante.

Peu de temps après ces événements, l'accroissement de la concurrence et les conflits qui en résultent faisaient apparaître une nouvelle opposition entre les « privés qui viennent du public » (ou « Chinois du Mali » !) et les « Chinois de l'extérieur », c'est-à-dire, ceux qui viennent directement de Chine, sans passage par une société d'État.

Les nouveaux venus³⁴, ont dû se plier sur des secteurs d'activité moins rentables ou créer des entreprises impliquant la mobilisation de capitaux importants. Cette catégorie est de ce fait très diversifiée, composée d'investisseurs liés à des réseaux déjà actifs en Chine, en Afrique et en Asie ; de petits entrepreneurs individuels pauvres en capitaux ; de salariés, souvent diplômés (certains sont employés comme

34. Ces nouveaux flux migratoires s'amorcent à la fin des années quatre-vingt-dix.

gérants dans des hôtels, comme traducteurs dans des entreprises d'import-export³⁵).

L'hétérogénéité de la population des résidents chinois au Mali relève au premier abord de la diversité des statuts économique et social, des relations de concurrence qui se sont instaurées entre les entrepreneurs, entre « Chinois du Mali » et « Chinois de l'extérieur ». Une autre caractéristique, également liée à l'antériorité du « secteur d'État », vient la renforcer. On ne constate pas au Mali la formation de groupes d'intégration fondés sur l'appartenance régionale. Là comme ailleurs les nouveaux venus sont souvent arrivés dans le sillage des premiers arrivants. Or les sociétés d'État installées au Mali y envoient des cadres et des ouvriers recrutés dans leurs multiples filiales chinoises. L'origine des salariés des grandes sociétés et celle des créateurs d'entreprises manifestent la même dispersion géographique.

La fragmentation sociale est encore accentuée par la relation au pays d'origine. Quels que soient leur activité économique, leur statut professionnel, leur âge, les ressortissants chinois considèrent rarement le Mali comme un lieu d'implantation durable. Pour les jeunes cadres employés dans les sociétés liées à l'État chinois, il ne s'agit que d'une étape qui pourrait favoriser leur promotion dans l'entreprise : « Il n'y a pas beaucoup de candidats pour venir ici, c'est un bon point pour nous », ou encore « Qui choisirait de venir ici sans le salaire et la promotion ? » Les cadres les plus âgés effectuent là leur « dernière mission avant la retraite ». Les ouvriers se considèrent comme « de passage seulement ». Quant aux entrepreneurs privés, la plupart déclarent s'être installés au Mali « faute de mieux³⁶ ». Ils n'avaient pas « les moyens » d'atteindre l'Europe, l'Amérique du Nord ou l'Australie. Certains gardent l'espoir d'y parvenir, ou d'y envoyer leurs enfants, d'autres ne se bercent plus d'illusions.

Le Mali n'est donc pas généralement perçu comme un lieu privilégié de l'accumulation économique³⁷. Il semble constituer le recours d'individus dépourvus ou faiblement pourvus en Chine de capitaux économiques et de relations sociales. « De passage » au Mali où ils se

35. La croissance notable de cette dernière catégorie depuis 2008 semble liée à la crise économique qui se développe aujourd'hui en Chine, aux difficultés rencontrées par les jeunes diplômés.

36. Cependant, quelques entrepreneurs de l'industrie et du bâtiment présentent leur installation comme procédant d'une stratégie économique maîtrisée. C'est le cas d'investisseurs qui ont implanté des entreprises dans différents pays d'Afrique, qui circulent de l'une à l'autre et ne se considèrent pas comme des résidents.

37. Il sera fréquemment opposé à certains pays d'Afrique centrale, aux zones côtières, aux régions minières. Mais ces régions sont décrites comme « difficiles d'accès », compte tenu de la concurrence qui y règne déjà.

perçoivent comme des « étrangers », salariés et entrepreneurs tournent leurs regards vers leur pays d'origine, vers les territoires et les espaces d'autonomie qu'ils tentent d'y construire.

La population chinoise semble ainsi constituée d'une multiplicité de mondes sociaux. En situation d'expatriation, leur proximité spatiale exacerbe le sentiment des distances³⁸, suscite des stratégies d'évitement, parfois de la méfiance. Certains individus lient explicitement leur perception du milieu des résidents chinois au Mali à l'évaluation des dynamiques sociales qui se sont développées dans leur pays d'origine :

« Au Mali comme en Chine, il y a la concurrence entre nous... Aujourd'hui l'homme chinois est un individu solitaire. » (Commerçant, 60 ans, en chinois) « Je n'ai pas d'amis ici... L'amitié, la confiance, je ne sais pas comment c'est chez vous... Pour moi en Chine il y a la famille et quelques amis d'enfance, sinon la relation dure tant que vous êtes utile à l'autre. » (Cadre d'une entreprise d'État, 55 ans, en français). »

Un tel contexte conduit les individus à porter un regard réflexif sur la position qu'ils occupent dans leur pays d'origine, sur les stratégies que leur permettent les reconfigurations sociales en cours. Ils construisent alors des identités qui marquent ce qui les sépare, tant au Mali que dans leur pays d'origine : histoire familiale, formation, perspectives d'avenir, modes d'intégration à la société chinoise.

Les récits de trajectoire qu'ils élaborent pour l'observateur étranger³⁹ peuvent permettre d'appréhender une pluralité de rapports au politique, qui semblent liés à la construction de territoires « autonomes » dans le pays d'origine.

À distance de l'État, le tracé des espaces d'autonomie

Les représentations du politique exprimées dans ce contexte comportent rarement une référence explicite à l'appareil d'État chinois, aux principes qui fondent l'exercice du pouvoir — sauf dans le cas des cadres les plus âgés.

Sans doute, on peut concevoir que la situation d'enquête, la présence d'un observateur occidental, orientent en partie les propos des individus, y compris lors des conversations informelles. Cependant, les espaces et les calendriers sociaux, les pratiques mises en scène, qui constituent les

38. Lisible dans le choix des lieux de rencontre entre Chinois ou avec des Maliens, dans les parcours urbains privilégiés. Le regard des compatriotes est toujours pris en compte.

39. Des récits de vie ont été recueillis à Bamako en 2007 et 2008, auprès de 45 résidents chinois, cadres de grandes sociétés, entrepreneurs privés, ouvriers. Des matériaux ont également été recueillis lors de conversations informelles.

cadres concrets des récits, révèlent des représentations plus profondes (plus stables) que celles qui s'expriment à travers l'expression circonstancielle des opinions ⁴⁰.

J'adopterai ici une définition du politique qui peut sembler assez large, mais devrait permettre d'échapper aux apories du « tout est politique ⁴¹ ». Seront considérées comme relevant du politique l'ensemble des pratiques liées au contrôle des rapports de domination.

Les ensembles pratiques (dispositifs) empruntent des formes différentes selon la position des groupes et les ressources matérielles et symboliques dont ils disposent — en position dominante, construction et renforcement des appareils de pouvoir et de leur légitimation, en position dominée, aménagement, contournement, résistance ou tentatives de construction d'une contre hégémonie. « En bas », ces procédures entretiennent des liens étroits (perçus ou non par les agents) avec « la politique », les politiques d'État notamment, avec le regard porté sur l'appareil d'État et ses élites, avec aussi les regards portés de l'extérieur sur les groupes et les dispositifs locaux. Ainsi, le politique ne sera pas considéré comme un secteur particulier de la vie sociale, mais comme « un ensemble de principes générateurs des relations que les hommes entretiennent entre eux et avec le monde. » (Lefort, 2001 : 8). Si l'on se réfère aux analyses de Claude Lefort, les pratiques observables dans ce cadre relèvent d'un ensemble de normes implicites « commandant la notion de ce qui est juste et injuste, bien et mal, désirable et indésirable, noble et bas. » (Lefort, 2001 : 8) On voit bien que la définition de ces normes représente un enjeu fondamental et doit susciter des conflits qui traversent l'ensemble d'une configuration sociale.

L'hétérogénéité de la population des résidents chinois au Mali a déjà été soulignée. Les récits de vie recueillis montrent que les lignes de clivage traversent les catégories de statut et d'activité économique. « Cadres salariés », « entrepreneurs », de telles catégories englobent toujours des individus situés à des moments différents de leurs trajectoires et que distinguent par ailleurs les contextes sociaux traversés, les ressources mobilisables, les perspectives d'avenir.

Les récits des cadres en fin de carrière des sociétés liées à l'État et ceux des ouvriers ⁴² présentent des affinités qui pourraient surprendre, mais dont peuvent rendre compte en partie les conditions de la mobilité sociale et les modes d'acquisition des savoirs professionnels. Les uns et

40. Les principes d'analyse succinctement mentionnés ici se réfèrent entre autres aux travaux de Greimas (1970 ; 1983).

41. Bien désignées notamment par Bayart (1981).

42. Âgés de 30 à 40 ans, ils sont employés dans le secteur d'État ou le secteur privé.

les autres décrivent des trajectoires rythmées par une succession d'expériences de travail, une accumulation de savoirs conquis contre les contraintes sociales.

Les cadres cependant mettent au centre de leurs récits les événements politiques qui ont affecté l'histoire de leur lignée familiale. Âgés de plus de cinquante ans, ils ont occupé des emplois d'ouvriers « formés sur le tas », avant de pouvoir entreprendre des études. Quel que soit leur milieu d'origine, ils ont vécu, adolescents, les événements de la révolution culturelle. Les études ont permis à certains une mobilité sociale, à d'autres de surmonter le déclassement de leur famille.

« J'ai d'abord été ouvrier, ouvrier ajusteur dans une usine près de Beijing. J'avais 15 ans au moment de la révolution culturelle, c'était l'armée ou l'usine. Puis on a recommencé à faire étudier les jeunes, c'était l'unité de production qui choisissait les candidats... J'ai accepté... Il fallait oser, d'autres ont refusé... »
(Cadre gestionnaire d'une filiale d'entreprise d'État, 57 ans, en français).

Lors de conversations informelles, trois cadres ont narré l'histoire de leur famille, détruite pendant la révolution culturelle. Fils de riches cultivateurs ou d'intellectuels, ils ont pu effectuer une contre-mobilité sociale en saisissant « les occasions offertes » par les transformations de la société chinoise.

Face aux contraintes qu'ils subissaient (« la société bougeait, il fallait s'adapter »), ils se définissent comme des individus qui ont su « suivre le courant », « flotter au fil de l'eau », saisir les occasions qui se présentaient, sans trop savoir où cela les conduirait.

Leurs missions dans plusieurs pays d'Afrique, l'entreprise qu'ils ont parfois fondée à l'étranger, ne sont que les moyens de construire en Chine un espace familial sécurisé, le seul lieu de vie qu'ils valorisent. Le confort qu'ils ont pu assurer à leurs parents, l'éducation de leurs propres enfants, la demeure familiale, témoignent de leur habileté individuelle. Leur expérience particulière des contraintes du milieu social, de la violence exercée par l'État et leur conception de « l'individu adapté » marquent leurs représentations du pays dans lequel ils résident. La société malienne est évaluée à l'aune de l'efficacité des institutions, de l'évolution économique qu'elles permettent, du cadre d'action qu'elles offrent aux individus. Vision toujours désenchantée du politique :

« Les administrations de l'État ne sont pas efficaces, c'est cela qui bloque le développement. Bon, il faut verser de l'argent à certains fonctionnaires pour obtenir quelque chose... Il n'y a pas qu'au Mali ! (Il sourit) Ce qu'il faudrait c'est que l'industrialisation progresse, c'est cela qui donne du travail, qui permet à l'homme de devenir indépendant, ce n'est pas le cas ici [...] Le vrai développement c'est les

activités de production... N'y voyez pas d'offense, mais les Français veulent agir par le culturel, amener les Africains à penser comme eux, c'est comme ça qu'ils pensent les dominer... Un pays peut en dominer un autre par l'économie, mais si les usines se multiplient, c'est un moyen de libération pour les gens » (Cadre gestionnaire d'une filiale d'entreprise à capitaux mixtes, 60 ans, en français).

Cette thématique traverse de nombreux récits. Qu'il s'agisse de la Chine ou du Mali, l'industrialisation libère les individus, leur permet de tenir à distance le pouvoir étatique à l'origine du processus de développement. Ce retournement dialectique éclaire les conceptions de l'individu auxquelles ils se réfèrent⁴³. La résistance frontale est vaine.

Bien que la position qu'ils occupent les situe à l'autre extrémité de l'échelle sociale, les ouvriers chinois interrogés posent sur leur propre trajectoire un regard qui les rapproche sur certains points de ces intellectuels. Leurs récits privilégient l'accumulation des expériences professionnelles et sont rythmés par les événements, les « hasards », qui les ont conduits à « choisir un chemin ». Comme les cadres âgés, ils constituent la famille en espace de référence. Issus de lignées ouvrières ou paysannes, ils insisteront sur le fait qu'ils ont réussi à maintenir la position familiale en évitant le chômage et le déclassement. La sphère du politique n'est toutefois jamais explicitement évoquée dans leurs discours. Ils évaluent seulement leur situation d'expatriés en la confrontant à celle des travailleurs qu'ils côtoient en Chine, dans leur entreprise et dans leur région. Les licenciements se multiplient, le chômage s'accroît. L'autonomie qu'ils estiment avoir conquise, et qu'ils jugent précaire, est liée aux modalités d'apprentissage du savoir professionnel. Ils ont appris leur métier « sur le tas » et tiennent tous dès le départ à déclarer qu'ils n'ont pas de diplôme et que « leurs propos seront sans doute sans intérêt ». Ils accordent en fait une grande valeur à ce mode de formation et marquent ainsi leur distance vis-à-vis des techniciens diplômés qui supervisent leur travail, et avec lesquels les relations semblent parfois conflictuelles⁴⁴. Les relations qu'ils ont entretenues avec leurs maîtres d'apprentissage renvoient à la sphère familiale qu'ils maîtrisent — « le maître apprend au jeune comme le père à son enfant ». La famille et le métier apparaissent ainsi comme les seuls espaces sociaux que l'individu puisse s'approprier. C'est à partir de ce point de vue qu'ils évaluent à la

43. De nombreuses œuvres littéraires chinoises montrent que ces conceptions sont largement répandues, sous des formes diverses, dans les milieux lettrés.

44. « Ceux qui n'ont que la théorie croient tout savoir, ils ne savent rien et ils veulent commander. » Cette réponse d'un ouvrier à d'une question portant sur l'organisation du travail sur le chantier fut vigoureusement approuvée par ses compagnons. Certains mentionneront le fait qu'aujourd'hui « celui qui n'a pas de diplômes n'est rien ».

fois leur propre société et celle où ils séjournent temporairement. Ils comparent le Mali et leur pays sous l'angle des techniques mises en œuvre et des moyens de travail⁴⁵, de la formation des ouvriers qu'ils jugent rudimentaires. Leur pays leur semble plus avancé sur « la voie de la modernisation », sans plus. Leurs représentations de l'Afrique s'en trouvent profondément modifiées : les images de l'Afrique diffusées en Chine sont fausses, ils ont « été trompés par la propagande ». Cette affirmation revient si fréquemment dans les propos des ouvriers qu'elle peut sembler manifester la volonté de mettre à distance ce qui relève du pouvoir politique.

« Ce qu'on nous avait dit est faux ! On montre des films... Les Noirs vivent sans habits dans les arbres, à danser tout le temps (rires). Nous ne voyons pas ça ici, ils travaillent, à la campagne ils cultivent aussi. En rentrant je dirai tout ça, je rétablirai la vérité... Mais c'est vrai, beaucoup sont rentrés et n'ont rien dit ! (il rit) » (Ouvrier électricien, 39 ans, entreprise d'État, en chinois).

Les jeunes cadres des entreprises publiques et privées⁴⁶ se rapprochent des entrepreneurs indépendants, pourtant plus âgés⁴⁷, par le regard qu'ils portent sur leur parcours individuel, par la position qu'ils s'attribuent au sein de la société chinoise. Les uns et les autres se perçoivent comme les agents de la modernité, du mouvement qui caractériseraient aujourd'hui leur pays. Leurs récits mettent en scène des individus rationnels aptes à observer de façon distanciée leur société, les institutions, les obstacles qu'elles leur opposent et les perspectives qu'elles leur offrent. Certains évoqueront longuement le poids des réseaux sociaux, l'emprise de l'argent sur la société, la concurrence qui s'est instaurée entre les individus. Dans ce contexte leur réussite est liée au mérite et à l'habileté sociale. L'espace de référence privilégié dans les discours est celui de l'entreprise où ils inscrivent leurs réseaux sociaux.

Les uns et les autres ne disposent cependant pas des mêmes ressources — diplômes, capitaux monétaires et sociaux. Ce critère oriente fortement la construction des espaces et des groupes de référence.

Les jeunes cadres et les investisseurs transnationaux (encore peu nombreux au Mali), sont les seules catégories dont les propos peuvent évoquer la figure du « mobile cosmopolite transnational », modèle social

45. Les ouvriers rencontrés ont privilégié ces thèmes lors de nombreuses conversations informelles. Ils ont alors décrit les chantiers sur lesquels ils avaient travaillé en Chine, les techniques mises en œuvre, la beauté des bâtiments construits.

46. Les enquêtés sont âgés de 30 ans ou moins. Ils effectuent leur première mission à l'étranger et sont employés dans des sociétés d'État ou de grandes sociétés privées.

47. De 35 à 50 ans.

auquel ils se réfèrent fréquemment⁴⁸. L'individu qu'ils mettent au centre de leurs récits échappe ainsi à l'enracinement, dans le pays d'origine ou dans les lieux d'expatriation. Les espaces parcourus, les relations qu'ils y nouent⁴⁹ garantissent leur « liberté de progresser dans la société chinoise ».

Titulaires de diplômes universitaires élevés, les jeunes cadres travaillent leur progression dans l'entreprise qui les emploie — de leur « comportement » au Mali dépendent les missions qu'ils souhaitent obtenir dans d'autres filiales plus « valorisantes », en Afrique, en Europe ou aux États-Unis, et de là peut-être dans d'autres entreprises plus performantes, chinoises ou étrangères. Le progrès en Chine des valeurs méritocratiques leur semble annoncer l'avènement d'une société conforme à leurs aspirations. En dehors des relations stratégiques entretenues avec d'autres expatriés, leurs contacts avec la société malienne relèvent de la curiosité, du « désir de voir des choses différentes », certains se compareront alors à des « voyageurs ».

Pour les entrepreneurs issus du « secteur d'État », au contraire, les réseaux sociaux construits au Mali conditionnent le développement et la survie de l'entreprise.

Cette catégorie d'entrepreneurs est la plus susceptible de constituer le noyau d'un petit groupe de résidents chinois relativement stables au Mali. Ils se déplacent cependant fréquemment en Chine, où réside le plus souvent leur famille. Le Mali est défini comme le lieu où ils ont conquis « la liberté d'entreprendre », où ils se sont « libérés des contraintes hiérarchiques ». Pour réussir en Chine, précisent-ils fréquemment, on doit disposer de relations dans l'administration locale ou au niveau de l'État central. Certains évoqueront des rapports difficiles avec les représentants de l'État chinois au Mali.

Cette liberté ne va pas sans contrepartie. Ils doivent affronter les exigences des représentants de l'administration malienne qui tenteraient de les « rançonner », celles de leurs salariés locaux. Ces contraintes semblent aisément négociables : « elles n'engagent que l'argent. » Les nombreuses anecdotes rapportées par les entrepreneurs indiquent cependant qu'elles tendent à influencer sur « la vie privée », les relations entretenues avec les « autochtones ».

48. Ils désignent à l'occasion ce qui les différencie de ceux que les transformations du monde déconcertent, en Chine comme dans le reste du monde, de ceux que la nostalgie empêche d'agir. Ce thème sera particulièrement développé lors de conversations informelles portant sur la transformation des villes, l'organisation des entreprises...

49. On peut se référer dans ce cas à la notion de « territoire circulatoire » proposée par Tarrus (2000).

Ils opèrent donc une disjonction entre un espace d'autonomie économique (le Mali) qu'ils ne peuvent désinvestir faute de capitaux, faute de pouvoir migrer en Occident, et un espace d'autonomie sociale qu'ils tentent d'aménager en Chine, notamment en finançant les études supérieures de leurs enfants.

« Je retournerai bientôt finir ma vie en Chine, où peut-on vivre mieux que chez soi ? Là-bas, avec un peu d'argent on peut faire face à bien des choses... Si on ne sollicite rien ! Il y a les amis, la famille... On peut être un peu tranquille ! »

Cet entrepreneur, âgé de 53 ans, aujourd'hui à la tête de plusieurs entreprises commerciales, a dirigé une usine de production chimique sino-malienne.

Cette séparation des espaces économique et social les différencie des entrepreneurs venus directement de Chine. On trouvera dans cette catégorie de nombreux cas d'entrepreneurs déjà implantés dans leur pays et qui ont installé des succursales dans différents pays africains. Ils circulent entre leurs différents pôles d'activité et confient la gestion de leurs filiales à des cadres chinois ou locaux. Les implantations de l'entreprise à l'étranger sont alors considérées comme une extension du territoire économique de l'entreprise mère, dont le développement se trouvait freiné en Chine par la concurrence et les tracasseries administratives. La création de leur entreprise chinoise est fréquemment présentée sous la forme d'une épopée familiale. Le territoire économique et familial est alors conquis contre l'ordre social dominant.

L., originaire de Beijing, a 58 ans. Il a fondé à Bamako une succursale de son entreprise chinoise ; il y emploie huit ouvriers maliens, quatre ouvriers qualifiés chinois, un ingénieur et une secrétaire maliens formés en Chine. Le « boss » se définit comme un « self-made-man », il appartient à une famille d'intellectuels, mais n'a pas pu étudier à cause de la révolution culturelle, alors que ses frères aînés ont obtenu des diplômes. Jeune homme, il « vendait des cigarettes dans les rues », puis à 25 ans, il a travaillé dans un réseau gérant des machines à sous. « Quand la Chine s'est ouverte », il a pu monter au Henan une entreprise de constructions électriques, « grâce à sa famille et à ses amis ». À son entreprise chinoise est associée une petite unité de formation professionnelle et il « aide les meilleurs élèves à s'installer ». Comme il a monté une entreprise d'import-export de matériel électrique, il leur fournit le matériel à crédit. En 2000, face à la concurrence, il a prospecté en Afrique ; en 2004 il monte son entreprise au Mali, puis une autre au Ghana.

L'Afrique n'est qu'une étape, il souhaiterait s'installer aussi au Canada ou en Australie, mais il « ne connaît personne là-bas ».

Depuis 2007, une nouvelle catégorie de migrants apparaît au Mali. Avec leur arrivée se multiplient les petits commerces de rue, le colportage⁵⁰. Certains occupent des emplois salariés, deviennent gérants de bars hôtels pour le compte d'entrepreneurs bien implantés dans d'autres secteurs. Certains fonctionnaires maliens les perçoivent ainsi : « Ce sont des ouvriers, des paysans qui débarquent là avec leurs petites économies, ils se croient arrivés au Far West⁵¹ ! » Ils font ainsi allusion à leur agressivité économique supposée, à leur méconnaissance des usages locaux et les englobent à tort dans la catégorie des petits entrepreneurs indépendants. Sur un point seulement cette référence à la conquête de l'Ouest pourrait s'avérer pertinente. Ces nouveaux migrants arrivent en territoire inconnu, « à l'aventure » diront certains. Ils quittent une société où, selon eux, ils ne pouvaient subsister, sans prévoir de retour dans un avenir proche.

La croissance de cette catégorie pourrait rapidement transformer la configuration migratoire qui vient d'être décrite.

Les entretiens et les observations déjà effectués montrent qu'il s'agit d'une population jeune (en majorité âgée de moins de 35 ans), très souvent diplômée (au moins deux ans d'études universitaires), comportant un certain nombre de jeunes femmes seules.

Ils perçoivent aujourd'hui leur séjour au Mali et l'activité qu'ils y exercent comme transitoire. Ils sont là pour « faire de l'argent », atteindre les pays occidentaux s'ils ont « de la chance... »

Ils dépeignent leur pays d'origine comme une société en proie à l'injustice, au chômage, et analysent leurs échecs en termes de destin social.

Z. est âgé de 26 ans, il est arrivé à Bamako en 2006 en provenance du Yunnan, pour gérer un bar hôtel situé à la lisière de l'un des quartiers les plus déshérités de Bamako. Le bar est fréquenté par les jeunes dealers et les prostituées de ce quartier, tandis que les clients de l'hôtel viennent de zones résidentielles plus lointaines. Z. qui ne parle ni le bambara ni le français tenait déjà un bar à Kuming (Yunnan), là, dit-il, il a rencontré des gens qui avaient travaillé au Mali. Mais, « ce n'est qu'un début », il veut « circuler beaucoup pour faire de l'argent ». Interrogé sur les raisons de son départ, il décrit avec prolixité le chômage lié au surpeuplement, l'atmosphère de compétition « sans pitié ». À la fin de l'entretien, il précise qu'il a suivi un cursus d'économie de trois ans à l'université, mais que son diplôme ne lui servait à rien : « Études ou pas, les enfants de pauvres n'ont aucune chance. » Il parle alors de son père, ouvrier des chemins de fer qui « s'est privé pour le faire

50. Vente de sandwichs ou de fripes, colportage de médicaments chinois...

51. Entretien avec un groupe de fonctionnaires du Centre malien de la promotion des investissements, 2006.

étudier » — il a alors les larmes aux yeux. Au Mali la concurrence règne entre les hôteliers chinois, il arrive tout juste à assurer sa vie quotidienne et celle de son épouse. Il voudrait partir, mais vit « au jour le jour » et ne fait pas de projets — il attend l'occasion. (Traduit du chinois)

Les caractéristiques de ces nouveaux migrants et leurs représentations du pays d'origine les rapprochent sur certains points de ceux qui, depuis les pays du Sud, tentent aujourd'hui d'atteindre l'Europe ou les États-Unis.

Conclusion

La configuration migratoire qui vient d'être décrite et les rapports au politique qu'elle enclenche chez les Chinois et les Maliens doivent être considérés comme transitoires. Ils sont liés à la fois à une phase particulière de la crise mondiale et aux dynamiques locales.

J'ai tenté de montrer que, dans ce contexte particulier, les références à l'État-nation (Maliens) et aux territoires d'origine (Chinois) étaient situées au centre des représentations du politique. Les individus ont ici privilégié la définition des contraintes qui pèsent sur leurs stratégies et des conditions de l'autonomie face au pouvoir d'État.

Du côté malien, la présence chinoise est interprétée et travaillée dans les constructions symboliques opérées par différents groupes sociaux. Confrontés aux transformations de leur société, au désinvestissement progressif de l'État, ils entreprennent de redéfinir les principes qui devraient prévaloir dans les sphères du travail, de l'éthique, du pouvoir politique. Ces constructions antagonistes sont susceptibles d'intensifier les tensions et les conflits sociaux qui traversent aujourd'hui la société malienne. De ce fait, elles ne peuvent manquer d'influer sur les politiques mises en œuvre par l'État malien⁵².

Quant aux migrants chinois, leurs représentations — si diverses — de l'autonomie économique et sociale, indiquent que le territoire national demeure leur point d'ancrage privilégié. Si les jeunes cadres diplômés se perçoivent aujourd'hui comme des « mobiles transnationaux », ils constituent une exception.

Les entrepreneurs installés et les nouveaux migrants sont venus au Mali « faute de mieux ». Ils ne manquent d'ailleurs pas de confronter leur situation à celle de leurs compatriotes qui parviennent à s'implanter dans

52. À des niveaux très divers : conduite des négociations avec l'État chinois, politiques de régulation des flux migratoires, élaboration des discours de légitimation, gestion locale des rapports entre « communautés chinoise et malienne », entre salariés et employeurs...

des pays plus prospères. Les conditions de la mobilité, en Chine comme ailleurs, traduisent l'inégalité des positions dans le champ social.

Les politiques menées par les États-nations (d'origine et d'accueil) définissent donc largement les cadres contraignants de la mobilité et de l'installation. Les processus de la « mondialisation par le bas » sont loin d'échapper aujourd'hui à leur influence. On peut même se demander si le contexte actuel de crise économique (de lutte accrue pour la maîtrise des ressources et des marchés) ne contribue pas à la renforcer.

Cependant, l'orientation des flux migratoires, les formes sociales qu'ils génèrent, échappent en partie au contrôle direct des États.

Des recherches déjà menées sur les migrations chinoises vers le continent africain ont déjà souligné ce fait (Kernen, 2007 : 163-180 ; Dupré, Shi : 2008) qui remet en cause une vision privilégiant exclusivement les déterminismes liés aux politiques étatiques.

La focale d'observation microsociale fait en effet apparaître la multiplicité des stratégies individuelles et familiales qui s'élaborent dans le cadre des contraintes globales. Les logiques migratoires et les représentations du politique observées au Mali peuvent faire l'objet d'une double lecture. L'une les constitue en productions sociales autonomes ; l'autre met en lumière l'influence des rapports de domination économique et politique qui les encadrent.

Toutes les pratiques observables dans de tels contextes posent ce problème à l'observateur.

Claude Grignon et Jean-Claude Passeron (1989), analysant la notion de « culture populaire », proposaient de les considérer comme autant de « palindromes à double sens ⁵³ ». Il convient alors de se demander ce que chaque sens doit à l'autre.

Dans le cas malien, il semble que les références à l'État-nation et aux rapports de domination vécus déterminent fortement les constructions pratiques et symboliques élaborées par les populations locales et les migrants chinois.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- AMSELLE J.-L., 1985 : « Socialisme, capitalisme et précapitalisme au Mali (1960-1982) », in BERSTEIN, CAMPBELL (ed.), *Contradictions of accumulation in Africa*, Sage, Beverly Hills.

53. Un palindrome est un groupe de mots qui, lu de gauche à droite ou de droite à gauche, donne le même sens. Ici chaque sens de lecture donnerait à voir une signification différente.

- AMSELLE J.-L., 1987 : « Fonctionnaires et hommes d'affaire au Mali », *Politique africaine*, n° 26, p. 63-72.
- BADIE B., 1995 : *La fin des territoires : essai sur le désordre international et sur l'utilité sociale du respect*, Paris, Fayard.
- BADIE B et SMOUTS M. C. (ed.) : 1996, *Le retournement du monde, sociologie de la scène internationale*, Paris Dalloz.
- BAYART J.-P., 1981 : « Le politique par le bas en Afrique Noire », *Politique africaine*, n° 1, p. 53-83.
- BERGÈRE M. C., 2007 : *Capitalismes et capitalistes en Chine*, Paris, Perrin, coll. « Asies ».
- BOURDARIAS F., 2009 : « Mobilités chinoises et dynamiques sociales locales au Mali », *Politique africaine*, n° 113, p. 28-54.
- BOURDARIAS F., 2009 : « Migrants chinois au Mali : une pluralité de mondes sociaux », *Revue européenne des migrations internationales*, n° 25, p. 7-24.
- BREDELOUP S., BERTONCELLO B., 2006 : « La migration chinoise en Afrique : accélérateur du développement ou 'sanglot de l'homme noir' », *Afrique contemporaine*, n° 218, p. 199-224.
- COHEN S., 2003 : *La résistance des États. Les démocraties face aux défis de la mondialisation*, Paris, Seuil.
- CONSTANTIN F. et COULON C., 1979 : « Entreprises publiques et changement politique au Mali », in *Les entreprises publiques en Afrique Noire*, Paris, Pedone.
- DUPRÉ M., SÈHI W., 2008 : *La présence chinoise en Afrique de l'Ouest : le cas du Mali et du Bénin*, Document de travail, Agence française de développement.
- GRÉGOIRE E. et LABAZÉE P. (ed.), 1993 : *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest. Logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains*, Paris, Karthala-ORSTOM.
- GREIMAS A. J., 1970 : *Du sens*, Paris, Seuil ; 1983, *Du sens 2*, Paris, Seuil.
- GRIGNON C. et PASSERON J.-C., 1989 : *Le savant et le populaire, misérabilisme et populisme en sociologie et en littérature*, Paris, EHESS, Gallimard/Seuil.
- HSU E., 2007 : « Zanzibar and its Chinese Communities », *Population, Space and Place*, n° 13, p. 113-124.
- KERNEN A., et ROCCA J. L., 1998, « La réforme des entreprises en Chine et sa gestion sociale : le cas de Shenyang et du Liaoning », *Études du CERI*, n° 37, p. 1-35.

- KERNEN A., 2007 : « Les stratégies chinoises en Afrique : du pétrole aux bassines en plastique », *Politique africaine*, n° 105, p. 163-180.
- KERNEN A., VULLIER B., 2008 : « Les petits commerçants et entrepreneurs chinois au Mali et au Sénégal », *Sociétés Politiques comparées*, n° 5 (<http://www.fasopo.org>).
- LEFORT C., 2001 : *Essais sur le politique*, Paris, Seuil, « Points Essais ».
- MA MUNG E., 1994 : « Non-lieu et utopie : la diaspora chinoise et le territoire », *L'Espace géographique*, n° 2, p. 106-114.
- MA MUNG E., 2002 : « Les mutations des migrations chinoises ; nouvelles migrations, nouvelles formes des migrations », *VEI-enjeux =-imprimé* (131).
- NIQUET V., 2002 : « La stratégie africaine de la Chine », *Politique étrangère*, n° 2, p. 361-374.
- PINA-GUÉRASSIMOFF C., 2006 : « Le renouvellement des perspectives transnationales de la Chine », *Critiques internationales*, vol. 3, n° 32, p. 39-52.
- PORTÈS A., 1999 : « La mondialisation par le bas. L'émergence des communautés transnationales », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 129, p. 15-25.
- REVEL J. (ed.), 1996 : *Jeux d'échelles*, Paris, Gallimard/Le Seuil.
- SAUTMAN B., 2006: *Friends and interests : China distinctive links with Africa*, Center on China Transnational Relation, Hong-Kong, University of Science and Technology, Working paper, n° 12 (www.cctr.ust.hk/articles/pdf/WorkingPaper12.pdf).
- TARRIUS A., 2000 : *Mobilités, identités, territoires : les nouveaux cosmopolitismes*, La Tour d'Aigues, Éditions de l'Aube.
- TARRIUS A. *et al.*, 2001 : « Au-delà des États-nations : des sociétés de migrants », *Revue européenne des migrations internationales*, vol. 17, n° 2, p. 37-61.
- WALDINGER R. et TSENG Y., 1992 : « Divergent diasporas : the Chinese communities of New York and Los Angeles compared », *Revue européenne des migrations internationales*, vol. 8, n° 8-3, p. 91-115.

APPAUVRISSEMENT ET EXCLUSION DE LA PRODUCTION : LA FILIÈRE RIZICOLE SÉNÉGALAISE DANS LA MONDIALISATION

Patrick PILLON

Contexte de crise et objectifs analytiques

Les basculements économiques et politiques qui ont mis fin dans le courant des années 1970 au mode d'accumulation capitaliste de type fordiste sous lequel s'étaient effectuées les reconstructions des économies nationales détruites par la guerre et l'expansion des trois décennies suivantes ont ouvert sur une période riche en crises croisées se renforçant les unes les autres : accumulation économique qui, à quelques exceptions près (Dragons asiatiques, et ultérieurement, pays émergents), creuse plutôt les écarts entre économies développées et économies sous-développées, accumulation démographique déséquilibrée qui verra passer vers l'année 2050 la population mondiale autour de 9 milliards (Bairoch, 1992 : 241) et « crise de la dette » qui s'enclenche en conséquence de la première « crise du pétrole » de 1973, pour concerner 130 des 192 nations de l'ONU (Courade, Peltre-Wurtz, 1991 : 3) ; et qui, au vu des masses financières impliquées, se devrait, sauf annulation, d'être pour beaucoup, permanente.

Avec le passage à l'hégémonie néolibérale au tournant des années 1980, s'instaure un nouveau mode d'accumulation capitaliste, mondialisé et financiarisé : le fonctionnement ordinaire du système capitaliste en crises économiques cycliques se double dès lors, de caractéristiques propres à ce nouveau mode d'accumulation, telles que l'accroissement des inégalités économiques et sociales, telles que

l'augmentation de la pauvreté et de la sous-alimentation et telles que les irruptions de crises financières... Une situation qui se double de l'éclosion d'autres situations problématiques, nouvelles ou plus anciennes : réchauffement et modifications climatiques — avec leurs conséquences agricoles —, polarisations économiques et, dans la seconde moitié de l'année 2007, surgissement d'une « crise alimentaire » qui pourrait être de longue durée ¹ (Griffon, 2006).

Il est dans ce contexte, une autre composante de crise inhérente au fonctionnement capitaliste ordinaire, qui est l'inscription du système, en dehors de toute régulation sociétale, dans la production de dualisations et dans leur approfondissement — un aspect qui se voit plus particulièrement avec le néolibéralisme et avec sa globalisation. Dès lors que les modalités d'accumulation économique et de reproduction élargie ne sont pas maîtrisées, une expansion économique capitaliste centrée sur des extériorités (qui sont celles des grandes firmes internationales monopolistiques) entraîne des écarts grandissants entre la localisation des situations économiques et sociales et les lieux de leur causalité, entre l'origine des situations locales et nationales et les possibilités et lieux politiques de leur modulation ou de leur résolution : c'est cet aspect de crise sociétale rampante globalisée — dans un contexte de globalisation qui tend à estomper certaines oppositions entre le Nord et le Sud, entre le centre et la périphérie — que cet article voudrait aborder au travers de l'exemple d'un pays du tiers-monde. Le cas retenu est celui du remodelage de la filière rizicole sénégalaise et de ses conséquences, dans un pays qui, bien qu'à certains égards, favorisé ², relève de la catégorie internationale des « pays pauvres ». Un remodelage dont le mécanisme aura été de suppression de « l'économie administrée » sous contrôle d'État — qui était pour partie sortie des rapports marchands — et le passage à l'économie néolibérale, sous une faible protection institutionnelle vis-à-vis de la concurrence mondiale. Il y sera montré que, bien loin que la mondialisation néolibérale donne corps au leitmotiv des

1. La FAO indique que le prix des aliments de base augmente de 12 % entre 2005 et 2006 et de 24 % en 2007 ; sur les sept premiers mois de l'année suivante, leur croissance est de 50 % et elle se poursuit en 2008. Au-delà des variations de prix, la crise alimentaire est donnée comme étant inscrite dans les tendances en place (Griffon, 2006).

Les données de cet article ont été recueillies de 2005 à 2007, dans le cadre de l'unité de recherche de L'IRD : « Nutrition, alimentation et sociétés », qui était dirigée par Francis Delpuech.

2. Le Sénégal reçoit des aides officielles, en 2004, pour un montant de un milliard de dollars, soit de plus de 100 dollars par habitant. (La moyenne africaine est alors inférieure à 32 dollars.) Le pays est dépendant pour des dépenses d'investissement qui s'élèvent à 7 % du PIB entre 2001 et 2003, mais qui ne représentaient que 1,5 % de celui-ci entre 1994 et 1996 (Faye *et alii*, 2007 : 5, 17, 29).

dispositions pro-pauvres qui lui ont été prêtées par les instances internationales et par un institut de statut privé comme l'Institut international de recherche sur les politiques alimentaires ou IFPRI (Von Braun, 2005), les dispositions libérales fonctionnent également — voire surtout — comme des outils de paupérisation et d'exclusion.

En 2005, la population du Sénégal était estimée à 11,1 millions, le pays figurant alors à la 155^e place sur 175 de l'Indicateur annuel de développement humain du Programme des Nations unies pour le développement (PNUD). Il s'agit d'une nation de l'Afrique subsaharienne dont il faut préciser que les pays qui la composent occupaient les 32 dernières positions de cette liste, à l'exception d'Haïti ; il s'agit aussi de la partie du continent africain où la croissance démographique est la plus élevée au monde (Bairoch, 1992 : 243) et où les conditions de vie déclinent régulièrement depuis 1990. En 2004, le produit national brut est pour le Sénégal, de 670 dollars par habitant (PAM, 2006 : 3) — soit de moins de 370 000 francs CFA ou de moins de 562 euros —, et l'Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture le place alors dans la catégorie des pays dont 20 à 34 % de la population sont sous-alimentés (FAO, 2004 : 8).

Deux éléments seront à considérer : d'abord que dans le cadre des déstabilisations de corps sociaux qu'induisent le manque d'emploi et la pauvreté, une production qui a été mise en place dans la seconde moitié des années 1960 en vue de faire face aux besoins alimentaires nationaux — et qui structure un nombre démultiplié d'emplois locaux —, peut s'en trouver compromise. Et ensuite, que dans le cadre de la « crise alimentaire » globalisée qui s'annonce (Griffon, 2006), la production alimentaire mondiale s'en trouverait réduite d'autant — tout en augmentant, on peut le supposer, les besoins extérieurs du pays, et tout en réduisant les capacités financières des populations concernées. Une production rizicole nationale aurait le triple avantage de structurer des activités économiques et des emplois, et, si besoin était, d'être plus accessible et mieux contrôlable dans le contexte de dépendance alimentaire qui est celui des pays du tiers-monde depuis le tournant des années 1950 pour prendre une tournure plus exacerbée au début des années 1970 (Bairoch, 1992 : 283). Dans un tel contexte d'incertitudes alimentaires, lesquelles sont notamment produites par les concurrences capitalistes et par la mondialisation, les pertes de production alimentaire de base devraient être avant tout considérées comme des fragilisations politiques nationales et comme des mises en péril de la satisfaction des besoins vitaux des populations.

Le marché en tant que point nodal de la filière rizicole sénégalaise en économie néolibérale

Du passage de l'économie administrée à l'économie néolibérale, des principales catégories d'acteurs et d'hypothèses analytiques

La fin du monopole étatique d'importation du riz et le passage de l'alimentaire à la marchandisation constituent une rupture : une riziculture nationale qui était protégée du marché lui est désormais confrontée, dans un contexte idéologique et politique où l'objectif de dissolution des protections douanières nationales est activé lors de l'ouverture en 1986, des négociations commerciales de l'Uruguay Round sur les produits alimentaires et agricoles. (Une première depuis la création du General Agreement on Tariffs and Trade — ou GATT — en 1947.) La diminution des protections douanières touche alors d'autant plus fortement les pays les plus pauvres et les moins développés que ceux-ci sont affaiblis par la crise de la dette et par sa gestion par les instances internationales³. Les choix budgétaires et de politiques publiques leur échappent au profit de celles-ci, lesquelles agissent en tant qu'intermédiaires des nations bailleurs de fonds, dans le cadre de plans d'ajustement structurel dont les mesures unilatérales et uniformisées de libéralisation sont plus contraignantes encore que celles qui ont été retenues par l'Organisation mondiale du commerce (OMC) (PNUE, 2005 : 35, 86) qui vient à la suite du GATT.

Ces ancrages étant rappelés, ce sont des exemples des processus par lesquels des actifs agricoles indépendants sont éliminés de la production qui vont être abordés ici, en les replaçant dans le cadre des enjeux et des positions d'acteurs qui sont repérables au travers des réunions de concertation, ainsi qu'au travers des démarches des associations professionnelles. L'objectif sera de rendre compte des modalités par lesquelles la mondialisation et « la bonne gouvernance » des instances internationales mettent en forme ce qui est par hypothèse, une redistribution des gains financiers et une pression à la baisse de la rémunération du travail. (Des modalités qui relèvent pour partie, comme il le sera vu plus avant, de réunions de concertation dont l'une des visées majeures serait à l'analyse, de naturalisation des rapports de marché et

3. Pour Jean Coussy (1991 : 110) « Désormais les administrations publiques étrangères [...] ont un pouvoir de contrôle considérablement accru [...] sur la coordination de rythmes relatifs d'expansion, sur la coordination des investissements, sur leur affectation à des entreprises communes, etc. » et « des possibilités accrues de s'opposer aux décisions financières nationales [...] ».

des cadres réglementaires commerciaux, ainsi que de naturalisation de contraintes économiques qui ont été fixées ailleurs⁴.)

Le système économique et les rapports de marché ne sont pas neutres au regard de la constitution en pauvres et en riches, en actifs productifs et en exclus de la production, en dominants et en dominés⁵ et la suppression de « l'économie administrée » au Sénégal voit la filière rizicole passer d'un système qui se structure autour de l'État et des producteurs — en incluant des marchands détenteurs de quotas de vente, qui sont alors en position subordonnée quoique rémunératrice (Nguyen Van Chi-Bonnardel, 1978 : 798) —, à un autre système qui agence État, producteurs et marchands. (Ainsi que les consommateurs dont la position de source de ponction financière demeure.) Dans un cas comme dans l'autre, les acteurs centraux sont ceux qui captent les masses monétaires issues du passage du marché international au marché intérieur : l'État sous le paradigme de « l'économie administrée⁶ », les importateurs et les commerçants en gros — ces derniers pouvant eux-mêmes importer⁷ —, sous celui de « la sécurité alimentaire ». L'« économie administrée » fonctionnait à l'avantage de l'État et à celui des producteurs, mais à l'encontre des intérêts des consommateurs (avec l'utilisation d'une partie des sommes ainsi captées, à l'amélioration de la production). « L'économie mondialisée » fonctionne pour sa part, au profit des importateurs et du gros commerce, mais à l'encontre de nombre de

4. Selon Philippe Hugon (2000 : 2), la libéralisation a largement procédé des décisions du Fonds monétaire international, de la Banque mondiale et de l'Organisation mondiale du commerce.

À l'analyse, la filière est constituée de relations asymétriques entre producteurs et commerçants, comme entre producteurs et État. Les enjeux des concertations sont à considérer comme étant de nature politique, dans la mesure où les prix du riz renvoient en interne, aux rapports entre acteurs de la filière — à l'inclusion de l'État — et à l'international, aux rapports de captations de marché et d'éliminations de productions concurrentes qui sont ceux du système. (Voir aussi Bessis, Hochraich, 2007.)

5. Le système en place est vecteur de « développement » et de « sous-développement » (Bairoch, 1992 : 17-21), et l'accroissement des écarts de revenu et de production y est devenu tel qu'il hypothéquerait tout renversement (Baker, 2007 : 268-270, 312). Sophie Bessis et Sonia Hochraich (2007 : 169, 178-179) rappellent que « Développement et sous-développement [sont] des phénomènes reliés entre eux au sein d'un même système économique ».

6. Au tournant des années 1990, la brisure s'achète 60 à 80 francs CFA le kilo sur le marché international, le consommateur la payant 130 francs (Le Gal, Dia, 1991 : 167) ; durant l'année 1994-1995, l'État prélève entre 28 et 31 francs CFA par kilo de brisures (PNUE, 2005 : 69), la libéralisation ayant lieu l'année agricole suivante.

7. Je ne saurais préciser les relations qui s'établissent entre ces acteurs lorsque les fonctions d'importation et de grossiste sont dissociées. Au paradigme de « sécurité alimentaire » correspondent toutefois des rapports sociaux qui mènent à l'augmentation de la sous-alimentation et de la pauvreté ainsi qu'à la réduction des offres d'emploi (Phélinas, 2007 ; Les Éconoclastes, 2004).

riziculteurs (notamment du fait d'augmentation des prix de production et de baisse des rémunérations). Car la mondialisation possède « ses gagnants » — du moment — que sélectionnent les visées de maximisation de ce mode d'accumulation capitaliste et que renforcent certains aspects des politiques publiques sénégalaises dont il sera question plus avant. Et à partir du moment où il est su qu'une dualisation des corps sociaux découle plus particulièrement de ses visées d'accumulation non régulée (dans un cadre de compétition planétaire des coûts et des résultats productifs de l'emploi), l'hypothèse retenue est celle d'une existence de surprofits ancrée dans la commercialisation du riz et d'une dualisation des réseaux commerciaux ; des surprofits que seul l'un des réseaux capterait.

Les données relatives au fonctionnement de la filière et du marché rizicole étant ambiguës, l'article visera à montrer que derrière ces ambiguïtés se tient la relance des captations monétaires, couplée à la promotion de « la société civile ⁸ », ainsi qu'une pression à la baisse de la rémunération du travail à laquelle l'État sénégalais participe largement. (Une rémunération du travail dont il peut être supposé qu'elle constitue un volant régulateur dans la définition d'un prix « viable », lequel s'avère surtout nécessaire pour le riz sous sa forme brute de paddy.) Ce ne sont toutefois pas tant des conflits autour de la baisse de la rémunération du travail qui s'observent ⁹, que des conflits autour des profits gagés sur la production rizicole. Et dès lors qu'est reconnue l'inégalité des producteurs — notamment entre ceux qui mettent au travail et ceux qui vivent de leur travail —, l'hypothèse peut être avancée que les discussions sur le prix du riz lors des réunions interprofessionnelles, avec les stratégies qui s'y jouent, sont moins affaire de dominés (qui seraient avant tout concernés par la rémunération du travail) que de dominants, pour lesquels la répartition compte tout autant. Et que c'est plutôt sur ce dernier aspect que jouent les organisations de producteurs qui ont à s'occuper de la vente des riz de contrepartie aux emprunts qui ont été engagés auprès de la banque agricole semi-publique pour des avances de frais de mise en culture.

8. De mécanismes de « concertation » en contexte asymétrique découlent les possibilités différenciées de la manipulation politique et celle de la prise de parole autonome, laquelle a toutefois moins de plausibilité de réalisation.

9. La globalisation est passage à un niveau supérieur de concurrence dans le cadre de la reproduction élargie capitaliste. Les affrontements y ont une dimension planétaire, avec mise en concurrence généralisée entre États, celle-ci étant envisagée au travers des conditions de travail ; ce qui se traduit notamment, et toutes choses égales par ailleurs, par des abaisssements relatifs et absolus de rémunération du travail. (Par l'inflation, par la soustraitance, par « la flexibilisation » et par des atteintes aux systèmes de protection sociale et aux secteurs publics non-marchands ; voir Robert Castel (1995 : 621-745 ; 2003 : 33-56) et Gosta Esping-Andersen (1999 : 51-74).

L'analyse procédera par la mise en évidence interprétative des données sociologiques qui désignent les enjeux d'abaissement de la rémunération du travail et de la captation financière en tant que nouveau point nodal de la question rizicole sénégalaise, dans un contexte qui est désormais élargi à l'échelle mondiale, où ce sont aussi pour les demandeurs, les offres de travail et leur coût qui sont en compétition. Un contexte qui se présente pour la filière rizicole sénégalaise, au sein d'une configuration de dualisme asymétrique (Lévi-Strauss, 1974) qui unit et qui oppose tout à la fois, associations de producteurs d'un côté, et État flanqué de la Caisse nationale, semi-publique, de crédit agricole sénégalais (ou CNCAS) de l'autre. À ces différents termes s'ajoute celui du négoce, mais non plus tant au sein des réunions interprofessionnelles (auxquelles il ne participe pas nécessairement), qu'en celui du marché du riz ainsi qu'en celui de celles des fractions du champ social qui sont concernées par la céréale.

De l'identification d'une question de recherche

En 2005-2007, la filière rizicole sénégalaise sous irrigation contrôlée avait connu une période de formation de trente à quarante années qui avait été de protection totale ; depuis dix ou douze ans toutefois, elle était confrontée avec les riz asiatiques, à une concurrence qui lui venait des productions mondiales les plus performantes et donneuses de prix. Ce qui se recueillait alors sur la filière rizicole faisait toutefois ressortir une ambiguïté permanente autour des prix des riz étrangers et nationaux, ainsi qu'au regard des possibilités de vente de ces derniers.

Des données de terrain recueillies auprès d'acheteurs sur le marché mondialisé désignaient ce dernier comme étant moins cher — ce que l'ouverture du marché intérieur avait illustré en 1996, de situations extrêmes avec l'arrivée de riz indiens de moindre qualité, à très bas prix ¹⁰ (PNUE, 2005 : 67-68 ; ONRS, 2003 : 3, 8-9), et ce qui était d'abord difficile à concilier avec les affirmations tout aussi fréquentes, selon lesquelles les riz locaux présentaient des prix moindres sur le marché ¹¹.

10. La présence de riz de qualité inférieure était de nouveau signalée en 2006, avec ses conséquences d'obstacle à la commercialisation du riz local (ONRS, 2006 : 8).

11. Ces riz de qualité moindre mis à part, le PNUE (2005 : 70) reprend de relevés du Commissariat à la sécurité alimentaire (CSA) des prix du riz local inférieurs sur le marché, à ceux d'importation ; aussi Niang (2003 : 17), pour les marchés de sept régions — dont de Dakar — en 2000. L'ONRS (2003 : 6-7) indique un riz Thai A1 spécial — la variété de référence —, à un prix CAF de 155 francs CFA le kilo, cédé au détail à 225 francs : le riz local est à 170 francs, mais il se confronte à des difficultés apparentes d'écoulement.

Pour le PNUE toutefois (2005 : 25), le riz local n'est pas compétitif ¹².

Sur un autre versant, il en était pour dire que le riz local ne se vendait pas, tandis que d'autres n'y voyaient que la conséquence des prix trop élevés qui étaient demandés pour les riz de contrepartie par les organisations de producteurs, les producteurs locaux qui écoulent leur propre riz n'ayant eu implicitement aucun problème à cet égard.

Ces argumentations qui à en suivre Abdoulaye Fall (2008 : 94), ont opposé commerçants et producteurs dès l'ouverture de la filière au marché — pour s'en rejeter mutuellement la cause —, se développaient autour d'une production nationale qui ne se vendait pas (ONRS, 2003 : 6-7 ; 2004 : 6-7 ; 2005 : 5-6). Mais dans quels termes se présentait la situation à laquelle se confrontait la production locale ?

À partir de 1981, l'encadrement de la filière est bouleversé de retraits en plusieurs étapes de l'État, à des fins de contraction du budget national ¹³, lesquels s'opèrent notamment au travers de la suppression des subventions publiques et au travers du transfert aux producteurs des charges et des fonctions qui sont alors laissées en déshérence. 1994 voit la dévaluation de 50 % du franc CFA, en préalable à l'ouverture de la filière rizicole, laquelle, alliée aux retraits de l'État, augmente tant les coûts de production que celui de la vie ¹⁴. La valeur nominale du paddy ¹⁵ augmente, sa valeur réelle diminue (PNUE, 2005 : 61), tandis que le prix des intrants d'importation qui sont nécessaires à la production, renchérit.

12. Dans la dernière partie des années 1980, les riz du Sénégal, de la Côte-d'Ivoire, du Cameroun et de Madagascar pouvaient être dans un rapport de 4 à 1 avec ceux de la Thaïlande (Phélinas, 1990). Au Sénégal, la dévaluation ultérieure de 50 % et une augmentation sensible du coût du fret maritime réduisent l'écart, mais pour de faibles taxes d'entrée et pour des brisures dont les prix sont largement inférieurs à ceux des riz entiers. Paul Bairoch (1992 : 310) signale un passage des rendements asiatiques de 16 t à 26 t de paddy à l'hectare, alors que ceux-ci sont au mieux, de 10 t à l'hectare au Sénégal. Plus avant, des triples cultures effectives sont réalisées en Asie, alors qu'au Sénégal, il n'est que peu de secondes récoltes, et pas de double culture effective.

13. En 1981, la Société d'aménagement et de développement de la vallée du fleuve Sénégal (SAED) passe sous statut juridique privé, l'État en conservant le contrôle ; en 1984 entrent en vigueur les dispositions de Nouvelle politique agricole (NPA) des instances internationales. En 1987, la SAED se retire « de la gestion directe des aménagements hydro-agricoles, du crédit, de la fourniture des intrants et des prestations mécanisées. La deuxième étape intervient en 1990, la SAED n'assurant plus l'entretien des aménagements, ni la production et la commercialisation des semences. [...] Courant 1994, la SAED vend ses rizeries, cesse l'achat de paddy et la distribution de riz blanc. En 1995, les marges fixes [Nota : celle des commerçants bénéficiaires de quotas] sont supprimées et la Caisse de péréquation et de stabilisation des prix disparaît » (Le Roy, 2008 : 5).

14. Michel Griffon (2006 : 123) rapporte de l'économiste Patrick Guillaumont, que les effets d'inflation de la dévaluation pénalisent les petits producteurs.

15. Le riz usiné est appelé « riz blanc », le paddy étant le riz pourvu de sa balle protectrice. Entre 1995 et 2003, la baisse du prix à l'importation des riz courants est de 21 à 23 % et de 8 à 14 % supplémentaires cette même année (ONRS, 2003 : 9).

L'ouverture ayant pour conséquence incontournable l'augmentation des importations¹⁶, des endettements de producteurs et des faillites d'usiniers se multiplient¹⁷, tandis qu'une partie des groupements de producteurs, parce que devenue insolvable, n'accède plus aux crédits (PNUE, 2005 : 17-18, 34, 44) ; d'autres, bénéficiant de moratoires, pour lesquels la société parapublique d'appui à la riziculture (la SAED) demandera des aménagements supplémentaires (ONRS, 2004 : 6). La combinaison de ces différents mécanismes renforce d'autant les processus de paupérisation qui sont en place au Sénégal depuis l'entrée dans la « crise de la dette » au tournant des années 1980¹⁸, et même avec la reprise économique, les deux tiers des ménages du pays qui ne se rattachent ni aux services marchands ni au commerce (Meslé-Somps, Robilliard, 2009 : 7), ne connaissent pas d'amélioration de revenus.

L'ouverture de la filière au marché mondial s'étant produite durant l'année culturale 1995-1996, la production de paddy tombe cette même année de 102 000 t à 88 907 t. Les difficultés de vente sont rapidement pensées comme étant au-delà des réponses ponctuelles¹⁹ : un Comité interprofessionnel de la filière riz (ou CIRIZ) est mis en place en 1998

16. « De 1972 à 1988, [...] pour l'ensemble de l'Afrique de l'Ouest plus le Tchad et le Cameroun, les importations de céréales sont passées de 1,9 à 4,5 millions de tonnes [...] alors que la population est passée de 120,4 à 159,7 millions d'habitants [...] » (Lambert, Egg, 1994 : 230) ; en Gambie, la production en a été découragée (Egg, Grégoire, 1992 : 167). Au Sénégal, les importations de riz augmentent à partir de la fin des années 1970 (PNUE, 2005 : 42), pour passer de 435 500 t à 709 575 t entre 1995 et 2003. Soit de l'indice 100 à l'indice 142 ; les sorties de devises passent de 59 à 110 milliards de francs CFA (PNUE, 2005 : 16), soit de l'indice 100 à l'indice 186. Avant 1996, les importations fournissaient 80 % des besoins commerciaux en riz, et après cette date, de 87 à 93 % (ONRS, 2003 : 7 ; PNUE, 2005 : 16).

17. Des usines de transformation et des usiniers destinés à remplacer la SAED font faillite (Diagne, 2004 : 13 ; PNUE, 2005 : 55, 59, 66) et des associations de producteurs — notamment en groupement d'intérêt économique (GIE) sur des périmètres villageois — n'assurent plus leurs remboursements à la CNCAS (PNUE, 2005 : 67).

18. Les plans d'ajustement structurel (ou PAS) des années 1980 touchent durablement l'emploi : les sociétés de développement en perdent 6 000 et les industries 10 000 — l'ensemble du secteur formel perd au moins 15 000 emplois entre 1985 et 1986 ; l'administration en perd 3 700 entre 1990 et 1992 (Faye *et alii*, 2007 : 31). Pour 1994 et pour 1995, l'indice de Gini est de 0,47 et de 0,50, et il faudrait une croissance de 7 à 8 % pour satisfaire aux objectifs du Millénaire de réduction de la pauvreté (PAM, 2006 : 5). Pauvreté et sous-alimentation persistent dans les années 2000 (Faye *et alii*, 2007 : 2 ; Meslé-Somps, 2007) : la moyenne nationale de pauvreté est de 57 % des ménages — de 50 % en zones urbaines et de 65 % en zones rurales (Meslé-Somps, 2007 : 8).

19. Parmi celles-ci, M. Niang (2003 : 16) cite l'opération de vente de la Fédération des périmètres autogérés, avec l'appui de la Fédération nationale des groupements de Promotion féminine du Sénégal, ainsi que les ventes directes des Organisations paysannes de Boundoum et de Débi Tiguet à des commerçants de Saint-Louis. De même, ultérieurement, la signature d'une charte de modération des prix entre producteurs et commerçants ou la vente de riz local à des prix de référence.

(Fall, 2008 : 93-95) — soit deux années seulement après l'ouverture des marchés rizicoles —, et jusqu'en l'année 1997-1998 au moins, le Commissariat à la sécurité alimentaire (CSA) effectue des achats aux organisations de producteurs, à des fins de réserve alimentaire (PNUE, 2005 : 81) et de distribution de vivres de soudure (ONRS, 2004 : 6-7). Le stock de riz local invendu atteint sur ces premières années, les 5 000 tonnes annuelles (Fall, 2008 : 94), des quantités qui sont amputées d'achats publics de diverses origines, puisque les données de terrain indiquent qu'à côté du CSA, le Programme alimentaire mondial onusien (ou PAM) achète également aux organisations de producteurs pour ses aides alimentaires. Une décision de relance de 1997 met fin à cette chute (OXFAM, 2004 : 14).

En 1998-1999, les prix obtenus pour des achats de riz blanc par le CSA enclenchent le passage des organisations de producteurs à la transformation du paddy de contrepartie en riz blanc, lequel est à terme, vecteur de l'abandon des ventes de paddy aux rizeries (Niang, 2003 : 16 ; PNUE, 2005 : 66), dans un contexte où la contrepartie monétaire qui peut être dégagée par les producteurs est devenue liée à la réalisation d'un nombre maximal d'actions intermédiaires avant la vente au consommateur. Il n'en demeure pas moins qu'en 2002 et qu'en 2003 encore, des achats de 1 740 tonnes et de 3 500 t environ qui ne sont pas d'origine publique, s'opèrent sous la supervision du CSA (ONRS, 2003 : 7), sans doute par le PAM ; et qu'en septembre 2006, le CSA achète 1 500 tonnes de riz qui proviennent de la récolte de l'hivernage 2005-2006 que l'État épongeait ainsi neuf mois plus tard. Les prix de marché sont alors pourtant favorables aux riz locaux.

Ces éléments et hypothèses sont les arrière-plans des réunions de concertation où se discutent les prix de référence de l'année pour les achats aux riziculteurs, sous l'une et sous l'autre forme du paddy et du riz blanc ; des prix qui, hormis pour les institutions publiques ou semi-publiques, ne valent pas obligation. Les données recueillies dans la vallée du fleuve Sénégal indiquaient alors que les représentants des commerçants ne se rendaient pas à ces réunions, que ceux des usiniers liaient leurs positions à celle des producteurs et que ces derniers défendaient des demandes de prix que les services d'État ne reprenaient pas.

Aussi, et dans la mesure où les uns se voyaient taxés de spéculation, tout en renvoyant aux autres leur facilité à s'approvisionner sur le marché mondial, devenait-il possible de prendre cette situation même pour objet. Et d'envisager l'hypothèse selon laquelle le « tout marché » — dont il est

su qu'il s'opère à l'encontre des producteurs ou de certains d'entre eux²⁰ (PNUE, 2005 : 81) — est à l'origine des stratégies dites « spéculatives » des organisations de producteurs, en tant que modalité spécifique des pratiques généralisées de captation financière qui caractérisent l'accumulation financière (Baker, 2007). Le point de fixation enclenché par l'hégémonie des rapports marchands se ferait ainsi au lieu central de la production rizicole nationale, mais essentiellement au travers des riz de contrepartie, qui n'auront toutefois jamais représenté, selon Niang (2003 : 16) — et durant les quatre hivernages menant à 2003 —, que 12 000 tonnes, pour une production correspondante de 70 000 à 75 000 tonnes. Car l'élaboration et la mise en place de cette nouvelle stratégie sont le fait de producteurs ayant l'usage de grands aménagements rizicoles d'origine publique.

À titre de repère, la production nationale de l'année 2005-2006 est de 279 080 t de paddy — ce qui représente un accroissement de 18 à 20 % des superficies et de la production au regard de l'année agricole précédente (ONRS, 2006 : 4) —, et ce qui équivaut surtout, à une production nationale de riz blanc de 180 000 tonnes environ, pour des importations annuelles qui sont alors comprises entre 600 000 et 800 000 tonnes.

*Une nouvelle structuration des tensions :
du renversement des pratiques de la Révolution verte aux points
d'achoppement de la filière rizicole libérale*

Le lancement au Sénégal, d'une production rizicole en irrigation contrôlée est contemporain des débuts des applications de la Révolution verte à la riziculture, lesquelles donnent leur mesure entre 1965 et 1985 (Trébuil, Hossain, 2004 : 84-94). Il s'agit d'une révolution agricole pour pays tropicaux et semi-tropicaux, qui se réalise à partir de la mise au point de variétés de semences de céréales à hauts rendements qui sont adaptées à ces climats : à partir de la sélection de variétés de blé d'abord — au Mexique en 1955 —, puis à partir de celle de variétés de riz, qui le sont aux Philippines, sept années plus tard (Bairoch, 1992 : 307). Avec le riz et l'Asie, ces innovations concernent avant tout les petits paysans parcellaires qui constituent l'essentiel des populations agricoles asiatiques, et qui ont pour objectif l'autoconsommation familiale au sein de pays qui sont confrontés à des situations récurrentes de disette et de

20. L'augmentation des coûts de production et du coût de la vie procède de l'abandon des prises en charge administratives, de la dévaluation du franc CFA de 50 % en 1994, de la baisse de la rémunération du paddy (Fall, 2008 : 94) et de la concurrence des importations.

famine. Outre la sélection de variétés à haut rendement, les nouvelles pratiques culturales reposent aussi sur des préparations intensives des sols et sur le recours aux engrais, aux fertilisants et aux pesticides. En Asie comme au Sénégal, les coûts de mise en culture sont alors rédhibitoires pour les producteurs, ce qui fait de la fourniture d'avances culturales, l'aspect crucial du processus, et ce qui oblige à recourir aux services d'État. Ces mécanismes d'appui seront en place jusqu'à l'imposition de la globalisation financiarisée et jusqu'à ses renversements, lesquels s'opéreront ultérieurement au Sénégal et lesquels visent à s'opérer en Asie, notamment dans des pays comme l'Inde et l'Indonésie où ces dispositions ont permis d'atteindre « l'autosuffisance alimentaire » (Acharya, 2001 : 139-142 ; Griffon, 2006 : 146), voire de réaliser des exportations, tandis que l'Afrique subsaharienne n'a pas connu la même réussite (Bairoch, 1992 : 298 ; Griffon, 2006 : 91).

Si l'autosuffisance en riz reste un objectif gouvernemental ²¹ (ONRS, 2003 : 5) — quitte même à revenir par approches sectorielles sur l'orthodoxie néolibérale ²² —, celui-ci doit se poursuivre dans un cadre mondial qui est désormais très différent de celui des années 1960 et 1970 : les visées néolibérales sont en effet à l'inverse du contrôle partiel de la marchandisation qui est au cœur de la Révolution verte, appliquée au riz et à l'Asie, et elles sont contraires au choix d'acteurs qui s'y est alors fait. Après les élections présidentielles de 2000 et de 2007 au Sénégal — et avec les majorités politiques néolibérales que celles-ci portent et confortent au pouvoir —, ce sont des politiques publiques qui favorisent les entrepreneurs à l'encontre de l'économie agricole familiale, qui ont cours (Faye *et alii*, 2007 : 61-62 ; Duteurtre *et alii*, 2008 : 20). Mais surtout, l'économie administrée ayant été démantelée, le marché et les crédits de culture sont constitués en tant que point névralgique de la nouvelle organisation de la filière. L'accès aux emprunts semi-publics de la Caisse nationale de crédit agricole sénégalaise (CNCAS) — qui a été fondée en 1987 (PNUE, 2005 : 55) et dont l'État est le principal actionnaire — se transforme ainsi *de facto*, après 1995, en moment possible d'une exclusion de la production (par incapacité à rembourser et

21. « Globalement, la filière du riz reçoit du reste de l'économie un transfert net de 6,72 milliards de francs CFA, ce qui montre qu'elle est favorisée par les politiques existantes et [ce qui] confirme l'option que l'État vise à promouvoir la filière du riz local » (PNUE, 2005 : 80). De 2002 à 2005, alors que les politiques rizicoles demeurent d'amélioration de la couverture alimentaire, un Conseil présidentiel décide d'un programme d'autosuffisance en riz à l'horizon 2010 (ONRS, 2003 : 5 ; 2006 : 5) ; avec l'aide japonaise, l'objectif est reporté à 2015 (ONRS, 2005 : 8 ; Direction..., 2006).

22. L'État a pris des mesures d'aides fiscales : suppression de la TVA sur les intrants, subvention de 50 % accordée à ceux-ci, subventions pour les équipements mécaniques, fournitures de matériels d'irrigation, etc. (ONRS, 2005 : 5 ; 2006 : 6).

par exclusion en conséquence, de l'accès aux emprunts annuels de production).

Une nouvelle structuration des tensions : réunions de concertation rizicole, définition des prix de référence et clivages d'intérêt

L'ancrage axiologique de cette analyse est de champs sociaux composés de groupes en opposition et en concurrence, car en relation d'asymétrie économique et d'inégalité politique ou de pouvoir. Les réunions de concertation n'y sont dès lors pas pensées pour ce qu'elles se donnent (une « concertation »), mais comme s'inscrivant dans les visées néolibérales de contournement des États et de pénétration économique des secteurs qui sont en dehors des rapports marchands ou qui sont aux mains d'acteurs autonomes, lesquelles vont à l'encontre de l'intégration des corps sociaux nationaux²³. Toute concertation réelle — de libre parole, à parité d'évaluation — n'est possible qu'entre égaux, c'est-à-dire entre individus qui ne sont pas de part et d'autre d'un rapport de domination au sein du système productif²⁴. Ce qui n'est pas le cas des réunions de concertation, qui sont plutôt à comprendre comme relevant de l'imposition de structures visant à matérialiser l'existence d'une « société civile » dont les membres ou composants — représentatifs ou non — sont alors constitués en interlocuteurs, à des fins de mise à l'écart de l'interlocuteur étatique. Et ceci, à partir de l'extérieur globalisé, et à destination plus particulière des pays « en voie de développement », un objectif qui apparaît plus clairement pour les pays « en transition vers l'économie de marché » où la multiplication des organisations non gouvernementales (ONG) qui sont données comme une représentation des « sociétés civiles » nationales, est utilisée à des fins de déstabilisation

23. Michel Beaud (1993 : 13) écrit que « le capitalisme a sa propre logique de reproduction qui le rend en partie autonome par rapport aux logiques de reproduction des formations sociales nationales et l'amène à déborder les espaces économiques et sociaux où il s'est développé. [Et que c'est cette] double polarisation, facteur essentiel de structuration des réalités contemporaines [qui] constitue une source majeure de tensions, distorsions, dysfonctionnements et crises, tant au plan mondial qu'au niveau national ».

24. En procédant par analogie, il n'est pas plus de « concertation » dans un cadre relationnel asymétrique et dans des rapports sociaux de domination qu'il n'est de « démocratie ». Hannah Arendt (2004 : 70) l'explique à partir d'une analyse de la démocratie antique où, indique-t-elle : « La polis se distinguait de la famille en ce qu'elle ne connaissait que des « égaux », tandis que la famille était le siège de la plus rigoureuse inégalité. Être libre, cela signifiait qu'on était affranchi des nécessités de la vie et des ordres d'autrui, et aussi que l'on était soi-même exempt de commandement. Il s'agissait de n'être ni sujet, ni chef. »

Les « concertations » ont avec les démocraties contemporaines, le soubassement et le point aveugle commun d'un système économique et social dont elles visent également, l'une comme l'autre, à voiler le rapport central et multiforme de dépossession économique, culturelle et politique, et de domination.

politique (Bazin *et alii*, 2009 : 279-360). Au Sénégal, ces réunions sont étroitement associées à la généralisation des organisations interprofessionnelles (Duteurtre *et alii*, 2008 ; Duteurtre et Dièye, 2008) dont les assises ont été renforcées par les dispositions de la Loi d'orientation agro-sylvo-pastorale (LOASP) — promulguée en 2004 — et par le programme d'objectifs de « Promotion d'une agriculture compétitive et durable » (PACD) de la Banque mondiale (ou BIRD).

Les réunions de concertation peuvent impliquer un nombre important d'acteurs et d'institutions publiques ou privées (Duteurtre *et alii*, 2008 ; Duteurtre et Dièye, 2008), lesquelles vont de services et d'agences ou d'institutions d'État, à des organisations professionnelles de producteurs, de commerçants et d'importateurs, mais aussi d'industriels de l'agroalimentaire ou de membres des secteurs d'intermédiation et de service (usiniers, transporteurs, vendeurs d'engrais, opérateurs d'activités de service pour le travail des sols ou pour les récoltes...) ; peuvent être également présentes des associations de consommateurs. Si certaines de ces réunions se tiennent à Dakar — avec passage éventuel d'un membre du gouvernement (ARM, 2006) —, elles ont plus généralement lieu dans d'autres régions administratives, avec pour objectif minimal d'arrêter les prix de référence à la vente sur le marché intérieur ; des prix que les services administratifs auront auparavant appréhendés au regard des cours mondiaux et de leurs déplacements prévisibles. Et des réunions où se décident également pour une production comme celle de l'oignon, des fermetures temporaires aux importations²⁵ (ARM : 2006 ; Wade, 2008 : 116-123).

Bien que les organisations professionnelles de riziculture de la vallée du fleuve Sénégal aient fait pression à cet effet, les réunions de concertation les concernant ne traitent pas de la fermeture des importations mais des prix de vente du riz, et pour les deux états du paddy et de sa forme usinée. À l'analyse, une césure scinde les intérêts catégoriels — voire les intérêts des composantes qui sont suffisamment diversifiées, comme les commerçants et comme les producteurs ; les représentants des prestataires de service étant présents, l'opposition théorique serait entre les catégories dont les rentrées monétaires — ou dont les fonctions, s'agissant des services d'État — reposent sur le paddy et les catégories pour lesquelles le riz usiné tient cette place. Ces

25. La concurrence des importations est également marquée avec l'oignon, l'une des deux périodes productives sénégalaises correspondant à une phase dans laquelle les concurrents étrangers cherchent « à se débarrasser des reliquats de stocks avant l'arrivée de la nouvelle récolte » (Wade, 2008 : 116-117).

dernières peuvent recourir à des stratégies qui ne sont pas ouvertes aux autres.

Ces réunions qui mettent face-à-face — avec l'État et avec les producteurs — deux des catégories centrales de la filière voient également l'absence tendancielle de la troisième qui est celle des commerçants. À l'analyse, ces réunions contrastent :

— Les services et les institutions d'État pour lesquels se joue la permanence de la filière — avec au premier chef, le maintien de la caisse semi-publique de crédit (CNCAS), une permanence qui repose sur la vente du riz sous la forme de paddy à des fins d'apurement rapide des emprunts ; sont à adjoindre à ce pôle des intérêts étatiques les petits transformateurs ou les autres prestataires de services, ainsi que ceux des riziculteurs qui vendent sous cette forme.

— Les organisations professionnelles et les plus gros producteurs, pour lesquels le prix du paddy importe moins que celui du riz blanc : parce que les premières organisations professionnelles ont la charge de la vente du paddy qui a été regroupé au moment de la récolte à des fins de remboursement des emprunts de culture à la CNCAS et parce que tout comme les agroproducteurs, elles identifient la vente de paddy comme étant de moindre rétribution.

Le tiers terme du négoce est concerné par les prix arrêtés, mais l'hypothèse retenue est qu'il le serait indirectement, et non pas dans une lutte effective autour de ceux-ci. Les composantes commerciales dominantes ne sont en effet globalement pas preneuses de paddy, l'étant de riz importés plutôt que de riz locaux ; et elles le seraient d'autant moins que ceux-ci ne seraient pas compétitifs au regard des riz d'importation, et qu'elles n'auraient aucun intérêt à la vente des seconds : tout au moins tant que ne sont pas passées des obligations réglementaires d'achat de riz local avant importation²⁶ — et sauf peut-être à jouer sur les écarts inverses de prix que ceux qui sont donnés par l'importation, mais alors, pour un marché du riz entier qui est étroit, et dont les prix de vente possibles ne sont sans doute pas ceux des riz d'importation correspondants. Ce marché qui devrait pouvoir demeurer vecteur de surprofits — les importations de riz entier étant plus fortement taxées — et qui connaît une présence minimale de producteurs nationaux pourrait faire l'objet de tentative de pénétration plus poussée par ceux-ci, sous la forme des organisations de producteurs essayant alors aussi de vendre leur riz brisé.

26. C'est ce que propose la SAED pour la constitution de réserves alimentaires de riz local qui viendraient en palliatif aux méventes (ONRS, 2004 : 7).

Ce sont les transcriptions des polarisations en place qui vont être maintenant appréhendées, au travers des positions et des stratégies qui parcourent les réunions de concertation.

Les lieux de tension de la filière et du marché rizicole sénégalais

Les enjeux de prix des réunions de concertation entre les deux catégories d'acteur des services d'État et des riziculteurs dominants : le pôle de l'État

Si les réunions de concertation de la filière rizicole rassemblent plusieurs catégories d'acteur, celles qui importent ne sont qu'au nombre de deux : l'État (avec les services et avec les agences publiques ou semi-publiques qui lui sont liés) et les représentants des organisations professionnelles. (Avec, au travers de ces dernières, les producteurs les mieux pourvus.) Le premier ensemble place l'accent sur le riz paddy, le second sur le riz blanc : reste à voir pourquoi, après avoir précisé que le champ politique est à l'arrière-plan analytique de ces réunions. (Car les conditions étant, les organisations professionnelles peuvent tenter d'y prendre appui.) Il ne s'agit pour autant pas avec celui-ci, d'un lieu permanent de tension, lequel se noue plutôt pour ces deux catégories autour de la rémunération du produit. Et en deux temps.

Le premier temps est d'autant plus déterminant qu'il ne saurait être remis en cause : il s'agit du Tarif extérieur commun (TEC) de l'Union économique et monétaire de l'Ouest africain (ou UEMOA) fondée en 1994 (PNUE, 2005 : 33), par lequel a été instituée une contrainte de sentier inexpugnable, qui n'a pas été concertée avec les producteurs. Adopté au début des années 2000, le Tec est un premier montant de droits de douane à l'entrée des marchandises dans les pays membres de cette organisation régionale.

La taxation commune a été arrêtée au taux plancher de 10 % (qui est inférieur aux dispositions de l'OMC), et chaque pays membre la relève de taxes complémentaires différenciées par lesquelles sa stratégie rizicole demeure entière, de fermeture comme d'ouverture. Le surcoût total à l'importation des riz brisés de consommation courante n'est ainsi pour le Sénégal, que de 12,7 % du prix FOB²⁷, contrairement à celui bien plus conséquent, qui vaut pour les riz entiers. Comme plus de 95 % du riz se consomme au Sénégal sous forme brisée (PNUE, 2005 : 68), il faut y voir une concrétisation du « biais urbain » (Bates, 1981) — une préoccupation ancienne de l'acteur étatique pour la maîtrise des populations des villes

27. FOB pour « Free on Board », désigne le coût des marchandises arrivées au port de destination (d'achat, de transport, d'assurances...), avant toute taxation d'entrée.

capitales où ses services sont localisés —, et qui n'avantage pas la production nationale. L'Observatoire national du riz au Sénégal²⁸ (ONRS, 2006 : 8) écrit ainsi dans son bulletin d'information que « L'imposition d'une surtaxe uniquement sur le riz entier traduit bien le choix des autorités politiques de privilégier un accès peu cher à de la brisure pour la majorité de la population ». (Par « surtaxe » il faut comprendre ici tout ce qui est au-dessus du TEC.)

Mais il ne s'agit sans doute toutefois pas là de la seule visée, l'État contraignant par ce moyen, sa production rizicole à être au plus proche des cours mondiaux et théoriquement du moins, à être en recherche permanente de compétitivité. (Ainsi qu'il appert des rapports administratifs, des bulletins de l'ONRS (2003 : 5, 6) ou des analyses du PNUE (2005 : 57).) Une partie des producteurs est ainsi placée face à des incertitudes de revenu et d'avenir car en dehors de l'adoption d'une démarche sélective d'achats nationaux par les consommateurs — démarche que les associations de consommateurs aimeraient réussir à promouvoir —, il n'est d'autre recours qu'auprès de l'État.

Le deuxième moment de tension est, de nécessité, d'atteinte à un prix de référence du paddy qui soit congruent avec les cours du riz d'importation sur le marché intérieur. Parce qu'en étant au début de la filière sénégalaise, le paddy est au principe des interventions de nombreux autres acteurs (petits vendeurs, transformateurs artisanaux, usiniers, transporteurs...), et parce que c'est sous cette forme que procèdent les remboursements d'emprunt. (Ce qui oblige à la définition d'un prix qui soit suffisamment attractif pour ouvrir à des ventes qui ne soient pas problématiques.)

Le remboursement en nature qu'appelle la Révolution verte dans sa version rizicole asiatique qui a été reprise au Sénégal, rend en effet crucial, du fait de la libéralisation, le règlement rapide et contrôlé des emprunts de culture à la CNCAS, ce qui ne peut se faire que sous forme de paddy, dès lors que doit être assurée la continuité d'une filière où les petits producteurs sont prépondérants. Au Sénégal, et tant sous économie administrée que sous économie de libre marché, les avances se règlent en nature à la récolte : dans les organisations de producteurs les plus importantes — dont les bassins rizicoles sont de construction publique —, le système est mixte, à la fois individuel (pour l'évaluation des emprunts,

28. Le secrétariat permanent de L'ONRS est assuré par la Direction à l'analyse et aux prévisions du Sénégal (DAPS), qui relève du ministère de l'Agriculture et de l'Hydraulique. Au Sénégal, plusieurs organisations ou associations privées de « la société civile » sont logées ou prises en charge en des lieux d'importance de leur fonctionnement, par des services d'État ; ce qui devrait au moins désigner des limites à leur autonomie d'action.

pour leur résorption et pour la sanction, en cas de défaut de paiement) et collectif, pour la possibilité légale d'emprunt auprès de la CNCAS, ainsi que pour les mécanismes de sanction. Les associations de producteurs sont responsables des dettes de leurs membres, qu'elles gagent sur l'accès aux bassins rizicoles, et les producteurs cèdent à la récolte — et sous contrôle —, l'équivalent en paddy de leur emprunt, celui-ci étant évalué au prix de référence issu des concertations ; l'ensemble de ce paddy sera idéalement vendu sur le champ à un usinier qui en versera le produit à la CNCAS. Les différentes étapes du cycle rizicole prennent huit mois : les emprunts sont perçus en juin pour une récolte d'hivernage qui va de décembre à janvier, et ils sont à solder en février — sauf à en passer par des agios (Diagne, 2004 : 16). La sauvegarde de la CNCAS équivaut ainsi à celle de la filière sous forme de paysannat parcellaire majoritaire, et celle-ci passe par un prix du paddy qui en permette la pérennité : mais un tel fonctionnement correspond-il encore aux vues des organisations de producteurs ?

Les enjeux de prix des réunions de concertation entre les deux catégories d'acteur des services d'État et des riziculteurs dominants : le pôle des organisations professionnelles

Les données socio-économiques relatives aux riziculteurs du pays et à ceux de la vallée du fleuve Sénégal, font état de fortes différenciations²⁹ : une quinzaine d'années après l'ouverture, celles-ci s'accroissent des exclusions aux prêts de la CNCAS, pour dette non soldée : la dualisation du corps social se renforce de pertes d'accès aux bassins rizicoles à un pôle, et de concentration de ceux-ci à l'autre (Le Roy, 2008 : 7-11). (Et peut-il être supposé, de passages accrus au salariat agricole ou aux cohortes des sans-emploi et des sous-employés du pays (Faye *et alii*, 2007 : 30-36).)

Dans les réunions de concertation, les organisations de producteurs défendent tout autant le prix du paddy que celui du riz blanc : ce dernier concernera en effet l'ensemble de leurs membres à partir du moment où le choix d'usiner ayant été fait, une redistribution des plus-values s'effectuera au prorata des contributions. La formule permet surtout la recherche d'une valorisation maximale par le marché.

29. Le PNUE (2005 : 17) donne des rendements de 1 t/ha en régime pluvial de Casamance, de 5,5 t/ha en régime irrigué pour la vallée du fleuve Sénégal et de 2 à 3 t/ha en régime irrigué, pour la vallée de l'Anambé. L'enquête OXFAM (2004 : 18-20) sur les régions de Saint-Louis et de Matam dans le delta et dans la vallée du fleuve Sénégal, donne des superficies rizicoles deux fois plus grandes dans le delta et un rendement moyen de 4,9 t de paddy à l'hectare, avec des pointes de rendement à 10 t.

La première phase consiste en la transformation du paddy en riz blanc, l'usinier n'agissant plus qu'en tant que prestataire de service, là où le processus institutionnel le voit en acheteur venant en clôture rapide de l'emprunt à la CNCAS.

La seconde phase peut être plus aléatoire, et c'est elle qui rend compte des difficultés de vente du riz local qui émaillent les bulletins de liaison de l'ONRS — avec recours éventuel au champ politique —, ainsi que les discours antinomiques qui sont donnés sur les possibilités de vente du riz local.

En dehors des riz de contrepartie, les ventes de riz local sont devenues moins problématiques que dans la phase initiale de basculement au système actuel ; mais elles sont aussi sans doute moins rémunératrices pour les proportions plus ou moins importantes des producteurs qui vendent en paddy. Ce qui doit rendre compte de la tension qui s'opère autour de la recherche d'un meilleur prix de vente par les organisations de producteurs. Pour ces dernières, les options de vente des riz de contrepartie sont, une fois que le schéma de cession sous forme de paddy est abandonné, d'une vente rapide et assurée ou alternativement, d'un retardement de celle-ci vers le moment de l'année où les offres se raréfiant, les prix montent. Une spéculation qui a ses risques — avec les délais de remboursement auprès de la CNCAS —, et qui peut déboucher sur un échec. Les circonstances étant réunies — c'est-à-dire sans doute, l'existence d'un nombre suffisant d'organisations de producteurs confrontées à des prix du riz blanc qui ne sont pour elles, pas incitatifs —, le pas suivant est d'une amplification rhétorique de la mévente du riz local et d'un appel aux pouvoirs publics, avec pression politique vraisemblable, au travers d'un processus dont l'issue n'est pas assurée. Inversement, que trop d'organisations de producteurs ne puissent pas rembourser et se voient ainsi privées l'année suivante de possibilité de riziculture, devrait constituer une réelle écharde politique, rendant ainsi compte des achats publics de riz, des moratoires ou des annulations de dette. En cas d'achat par le Commissariat à la sécurité alimentaire (CSA), le prix payé sera celui qui aura été retenu pour le riz blanc lors des concertations.

Il peut être alors supposé que pour les organisations professionnelles, le prix du riz blanc pourrait être plus facile à défendre que celui du paddy, ce dernier ayant des incidences certaines et risquées pour la filière, le premier n'en ayant que de nature financière en cas d'achat par le CSA ou par le PAM. Le prix du paddy constitue en effet le cœur des positions des services administratifs et de la caisse agricole semi-publique, alors que celui du riz blanc est sans doute porteur de moindres risques, à partir du

moment où il est judicieusement défini. Trois types de prix sont en effet arrêtés pour le riz usiné, sous les formes de « riz brisé », de « riz semi-brisé » et de « riz entier » : or, le riz entier relève d'un autre marché, avec un taux de taxation de ses importations qui est bien supérieur à celui qui s'applique au riz brisé, ce qui pourrait constituer une niche, réduite, mais sans doute de plus grand profit possible, pour ceux qui s'y positionnent³⁰. Avec la mondialisation financiarisée qui avive les tensions financières, la poursuite d'une meilleure valorisation du produit rizicole est en effet passée au cœur de l'action des organisations de producteurs : aussi n'est-ce plus tant pour elles, le prix du paddy qui importe que celui du riz blanc, même si les producteurs marginalisés en demeurent à la centralité d'une vente sous la première forme, aux côtés des services administratifs. Les premiers, parce qu'ils n'ont souvent guère le choix, les seconds, parce qu'ils se heurtent aux difficultés d'une situation où « l'ancien » (la multiplicité des paysans parcellaires) n'est pour eux, économiquement pas performant, sans que « le neuf » (d'une agriculture familiale éteinte ou alternativement, d'entrepreneurs suffisamment nombreux) soit en place. Le schéma des services administratifs et des institutions parapubliques n'est ainsi tendanciellement plus celui des producteurs signifiants et des dirigeants agricoles, ce dont témoigne l'existence du programme unitaire du Nord³¹ (ou PINORD) et ce qu'indique le PNUE (2005 : 69-70), en citant les retraits des grands riziers et les ventes directes aux consommateurs par les riziers et par les organisations de producteurs. Pour un regroupement significatif de producteurs comme celui du programme PINORD, la visée est désormais de l'intégration verticale de l'activité, depuis la production jusqu'à la vente au consommateur.

Les filières du négoce : du néolibéralisme et de la dualisation des filières de rémunération commerciale et des producteurs

La saisie des impacts commerciaux sur la filière rizicole sénégalaise sera facilitée de la présentation des postulats analytiques qui orientent

30. Des demandes par les commerçants, de suppression de la surtaxe sur le riz entier sont signalées pour un marché faible mais protégé, une suppression qui pourrait durcir les conditions d'accord de prix lors des réunions de concertation.

31. À la suite des pluies froides de 2005, les associations de producteurs du Nord du pays et le Conseil des ONG agricoles pour le développement (CONGAD) contactent l'ONG OXFAM Grande-Bretagne (2004) : le programme PINORD s'ensuit. Centré sur la riziculture, il regroupe les 6 fédérations de producteurs de la vallée du fleuve Sénégal, afin d'améliorer l'accès au marché — idéalement jusqu'à la vente au consommateur — et afin d'organiser un lobbying auprès de l'État pour la modification de la politique rizicole.

l'analyse, dans un contexte où l'accès aux données de négoce est pour le moins difficile.

L'hypothèse est d'abord que, sur la période considérée, le riz sénégalais (par définition « entier ») n'est vraisemblablement pas compétitif, malgré les prix de marché qui en sont donnés ; et en approche complémentaire, que les importations de riz brisé constitueraient une source de surprofits qui rendrait sans intérêt pour les bénéficiaires, la vente de riz local (PNUE, 2005 : 58). (Et sans doute tout aussi peu, une présence aux réunions de concertation.)

L'inférence suivante est d'une existence de deux filières hiérarchisées de commercialisation : l'une dominante — avec approvisionnement en importations — et l'autre dominée, qui traiterait de riz local, uniquement ou non, selon les acteurs.

Le second point analytique est que la libéralisation du marché du riz a entraîné la mise en place d'une filière commerciale d'achat qui valorise fort peu le travail fourni : il s'agit de la filière qui achète du paddy aux petits producteurs démunis, pour une rémunération qui est largement inférieure au prix de référence.

Il est à y voir une dimension essentielle de la dualisation induite par la globalisation, et ce point ouvrira l'analyse.

Sous économie administrée, l'achat de l'ensemble de la production à une tarification nationale était garanti au producteur ; après 1995, ce dernier doit se charger de la vente. Les filières d'achat pratiquent des prix différenciés, et l'accès aux meilleurs points de vente (les grossistes de Dakar qui achètent du riz blanc) n'est pas accessible à tous. (Du fait de quantités minimales et d'une nécessité de suivi relationnel qui peut s'avérer rédhitoire.) La vente sur le marché décide de la rémunération, avec des écarts de prix qui peuvent varier avec les distances, avec les quantités cédées, avec les acheteurs et avec les modalités et les lieux de vente. Sont alors favorisés les producteurs les plus importants et les moins éloignés de l'unique route — ou ceux placés sur des portions de route plus carrossables —, dans un contexte productif où les meilleures localisations rizicoles sont celles du delta ; le sont de même, les organisations de producteurs qui sont équipées d'une usine de traitement.

Sont défavorisés ceux des riziculteurs dont les lieux de production et de stockage sont difficiles d'accès et ceux dont les quantités commercialisables sont moindres ou s'effectuent au fil de ventes ponctuelles : toutes situations avec lesquelles les catégories de commerçants changent jusqu'à se limiter aux commerçants itinérants qui achètent sous forme de paddy. Les marchés visés sont souvent autres, et les rémunérations moindres. Les alternatives sont dès lors

schématiquement, de gros producteurs et de grosses quantités de riz usiné qui seront cédées à des grossistes de Dakar, par un ou par des producteurs groupés qui paient les frais de transport. (Un schéma qui est aussi présenté par Idrissa Wade (2008 : 115) pour la production maraîchère.) Ou de plus petits producteurs qui vendent à des marchands itinérants appelés *bana bana*, lesquels achètent à la récolte le paddy en sac ou sur pied — une procédure qui est dite « bord champ » —, mais uniquement durant les périodes où les prix sont bas ou suffisamment bas ; avec la montée des prix, les achats cessent. La stratégie de ces commerçants itinérants est la rotation accélérée des capitaux acquis sur d'autres marchés, avec une transformation et une vente rapides. (M. Niang, 2003 : 18, mais également, et dans un autre contexte, Isabelle Guérin, 2002 : 820) « Ce type de commercialisation est particulièrement actif lorsque le marché est en crise, comme lors de l'hivernage de 1995-1996, où les producteurs se résolvent à vendre à perte, devant le blocage des prix » (Niang, 2003 : 18). En 2002-2003, pour un prix référentiel du paddy de 95 francs CFA le kilo, entre 55 et 70 francs CFA sont payés (Niang, 2003 : 18) ; alors que le référent est de 100 francs CFA le kilogramme de paddy, 60 à 70 francs sont déboursés (PNUE, 2006 : 57).

Les filières du négoce : du pôle commercial dominant en tant que tiers terme des réunions de concertation, et de l'hypothèse complémentaire de surprofits

Commerçants de détail, itinérants et semi-grossistes — voire *coxers*³² — ne sont que des composantes secondaires de l'analyse de la branche du négoce qui traite du riz, dont les éléments majeurs sont les importateurs et les grossistes. soit ceux qui effectuent la translation du marché international au marché intérieur, avec les captations monétaires qui s'ensuivent. C'est dans ce cadre d'un approvisionnement en riz qui est tout à la fois de marché globalisé et de production nationale, que la coexistence de deux filières d'achat et d'écoulement peut être supposée.

La plausibilité de cette dualisation passe toutefois par l'existence d'un surprofit et de sa captation au sein de l'une des deux filières uniquement — et ceci, si l'on entend par « surprofit » des marges qui outrepassent la

32. Les *coxers* mettent les offres de vente signifiantes (de producteurs, de producteurs regroupés ou de commerçants intermédiaires) en relation avec les offres d'achat (de grossistes ou de semi-grossistes), à l'inclusion de la négociation du prix : ils sont notamment utiles aux producteurs ou autres vendeurs, pour des marchandises périssables (Wade, 2008 : 113-115). Avec le riz, leur présence est notée au Sénégal pour les importations et pour des stades commerciaux intermédiaires.

rémunération du travail ou de la fonction³³. Tel était le cas pour l'État dans le contexte de « l'économie administrée » et pour des taux de captation qui ont sans doute été sans égal. (L'acteur ayant eu les monopoles complémentaires des importations et de la fixation des prix internes.) Mais tel devrait être également le cas des acteurs dominants du système libéral, lesquels continuent à prendre appui sur ce qui demeure de l'un à l'autre contexte, c'est-à-dire sur l'appétence nationale pour ces résidus de production que sont « les brisures de riz³⁴ » (PNUE, 2005 : 57) et sur les écarts de marché qui en découlent. L'accès aux brisures demeurant concurrentiel³⁵, l'existence supposée de ces surprofits n'appelle pas d'entente oligopolistique.

La consommation de riz brisé est un trait marqué de l'alimentation sénégalaise (Le Gal, Dia, 1991 : 167), et 95 % des importations s'effectuent sous cette forme (PNUE, 2005 : 68), le Sénégal ayant été le premier importateur mondial de riz brisé en 2002, avec 22 % de l'ensemble des achats (Direction..., 2006 : 11). (Ce qui est à replacer dans un contexte où l'Afrique absorbe entre le tiers et le quart des importations mondiales de riz (ONRS, 2004 : 4 ; 2005 : 3 ; 2006 : 3).) L'achat de grains entiers ne concerne dans ce pays, qu'une minorité de consommateurs, les droits de douane s'y appliquant étant du montant du TEC augmenté de 20 % (PNUE, 2005 : 58, 69) — soit apparemment, au maximum de ce qui est autorisé par l'OMC en dehors de spécificités reconnues. La compétitivité du riz national ne s'établit ainsi pas au regard des riz entiers mais à celui des riz brisés (PNUE, 2005 : 63), lesquels constituent une marchandise particulière, ce produit ne supportant de manière atypique, aucune charge de production. Selon une notation de terrain, il n'existe théoriquement pas de marché du riz brisé, bien qu'il en soit des cotations, et aucune transparence des prix n'est à attendre en ce domaine : ces riz arrivent par « bateaux flottants » qui sont affrétés sans destinataire, avec des chargements en concurrence, et des importateurs

33. Les surprofits peuvent relever d'une entente oligopolistique — comme en Guinée et au Mali, à suivre Agnès Lambert et Johnny Egg (1994 : 238) —, quitte à profiter de l'existence d'une production nationale qui n'est pas compétitive, en alignant les prix de vente au consommateur sur ceux de celle-ci.

La situation de la production locale au Sénégal devrait être à l'inverse, l'État cherchant à aligner celle-ci sur les prix mondiaux.

34. Le recours aux brisures de riz venues d'Indochine correspond à une recherche capitaliste permanente de réduction des coûts du travail. Cet aspect gustatif hérité de la colonisation, défavorise la production locale.

35. Les importateurs sont au nombre de 43 en 1996, de 33 en 1997, de 25 en 1990 et de 7 en 2000 : 4 d'entre eux importent 63 % du volume total (PNUE, 2005 : 67) ; ils sont 8 en 2005, dont l'un pour 38 % des importations (ONRS, 2005 : 6).

qui ne paient pas leurs achats sur la base de cotations qui sont au moins de 50 % inférieures à celles des riz entiers.

Les importations de riz s'effectuent au Sénégal, suivant les canaux des négociants internationaux et des entrepreneurs privés (PNUE, 2005 : 29, 68), ces derniers opérant pour des quantités qui vont de 500 à 1 000 tonnes : il est difficile de savoir les sommes versées, une difficulté à laquelle s'est trouvé confronté l'État sénégalais lorsqu'il lui a fallu percevoir des taxations différenciées ancrées sur des prix de transaction qu'il ne contrôlait pas³⁶. Ainsi, et même si la compétitivité du riz sénégalais qu'avancent les services administratifs pour la production de la vallée du fleuve Sénégal est effective, elle ne peut que posséder sa plage de validité, et exclure une proportion plus ou moins forte des producteurs. (Qui sont au moins, au milieu des années 2000, tous ceux dont le rendement en paddy est inférieur à 4 tonnes à l'hectare : soit selon le PNUE (2005 : 59), de 20 à 30 % des riziculteurs de la vallée.) Au-delà, il convient de voir que la concurrence des riz sénégalais n'est pas avec les riz entiers de Thaïlande, mais avec des résidus de production de grains brisés durant l'opération de décorticage, ce qui fait que cette compétitivité proclamée (ONRS, 2004 : 5, 8) — serait-elle avérée pour partie des producteurs — est d'une validité effective ou pratique qui doit être sujette à caution, face aux demandes quasi totales de brisures. (En tant que riz entier, l'écoulement est sur un marché étroit et bien mieux protégé.)

La difficulté d'analyse est ainsi que le repérage institutionnalisé d'un moindre coût des riz nationaux sur les marchés intérieurs ne rend pas vraiment compte des décalages qui s'observent sur la filière. Une explication partielle pourrait en être l'existence de marges bénéficiaires accrues d'une compétition hors de marché, qui seraient liées aux importations alimentaires d'une marchandise qui n'en serait pas réellement une. Une situation qui serait à compléter de la faiblesse des disponibilités commerciales en riz local et du recours des collectifs de production à des stratégies de recherche d'une meilleure rémunération, qui peut passer par la temporisation. Une hypothèse qui peut être rapprochée des analyses du Programme des Nations unies pour l'environnement qui voit « les importateurs [...] dans une situation de rente », avec des marges supérieures à celles des autres acteurs, que cet institut évalue à 8 à 19 francs le kilo (PNUE, 2005 : 17, 68).

36. Johnny Egg et Emmanuel Grégoire (1992 : 167) indiquent pour la fin des années 1980, un État sénégalais qui manque d'expérience et de savoirs sur un marché qui n'est pas transparent. Une notation de terrain ainsi qu'un passage de Raymond Baker (2007 : 283) rappellent qu'« il n'existe aucun moyen de déterminer quel est le montant véritable [des achats], à moins de recourir à des enquêtes coûteuses qui remonteraient jusqu'au partenaire commercial à l'étranger ».

L'affirmation est la même avec D. Diagne (2004 : 17), mais pour des marges bénéficiaires respectives qui sont largement plus conséquentes : 50 à 65 francs CFA par kilogramme de riz importé, et 20 à 30 francs CFP par kilo de riz local. De telles notations dont la conséquence est de riz d'importation qui seraient plus rémunérateurs aux stades commerciaux englobants, rendraient mieux compte des paradoxes d'une filière rizicole sénégalaise dont le riz local s'offrirait à moindre prix, mais qui se confronterait pour autant, à des difficultés d'écoulement. Et tout aussi vraisemblablement, à de faibles retours monétaires pour ceux des producteurs qui écouleraient sans difficulté particulière, ce qu'ils consacrent à la vente. L'alternative à cette démarche serait par contre, le fait d'un noyau de producteurs significatifs qui relèvent d'organisations de production de taille, et qui ne verraient pas l'intérêt de prix qui seraient pour eux de sous-rémunération. (Ou qu'ils tenteraient sur un tout autre plan, de tirer vers le haut, les situations relatives variant sans doute grandement avec les fluctuations des situations d'acheminement, avec les politiques gouvernementales et avec les cours et les situations d'offre des marchés mondiaux du riz.)

Les conséquences nodales de ces situations multiformes en seraient pour la filière :

De l'intérêt secondaire du riz local pour le commerce d'importation. Un riz importé qui se transmettrait ensuite selon des liaisons pyramidales entre acteurs commerciaux qui s'ancrent dans la hiérarchisation et dans le clientélisme. (Les cessions de marchandises sont effectuées à crédit par le dominant, pour être soldées par le dépendant après la vente ; voir également, et pour un autre domaine commercial, Isabelle Guérin (2002 : 822-826). Outre les rentrées monétaires supérieures qui lui reviendraient ainsi, la filière d'importation jouit d'une domination commerciale quantitative — dans une proportion de 4 à 1 — et d'une continuité d'approvisionnements que le riz local qui ne réussit toujours pas à faire recette auprès des consommateurs, en dehors de ses zones de production, n'offre pas. (Notamment parce que contrairement aux producteurs d'oignon, ceux de riz peuvent jouer sur les délais de vente.)

De la fixation d'un prix de référence du paddy par les services administratifs qui est balisé avant les réunions de concertation, de manière à présenter un attrait pour les acheteurs intermédiaires, et de manière à ouvrir sur un prix de vente à la consommation qui soit inférieur à celui du riz brisé thaïlandais auquel il est lié (PNUE, 2005 : 69).

Dans le cadre de marges rémunératrices qui varient avec les politiques publiques pratiquées (selon qu'il existe ou non des subventions et des taxations d'intrants...), la définition d'un prix du paddy qui débouche sur

un prix à la consommation qui soit inférieur à celui des riz brisés s'effectue sans doute au besoin (c'est-à-dire dans des conjonctures où un nombre plus ou moins important de facteurs est défavorable) au détriment de la rémunération du travail du producteur. Ainsi plus particulièrement, dans les périodes où les cours du pétrole ne sont pas à la hausse³⁷ et où ceux du riz mondial baissent : c'est cette situation qui a notamment été modifiée par la crise alimentaire mondiale et par ses hausses de prix, ce qui peut aussi la faire apparaître comme un répit donné à une partie des riziculteurs sénégalais. Mais aussi comme un appui apporté aux politiques sénégalaises qui, de longue durée, ont été de réduction de la fracture alimentaire par la production nationale de riz ; des politiques publiques qui ont au moins des apparences de persévérance.

Conclusion

Les visées de l'article ont été de mise en relation des phénomènes de mondialisation, de paupérisation et d'exclusion de la production, au regard d'une tension à la baisse de la rémunération du travail rizicole qui procède de la mise en concurrence des coûts de production respectifs des rizicultures nationales, et de leur niveau de productivité, dans un contexte de protection douanière que les référents libéraux voudraient abolir. Des mises en relation de productions nationales qui sont à replacer au sein d'un continuu mondial dont les termes extrêmes de « globalisation » et de « baisse de la rémunération du travail » seraient de moyens et d'objectifs économiques, et dont les aspects collatéraux de « paupérisation » et « d'exclusion de la production » seraient de situations induites correspondantes. (Avec leurs conséquences corrélatives de concentration des terres, de la production et de l'enrichissement, qui en sont les effets recherchés.)

Comme le montre le cas traité — ainsi que les concentrations mondiales en oligopoles —, ces mécanismes sont porteurs de réduction du nombre de producteurs, lesquels ne trouveront le plus souvent, aucune reconversion possible en activité formelle dans des économies comme celle du Sénégal ou comme celles de nombre de pays d'Afrique subsaharienne. À terme, et sauf interventions régulatrices ou compensatrices de nature extra-économique — au sens où celles-ci ne relèveraient pas du fonctionnement du marché —, ces mécanismes devraient le plus souvent induire des éliminations de productions

37. Selon L'ONRS (2004 : 8), le coût du fret maritime a doublé, et les armateurs se détournent des destinations autres que de Chine et que de Moyen-Orient ; le tonnage des bateaux arrivant est moindre, et les coûts de transport renchérissent d'autant.

nationales et locales, dont il est moins de raisons de penser qu'elles pourraient être facteurs d'intégration des corps sociaux qu'être vecteurs d'approfondissement du sous-développement (Bairoch, 1992). Car toutes choses égales par ailleurs, les deux dispositifs d'une « économie administrée » et d'une économie mondialisée et financiarisée — l'un extérieur à la marchandisation, l'autre marchand — ne s'équivalent pas pour la filière rizicole sénégalaise, et contrairement au leitmotiv pro pauvres des instances internationales qui vise à justifier la mondialisation des marchés, les dispositions libérales fonctionnent également — et pour de fortes fractions des producteurs surtout — comme des outils de paupérisation et d'exclusion. Ce qui fait que les avances culturelles qui hors calamités naturelles, se remboursent dans le cadre de l'économie administrée, sans problème, en nature auprès des services d'État, deviennent dans le cadre de l'économie libérale — indépendamment de toute intervention environnementale adverse —, des prêts bancaires et des défauts de paiement pour fait de riz non vendu ou de riz qui s'est vendu à un prix trop bas au regard des charges productives et du coût de la vie.

Dans une économie sénégalaise où le taux global de pauvreté rurale est de 65 % des ménages, celui de chacune des trois régions administratives de la vallée du fleuve (où ne se pratique qu'une riziculture sous irrigation contrôlée) est compris entre 40 et 60 % (Favre-Dupaigne, Florès, 2005 : 15). Et sur les deux d'entre elles qui en constituent les principales zones rizicoles, 1 % des ménages sont sans production végétale [s'adonnant, doit-il être supposé, à l'élevage], 22 % possèdent de 3 à 15 hectares de terre, 69 % n'ont qu'un maximum de 3 hectares et 2 % n'en possèdent pas (OXFAM, 2004 : 6, 18). Le quartile supérieur des producteurs de riz regroupe 75 % de l'ensemble, pour une moyenne de 2 ha de riz cultivé et pour des rendements de 5 t de paddy à l'hectare : 49 % de la récolte y va à l'autoconsommation, 30 % au remboursement des frais de culture et 12 % aux ventes (OXFAM, 2004 : 22). [Partie du reste devrait pouvoir relever de l'entraide et des dons.] Les situations varient cependant largement avec 75 % des cultivateurs du quartile qui disposent de 1,5 ha de terre ou moins, qui atteint à un rendement moyen de 518 kg et dont l'autoconsommation est proche de 94 % de la récolte ; le tout, pour un « un revenu annuel inférieur à 510 000 FCFA, soit moins de 3 \$ USA par ménage et par jour pour nourrir une moyenne de 12 personnes » (OXFAM, 2004 : 28).

Même si l'État sénégalais est intervenu à plusieurs reprises sous formes de moratoire de remboursement des emprunts, d'augmentation de capital de la CNCAS et d'annulation de dettes, des producteurs sont interdits de prêts officiels et éliminés de la production d'une source

primordiale d'alimentation familiale. Tel est bien ce qui se voit dans le Delta du fleuve Sénégal où Xavier Le Roy (2008 : 10) montre qu'une innovation foncière informelle s'impose par laquelle « un individu fait crédit à un agriculteur endetté et cultive sa parcelle jusqu'à ce que ce dernier le rembourse » : dans trois villages d'enquête, neuf entrepreneurs qui ne représentent que 2 % des unités de production accaparent 46 % des superficies cultivées, pour contrôler chacun de 27 à 230 hectares rizicoles ; trois d'entre eux contrôlent plus de 190 hectares chacun, auxquels s'ajoutent prestations de service et ventes d'intrants. Et ce, dans un contexte de marchandisation où l'État — de son fait ou à l'instigation des instances internationales — a mis en place une structure de pression permanente par les prix, qui vise à l'amélioration de la compétitivité : un contexte qui se ramène sans doute pour beaucoup de producteurs — et les conditions étant —, à une baisse de la rémunération du travail ; une baisse qui s'accroît pour les plus démunis, du passage par des filières commerciales de sous rémunération. Dans un marché international où les offres et où les prix varient fortement, tant d'une saison agricole à l'autre, qu'au cours de celles-ci, les différences de situation entre producteurs rendent sans doute compte des stratégies collectives qui sont développées par les organisations de producteurs sénégalais sur des quantités rizicoles qui, quoique minoritaires, sont stratégiques au regard de la CNCAS. Et le sont peut-être tout autant politiquement, vues, et l'importance des effectifs paysans, et l'ancienneté des politiques publiques rizicoles, qui se double de l'importance de leurs enjeux : des stratégies dont il peut être supposé par ailleurs, qu'elles permettent de se présenter sur un autre marché, celui du riz entier, pour lequel il n'est toutefois qu'une clientèle extrêmement réduite. Ainsi pourrait s'expliquer la double existence de prix de vente sur le marché intérieur qui sont favorables aux riz nationaux, et par ailleurs, de recherches de prix qui débouchent, mais pour une part minoritaire des riz nationaux, sur des phénomènes d'absence de vente ou de ventes difficiles : ce décalage trouverait son explication dans l'existence de filières commerciales de sous rémunération d'un côté — qui seraient à destination plus particulière, de producteurs démunis —, et de recherche d'une captation de meilleurs prix de l'autre, qui s'ancrerait plutôt dans les organisations professionnelles de producteurs, et qui serait le fait de producteurs performants.

Comme l'indique le PNUE (2005 : 32, 18), la libéralisation de la filière du riz sénégalaise est à percevoir comme un processus « défavorable aux petites exploitations familiales paysannes et propice [...] aux grandes exploitations rizicoles », et les politiques étatiques de prix, comme un mécanisme privilégié d'orientation des tendances

économiques et sociales. Mais il doit être envisagé plus avant que les attaques contre les producteurs agricoles des pays du tiers-monde que constituent la globalisation et les négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce ne devraient pas rester sans conséquences, dès lors qu'il n'existe fréquemment pas de reconversion aux éliminations de la production qu'elles entraînent. Et que dans la mesure où l'agriculture représente encore la moitié des populations mondiales (Mazoyer, Roudardt, 2006 : 9), ces dispositions ne peuvent qu'accroître les déplacements de populations dont les processus de « sous-développement » du capitalisme sont porteurs, que ces migrations soient internes ou externes aux nations et aux continents. Avec le mode d'accumulation mondialisé et financiarisé et les dualisations qui se renforcent et se durcissent tant entre individus, qu'entre espaces nationaux et qu'entre pays et ensembles régionaux, il est à prévoir qu'aux côtés des crises économiques, le futur puisse ouvrir à des crises sociales multiformes, éventuellement chroniques, au moins dans ceux des pays du tiers-monde qui seront les moins bien pourvus.

Septembre 2009

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ACHARYA S. S., 2001 : « Sécurité alimentaire et nouvelle politique agricole en Inde », *Revue Tiers-Monde*, 42, 165 : 129-153, <http://www.persee.fr>
- AGENCE DE RÉGULATION DES MARCHÉS (ARM), 2006 : « Compte rendu. Concertations sur la commercialisation de l'oignon », Dakar, 6 janvier, 12 p.
- ARENDT H. [1961], 2004 : *Condition de l'homme moderne*, Paris, Calmann-Lévy, Pocket, coll. « Agora ».
- BAIROCH P. [1971], 1992 : *Le Tiers-Monde dans l'impasse*, Paris, Gallimard, coll. : « Folio actuel », 660 p.
- BAKER R. W. [2005], 2007 : *Le talon d'Achille du capitalisme. L'argent sale et comment renouveler le système d'économie de marché*, Outremont, Québec, Alterre, 463 p.
- BATES R. H. 1981 : *Markets and States in Tropical Africa. The Political Basis of Agricultural Policies*, Berkeley, Los Angeles, London, University of California Press, 179 p.
- BAZIN L., HOURS B., SELIM M., 2009 : *L'Ouzbékistan à l'ère de l'identité nationale. Travail, science, ONG*, Paris, L'Harmattan, coll. « Anthropologie critique », 368 p.

- BEAUD M., 1993 : « Sur le Système-Monde et l'économie mondiale », *Cahiers du GEMDEV*, n° 20 : « Points de vue sur le Système-monde ». http://www.gemdev.org/publications/cahiers/cahiers20_res.htm, cah_20_Beaud. pdf (14 pages).
- BESSIS S., HOCHRAICH D., 2007 : « Les termes de l'échange à l'ère de la mondialisation : la fin de la tendance de long terme à la détérioration ? », *Cahiers du GEMDEV*, n° 31 : « La mesure de la mondialisation », p. 166-181.
http://www.gemdev.org/publications/cahiers/cahier31_Res.htm, cah_31_Bessis_Hochraich. Pdf
- CASTEL R., 2003 : *L'insécurité sociale. Qu'est-ce qu'être protégé ?* Paris, Seuil, Coll. « La République des idées », 95 p.
- CASTEL R., 1995 : *Les métamorphoses de la question sociale. Une chronique du salariat*, Paris, Gallimard, coll. « Essais », 813 p.
- COURADE G., PELTRE-WURTZ J., 1991 : « Présentation. La sécurité alimentaire à l'heure du néo-libéralisme », in Georges COURADE et Jacqueline PELTRE-WURTZ (ed.) : *Cahiers des Sciences humaines* : « La sécurité alimentaire à l'heure du néo-libéralisme », 27, 1-2 : 3-13.
- COUSSY J., 1991 : « Les politiques économiques nationales et les relations inter-africaines en période d'ajustement », in Jean COUSSY et Philippe HUGON (ed.) : *Intégration régionale et ajustement structurel en Afrique subsaharienne*, Paris, Ministère de la Coopération et du Développement, coll. : « Études et documents », p. 101-128.
- DIAGNE D., 2004 : « Réflexion des OP rizières sur la qualité et la commercialisation du riz au Sénégal » (Version provisoire, avril), Dakar, République du Sénégal, Ministère de l'Agriculture et de l'Hydraulique, Direction de l'analyse, de la prévision et des statistiques (DAPS), Observatoire national du riz au Sénégal (ONRS), 32 p. in <http://www.hubagricole.org>, senegal_etude_ciriz_prief. pdf, (32 pages).
- DIRECTION DE L'ANALYSE, DE LA PRÉVISION ET DES STATISTIQUES (DAPS), 2006 : *Étude sur la réorganisation de la production de riz au Sénégal*, Rapport final, octobre 2006, Ministère de l'Agriculture, de l'Hydraulique rurale et de la Sécurité alimentaire. Agence japonaise de coopération internationale (JICA), Nippon Koei Co, Ltd et Earth and Human Cooperation, 212 p.
- DUTEURTRE G., DIÈYE P. N. (ed.), 2008 : « Les organisations interprofessionnelles agricoles au Sénégal. De nouveaux outils de régulation des marchés ? », Dakar, Bureau d'analyses macroéconomiques (BAME) de l'Institut sénégalais de recherches agricoles (ISRA), 192 p.

- DUTEURTRE G., DIÈYE P. N., DIAGANA B., 2008 : « Interprofessions et régulation des marchés : éléments de méthode », in DUTEURTRE G. et DIÈYE P. N. (ed.), *op. cit.* : p. 19-29.
- EGG J., GRÉGOIRE E., 1992 : « Les marchés céréaliers », in BOSCH P.M., DROLLÉ V., GARIN P., YUNG J.-M., (ed.) : *Le développement agricole au Sahel*, t. 1 : *Milieus et défis*, Montpellier, Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement (CIRAD), coll : « Documents systèmes agraires », n° 17, p. 151-177.
- ESPING-ANDERSEN G. [1990], 1999 : *Les trois mondes de l'État-providence. Essai sur le capitalisme moderne*. Paris, Presses universitaires de France, coll. : « Le lien social », 310 p.
- FAIVRE-DUPAIGNE B., FLORÈS V., 2005 : « Pour une approche renouvelée des investissements de l'AFD en matière de développement agricole », volet 1 : « Analyse rétrospective. Étude de cas : Sénégal », Réseau Impact, groupe Agence française de développement (AFD), IRAM, 80 p.
- FALL A. A., 2008 : « Les organisations interprofessionnelles dans les filières céréalières », in DUTEURTRE et DIÈYE, *op. cit.*, p. 81-103.
- FAYE J., BA C. O., DIEYE P. N., DANSOKO M. (avec la collaboration de DIAGNE D. K. et NIANG M.), 2007 : « Implications structurelles de la libération sur l'agriculture et le développement rural au Sénégal (1950-2006) ». Première phase : Rapport final. Dakar, Initiative Prospective agricole et rurale, Banque mondiale, Coopération française, Association pour la promotion du développement à la base (ASPRODEB), 202 p.
- GRIFFON M., 2006 : *Nourrir la planète. Pour une révolution doublement verte*, Paris, Odile Jacob, 456 p.
- GUÉRIN I., 2002 : « Les pratiques financières des femmes entrepreneurs. Exemples sénégalais », *Revue Tiers-Monde*, 43, 172 : 809-828, <http://www.persee.fr>
- HUGON Ph., 2000 : « Le FMI, la Banque mondiale et l'OMC : libéralisation, ajustement structurel et/ou développement ? », Paris, Haut Conseil de la coopération internationale (HCCI), <http://www.hcci.gouv.fr/lectures/synthese/fmi-bm-omc-mondialisat...>, nov. 2000, 11 p.
- LAMBERT A., EGG J., 1994 : « Commerce, réseaux et marchés : l'approvisionnement en riz dans les pays de l'espace sénégalais », *Cahiers des sciences humaines*, vol. 30, 1-2 : « Marché et développement », AUBERTIN C., COGNEAU D. (ed.), p. 229-254.

- LE GAL P.-Y., DIA I., 1991 : « Le désengagement de l'État et ses conséquences dans le delta du fleuve Sénégal », in CROUSSE B., MATHIEU P. et SECK S. M. (ed.) : *La vallée du fleuve Sénégal. Évaluations et perspectives d'une décennie d'aménagements*, Paris, Éditions Karthala, p. 161-174.
- LE ROY X., 2008 : « Pauvreté et accès à l'eau dans la vallée du Sénégal », in AYEBO H. et RUF T. (ed.) : *Eaux, pauvreté et crises sociales*, Paris, IRD éditions, coll. « Colloques et séminaires », CD ROM, 15 p.
- LES ÉCONOCLASTES [2003], 2004 : *Petit Bréviaire des idées reçues en économie*, Paris, La Découverte/Poche, coll. : « Essais », 279 p.
- LÉVI-STRAUSS Cl. [1958], 1974 : « Les organisations dualistes existent-elles ? », in *Anthropologie structurale*, chap. VIII, Paris, Plon, p. 147-180.
- MAZOYER M., ROUDARDT L., 2006 : *A History of world agriculture from the neolithic age to the current crisis*, New York, Monthly Review Press, 528 p.
- MESPLÉ-SOMPS S., 2007 : « Sacrifie-t-on au nom de la croissance la lutte contre la pauvreté ? Discussion sur la croissance pro-pauvres au Sénégal », *Stateco*, n° 101, p. 7-17.
- MESPLÉ-SOMPS S., ROBILLIARD A.-S., 2009 : *Étude sur la croissance partagée au Sénégal, 2001-2005*. Étude effectuée à la demande du ministère des Affaires étrangères (MAE), seconde version, avril. Institut de recherche pour le développement (IRD), Développement, institutions et analyses de long terme (DIAL), 44 p.
- NGUYEN VAN CHI-BONNARDEL R., 1978 : *Vie de relations au Sénégal : la circulation des biens*. Mémoire de l'Institut fondamental d'Afrique noire (IFAN), n° 90, Thèse de doctorat d'État de l'Université de Paris VII, 927 p.
- NIANG M., 2003 : *La problématique de la sécurité alimentaire dans la zone Nord et la commercialisation du riz de la vallée du Sénégal*, Dakar, OXFAM Grande-Bretagne, Bureau du Sénégal, 37 p.
- OBSERVATOIRE NATIONAL DU RIZ AU SÉNÉGAL (ONRS) : *Bulletin d'information sur la filière riz*, numéros 8 à 12 des années 2003, 2004, 2005 et 2006, Dakar, ministère de l'Agriculture et de l'Hydraulique.
- ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR L'ALIMENTATION ET L'AGRICULTURE, 2004 : « L'état de l'insécurité alimentaire dans le monde 2004, suivi des progrès accomplis en vue de la réalisation des objectifs du Sommet mondial de l'alimentation et de la Déclaration du Millénaire », Rome, Archives de documents de la FAO, <http://www.fao.org/documents>, 34 p.

- OXFAM GRANDE-BRETAGNE, 2004 : Programme initiative du Nord (PINORD). Profil économique des ménages des riziculteurs de la vallée du fleuve Sénégal. Résultats d'enquête. Dakar, 35 p.
- PHÉLINAS P., 2007 : « Emploi et globalisation », in BAUMANN E., BAZIN L., OULD-HAMED P., PHÉLINAS P., SELIM M. et SOBEL R. (ed.) : *La mondialisation au risque des travailleurs*, Paris, L'Harmattan, coll. « Questions contemporaines », série : « Globalisation et sciences sociales », p. 11-19.
- PHÉLINAS P., 1990 : « Le riz : politique des prix et relance de la production (Cameroun, Côte d'Ivoire, Madagascar et Sénégal) », *Politique africaine : La purge libérale*, 37, p. 71-75.
- PROGRAMME ALIMENTAIRE MONDIAL (PAM), 2006 : *Deuxième session ordinaire du Conseil d'administration*, in *Projet de programmes de pays, Sénégal 10451.0 (2007-2011)*. Distribution générale, point 7 de l'ordre du jour, 22 septembre 2006. Rome, Distribution générale WFP/EB.2/2006/7/1, Original français, 22 p.
- PROGRAMME DES NATIONS UNIES POUR L'ENVIRONNEMENT (PNUE), 2005 : *Évaluation intégrée de l'impact de la libéralisation du commerce. Une étude de cas sur la filière du riz au Sénégal*, in http://www.hubagricole.org/pnue_senegal_rice_study_final.
- TRÉBUIL G., HOSSAIN M., 2004 : *Le riz. Enjeux écologiques et économiques*. Paris, Belin, coll. « Mappemonde », 265 p.
- VON BRAUN J., 2005 : « Synthèse de la situation alimentaire mondiale. Établie à l'occasion de la Réunion générale annuelle du CGIAR tenue à Marrakech (Maroc), le 6 décembre 2005 », Washington, International Food Policy Research Institute (IFPRI), 8 p, in www.ifpri.org.
- WADE I., 2008 : « Le cadre de concertation pour la filière oignon », in DUTEURTRE G. et DIÈYE P. N. (ed.), *op. cit.*, p. 111-124.

CRISES ET PYRAMIDES FINANCIÈRES EN COLOMBIE ET ÉQUATEUR : HISTOIRES DE LA CONFIANCE TRAHIE

Bernard CASTELLI

L'histoire des crises successives du capitalisme — en sus de ses effets économiques et sociaux —, s'est en permanence accompagnée de fraudes, de nature diverse et d'ampleur plus ou moins importante, affectant tous les secteurs et les agents économiques intéressés au déploiement de l'accumulation du capital. La récession actuelle, liée en partie à la forme financière de ce mode de production, n'échappe malheureusement pas à cet invariant historique tant le souvenir de scandales récents (B. Madoff, J. Kerviel, J. Stanford...) demeure très présent au sein d'une opinion publique révoltée devant la recrudescence des manifestations de délinquance d'affaires. Cette concomitance aléatoire entre les crises capitalistes et le dévoilement de pratiques frauduleuses recèle sans aucun doute une part incommensurable de mystère qui renvoie à un environnement favorable, aux mécanismes occultes voire même aux logiques sous-jacentes à l'apparition simultanée des deux processus. Car des interrogations essentielles demeurent encore en suspens sans qu'il soit besoin d'en référer à un déterminisme primaire : si les phases de prospérité ne sont, à l'évidence, nullement exemptes de fraudes, en quoi la crise est-elle un meilleur catalyseur ou révélateur de dérives illicites inhérentes au fonctionnement des formes présentes du capitalisme globalisé ? Sans sombrer dans le travers médiatique d'une recherche compulsive de boucs émissaires, il s'avère pourtant essentiel de poser la question des responsabilités collectives ou individuelles à l'origine des

comportements frauduleux en temps de crise : l'entreprise, les marchés financiers, les autorités politiques et économiques, les acteurs individuels, etc. perdent-ils leurs repères éthiques par le seul fait de la multiplication des problèmes consécutifs à la stagnation ? Pourquoi les objectifs de performance économique et financière affichés en période d'expansion empruntent-ils avec une automaticité assez déconcertante le chemin glissant des pratiques déviantes dès que surgit une crise un tant soit peu profonde et pérenne ? Sans la transgression systématique des lois et des règles économiques, point de sortie(s) durable(s) de crise ? En d'autres termes : crise ou pas, le choix de l'illégalité serait-il conditionné *stricto sensu* par l'état éminemment changeant du capitalisme contemporain ou résulterait-il plutôt de préférences individuelles orientées vers une cupidité illimitée (Gréau J.-L., 2008) ?

Avec ce questionnement général en toile de fond, nous nous proposons de réfléchir ici sur une forme spécifique de fraude, dont l'apparente simplicité n'ayant d'égale que son apparition récurrente dans le cadre de turbulences économiques et financières justifie particulièrement la pertinence de son étude. Diffuse dans le temps et dans l'espace, la pyramide financière, puisqu'il faut ainsi nommer ce délit, semble toujours attirer les convoitises des escrocs comme de leurs victimes consentantes ; il y a à cela plusieurs fortes raisons qui expliquent un succès jamais démenti au cours du temps : d'abord, à l'heure de la crise des subprimes comme expression principale de l'échec patent d'une certaine forme de sophistication de la finance mondiale de marché, les fondements rudimentaires de la fraude pyramidale — pour ne pas dire rustiques —, renforcent paradoxalement les ressorts invisibles de sa large acceptation sociale, elle-même basée sur la confiance initiale des apporteurs de capital. Car ce qui paraît simple à première vue tend à estomper davantage le risque y affleurant d'une manière plus ou moins visible. Mais nous reviendrons plus loin sur cet engouement mimétique très significatif de la pérennité historique des pyramides capitalistes. Quoi qu'il en soit, l'observation attentive des opérations élémentaires de « production illicite d'argent par de l'argent » montre la labilité intrinsèque du délit s'étendant pratiquement à de multiples activités et secteurs (commerce, industrie, finance, technologie...), sans perdre bien entendu le Nord économique de son existence : un profit facile, rapide et sans grand investissement personnel, tel serait le condensé sémantique sur lequel se construirait ce type d'escroquerie. Qui ne serait alors tenté ? Ne croyez surtout pas que, devant l'évidente simplicité structurelle de tels montages financiers frauduleux, la loi ainsi que les normes afférentes puissent représenter, à elles seules, des outils efficaces permettant d'éviter

la formation et la reproduction de multiples chaînes d'argent : il me suffit ici de rappeler que la majorité des experts juridiques et financiers les plus avisés de la planète ont été complètement abusés par un certain Bernard Madoff, à l'intelligence si maligne qu'elle lui servit pour l'essentiel à éluder les apories techniques et les subtilités juridiques constitutives de la finance d'affaires.

C'est tout le propos de ce chapitre que d'approfondir le couple crises/pyramides financières à l'aide d'une grille d'analyse autorisant une meilleure compréhension de ses manifestations concrètes. Pour ce faire, le travail présenté consiste en deux parties formellement distinctes pour les besoins de l'argumentaire mais en réalité complémentaires pour la cohérence intellectuelle des démonstrations développées :

— Dans une première partie, nous tenterons tout d'abord de définir la notion de pyramide et de ses liens paradoxaux avec la crise. Nous évoquerons ensuite les cas historiques les plus représentatifs de ce délit et les différents problèmes soulevés par son appréhension économique. Cette partie initiale s'achèvera enfin par l'élaboration d'un cadre interprétatif où les défaillances dans la prise de décision sont avancées comme possibles facteurs explicatifs de la formation de fraudes pyramidales en temps de crise.

— La deuxième partie s'attachera essentiellement à appliquer l'analyse proposée ci-dessus à des cas remarquables de pyramides récemment surgies en Amérique latine. Le choix de la Colombie et de l'Équateur, au-delà de la considération pratique de disposer de données, réside dans le fait qu'ils ont eu recours à la fraude pyramidale comme réponse imparfaite à l'instabilité permanente de leurs économies respectives. Il y a donc un intérêt heuristique à étudier ce type de délit non pas seulement comme produit direct d'une crise spécifique avec ses dérives illicites mais plutôt comme résultat d'un environnement social et économique vidé de sa substance, une voie risquée vers une sortie de crise par l'illégalité.

— Nous réfléchirons en fin de chapitre sur la finalité d'un système économique particulier qui conduit à l'apparition de crises et de pyramides frauduleuses dans la sphère de l'argent.

CRISES ET PYRAMIDES FINANCIÈRES : UN COUPLE PARADOXAL

Dans l'histoire mouvementée du capitalisme, la crise représente une rupture plus ou moins longue dans le processus de la dynamique du capital : qu'elle soit d'origine commerciale, économique et même financière, celle-ci a pour insigne mérite de dévoiler le non-dit de la production, les comportements économiques éloignés du fonctionnement

idéalisé de la théorie économique. La rationalité individuelle ainsi que celle des marchés sont effectivement prises en défaut par la réalité contradictoire des crises capitalistes non anticipées, d'un coût économique et social souvent élevé et toujours difficiles à résoudre. Implicitement, on se doute bien qu'elles surgiront un jour au vu des dérives structurelles du mode d'accumulation mondiale mais l'on ignore où et quand elles seront susceptibles de se produire. Et il en est de même pour les diverses escroqueries apparaissant avec une régularité et une soudaineté renouvelées qui semblent prendre à chaque fois de court, surprendre avec autant de force les observateurs les plus avisés des déséquilibres du système. Jusqu'à présent, dans la littérature économique, il a été fort peu question de crise et de fraude, et encore moins d'ailleurs de leurs éventuelles relations.

L'analyse largement évitée de ce « couple paradoxal » (Blanqué P., 2001), puisque né de l'histoire et peu (re) connu par la majorité des économistes, n'est pas sans intérêt heuristique dès lors qu'elle dépasse les jugements de valeur et les postures normatives. Le paradoxe entre les deux concepts réside en fait dans la difficulté commune à les cerner sur le plan empirique, à les restituer théoriquement et à en extraire des principes de régulation. Pour ces quelques raisons, il nous paraît important d'approfondir l'étude des liens qui se tissent entre la crise et les fraudes. Le choix d'une escroquerie ayant trait aux flux d'argent, assez banal d'un point de vue technique, est concrètement légitimé par sa présence récurrente — sous des formes plus ou moins élaborées —, à différents moments de contraction du capital.

Dans cette première partie, nous aborderons tout d'abord les contextes historiques, l'environnement pratique et la dimension sociale qui explicitent une certaine interdépendance entre les deux phénomènes. Car si les crises constituent autant d'occasions de multiplier les risques de frauder, la question des responsabilités de leur occurrence ne peut ensuite être éludée ; elle doit être abordée en raison de ses fortes implications économiques et sociales. Finalement, une grille de lecture visant à mieux appréhender le contenu de ce couple paradoxal sera exposée comme introduction préalable à l'analyse de cas latino-américains.

Crises et fraudes pyramidales : des relations complexes

Brève histoire d'une fraude particulière

Sans remonter à la plus Haute Antiquité, on peut cependant rappeler que l'histoire des crises économiques a souvent été entachée de fraudes massives, la plupart de nature financière, qui ont ajouté, à la sévérité des

effets directs de la récession, un profond et légitime sentiment d'injustice sociale : en nous limitant au seul XVIII^e siècle par exemple, la bulle de la Compagnie des mers du Sud de même que l'expérience désastreuse de Law demeurent étroitement associées à des opérations spéculatives débouchant en fin de compte sur de gigantesques escroqueries. L'hypothèse selon laquelle la propension à escroquer évoluerait de concert avec la propension à spéculer est assez bien corrélée dès lors que l'on survole par ailleurs la genèse du capitalisme industriel en Occident : de la *railway mania* aux États-Unis, avec son engouement excessif pour les actions ferroviaires, en passant par les crises boursières et financières de 1857 jusqu'au Krach de l'Union Générale en France, les fièvres spéculatives de l'industrialisation capitaliste naissante ont souvent été les vecteurs privilégiés de fraudes financières ayant pour origine ou résultat la faillite des banques et des entreprises concernées (Bonin H., 2006 (a)).

Avec pour toile fond des crises d'ampleur inégale, les années 1920 offrent en revanche un double intérêt pour notre thématique spécifique : d'une part, c'est la période où le monde a connu la variété la plus large d'escroqueries individuelles et collectives. D'autre part, elle a aussi innové en rendant célèbre une pratique frauduleuse très liée à la personnalité déviante de son auteur, Charles Ponzi. Ce dernier, escroc italo-américain, a surtout laissé son nom à la postérité grâce à une arnaque simple¹, devenue un véritable cas d'école, toujours actuelle et fort répandue dans le milieu des affaires. Sa force principale réside dans sa simplicité intrinsèque : il s'agit de payer les intérêts et les demandes de retrait des premiers épargnants avec l'argent des derniers participants. Bien évidemment, le seuil critique de la chaîne Ponzi est atteint en général lorsque — une rumeur aidant la plupart du temps à la formation d'un mouvement de panique —, le montant des retraits devient plus important que la capacité de payer. Avant de parvenir à cette extrémité, les chaînes d'affiliés ou d'investisseurs, grâce au cumul permanent de leurs liquidités, forment une sorte de pyramide où la base composée de la masse des participants alimente le sommet des bénéficiaires immédiats. Schéma ou finance à la Ponzi, escroquerie pyramidale, pyramides financières, chaînes d'argent... les vocables ne manquent décidément pas pour désigner une fraude massive ayant pour support principal l'argent de *gogos* auxquels on fait miroiter la possibilité de réaliser des gains élevés à très court terme et sans efforts.

1. De façon plus précise, concrètement l'escroc achetait à bas prix des « coupons-réponses internationaux » de timbres émis par la poste italienne qu'il revendait à l'US Postal Service au prix du timbre américain.

La condamnation à des années de prison de Charles Ponzi ne signifia pas pour autant la disparition de son invention d'une actualité récurrente : selon les pays et les circonstances historiques, elle prit en effet des formes différentes, sans abandonner toutefois les principes fondamentaux sur lesquels reposait sa redoutable efficacité : des investisseurs dupes attirés en nombre par de mirifiques rendements monétaires. Or, la quantité d'épargnants participant à de multiples pyramides peut varier selon que le phénomène soit plus ou moins diffus socialement ou qu'il réponde superficiellement au conformisme formel des normes de régulation en vigueur. Comme l'Albanie de 1997 où la croissance exponentielle des chaînes d'argent avait fini par englober, au moment de leur apogée, près des trois-quarts de la population transformant une part considérable de l'économie nationale en un vaste casino soumis au seul jeu du hasard (Batakovic D., 1997). La phase d'euphorie terminée, les faillites successives des pyramides eurent pour conséquence majeure de déstabiliser financièrement la nation qui s'acheminait — sans l'aide opportune des institutions internationales —, vers une banqueroute inexorable, source de violences supplémentaires à l'instar des émeutes antérieures avec ses milliers de victimes.

Dans un registre certes humainement moins tragique, un des enseignements essentiels de la célèbre affaire Bernard Madoff, comme exemple emblématique de la modernité contemporaine de la fraude pyramidale, a été de montrer qu'il était possible d'escroquer, à grande échelle et pendant assez longtemps, des milliers de riches individus souvent très bons connaisseurs des techniques sophistiquées de la finance contemporaine, tout en respectant en même temps scrupuleusement le formalisme normatif de la régulation financière (Weitmann A., 2009).

Les trois champs d'un concept introuvable

Nous le verrons plus loin, la fraude à la pyramide est aussi insaisissable que la crise qui la provoque ou l'accompagne. Comme cette dernière, on ne peut la quantifier que de façon approximative en raison de l'opacité fonctionnelle entourant les opérations de capture des flux de liquidités et de redistribution sélective des intérêts. Les estimations statistiques du seul coût financier de l'effondrement des pyramides en Albanie ont oscillé entre 20 % et 30 % du PIB annuel. Et l'on a toujours du mal à évaluer avec une relative exactitude l'impact social de cette fraude massive au niveau national. De même, le chiffre global de l'escroquerie Madoff atteindrait environ 50 milliards de dollars sans qu'il y ait bien entendu aucune certitude sur la fiabilité du montant avancé. À l'instar de la dernière crise du capitalisme financier, le montant total des

pertes induites par les fraudes pyramidales ne sera en fin de compte jamais connu ; élément certes essentiel mais non déterminant dans l'effort intellectuel visant à mieux appréhender le contenu d'un concept fuyant. Car des aspects techniques, juridiques, institutionnels et économiques viennent en permanence se greffer autour des liens contradictoires unissant le couple crises/fraudes pyramidales.

Des points communs surgissent néanmoins décrivant des logiques convergentes, utiles pour une tentative ultérieure de définition opérationnelle : en premier lieu, avec la crise financière de 2008, on a constaté que les frontières entre le moral et l'immoral, le légal et l'illégal... s'étaient en permanence déplacées au sein même de la finance capitaliste mettant en cause les fondements de la théorie pure : transparence des marchés, loyauté des acteurs, autorégulation efficace, intervention de l'État, etc. Ce qui était considéré dans le passé comme relevant d'un délit ne l'est plus aujourd'hui : à l'ère de la titrisation outrancière, des marchés développés ont pu longtemps fonctionner avec des pratiques et des outils qui, dans le contexte actuel de moralisation officielle du capitalisme globalisé, seraient maintenant considérés comme des pratiques frauduleuses (Boissieu de C., 2002 ; Kellens G., 2005). Quelques exemples récents illustrent la malléabilité des terrains et des frontières séparant crise et fraude :

- Absence de contrôle sur la spéculation immobilière (Lehman Brothers) ;
- Inflation des engagements pris sur les marges cotées en Bourse (J. Kerviel) ;
- Appréciation erronée des opérations sophistiquées dans des secteurs innovants (Vivendi) ;
- Présence excessive de projets financiers à vocation internationale (Parmalat), etc.

En deuxième lieu, l'idéologie de l'efficacité des marchés présuppose un futur économique maîtrisé par l'information financière. Tout est possible et rien ne limite rien : la connaissance économique utile devient accessible au plus grand nombre d'agents par le biais de la valeur actionnariale en hausse constante. Les fraudeurs pyramidaux s'inscrivent fondamentalement dans la même logique financière poussée à l'extrême, privilégiant au contraire l'illégalité des procédés pour obtenir un maximum de profits. Les gains des pyramides supérieurs à ceux déjà très élevés de la finance légale ont fait croire tant aux actionnaires qu'aux affiliés que l'argent facile était à la portée de tous. Cette logique collective à court terme anime certains acteurs financiers susceptibles de se muer temporairement, au gré des opportunités, en fraudeurs nomades

grâce à de brefs allers-retours lucratifs entre le licite et l'illicite. Le désenchantement survient cependant avec la déflation des actifs liée à la récession, emportant tout sur son passage, et à plus forte raison les montages pyramidaux dont la prolifération reposait sur la prospérité précédente (Gréau J.-L., 2008). Dans les deux cas, il y a eu tromperie flagrante voire même acte de mauvaise foi quand cela a permis de contourner les contrôles les plus dissuasifs. Plus précisément, la fraude pyramidale exprime non seulement la rupture d'un contrat particulier — « produire de l'argent en toute légalité » — mais plus généralement une transgression de l'ordre économique et social ².

Pour mieux comprendre la nature des liens contradictoires unissant la crise et la fraude pyramidale, trois éléments méritent d'être retenus : la crise comme la fraude associent en général une pratique, un domaine d'activité économique et un acteur chargé de les combattre. Tout d'abord, la pratique ou le *modus operandi* favorable à l'apparition de crises ou de pyramides frauduleuses : on pense, par exemple, au placement de crédits immobiliers titrisés auprès de catégories sociales modestes (subprimes) comme facteur de déclenchement de la crise présente, ou bien à des promesses futures de super-rendements monétaires comme incitations puissantes à la création de grandes chaînes d'argent. Le domaine d'activité des deux phénomènes renvoie ensuite à la sphère concrète de la finance où la recherche obsessionnelle d'opportunités de profits immédiats et substantiels risque de dériver en krachs et fraudes. Enfin, il ne peut y avoir de lutte efficace contre l'apparition de récessions et de fraudes pyramidales que si l'État applique les normes de régulation financière susceptibles de rendre performants les contrôles concernant les acteurs financiers.

Confiance et pyramides financières

Il est au préalable amusant de rappeler que le terme escroc en anglais se traduit par l'expression « *confidence man* ». L'escroc étant un homme qui inspire confiance, l'acte de frauder, sous quelque forme que ce soit d'ailleurs, constitue par conséquent une rupture du pacte ou des relations de confiance existantes (Bonin H., 2006 (b)). De nombreux travaux ont d'ailleurs montré combien la confiance s'avérait indispensable pour garantir la stabilité dans des domaines aussi variés que l'économique, le financier et le social. En exagérant un peu, on pourrait même dire que le

2. « [La fraude...] est une transaction immorale qui méconnaît ou viole une relation contractuelle implicite ou explicite de confiance entre groupes de personnes... » Pascal Blanqué : « Crises et fraudes. Vers de nouveaux mécomptes », in GRAVEREAU J., TRAUMAN J., (éd.) *Crises financières*, Paris, Economica, p. 329.

motif délictueux (voler l'argent d'autrui) devient parfois secondaire face à l'importance du concept qui donne un sens plus pertinent aux relations crise et fraude pyramidale. Si cette délinquance se conçoit avant même souvent l'éclosion de la crise, il n'en reste pas moins que le délit dérive de l'ivresse incoercible qu'éprouve l'escroc à inspirer confiance en pariant sur un avenir radieux. Et il excelle à en abuser à un point tel que la crise arrive — hélas toujours trop tard ! — pour dissiper les confusions créées entre monnaie et épargne, confiance et croyance, rendements financiers et spéculation... comme autant d'externalités négatives suscitées par le succès contagieux des pyramides financières. Car ces « *Ponzi Schème* » ne sont que de prodigieux montages de signes, de représentations faussées du réel où la parole donnée permet de capturer la confiance ingénue des participants à seule fin de canaliser leur désir d'enrichissement sur la longue durée.

En grec, « Κρίσις », la crise, est une décision qui permet de distinguer entre deux choix ou options possibles ; une telle décision repose en dernière instance sur une parole de poids. Si celle-ci perd de son crédit par le fait de décisions légales erronées, entraînant par exemple une profonde récession, il est fort possible que leurs conséquences mènent à la fraude pyramidale, envisagée comme une alternative susceptible de récupérer la parole donnée au détriment de la loi. Car les cupidités individuelles n'expliquent pas à elles seules l'attraction fatale pour les chaînes d'argent : les défaillances des autorités économiques et politiques ont en outre une part de responsabilité dans le report des aspirations sociales frustrées des épargnants vers des solutions de type pyramidal.

Crises et extension du domaine pyramidal : une responsabilité réciproque

Les matrices fondamentales du couple

Comme nous l'avons esquissé précédemment, les origines de la fraude pyramidale — et de ses liens avec la crise —, renvoient à une histoire contemporaine auxquelles sont associés le développement du capitalisme et les mutations successives de ses modes de financement. Toute la question est alors de savoir s'il est possible de relever des causalités suffisamment explicatives ou des matrices fondamentales remplissant un rôle moteur ou plus simplement d'accélérateur au sein du couple paradoxal crise/pyramides. Nous en avons repéré trois ; peut-être en existe-t-il d'autres qui nous sont encore inconnues :

— D'une part, la première explication obéit à une séquence fort bien stylisée par de nombreux travaux d'histoire économique et financière : la

fraude pyramidale surgit tout d'abord durant les phases de prospérité du capitalisme où l'abondante liquidité fournie aux agents tend à stimuler en excès la demande globale. Cette dernière ne s'oriente pas en priorité vers les besoins de financement de l'accumulation mais privilégie au contraire des biens de consommation durables voire même ostentatoires. Ainsi, comme nous le verrons avec la pyramide colombienne DMG, l'escroquerie financière était occultée de manière systématique par une activité commerciale officielle sur des biens et des services dont le dynamisme initial résidait dans l'excédent temporaire de pouvoir d'achat des classes moyennes. Au fur et à mesure les premiers bénéficiaires aisés de cette pyramide transformaient ainsi en dépenses somptuaires leurs croissantes liquidités induisant de la sorte un fort effet de démonstration pour tous ceux qui n'y participaient pas encore. Si les chaînes d'argent représentent un indicateur concomitant avec l'euphorie capitaliste, la crise générale offre par ailleurs des opportunités renouvelées de multiplier leur présence frauduleuse : on fraude d'autant plus que l'on sait pertinemment que *l'Âge d'Or* a un terme, une limite temporelle que la récession interrompt brutalement ou raccourcit selon l'intensité variable de son impact. En d'autres termes : le sauve-qui-peut individuel peut être considéré comme un comportement rationnel qui aggrave le profil global de risque lorsqu'il se métamorphose en panique collective, déstabilisant le reste de la communauté financière.

— D'autre part, le deuxième facteur explicatif introduit ensuite une autre clé d'interprétation dans la compréhension du couple crise/pyramide financière : c'est le caractère unique de chacun des deux phénomènes présents au cours de l'histoire du capitalisme qui rend si difficile, aujourd'hui comme hier, d'éviter leur reproduction simple ou élargie. À chaque nouvelle crise ou révélation de fraude pyramidale, la surprise réelle n'a d'égale que l'incompréhension généralisée comme si la théorie économique et l'observation empirique montraient de troublantes limites intrinsèques. Et pourtant : les causes et les mécanismes de développement de deux crises du capitalisme — celles de 1929 et de 2008 —, aux effets financiers quasi semblables, ont été dernièrement rapprochés pour les besoins de l'analyse, sans que cette démarche comparative aboutisse toutefois à des résultats probants. N'est-ce pas la confirmation de l'unicité irréductible, de l'originalité spécifique des crises qui freine la prévision autant que leur résolution en termes de politique économique ? Bien entendu, un même diagnostic pourrait être établi pour les escroqueries pyramidales des XX^e et XXI^e siècles dans la mesure où elles offrent peu de points communs sinon de profondes différences : profil de l'escroc, taille de la pyramide, nombre et qualité des victimes, modes

opérateurs, etc. Toutes semblent confirmer que si la motivation délictueuse demeure à peu près identique au fil du temps, chaque fraude recèle en revanche une spécificité fruit des circonstances historiques et surtout des fièvres spéculatives.

— Enfin, dernière matrice fondamentale au cœur du couple crise/pyramide frauduleuse dont la responsabilité historique s'avère bien établie pour les deux phénomènes : la spéculation. À l'heure où il devient vital de lever toujours plus de capital en entretenant la hausse de la valeur actionnariale, elle continue d'exercer une influence profonde comme par le passé : la crise ainsi que les fraudes pyramidales lui sont redevables de beaucoup de faillites inédites et de fortunes amassées en très peu de temps. Dans les deux situations, le problème spéculatif (et ses conséquences latentes) se résume d'une manière limpide (Boissieu de C., 2002) : une accumulation de promesses futures de paiement que l'on cherche à monétiser à tout prix. Quelle que soit l'époque, le procédé de vendre le même rêve d'enrichissement demeure d'actualité même si les noms tendent à varier : martingale magique, cavalerie fantastique, carrousel financier, fièvre d'or, etc.

À un point tel que la « Ponzi finance », aux plus belles heures de la financiarisation précédant la crise contemporaine, avait fini par désigner une activité financière presque normale, une pratique légale des affaires qui admettait couramment que la charge d'intérêt pût dépasser le *cash-flow* et que la dette fût remboursée par l'émission d'une autre dette ! Avec un contrôle important du marché financier, n'importe quel agent serait naturellement tenté par l'expérience de la fraude pyramidale d'autant plus que les pertes éventuelles seront finalement transférées aux épargnants ou aux affiliés mystifiés. Or les supports concrets de la spéculation financière empruntent maintenant de multiples formes dévoilées au moment de l'éclatement des crises et de la révélation des divers scandales : différentiels des taux de change, des taux d'intérêt, appels de marges boursiers, produits dérivés... La liste non exhaustive pourrait cependant être allongée à l'envi. D'ailleurs, on ne peut comprendre véritablement la responsabilité partielle du processus spéculatif sur l'existence du couple crises/pyramides financières qu'en introduisant la dimension du risque parmi ses causalités fondamentales.

L'appétit pour le risque moteur de crises frauduleuses ?

Nous l'avons vu, les périodes euphoriques de prospérité du capitalisme ont pour défaut majeur d'estomper les problèmes latents sous un vernis d'optimisme contagieux. L'appétit immodéré pour le risque nourrit des expansions sectorielles largement financées par un recours

croissant aux marchés désormais libérés des contraintes institutionnelles de la régulation passée. Mais si le crédit marchand organise la confrontation permanente des risques, il recèle en lui-même les prémices futures d'instabilités monétaires et de désordres financiers. Ces diverses volatilités dessinent les contextes favorables à la formation de la fraude pyramidale. En quoi le risque est-il en partie responsable des effets pervers mentionnés ci-dessus ? Quelles sont en outre les logiques qui induisent des comportements risqués exacerbant la formation simultanée de crises et d'escroqueries à la pyramide ? Un risque mieux contrôlé pourrait-il éviter enfin un arbitrage délicat entre la crise et ce type de fraude financière ?

Ces interrogations structurent un débat à peine esquissé dans la littérature économique contemporaine malgré leur importance sur le plan théorique et pratique. Quelques éléments de réponse peuvent d'ores et déjà être apportés sans pour autant épuiser le contenu de la problématique :

En premier lieu, le risque financier est un calcul probabiliste sur une espérance de gain qui influence les décisions d'investissement génératrices de profits futurs. Dans le cadre du capitalisme globalisé, les défaillances successives dans la maîtrise des risques par les acteurs financiers de l'accumulation conduisent en général aux crises financières que nous connaissons actuellement. Des risques non maîtrisés surviennent lorsque les anticipations irréalistes sont substituées de manière systématique aux exigences « raisonnables » d'un retour sur investissement à moyen terme. Par conséquent, la recherche obsessionnelle de la performance économique et financière représente une puissante incitation à frauder dans la mesure où anticiper des rentabilités annuelles à deux chiffres ou des hausses régulières de titres boursiers peut être parfois considéré comme des objectifs nettement insuffisants. La fraude pyramidale apparaît alors sous la forme d'une alternative beaucoup plus lucrative puisqu'elle s'excipe des audits comptables, des normes de gestion et des contrôles fiscaux liés à une gouvernance capitaliste ou financière (Kellens G., 2005). La maximisation outrancière du *cash* pyramidal sous-tend au contraire une conception hasardeuse, non contrôlée du risque soumis à la seule l'appréciation de l'escroc. En d'autres termes : la fraude pyramidale repose au départ sur un calcul probabiliste de gains futurs mais qui — au cours de son expansion exponentielle —, perd totalement de vue le risque.

En deuxième lieu, des risques non maîtrisés ne suffisent pas à expliquer complètement l'occurrence des crises avec ou sans escroqueries pyramidales : ce que nous a enseigné la crise de 2008, c'est que le souci

compulsif d'assurer la couverture généralisée des opérations boursières et financières tend à susciter des effets opposés aux objectifs de performance et de sécurité officiellement recherchés par la finance capitaliste. Ce n'est pas tant la gestion défailante du risque, matérialisée par la multiplication des faillites bancaires et des produits financiers dits « toxiques », que l'abus des transferts de risques qu'il faut incriminer ici : on se souvient bien de la teneur dithyrambique des discours d'avant la crise présentant la titrisation comme une forme d'assurance des actifs boursiers et financiers qui garantirait à coup sûr la transparence des transactions et l'intégrité des comptes ! Or la dilution excessive des risques a été une source supplémentaire de profits légaux pour les banques en raison des commissions prélevées à chaque transfert réalisé.

À l'instar des pyramides qui, avec le nombre d'affiliés ou d'investisseurs en augmentation constante, répartissaient sous la forme d'intérêts versés aux premiers arrivés l'argent liquide des derniers participants. La charge des intérêts devenant par conséquent moindre par rapport aux volumes de liquidités collectées, l'escroquerie pouvait commencer par appropriation du surplus monétaire par les dirigeants-délinquants. Jusqu'à l'écroulement inéluctable du modèle de redistribution pyramidale par impossibilité de répondre d'abord aux retraits modestes puis plus importants qui affluaient avec l'ampleur grandissante de la panique saisissant les victimes. Certes, par comparaison avec les contrats techniquement très élaborés de transferts de risques bancaires adossés à des titres de créances, sous forme électronique ou papier, le fonctionnement quotidien du modèle de prédation des pyramides demeure d'une rusticité canonique puisqu'il se limite à déplacer de la base au sommet des liquidités, à transférer de la monnaie fiduciaire. Que ce soit la complexité structurelle des opérations de risques financiers ou la simplicité apparente de la circulation monétaire à l'intérieur des pyramides, ces types de transfert ont largement contribué à l'opacité informationnelle responsable en partie de la crise et des fraudes pyramidales.

L'appétence pour le risque se déplaçant enfin très vite, les normes ainsi que l'information afférente à la régulation financière peinent cependant à suivre des mutations aussi paroxystiques que les situations de crise ou de fraude Ponzi. Ces deux derniers concepts étant construits *ex post*, les besoins d'information sont nettement à différencier, à cibler selon les politiques de prévention ou de répression à appliquer. Avec l'expérience de la récession, il semble que le contrôle majeur doive s'exercer d'une part sur les innovations financières pour prévenir l'accumulation de risques potentiels (Turba V., 2007). Celles-ci ont induit

en fait une diversification prodigieuse des sources de financement des banques que l'on ne parvient pas toujours à bien cerner, à qualifier comme fonds propres³. Cela peut avoir comme résultat imprévu un contournement des normes de gestion des institutions et des marchés financiers aboutissant à une perte réelle d'efficacité en termes de supervision et de surveillance. La titrisation effrénée de même que la propagation des produits dérivés ont pu ainsi produire de nouveaux aléas (risques de contrepartie, opérationnel, technologique, systémique...) par une profonde altération du contenu de la demande informationnelle.

La fraude pyramidale en liaison avec la crise est d'autre part un risque construit en fonction des normes en vigueur (Boissieu de C., 2002 ; Mangenot M., 2005) : objet autant que conséquence partielle du contournement normatif, elle se déplace à l'intérieur d'une zone grise estompant en permanence l'espace et le temps, où la manipulation de l'information réservée et de la confiance entre les agents concernés constitue les paramètres essentiels de la décision délictueuse. La norme devenant par ailleurs obsolète sous l'influence de l'innovation technologique et financière, ce vide réglementaire transitoire engendre paradoxalement des fraudes inédites qui justifieront plus tard la création de nouveaux dispositifs répressifs : le paradoxe réside dans le fait que la pyramide exprime *a posteriori* un besoin de normes aussi intense que la crise qui la révèle. La boucle est donc fermée puisque le caractère éphémère des mesures prises en vue de lutter contre les crises et la fraude pyramidale constitue un des obstacles les plus importants rencontrés par les autorités économiques et politiques. Il en est ainsi par exemple de certains « espaces juridiques souverains » qui s'adaptent en permanence à la réglementation internationale sous la forme d'une spécialisation renouvelée dans des services non rendus par les autres États : ouverture de comptes anonymes, création de *trustees*, secret bancaire... dont les médias évoquent à satiété le recours par les entreprises financières et non financières ainsi que les escrocs de haut vol. Dans les deux cas de figure, le rôle des transferts s'avère en définitive essentiel pour mieux comprendre l'environnement technique et le contexte politique dans lesquels le couple crise capitaliste/fraudes pyramidales tisse ses liens.

Le triptyque analytique

Comme situation paroxystique, la crise aurait le mérite non seulement de purger, à échéances régulières, le capitalisme de ses richesses

3. Comme dans le cas des titres libellés en monnaie étrangère et des prêts cessibles à des investisseurs.

artificielles mais surtout de révéler les conduites irrégulières de ses actionnaires et dirigeants entraînant parfois (et heureusement pas toujours) dans la faillite leurs propres entreprises. Pour certains libéraux, la thèse de la cyclicité de la purge *via* la crise conserverait alors une certaine validité explicative, si ce n'était cette présence dérangeante de banqueroutes frauduleuses et de détournements de fonds par des élites entrepreneuriales peu scrupuleuses qui mettent en péril les conditions mêmes de maintien et de reproduction du capital productif ou financier. Or ce schéma analytique semble bien réducteur puisqu'il ne permet pas de donner un véritable sens économique aux incitations à la base des comportements déviants en temps de crise. C'est la raison pour laquelle nous présentons ci-dessous une grille de lecture qui tentera de combler ce vide interprétatif en mettant l'accent sur trois aspects ou dimensions de la thématique :

— En premier lieu, en violant la confiance, la fraude pyramidale apparaît tout d'abord comme une hérésie économique, un « bruit » qui traduit la perversion de décisions prises par certains acteurs. Cette rupture est aussi à proprement parler une crise, de nature financière ou non. Ce qui importe dans notre tentative d'analyse, c'est que la pyramide financière puisse être interprétée comme une altération du comportement décisionnel. Ce premier niveau signifie qu'il faut s'intéresser plus particulièrement aux décisions qui conditionnent l'accès à l'illégalité : ainsi, du point de vue des épargnants ou affiliés, l'idée courante selon laquelle leur participation induirait un coût économique *a posteriori* (pertes de leurs patrimoines) n'entre nullement en ligne de compte : l'horizon temporel à court terme de même que l'anticipation d'un gain substantiel expliquent pour beaucoup l'absence d'arbitrage rationnel, pondéré par la transparence des sources d'information. La crédibilité de l'escroc et la capacité de persuasion de ses complices se suffisent à elles-mêmes pour livrer le message de la parole donnée, la représentation sociale de l'enrichissement sans risques pour tous.

Par ailleurs, interpréter seulement l'acte d'accéder à la pyramide comme un choix rationnel entre l'illégalité et la légalité financières dans un but ultime de maximisation des profits ne correspond pas complètement à la réalité observée. Les exemples équatoriens et colombiens fournis plus loin montrent que le fait d'investir son argent, sans véritables garanties de récupération, est perçu comme légitime, non spéculatif et « socialement responsable » : les gains espérés aideraient à financer non seulement un éventail varié d'achats de bien durables, plus ou moins somptuaires selon les classes sociales, mais aussi divers projets liés à la promotion culturelle, économique et sociale des membres de la

famille consanguine. En filigrane, l'existence de cette sorte d'« assurance sociale » un peu particulière aurait un rapport avec le souvenir des crises récemment survenues dans la région et la perception par les populations locales de l'inefficacité des politiques dites de sortie de crise.

— En second lieu, à la décision privée, il faudrait ajouter ensuite la structure publique des incitations comme élément analytique des liaisons incestueuses entre les crises et la fraude pyramidale. Rappelons que les débâcles financières de la région ont été accompagnées d'actes frauduleux commis par des actionnaires ou des dirigeants experts en matière de transgression des normes de régulation et d'éthique professionnelle. La part de responsabilité individuelle dans tels comportements « immoraux » est incontestable en jetant le discrédit tant sur le marché que sur l'État. Or, ses défaillances répétées en matière de contrôle et de prévention ont permis qu'un véritable système financier parallèle s'installe au sein des économies andines au détriment de la sécurité et de la légalité des transactions de crédits ou de paiements. De la même façon que l'État a été incapable de prévenir et d'éviter ces crises, il a laissé se développer les pyramides lesquelles ont pu concentrer à un moment donné tous les risques financiers, non répertoriés et donc non couverts, d'une région voire même d'un pays entier (Colombie). D'où le danger de recrudescence d'instabilités économiques et financières.

Ce n'est pas tant l'existence de normes non appliquées qui pose problème que l'absence de volonté politique de les mettre en œuvre : au-delà d'une application coûteuse, l'enjeu réside en effet dans la possibilité de léser des intérêts puissants et présents dans les appareils d'État. Comme utilisateurs à titre privé des chaînes d'argent certains hauts fonctionnaires n'ont jamais eu la moindre intention d'intervenir pour pallier les vides juridiques ou normatifs autour de l'activité illégale des pyramides : contrôleurs, juges, policiers, militaires... faisaient partie de la clientèle qui a pu et su investir des sommes même importantes aux origines parfois douteuses. Par conséquent, ne prendre en considération que le formalisme de la politique normative s'avère en fait une approche analytique partielle si l'on considère que la déléguer à l'État ne résoudra pas l'essentiel : faire que l'incitation publique clientéliste prévalente devienne une exigence de neutralité technique et politique garante d'une régulation réussie.

— La troisième dimension de la grille d'analyse proposée soulève finalement la question complexe de la nature de l'information financière (Boissieu de C., 2002) : asymétrique et fuyante puisque la dissimulation demeure au cœur du développement des crises et des fraudes. D'une part, l'asymétrie informationnelle comme condition et support de la fraude

pyramidale (et de la crise actuelle) ne laisse rien filtrer des possibilités techniques d'offrir des intérêts élevés aux affiliés supérieurs. Seuls les escrocs au sommet connaissent la réalité des volumes d'argent circulant en interne. Stratégie qui a une double fonction symbolique et pratique : d'abord, il s'agit d'entretenir la dimension « magique » de la pyramide où n'importe quel participant doit être en permanence conforté dans son désir (aveugle) d'enrichissement. Cette caractéristique n'est d'ailleurs pas exclusive de la finance illicite, si l'on songe par exemple aux valorisations stratosphériques de titres boursiers atteintes lors de la bulle de l'économie *Net*, avant qu'elle se dégonfle brutalement (Turba V., 2007). L'asymétrie informationnelle dans les pyramides sert ensuite à dissimuler les pertes cachées quand bien même la comptabilité existante ne présenterait pas un degré d'élaboration élevé. Il en est de même pour la crise dont on découvre l'ampleur réelle grâce aux livres de comptes des banques et des entreprises ouverts pour obtenir les ressources publiques de leur sauvetage financier. D'autre part, elle est fuyante puisque liée à des flux de données afférents aux entrées et sorties d'argent de la pyramide. Sans compter bien entendu que ces transferts n'ont qu'une unité précaire de temps et de lieu : aussitôt réalisés les dépôts, les liquidités s'évaporent vers les bénéficiaires les mieux placés ou prennent le chemin des paradis financiers et fiscaux de la planète. Le temps virtuel de l'escroquerie contemporaine rencontre l'immatérialité de l'espace financier. Bien entendu le parallélisme avec la situation de la finance capitaliste précédant le *shock* de 2008 n'est qu'une pure coïncidence aléatoire.

Nous tenterons d'appliquer ces trois dimensions analytiques aux cas emblématiques de l'Équateur et de la Colombie.

LES CRISES COMME EXTENSION DU SYSTÈME PYRAMIDAL : ILLUSTRATIONS LATINO-AMÉRICAINES

L'objet de cette seconde partie consiste à restituer plusieurs éléments factuels et analytiques d'exemples « remarquables » de pyramides financières survenues récemment en Amérique latine. L'emploi délibéré de cet adjectif n'obéit évidemment à aucune intention spectaculaire, ni à un sensationnisme médiatique de mauvais aloi mais répond plutôt à un double dessein heuristique : il s'agit de montrer que l'apparition d'une fraude pyramidale n'est pas nécessairement concomitante avec l'éclosion d'une crise, dans la mesure où cette forme d'escroquerie peut aussi surgir, à plus ou moins long terme d'ailleurs, après une catastrophe d'ampleur nationale. Ainsi, à peine sorti convalescent d'une rupture majeure du système financier en 1998, l'Équateur est confronté, un peu moins de dix

années plus tard, au scandale du notaire de Machala dont la nature singulière et les multiples répercussions sociopolitiques ont pu temporairement faire vaciller les fondements institutionnels de la société.

D'autre part, s'il est vrai que la chute des deux pyramides colombiennes étudiées suscite *a posteriori* de nombreux conflits sociaux et politiques, elles se différencient néanmoins de leur semblable équatorien par la structure organisationnelle et l'échelle géographique de leur mode d'intervention. Car le seul réel point commun entre les deux situations nationales réside dans le fait que les chaînes d'argent illicite, en étendant au fur et à mesure leur influence économique, financière et sociale au niveau national, se transforment paradoxalement en une alternative fallacieuse de sortie de crise pour certaines catégories sociales les plus affectées par ses effets immédiats ou retardés. Avec cette analyse empirique, nous espérons en fin de compte tester aussi la validité des postulats théoriques de notre grille interprétative.

Le Roi Midas de la Province de l'Or

De l'euphorie consensuelle au scandale individuel

Tout commença comme dans une fiction télévisuelle : le 26 octobre 2005, un homme de 71 ans meurt d'un accident cardiaque dans les bras de sa jeune maîtresse⁵ (18 ans) avec laquelle il avait l'habitude de partager une chambre d'un hôtel de luxe de la capitale de l'Équateur, Quito. On découvrit rapidement l'identité du défunt : il s'agissait de José Cabrera Romàn, alias Cabrita, de profession notaire dans la ville de Machala, province del Oro⁶. À partir de ce moment, les événements s'accélérent tant l'épaisseur de la vie réelle du personnage dépasse non seulement les circonstances pittoresques de sa mort mais surtout la dimension provinciale de l'affaire. Peu à peu, des informations de sources multiples⁷ circulent esquissant un portrait de plus en plus éloigné de l'image du bon et honnête notaire unanimement respecté par la société locale. La documentation consultée dévoile en partie la face

5. La police trouva éparpillées aux alentours du cadavre des bouteilles d'alcool ainsi que des quantités variables de drogues dures (cocaïne, amphétamines).

6. La province del Oro constitue un espace régional subtropical dont la base économique repose principalement sur l'exportation de produits primaires divers (banane, cacao, café, crevettes...).

7. En raison de l'importance sociale et politique des acteurs impliqués, on dispose ainsi de nombreuses archives numériques des quotidiens des pays observés. Afin de ne pas alourdir le texte, les documents en ligne consultés pour la rédaction de ce chapitre sont référencés à la fin de la bibliographie.

cachée d'une finance régionale dynamique se développant en dehors du contrôle et de la supervision des institutions formelles de régulation.

Après avoir tissé de nombreuses relations professionnelles au niveau national et international depuis sa « modeste » étude, José Cabrera Román a utilisé, dès 1991, ce capital social exceptionnel pour se lancer dans la collecte massive de ressources liquides. Lors de sa mort, une estimation approximative évaluait à 30 000 le nombre de clients que le notaire de Machala aurait — secondé il est vrai par une trentaine d'employés spécialisés dans le dépôt des liquidités et le paiement des intérêts —, réussi à convaincre de participer à cette pyramide financière. Des chroniques locales montrent comment la « fièvre d'or » se répandit à l'intérieur des espaces urbains et ruraux de la région : les magasins électroménagers, les succursales bancaires, les concessionnaires automobiles, les immeubles résidentiels, etc. bénéficièrent en permanence des quantités d'argent liquide en circulation, de cette manne douteuse qui se matérialisa pour l'essentiel en une consommation effrénée de biens durables.

Plus le temps passait, plus le choix géographique des futures victimes de « Cabrita » s'élargissait aux régions adjacentes à la province del Oro (Azuay, Loja), jusqu'à même y inclure les frontières colombiennes et péruviennes. Le nombre croissant des participants se combinait à leur diversité sociale, les obligeant peu à peu à se regrouper pour mieux répondre à l'augmentation continuelle du montant du capital d'entrée⁸ : des agriculteurs en passant par les médecins jusqu'aux policiers et militaires, presque toutes les catégories sociales de la population désiraient ardemment faire partie de cette chaîne spéculative ! En dépit du fait que le dépôt (élevé) moyen s'élevait à 26 000 \$ avec pour extrêmes des sommes atteignant respectivement 10 000 \$ et 100 000 \$.

Il s'agit donc d'un classique phénomène d'engouement collectif avec comme incitation fondamentale la volonté de ne pas être exclu de l'attractivité des gains remis aux premiers bénéficiaires de la martingale. Les paramètres rationnels de la décision d'investissement pyramidal sont alors biaisés par une imitation grégaire qui incite les nombreux épargnants à vouloir participer à tout prix : tout le monde s'y précipitait pour les profits élevés que l'on était censé percevoir. Il eût été incompréhensible par conséquent de ne pas tenter d'y accéder. Cette pratique autoréférentielle à vocation spéculative suffisait en outre à administrer de manière circulaire la preuve patente de la solidité financière de la pyramide. Toutefois, ce mimétisme n'était en aucune

8. La quotité du capital initial augmenta au fur et à mesure du succès de la pyramide : des 1 000 \$ du départ, on passa peu à peu à 5 000 \$ puis à 10 000 \$ pour terminer à 25 000 \$.

manière spontané mais plutôt construit socialement, avec une rare habileté d'ailleurs, grâce à un recrutement sélectif basé sur l'acceptation subjective par le notaire de nouveaux apporteurs de capitaux⁹. À un point tel que, longtemps après la mise en liquidation de l'étude notariale, de nombreuses victimes ont toujours beaucoup de mal à croire à la spoliation de leurs patrimoines par ce *Midas* tropical tant la confiance aveugle en son intégrité professionnelle demeure encore intacte.

Les causes de l'extension de la richesse illicite

Que la cupidité aveugle ait été la motivation majeure des participants à la production d'argent illicite ne représente nullement une découverte originale, un résultat remarquable. Une explication aussi générale ne suffit pas à elle seule à justifier la taille considérable et la durée conséquente prise par cette fraude pyramidale : même si les approximations chiffrées avancées doivent être maniées avec circonspection, il n'en reste pas moins vrai que, pendant moins deux décennies, l'étude notariale a pu fonctionner sans la moindre supervision avec des volumes d'argent oscillant entre 400 et 800 millions de dollars annuels ! Une des solutions de l'énigme relèverait peut-être d'une causalité historique permettant ainsi de mieux comprendre l'apparition d'une telle structure pyramidale. L'analyse de la logique financière prédominante en Équateur nous semble être alors un facteur explicatif capital de son extension.

Rappelons au préalable que la catastrophe financière de 1998 avec son cortège de faillites bancaires n'a eu qu'une très légère incidence sur la structure hiérarchique et exclusive du système de dépôts et de crédits. La carence de profondeur financière de la banque équatorienne demeure d'une part inchangée comme le reflète clairement la faiblesse du pourcentage de crédits/PIB : il atteint 84 % dans les pays développés, 30 % pour l'ensemble de l'Amérique latine et à peine 14 % en Équateur. Hormis le moment du passage heurté à la dollarisation en janvier 2000, la modestie pérenne de l'intermédiation classique est majoritairement adossée à une concentration de crédits liés pour l'essentiel à la consommation de biens importés. Or, ce sont aussi les grandes entreprises oligopolistiques qui bénéficient à titre principal, même et surtout, de la masse allouée des crédits tandis que les particuliers et les micro-

9. Cette technique de sélection est typique de n'importe quelle escroquerie pyramidale à l'instar de la récente affaire Madoff. En mettant en concurrence l'élite économique américaine, ce génial escroc distribuait en fait les droits onéreux d'entrée dans sa chaîne d'argent comme autant de faveurs très prisées. Cf. WEITMANN A., *L'affaire Madoff. Les secrets de l'arnaque du siècle*, Paris, Plon, 2009.

entreprises (1 % de la banque formelle) pâtissent souvent du manque de soutien financier de leurs projets. En résumé : la période postcrise n'a pas permis le rétablissement définitif de la confiance auprès de la clientèle des banques. L'incertitude sur l'efficacité et l'intégrité des banquiers à gérer sans risques l'épargne collectée conduit à accentuer contradictoirement le rôle des usuriers et des trafiquants d'argent de tout acabit. Contradiction d'autant plus étrange que l'ensemble des investisseurs des chaînes d'argent semble implicitement admettre sinon accepter l'inexistence radicale de garanties fermes quant à la récupération éventuelle des fonds prêtés !

Dans le vaste registre des modes d'intervention de l'informalité financière, José Cabrera Romàn ne représente en aucun cas une exception, si l'on pense aux innombrables offres et demandes d'argent non satisfaites sur les marchés officiels de l'argent. En cela, la précédente crise n'a jamais cessé d'avoir un réel impact économique et financier sur l'économie équatorienne, même différé dans le temps : le système financier, non concurrentiel de nature foncièrement oligopolistique, n'a pas pu ou su reconquérir les clients perdus pour la finance légale. Une interrogation demeure toutefois en suspens : comment et pourquoi les pratiques informelles se sont-elles avérées plus attractives que la formalité bancaire auprès d'une clientèle préalablement échaudée par la perte de son patrimoine en 1998 ?

L'information asymétrique au service de la fraude

Si l'on revient plus précisément sur le rôle rempli par la banque locale après cette crise systémique, on constate que sa responsabilité dans la multiplication des solutions financières informelles, et même illégales, est engagée sur un double plan :

— En premier lieu, pour ce qui relève de la transparence des critères concernant la fixation des taux d'intérêt par exemple, les enseignements de la rupture de 1998 n'ont malheureusement pas été retenus : avec ou sans dollarisation, le niveau atteint par les taux débiteurs — même en période de baisse internationale des taux à court et à long terme —, n'a jamais reçu une démonstration valide susceptible de légitimer le prix rédhibitoire du loyer de l'argent. Selon une justification couramment avancée, les coûts opérationnels des contrats de crédit en Équateur étant comparativement plus élevés qu'ailleurs, il serait par conséquent logique qu'ils aient une incidence homothétique sur le montant des taux pratiqués. Même si rien ne prouve que les chiffres ou les indicateurs financiers présentés correspondent bien à des réalités comptables fiables, en

l'absence d'un organisme d'audit indépendant du milieu de la finance privée.

Bien que l'information financière utile soit par nature asymétrique, fruit en grande partie des compétences et de l'intégrité présupposées des banquiers, elle n'exonère pas en outre d'une lourde responsabilité l'expertise professionnelle du chiffre (analystes financiers, commissaires aux comptes, superviseurs, etc.) dans l'inaccomplissement d'un travail critique sur l'authenticité des données publiées. Point n'est besoin d'insister ici sur le fait qu'un des problèmes les plus sérieux soulevés par la crise de 1998 fut celui des manipulations successives de la comptabilité des établissements financiers. Celles-ci ont non seulement fragilisé son anticipation mais retardé ensuite la « sortie de crise » sous la forme d'un dépassement rapide des difficultés de liquidité et de solvabilité. Cette double asymétrie informationnelle bonifie un terreau social propice à une suspicion généralisée, à l'apparition systématique d'une défiance de la clientèle vis-à-vis des banques lesquelles sont finalement perçues comme incapables de satisfaire, en toute sécurité bien entendu, ses besoins essentiels de financement. D'autant que le *spread* croissant des taux d'intérêt¹⁰ renforce la décision paradoxale des participants d'investir la totalité de leur patrimoine dans un risque financier pyramidal. Le fonctionnement prédateur des entités de crédit associé à une perception sociale négative de leur activité expliquerait pour beaucoup la fuite massive vers un rentisme spéculatif dont l'un des avatars dangereux fut la chaîne du notaire de Machala.

— En deuxième lieu, s'il y a responsabilité indirecte du système bancaire dans l'extension de la fraude pyramidale, celle-ci ne se réduit pas nécessairement à une information opaque utilisée pour le seul profit des banquiers, avec comme conséquence néfaste le refus de recourir à leurs services. Car la même critique pourrait être adressée à la carence informationnelle qui constituait la pyramide de José Cabrera Román : seul détenteur de données sur le volume et les différents maillons (flux d'argent) la composant, hormis les rémunérations mirobolantes qu'il faisait miroiter aux futurs *gogos*, personne ne savait comment et pourquoi le notaire pouvait offrir des gains financiers élevés en aussi peu de

10. Ce vocable désigne en réalité l'écart entre les taux d'intérêt débiteurs (perçus sur les crédits octroyés par les entités bancaires) et les taux d'intérêt créditeurs (concedés à l'épargne des déposants). Depuis janvier 2000 (officialisation du dollar en remplacement du sucre la monnaie nationale en vigueur), ce différentiel d'intérêt n'est jamais descendu au dessous des 10 points, inflation comprise.

temps¹¹. Au-delà de la crédulité aveugle des apporteurs, le succès grandissant de l'étude notariale au fil du temps ne changea en rien l'opacité structurelle de la pyramide de plus en plus haute. Avec les quantités substantielles de liquidités collectées, un volume croissant d'argent — difficile à évaluer en raison du secret bancaire en vigueur (*sigilio bancario*) —, fut par ailleurs transféré sur les comptes courants d'établissements de crédit d'envergure régionale. La question de savoir s'il y eut complicité, complaisance ou voire même incompétence de la part des banquiers demeure du domaine des hypothèses invérifiables dans la mesure où les enquêtes fiscales et judiciaires postérieures ont été délibérément restreintes au cercle familial sans être élargies aux autres parties prenantes (entreprises, commerces, sociétés immobilières...) à l'origine de l'intégration de l'argent illicite dans des circuits financiers plus formels.

Des éléments précédents surgissent quelques réflexions d'étape susceptibles d'approfondir la signification économique de cette fraude pyramidale en relation avec la crise : d'une part, malgré tout le corpus normatif et réglementaire élaboré depuis 1998 afin d'encadrer les activités d'intermédiation bancaire, une zone de non droit capable d'accueillir des capitaux de provenance douteuse a continué de fonctionner au sein même de la finance officielle, perpétuant sous une forme nouvelle les escroqueries financières. Sur le plan économique et financier, l'intensité de la circulation d'argent estompe les frontières déjà assez poreuses de la légalité et de l'illégalité par la multiplication des bénéficiaires apparents de la manne pyramidale. Au fur et à mesure du temps, ceux-ci diminuent pour ne laisser subsister qu'une minorité de riches (le chef, les initiés, les banquiers en cheville...) qui détiennent en exclusivité l'information stratégique fondamentale liée aux placements réalisés.

Mais cette porosité n'est pas seulement de nature juridique puisqu'elle a comme fonction sous-jacente essentielle d'occulter la traçabilité des capitaux échangés entre la sphère formelle et informelle (Garabioli D., 2006). Au vu des intérêts pharamineux versés par le notaire, l'hypothèse que son commerce ait été de surcroît le vecteur privilégié de divers blanchiments de profits issus d'activités prohibées (corruption, contrebandes diverses, trafics de drogues et d'armes, etc.) gagne en plausibilité interprétative : jusqu'au jour d'aujourd'hui, il est quand même surprenant de constater que la plus grande partie des fonds évaporés n'a

11. Ainsi les futures « victimes » se procuraient le capital initial en dollars auprès des banques locales à un taux oscillant entre 15 % et 20 % par an pour bénéficier des intérêts du notaire en moyenne de 10 % par mois !

jamais été réclamée par leurs propriétaires ! En relation d'affaires légitimes avec quelques grandes banques régionales, « Cabrita » aurait peut-être reçu de fortes commissions pour blanchir de l'argent sale lesquelles étaient en partie redistribuées à l'intérieur de la chaîne assurant le renouvellement de la confiance des épargnants. Finalement, le scandale du notaire de Machala révèle la conjonction d'une suite d'altérations décisionnelles (mimétisme social, avidité des banquiers, information manipulée) favorisant l'entrée des apprentis spéculateurs dans la pyramide financière. Le grand absent étant toujours l'État équatorien que ce soit au niveau de la prévention comme de la répression.

La croyance en un « capitalisme magique » : les pyramides colombiennes

Le cas du notaire de Machala escroquant une clientèle provinciale demeure toutefois assez anecdotique, voire même assez mineur dès lors qu'on le compare à l'expérience plus systémique de la Colombie : au cours du mois de novembre 2008, ce pays a été secoué par une succession ininterrompue de scandales financiers la plupart liés à la faillite de nombreuses pyramides d'argent. Tant la quantité que la taille des chaînes ont eu pour conséquence simultanée de susciter plusieurs émeutes d'origine sociale et une intervention énergique de l'État visant à rétablir l'ordre dans les régions affectées par la violence spontanée. L'étude de ce phénomène capital s'avère donc intéressante à approfondir pour une triple raison : d'une part, l'ampleur de la fraude ainsi que la masse des victimes spoliées au plan national auraient pu déclencher une crise structurelle s'il n'y avait eu l'action rapide et répressive du pouvoir politique, sans laquelle la confiance en la solidité des institutions économiques et sociales eût été balayée. Plus qu'à un engouement collectif temporaire vis-à-vis de solutions faciles d'enrichissement, le succès relativement durable des pyramides colombiennes — avec la réussite individuelle de ses dirigeants les plus charismatiques comme exemples d'ascension sociale fulgurante —, a pu reposer pendant un moment sur un vaste mouvement populaire d'adhésion aux valeurs d'un capitalisme créateur de richesses pour tous. Au-delà de quelques bénéficiaires bien réels situés au sommet, la crise des pyramides a permis enfin de mettre au jour le fait que la vocation apparente d'enrichissement de la clientèle affiliée dissimulait d'autres fonctions moins altruistes, en prise directe avec les besoins financiers et monétaires de la criminalité organisée en Colombie.

Apogée et chute de l'industrie de l'argent illicite en Colombie

S'il est vrai qu'il a toujours existé des escroqueries à la pyramide en Colombie, ce n'est qu'au commencement du XXI^e siècle qu'elles prennent un véritable essor jusqu'à devenir un problème crucial pour l'avenir et la croissance de l'économie légale. Certes, cette nation se caractérise par une longue histoire d'illégalité institutionnalisée dont les effets économiques et financiers ont pu en partie remplir un rôle moteur, sous certaines circonstances et époques, dans quelques secteurs et activités spécifiques (Thoumi F.E., 1994). Mais il faut bien constater que ce n'est qu'avec la libéralisation et la financiarisation constantes des structures formelles de l'économie nationale que le phénomène social de « pyramidisation » a acquis une place prépondérante dans la vie quotidienne de millions de Colombiens. Avant de se transformer en une crise financière et sociale, les chaînes d'argent se sont développées à une vitesse vertigineuse comblant presque tous les espoirs d'amélioration de pouvoir d'achat ou de gains monétaires substantiels.

Présentons au préalable quelques chiffres d'une fiabilité bien entendu relative puisque fournis *a posteriori* par des autorités politiques bien décidées à exacerber la menace de la collecte illicite d'argent pour des motifs pas toujours élevés. Malgré ce biais fondamental, considérons-les toutefois comme de simples approximations susceptibles d'aider à une perception globale du problème : au moment de l'apogée des pyramides en 2008, des données de la surintendance colombienne des banques estimaient, par exemple, à 250 leur nombre total, considérant seulement celles de taille respectable et opérant sur l'ensemble du territoire national. Elles regrouperaient environ près de 2 millions d'affiliés lesquels auraient apporté plus de 2 milliards de dollars. Deux exemples connus car bien documentés illustrent particulièrement l'expansion démesurée de chaînes dont rien et ni personne au départ ne pouvaient prévoir la réussite exceptionnelle en un temps aussi court ; il s'agit des histoires de DRFE et de DMG :

En premier lieu, la pyramide DRFE (*Dinero Rápido Fácil Efectivo*¹²) fut créée en 2004 dans la ville de Pasto, au sud de la Colombie, par un ancien gardien de parking¹³ toujours en fuite au moment d'écrire ces

12. Une traduction littérale du nom révèle le contenu d'un projet à très court terme voué principalement à l'enrichissement rapide, facile et sous forme de liquidités immédiates des participants à la pyramide.

13. Carlos Alfredo Suarez, vingt-huit ans à l'époque des faits relatés, menait grand train de vie dans le quartier chic de Las Cuadras de Pasto. Dans sa villa de luxe avec système de surveillance privé haut de gamme, il collectionnait les voitures de luxe imitant sans vergogne les canons du standing social très prisés des nouveaux riches colombiens du milieu des affaires et de la narcoéconomie.

lignes. Près de 10 bureaux de collecte de fonds furent ouverts à Pasto ; au fil du temps, ce succès local ne suffisant plus, 50 autres officines furent alors inaugurées dans 11 départements avoisinants. Pour une mise de fonds propres de 15 000 dollars au moment de la fondation, quelques années plus tard la chaîne DRFE pouvait collecter 15 millions de dollars par jour grâce à l'activité frénétique de l'ensemble des succursales ! Souvent d'ailleurs localisées dans les départements ruraux du Sud abritant les cultures prospères de la coca, elles ont peut-être été l'objet d'intenses opérations de blanchiment d'argent sale.

En matière d'illégalité, la Colombie ne s'attarde jamais au stade artisanal, assez rapidement elle franchit l'étape supérieure, privilégiant avec une aisance remarquable l'organisation industrielle comme source de maximisation des profits illicites. DRFE ne dérogea nullement à la règle puisqu'elle entreprit de démarcher à l'international, enrôlant une clientèle répartie essentiellement entre l'Équateur, le Pérou et le Venezuela. Ainsi près de 7 000 Équatoriens frontaliers auraient déposé des fonds dans les bureaux de Pasto, Ipiales et Popayán ; le montant moyen des dépôts aurait atteint 30 000 dollars ! Comme dans le cas équatorien, l'impact régional de l'augmentation des sommes d'argent liquide en circulation fut circonscrit à la seule sphère de consommation des biens durables sans véritables répercussions sur l'appareil productif local.

La fin de l'histoire est cependant moins irénique glissant même vers une forme de cynisme social dès lors que les escrocs se défont publiquement de leurs actes frauduleux sur les ingénus épargnants ou le contexte international atonique : la chute des pyramides arrive après la déclaration des principaux dirigeants de diviser par deux les taux d'intérêt versés jusqu'à présent (de 150 % à 70 %). Cette baisse est aussitôt justifiée sans vergogne comme le meilleur moyen de contrecarrer l'impact de la profondeur de la crise économique mondiale sur le marché financier colombien. Une telle décision drastique engendre la panique générale parmi les affiliés de DRFE avec des actes de vandalisme que l'on doit avant tout interpréter comme autant de tentatives désespérées de récupération des patrimoines envolés. Le contenu potentiellement insurrectionnel de 7 départements méridionaux oblige le président colombien, Alvaro Uribe, à décréter « l'état d'urgence sociale » jusqu'à fin janvier 2009. Le mot de la fin revient ensuite aux escrocs dont l'ironie délibérément provocatrice figure sur un panneau d'un local de DRFE saccagé par des clients lésés : « Les seules pyramides qui ne disparaissent pas sont en Égypte. Travaillez ! »

En deuxième lieu, l'épopée édifiante de David Murcia Guzman

(28 ans) est révélatrice de l'ingéniosité délictueuse d'un homme dont la grande popularité lui a surtout servi de protection juridique, de construction sociale préservant l'impunité de ses actes illicites. Très commentée après son arrestation, sa carrière réussie d'escroc comporte toutefois de nombreuses zones d'ombre qui empêchent encore d'expliquer le pourquoi et le comment de sa rapide ascension sociale : issu d'un milieu modeste avec un niveau d'études secondaires, David Murcia multiplie sans cesse les emplois au cours d'un parcours professionnel sinueux, errant d'ailleurs de ville en ville : un jour il est vendeur de billets de tombola puis un autre représentant en marketing touristique pour terminer en caméraman d'une télévision locale. Ce n'est véritablement qu'à partir de 2003 que sa vie change radicalement de cours lorsqu'il fonde, dans le Putumayo, sa société aux initiales éponymes (DMG) avec un capital initial de 50 000 dollars.

Le trait de génie — comme nous aurons l'occasion de le voir ci-dessous —, c'est que DMG n'apparaît pas *stricto sensu* comme une pyramide classique puisque sa raison sociale la définit formellement comme une entreprise de commerce en gros de biens de consommation et de services variés. Plus précisément, l'astuce géniale réside dans la vente aux membres de la « famille DMG ¹⁴ » de cartes prépayées permettant d'acheter différents crédits et services. Et le résultat s'avère nettement supérieur aux prévisions les plus optimistes : quelques années plus tard, David Murcia est devenu un homme d'affaires fortuné, socialement respectable qui a bâti un puissant conglomerat économique et financier. Le groupe DMG possède ainsi 56 bureaux dans le pays, un hypermarché dans la capitale, Bogotá, des succursales dans plusieurs pays latino-américains : en Équateur, au Mexique, au Panamá où est d'ailleurs localisé son siège social. David Murcia est en outre propriétaire d'une chaîne de télévision, Body Channel. Un écheveau d'investissements situés dans le reste du monde complète financièrement les actifs du conglomerat.

Selon des calculs approximatifs, ce dernier pèserait au total pas moins de 2 milliards de dollars et serait parvenu à fidéliser environ 200 000 clients/familiers en moins de 5 années d'existence. Outre la multitude de sociétés plus ou moins transparentes où sont occultés de volumineux avoirs financiers, le patrimoine physique du *golden boy* est encore plus impressionnant : à l'intérieur des garages des 48 appartements et maisons établis à son nom, de nombreuses voitures luxueuses de sport attendent le bon vouloir de son propriétaire. Cette frénésie de consommation somptuaire s'empara également de nombre de participants rassérénés par

14. Selon la terminologie paternaliste employée par son flamboyant dirigeant...

l'accomplissement ponctuel des versements d'intérêt élevés et le remboursement intégral du capital prêté.

Cette confiance collective jamais démentie par le moindre dysfonctionnement de DMG nourrissait une popularité grandissante allant jusqu'à l'idolâtrie du leader, David Murcia. Incarnant tour à tour Le Messie ou Robin des Bois dans l'imaginaire social des affiliés, « la mise à bas du héros populaire » (*New York Times*) survint là où personne ne l'attendait, comme le fruit d'une décision prise au plus haut sommet de l'État : à la différence de DRFE, dont la faillite fut précipitée par la panique incoercible de la clientèle, la fermeture du groupe DMG — dans une situation florissante à l'époque —, fut décrétée par la présidence colombienne dans le souci d'atténuer les tensions sociales apparues lors de l'effondrement généralisé des pyramides sur le territoire national. La volonté politique de contenir le développement exponentiel en Colombie d'entreprises de collecte illicite d'argent, parce que faisant de l'ombre au système financier officiel, serait une des explications plausibles à l'origine d'un tel châtement. Or, les escroqueries pyramidales sont, sur le plan pénal, difficiles à incriminer lorsque le délit n'est pas expressément mentionné dans le corpus des normes de gestion des banques colombiennes. D'où une certaine part d'arbitraire qui relève d'une aporie juridique en partie compensée par des accusations officielles non étayées, sur le moment, par des preuves tangibles d'évasion fiscale ou de blanchiment. Ce n'est qu'après l'arrestation de David Murcia, grâce aux aveux concordants des principaux dirigeants du groupe, que les opérations supposées suspectes sont en définitive devenues de réelles infractions économiques et financières. Finalement jugé et condamné en Colombie pour escroquerie et évasion fiscale, il fut en dernière instance extradé vers les États-Unis en 2009 afin de répondre devant un tribunal new-yorkais des délits de corruption et de blanchiment d'argent de la drogue...

La mécanique généreuse de l'escroquerie pyramidale

Il est temps d'aborder ce qu'un chercheur colombien (Eduardo Sarmiento) a assez justement qualifié de « mécanique généreuse », la logique fondamentale des escroqueries pyramidales comme une des causes de leur pérennité historique. En cela, DMG constitue un cas beaucoup plus remarquable que les autres puisqu'il est parvenu à métamorphoser — au fur et à mesure de sa croissance —, la finalité ultime du conglomérat, la soif inextinguible pour le gain facile à court terme, en des aspirations plus généreuses, moins apparemment chrématistiques. Rappelons au préalable que la fraude DMG est

structurellement une pyramide financière à laquelle on aurait ajouté un élément supplémentaire de sophistication : la vente planifiée de cartes à point à des affiliés (« la famille ») permettait de garantir un retour sur les montants prépayés entre 50 % à 300 % selon la période choisie, en général moins de 6 mois. Cette carte en quelque sorte de crédit permettait en outre d'acquérir tout un éventail de produits depuis le panier de la ménagère et de l'électroménager jusqu'aux voyages organisés et aux automobiles. Autrement dit : les futures victimes avaient des motivations fondamentalement très différentes ne se réduisant pas à la recherche exclusive de l'argent pour l'argent. En échange, chaque acheteur recevait une bonification en points que l'on convertissait en argent liquide. L'affilié était en général assuré de recouvrer une somme identique à celle investie au départ. Bien avant leur stigmatisation politique, les cartes prépayées n'avaient rien d'illégal dans la mesure où elles faisaient même partie d'un projet de loi présenté par le gouvernement : « (la carte) sera soumise au régime fiscal correspondant à l'acquisition de produits et de services respectifs, ainsi qu'à la régulation qu'établira à cet effet le gouvernement... »

Des milliers de Colombiens ont donc cru au miracle matérialisé par les intérêts mirobolants distribués. Ce qui faisait dire à David Murcia, dans un accès de mégalomanie coutumière, qu'il avait trouvé un nouveau système susceptible « d'éradiquer la faim dans le monde ». Les participants n'étaient plus les seuls consommateurs des petites villes des régions cocaïères mais de surcroît les grandes entreprises et les sociétés de services des métropoles urbaines. Pour ces heureux épargnants, une seule obligation à respecter pour rester dans la « Course au Trésor » : assurer la plus grande publicité à DMG en attirant le maximum de clients.

Rien de frauduleux dans tout cela jusqu'au jour où le décret présidentiel de fermeture enraya définitivement la pseudo-générosité du système en dévoilant ses aspects les moins altruistes : la vocation économique réelle du groupe DMG n'était pas de lutter visiblement contre la pauvreté mais plutôt de favoriser la circulation incessante de marchandises et de *cash* au travers d'une multitude de sociétés écran localisées à Panamá City. La fameuse mécanique généreuse recélait en fin de compte une vaste lessiveuse d'argent avec une asymétrie informationnelle de fonctionnement permettant d'intégrer aux fonds secrets de provenance illégale les liquidités des affiliés de la pyramide.

Dans les coulisses des pyramides financières

Engouement collectif, soif de gains faciles et informations asymétriques... sont quelques-unes des caractéristiques essentielles

associées généralement au phénomène économique et social des pyramides financières. Or l'expérience colombienne montre, comme les situations antérieures d'escroqueries massives dans le monde, qu'elle ne se réduit nullement à un montage simple mais efficace de « production illicite d'argent par de l'argent ». Derrière la dimension apparemment magique de création de richesses, il existe toujours une contrepartie occulte, une externalité négative comme diraient les économistes néoclassiques, qui permet de mieux comprendre le pourquoi des offres pécuniaires attractives ainsi que leur pérennité. Dans le cas de DMG par exemple, au-delà des gains attribués aux participants directs, la révélation ultérieure de versements illicites à des hommes politiques en Colombie et à plusieurs candidats à la présidence du Panama corroborerait, s'il en était encore besoin, la nécessité impérieuse de recourir à l'illégalité pour maintenir un haut niveau de rentabilité pyramidale. Au délit de corruption, il faudrait par conséquent ajouter celui de blanchiment d'argent de la drogue figurant sur la demande d'extradition des principaux dirigeants transmise par un tribunal fédéral de New York aux autorités colombiennes : ce conglomérat aurait ainsi ouvert un compte auprès d'une succursale d'une banque d'affaires américaine avec un dépôt initial de 2,1 millions de dollars, montant qui serait le résultat de paiements des cartels mexicains aux narcotrafiquants colombiens.

Ces précisions ponctuelles nous aident toutefois à reconsidérer la problématique des responsabilités individuelles et collectives de l'extension de la fraude pyramidale sous plusieurs angles : tout d'abord, en termes de régulation financière, l'inefficacité des contrôles et de la surveillance des pyramides par les institutions compétentes du système proviendrait en partie d'une ignorance assez surprenante de leurs mécanismes de fonctionnement. C'est la raison pour laquelle toute intervention de la surintendance des banques devient dès le départ impossible devant la carence de preuves tangibles sur l'activité illégale de collecte d'argent. *A fortiori* cela s'avère d'autant plus difficile lorsque les participants — comme nous l'avons vu ci-dessus —, partagent totalement la finalité d'obtenir des profits exponentiels. L'on a alors raison de souligner que les analyses d'impact des pyramides sur la stabilité financière seraient non seulement les bienvenues mais l'étape préalable indispensable vers une meilleure prévention et un contrôle plus serré de leurs multiples effets ¹⁵.

15. Ce fut le souhait exprimé par un panel des représentants de surintendances des banques et d'experts financiers latino-américains réunis à La Paz (Bolivie), en novembre 2008, dans le cadre d'un séminaire spécialisé dans la lutte contre les escroqueries pyramidales. Cf. *El Comercio* (Équateur), 14//11/2008.

L'attitude des autorités demeure ensuite sujette à caution puisqu'elles ne sont pas intervenues à temps malgré les rapports successifs des représentants régionaux du gouvernement les avertissant des risques financiers de l'extension pyramidale. L'hypothèse d'une complicité éventuelle du pouvoir politique dans la supervision « au ralenti » naît en fait de la représentativité élevée de certaines catégories de fonctionnaires qui ont participé soit par leurs investissements soit par leur influence à la totale liberté d'agir des chaînes d'argent : policiers, militaires, juges... auraient retardé — à seul fin de préserver leurs gains —, les décisions politiques susceptibles d'atténuer l'ampleur de la crise économique et sociale. Comme le scandale du notaire de Machala l'avait déjà révélé, le secteur financier colombien n'est pas lui aussi exempt de toute critique, d'une part de responsabilité dans la multiplication des escroqueries pyramidales : par la cherté du crédit et par la modestie de la rémunération de l'épargne collectée¹⁶, les entités bancaires ont indirectement expulsé du circuit officiel des clients insatisfaits qui rejoindront un peu plus tard les files des futures victimes. De même, des implications directes de banques sous la forme de réception de liquidités douteuses ou même de placements spéculatifs dans le système pyramidal ont été plusieurs fois observées soulignant une fois encore la porosité opérationnelle des frontières entre la légalité et l'illégalité financières. Dans les régions de la culture de la coca, la naissance de pseudo-banques chargées de légaliser les immenses gains illicites a représenté enfin un formidable apprentissage pour les nombreux escrocs à l'origine des futures pyramides.

Conclusion

Au terme de ce chapitre, formulons quelques réflexions finales autour du réel sens économique des pyramides par rapport à une crise passée ou présente. Les premières relèvent surtout de constatations d'ordre général dans la mesure où les exemples analysés ici montrent combien ce délit tend à déplacer la problématique *stricto sensu* de la crise et de ses effets (y compris déviants) vers un positionnement plus complexe considérant les chaînes d'argent comme une alternative en apparence viable pour les participants face à l'échec des sorties officielles de crise du capitalisme globalisé (sauvetages financiers, plans de soutien des secteurs sinistrés,

16. La haine des banques locales, qui facturent des frais de fonctionnement et fixent des intérêts prohibitifs (20 % en moyenne pour un emprunt) interdisant de la sorte le crédit à une grande partie de la population, éclata au grand jour chez les clients lésés par la fermeture intempestive de DMG.

politiques de l'emploi, programmes de lutte contre la pauvreté, autres solutions aux problèmes locaux...) :

La prégnance des pyramides en Amérique latine constitue en fait un signal fort, un révélateur puissant de l'imperfection doublée d'une incapacité politique et sociale de l'économie capitaliste, légale, à répondre aux nouveaux besoins des diverses classes affectées, sur le moment ou plus tard, par une récession à durée variable. En cela, la fraude pyramidale n'est pas distincte du secteur informel, productif ou non, qui continue de subsister avec ou sans crise. À une différence capitale près l'inscrivant toutefois dans l'informalité financière mais sans l'absorber entièrement¹⁷. Toutes les pyramides n'obéissent pas à une logique de survie dans la mesure où les aspirations à une amélioration du niveau des revenus modestes ou à un enrichissement personnel s'entremêlent selon les catégories sociales concernées : car les pauvres en chemin vers la misère ainsi que les classes moyennes en voie de déclassement auront à cœur d'atteindre ces objectifs différents par le biais d'un accès constant aux chaînes d'argent. Et ces dernières ne sont pas prêtes de disparaître puisque l'on peut supposer que l'impact global de la dernière crise, fragilisant principalement le centre du capitalisme financier, sur le monde non-développé sera modérément atténué par une meilleure efficacité des politiques économiques et sociales des gouvernements actuels. Simple supposition non dénuée de fondement à l'aune des expériences historiques de crises du capitalisme dans la région latino-américaine au cours des XX^e et XXI^e siècles.

Une ultime considération générale — revêtant un double aspect quantitatif et qualitatif —, explique en outre la difficulté d'analyser le couple crises/pyramides : comme n'importe quel délit d'affaires, l'ampleur économique et financière des fraudes pyramidales demeure largement inconnue si ce n'est — dans le meilleur des cas —, sous-estimée. En période d'expansion, les essais de quantification sont non seulement freinés par le nombre exponentiel d'innovations financières mais aussi par leur substrat assez proche en fin de compte de la philosophie des chaînes d'argent : ainsi, le LBO (Leverage Buy Out¹⁸), lorsqu'il s'accompagne en particulier du démantèlement programmé d'unités de production à la rentabilité moins élevée que celle des opérations financières, se différencie *in fine* assez peu de la cavalerie traditionnelle, homothétique sur le fond aux montages pyramidaux

17. Le « saut dans l'illégalité » ne représentant pas un critère suffisant de discrimination ou d'intégration au sein du secteur informel.

18. Il s'agit en résumé d'une technique financière permettant de lever des fonds dans le cadre d'un processus de fusion/acquisition d'entreprises.

(Gréau J.-L., 2008). Ces évaluations approximatives reviennent parfois à faire croître de manière artificielle les volumes d'argent illicite réellement échangés. C'est un biais statistique bien connu des économistes chargés de mesurer le poids économique et financier des flux mafieux ou ceux issus de la délinquance d'affaires¹⁹. Une difficulté rédhibitoire supplémentaire réduit encore la portée de l'approche quantitative : rares sont les victimes, quelle que soit d'ailleurs leur importance socio-économique, qui ont le courage de réclamer sur la place publique — pire encore par la voie judiciaire —, la restitution des épargnes évaporées, du capital investi de façon par trop imprudente.

D'un point de vue qualitatif, en période de contraction économique, ce n'est pas tant l'incrimination de produits financiers nouveaux et sophistiqués, quand bien même seraient-ils responsables de débordements frauduleux, qui pose problème que leur « scandalisation » par des médias toujours prêts à stigmatiser les excès d'une finance prédatrice (Turba V., 2007). Le débat éminemment politique relatif à la « moralisation » du capitalisme se substitue en général aux estimations de la fraude pyramidale et à une connaissance rigoureuse de ses mécanismes concrets, de ses causes structurelles accentuant certes de manière indirecte l'opacité consubstantielle du délit. Ce fait social avéré repose sur la crainte fondée que ces chaînes spéculatives ne soient stigmatisées sur le champ par une opinion consensuelle qui considère l'économie comme une science morale. Cette conception, bien que pertinente dans l'absolu, ne reflète plus totalement le contenu de la pensée des économistes qui dominent, influencent l'évolution intellectuelle de la discipline. La rationalité ou l'irrationalité exubérante des marchés à travers l'observation soit du résultat économique (augmentation du *cash flow* commercial) soit de la rentabilité financière à court terme (le fameux *return to equity*), ou les deux à la fois, représente leur principal champ de réflexion et d'action. À cet égard, le processus de « la production d'argent par de l'argent » comme finalité du capitalisme contemporain peut effectivement emprunter des voies légales ou illégales sans impliquer pour autant un jugement de valeur : vouloir faire des profits n'est pas moral encore moins immoral mais certainement amoral pour ce système économique particulier reposant sur l'égoïsme de ses acteurs influents. Cette recherche de rentabilité maximum risque néanmoins de dériver en crises et fraudes pyramidales en tous lieux et à tous moments.

19. Tous ces calculs ne sont pas toujours dénués d'un arrière fond idéologique qui sous-tend les politiques officielles de lutte contre l'argent sale.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- BATAKOVIC Dusan, 1997 : « L'Albanie : La transition dans les tenailles des pyramides financières ». in *Rapport moral sur l'argent dans le monde en 1997. L'éthique financière face à la mondialisation*, Association d'économie financière-Montchrestien-Caisse des Dépôts et Consignations, p. 271-275.
- BLANQUÉ Pascal, 2001 : « Crises et fraudes. Vers de nouveaux mécomptes ». in GRAVEREAU Jacques, TRAUMAN Jacques (ed.) : *Crises Financières*, Paris, Economica, p. 328-341.
- BOISSIEU Christian de, 2002 : « La régulation financière dans le monde post-Enron ». in *Rapport moral sur l'argent dans le monde en 2002. La crise financière et ses suites*, Paris, Association d'Économie financière-Montchrestien-Caisse des Dépôts et Consignations, p. 151-161.
- BONIN Hubert, 2006 (a) : « Les banques et la fraude : un risque permanent (1850-1950) ». in *Fraude, contrefaçon et contrebande de l'Antiquité à nos jours* (études réunies par BÉAUR Gérard, BONIN Hubert et LEMERCIER Claire), Genève, Droz, Coll. « Publications d'histoire économique et sociale », n° 21, p. 345-362.
- BONIN Hubert, 2006 (b) : « Réflexions sur la fraude monétaire », in *Fraude, contrefaçon et contrebande de l'Antiquité à nos jours* in BÉAUR Gérard, BONIN Hubert et LEMERCIER Claire, *op. cit.*, p. 411-413.
- GARABIOL Dominique, 2006 : « Les fraudes financières et leurs contre-mesures », *Entreprise Éthique*, n° 25, octobre, p. 107-114.
- GRÉAU Jean-Luc, 2008 : « La crise : imprudence et avidité », *Médium*, n° 16-17, juillet-décembre, p. 346-357.
- KELLENS Georges, 2005 : « Faillites frauduleuses : l'ère des bulles », in AUGSBURGER-BUCHELI Isabelle et BACHER Jean-Luc (ed.) : *La criminalité économique : ses manifestations, sa prévention et sa répression*, les Actes de l'Institut de lutte contre la criminalité économique (ILCE), Paris, L'Harmattan, p. 309-317.
- MANGENOT Marc, 2005 : « Philosophie, origine, objectifs des normes internationales », in CAPRON Michel (ed.) : *Les normes comptables internationales, instruments du capitalisme financier*, Paris, La Découverte, coll. « Entreprise et Société », p. 151-181.
- THOUMI Francisco E., 1994 : *Economía política y narcotráfico*, Bogota, TM Editores, Colombie, 340 p.

TURBA Victoria, 2007 : *Comment échapper aux scandales financiers ? Histoire récente de fraudes et de faillites dans les entreprises multinationales*, Paris, L'Harmattan, 188 p.

WEITMANN Ami, 2009 : *L'affaire Madoff. Les secrets de l'arnaque du siècle*, Paris, Plon, 246 p.

SITES INTERNET CONSULTÉS

http://www.elcomercio.com/noticiaEC.asp?id_noticia=236249&id_seccion=6

http://www.elcomercio.com/noticiaEC.asp?id_noticia=236250&id_seccion=6

http://www.portafolio.com.co/economia/pais/2008-11-13/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-4664144.html

http://www.elcomercio.com/noticiaEC.asp?id_seccion=6&id_noticia=236369

http://www.portafolio.com.co/economia/pais/2008-11-13/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-4664720.html

http://www.portafolio.com.co/economia/pais/2008-11-13/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-4665013.html

http://www.eltiempo.com/colombia/justicia/la-historia-de-drfe-la-piramide-que-puso-a-temblar-a-11-departamentos_4664899-1

<http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/sube-a-tres-la-cifra-de-muertos-por-estafas-en-colombia-318479.html>

<http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/presuntos-ahorradores-estafados-asesinan-a-un-defensor-del-pueblo-en-colombia-318271.html>

<http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/caos-por-quebra-de-piramides-318373.html>

http://www.portafolio.com.co/economia/pais/2008-11-13/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-4664005.html

http://www.portafolio.com.co/economia/pais/2008-11-13/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-4662680.html

http://www.portafolio.com.co/economia/pais/2008-11-12/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-4662430.html

<http://www.elespectador.com/noticias/investigacion/articulo87476-bomba-de-tiempo-de-dmg>

<http://www.elespectador.com/noticias/negocios/articulo-dian-esulca-35-empresas-captan-dinero-de-manera-ilegal?page=0,1>

<http://www.semana.com/noticias-problemas-sociales/platica-perdio/117686.aspx>

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2000/03/pdf/jarvis.pdf>

<http://www.semana.com/noticias-problemas-sociales/platica-perdio/117686.aspx>

<http://www.tormo.com.co/areas/enlaces/categoria.asp?id=3>

- http://www.eltiempo.com/colombia/justicia/propuesta-de-decretar-el-estado-de-emergencia-economica-genera-polemica_4667390-1
- http://www.eltiempo.com/colombia/justicia/procuraduria-investigara-a-funcionarios-que-no-frenaron-a-tiempo-las-piramides_4667378-1
- http://www.elcomercio.com/solo_texto_search.asp?id_noticia=153044&anio=2008&mes=11&dia=19
- http://www.elcomercio.com/solo_texto_search.asp?id_noticia=152846&anio=2008&mes=11&dia=19
- http://www.elcomercio.com/solo_texto_search.asp?id_noticia=152975&anio=2008&mes=11&dia=19
- <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/fiscalia-ordena-aprehension-de-lider-de-captadora-ilegal-319618.html>
- <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/control-de-captaciones-ilegales-319595.html>
- http://www.elcomercio.com/noticiaEC.asp?id_noticia=238145&id_seccion=4
- <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/las-piramides-ponzi-324210.html>
- http://www.elcomercio.com/noticiaEC.asp?id_noticia=246692&id_seccion=1
- http://www.elcomercio.com/noticiaEC.asp?id_noticia=288657&id_seccion=1
- http://www.elcomercio.com/noticiaEC.asp?id_noticia=240533&id_seccion=5
- <http://www.wikipedia.fr/Resultats.php?q=Sch%C3%A9ma+Ponzi>
- <http://www.wikipedia.fr/Resultats.php?q=Pyramides+financi%C3%A8res>
- http://fr.wikipedia.org/wiki/Vente_pyramidale
- <http://www.france.attac.org/spip.php?article8387>
- <http://www.legrandsoir.info/Immobilier-subprime-crise-financiere-ce-qui-avait-marche-en.html>
- <http://www.exalead.com/search/web/results/?q=%22Pyramides+financi%C3%A8res%22+after%3A+01%2F01%2F2000>
- <http://www.exalead.com/search/web/results/?q=%22fraude+pyramidale%22+after%3A+01%2F01%2F2008+>
- http://www.exalead.com/search/web/results/?q=%22+Allen+Stanford%22+after%3A+01%2F01%2F2008+&elements_per_page=10&start_index=10
- http://fr.wikipedia.org/wiki/Allen_Stanford

CRISE, MICROFINANCE ET SURENDETTEMENT

UNE ÉTUDE DE CAS EN INDE DU SUD

**Isabelle GUÉRIN, Santosh KUMAR, Marc ROESCH,
Mariam SANGARE, VENKATASUBRAMANIAN**

La microfinance a toujours eu des adeptes et des détracteurs, et la crise financière relance les controverses. Ses partisans mettent en avant sa « mission sociale » et sa capacité remarquable à résister à la crise, preuve s'il en est des avantages incontestables de l'outil. Alors que les dysfonctionnements multiples des marchés et les dangers de la spéculation apparaissent au grand jour, la « mauvaise » finance est stigmatisée. Gangrenée par l'appât du gain et une opacité délibérée, cette mauvaise finance est rendue responsable de la ruine de millions de ménages surendettés. Par contraste, la microfinance représenterait la « bonne » finance : une finance solidaire au service des plus démunis, dont les principes de fonctionnement — proximité, transparence — permettent de réhabiliter le sens originel de la finance : donner confiance et faire lien.

D'autres en revanche considèrent que la microfinance ne serait qu'une forme dissimulée de *subprimes*, incitant des pauvres à s'endetter bien au-delà de leurs capacités en leur faisant miroiter un enrichissement possible. Sont cités à l'appui les cas de concurrence extrême entre institutions de microfinance et les comportements d'agressivité commerciale puis de surendettement des clients. Le cas bolivien, précurseur dans ce domaine avec un grand nombre de clients surendettés il y a près d'une décennie (Vogelgesang, 2003, Bédécarrats et Marconi, 2009), n'est désormais plus une exception. On rapporte des cas de surendettement du fait d'endettements croisés et d'une offre saturée et mal régulée dans certaines

métropoles et zones rurales indiennes (Apmas, 2006 ; Fouillet, 2006 ; Roesch, 2006), plusieurs régions du Bangladesh (Qazi Kholiquzzaman, 2007) et des Philippines (Renaudin, 2008). C'est également le cas dans certaines métropoles africaines, en particulier Cotonou au Bénin (Martinez, 2007).

Au cours des derniers mois ces controverses ont pris la forme d'une véritable joute médiatique¹. Après plusieurs décennies de discours publics monopolisés par des illusions naïves, cette mise en débat public du rôle de la microfinance est sans aucun doute salutaire. Il n'est pas certain néanmoins qu'elle pose les bonnes questions. Non seulement l'extraordinaire diversité du secteur de la microfinance brouille les discussions, mais la question de fond est finalement évacuée : dans quelle mesure la microfinance participe-t-elle aux dynamiques d'accumulation et de répartition des sociétés contemporaines ? Si l'on admet que la crise financière n'est que la pointe de l'iceberg et que le cœur du problème provient plutôt de l'éclatement d'un régime d'accumulation (voir la contribution de Jean-Michel Servet dans cet ouvrage), c'est bien cette question qu'il convient de se poser.

Un certain nombre de données de type macro semblent indiquer que l'Inde résiste à la crise. Sa moindre dépendance aux exportations, un secteur financier relativement moins libéralisé et les différents programmes de relance auraient permis à l'Inde de limiter les dégâts de la récession (ILO, 2009). Ce type d'analyse, en se limitant à des données moyennes, occulte l'extraordinaire différenciation de la société indienne. Des études micro montrent à quel point les franges les plus basses des travailleurs subissent de plein fouet les conséquences de la crise, le secteur dit informel continuant de jouer un rôle anticyclique d'absorption du ralentissement de la machine économique globale (Bremas, 2009). Notre analyse montre qu'un autre scénario est possible : celui de la bombe à retardement. L'étude de cas menée ici (analyse des clients de deux ONG de microfinance en zone rurale du Tamil Nadu, en Inde du Sud) montre à quel point le crédit (dont la microfinance) a pris le relais de la répartition des revenus pour stimuler la consommation. Nos données se limitent à quelques villages d'un seul district, mais elles permettent de

1. En France, voir notamment les reportages sur France 24 et France 2 ainsi que différents articles de presse (en particulier *Libération*, *Le Monde*, *Les Échos*). Dans la presse anglophone, voir par exemple l'article paru dans *The Economist* ("Is microfinance going the same way as subprime mortgages?", Aug 25th 2009) et dans *The Sunday Times* ("World poverty guru 'fails' to spread wealth", October 4, 2009. Voir également les débats lors de la conférence organisée dans le cadre des « Rencontres de Babyloan » du 8 novembre 2009 : « La microfinance dans les pays en développement : retour sur les polémiques ».

penser que le crédit reste le moteur de la relative non-récession indienne, alors que les exportations se sont effondrées.

Nous avons suivi 400 familles au cours des cinq dernières années. La période est certes courte pour saisir des mutations structurelles mais néanmoins suffisante pour observer un accroissement significatif de la vulnérabilité financière des ménages : un recours grandissant à l'endettement afin de financer l'obtention de biens de consommation, principalement de type statuaire, alors que le patrimoine s'effrite, et une exacerbation des inégalités entre ménages. Considérer la microfinance comme seule responsable serait toutefois excessif. D'une part il est évident que certaines catégories de ménages profitent de la microfinance comme d'une opportunité permettant de sécuriser leur budget. D'autre part les effets de la microfinance sont indissociables de dynamiques plus générales relatives à l'emploi (emploi local déclinant, migration urbaine croissante), la consommation (importance grandissante d'une consommation de statut) et l'accès aux financements (avec des opportunités de crédit de plus en plus nombreuses, dont le microcrédit n'est qu'une facette). Ce qui est certain en revanche, c'est que dans le contexte étudié ici, la microfinance n'a aucun effet direct et immédiat sur les revenus : elle joue plutôt un rôle d'incitation à consommer et éventuellement à travailler davantage (pour rembourser les dettes).

La section suivante précise ce que nous entendons par vulnérabilité financière. Sont ensuite donnés quelques éléments de méthode, suivis d'une analyse des données quantitatives. Les deux dernières sections étudient les dynamiques de la vulnérabilité financière puis le rôle de la microfinance.

Vulnérabilité financière : de quoi parle-t-on ?

La dette n'est pas nécessairement mauvaise en soi. Que ce soit socialement, symboliquement ou économiquement, la dette est à double face. Socialement, elle peut étouffer ou protéger, créer et renforcer de la hiérarchie mais aussi préserver, actualiser, renforcer une identité, qu'elle soit individuelle ou collective (Malamoud, 1980). Selon la manière dont elle est mobilisée et articulée aux autres pratiques et relations de l'emprunteur, selon la nature des relations créancier/débiteur, la dette peut permettre l'accumulation comme l'appauvrissement des ménages, les deux termes devant être compris au sens large (ressources matérielles, sociales ou encore symboliques). À première vue le processus est mécanique et dépend de la différence entre le coût du crédit et la rentabilité des dépenses. Mais dès lors que l'on adopte une vision large de l'accumulation et de l'appauvrissement, dès que l'on accepte que la

pauvreté soit tout autant une question d'être et de paraître que d'avoir, alors la mesure et l'appréciation du surendettement deviennent plus problématique. La question du surendettement dépend aussi de l'échelle temporelle (avec des stratégies de fragilisation de court terme mais qui peuvent être rentables sur le long terme), de l'unité familiale (la fragilité financière apparente d'un ménage peut masquer des protections de la famille élargie). Par ailleurs dans un contexte où l'endettement est avant tout une question de réseau et d'entregent, de confiance et de réputation, la multiplication des dettes peut aussi être un indicateur de la largesse du réseau social des personnes et plus encore de leur capacité à mobiliser et activer ce réseau. Considérer que le surendettement découlerait uniquement de dépenses ne générant pas de revenu direct (qualifiées habituellement de dépenses « improductives » ou « non soutenables »), cliché souvent véhiculé par l'opinion publique ou les médias, est également très naïf. Du fait d'interactions permanentes entre le matériel et l'immatériel, entre l'économique, le social et le symbolique, on est bien en peine de classer les dépenses en catégories « productives » ou « improductives ». Rénover son logement permet de se protéger contre les intempéries ou d'y installer une gargote mais aussi de mieux marier les enfants. Participer de manière ostentatoire à un festival religieux est source de prestige et de réputation mais permet aussi d'entretenir ou de renforcer des relations sociales, lesquelles sont autant de sources potentielles de protection, y compris financières.

On voit donc à quel point définir le surendettement et la vulnérabilité financière à un instant donné est un exercice délicat. En Occident ce sont généralement les arriérés de paiement qui définissent le surendettement des ménages. Dans le contexte étudié ici, les arriérés de paiement indiquent davantage une capacité à négocier qu'une réelle difficulté à rembourser. Si l'identification statique du surendettement est complexe, l'analyse dynamique (suivre des ménages dans le temps) est probablement plus à même de saisir les conséquences de la dette et donc les processus de surendettement, ou tout au moins de vulnérabilité financière. À ce stade de nos réflexions, faute de pouvoir définir de manière précise la notion de surendettement, nous proposons d'employer le terme de vulnérabilité financière défini de la manière suivante : un processus de vulnérabilité croissante par la dette qui intervient lorsque les revenus ne suffisent plus à répondre aux besoins : besoins physiologiques et matériels mais aussi sociaux, qui dépendent des normes en vigueur dans une société et dans un milieu social donné. On connaissait déjà l'importance croissante des dépenses de rituels sociaux et religieux chez les basses castes tamoules, probablement par effet de mimétisme à l'égard

des hautes castes (Kapadia, 2002). Dans la quête incessante de respect et de dignité qui rythme les trajectoires ainsi que les motivations familiales et communautaires, la consommation de manière générale joue également un rôle central et probablement croissant. Comme nous le verrons plus loin, les campagnes indiennes, loin de se résumer à des enclaves hors du monde, n'échappent pas à l'influence croissante d'une consommation globalisée.

Données et méthode

L'analyse proposée ici s'appuie sur une recherche spécifique menée en partenariat avec deux ONG locales de microfinance en milieu rural au Tamil Nadu. Ces ONG proposent des services de microfinance en partenariat avec les banques depuis environ dix ans. Avec le soutien d'un bailleur international, elles ont monté depuis fin 2002 un programme de microfinance spécifique ciblant les clients plus pauvres que leur clientèle habituelle. Les bénéficiaires du programme sont des femmes, mais le programme vise explicitement les ménages. Officiellement, le but principal du programme visait à réduire la vulnérabilité des ménages à travers la constitution d'actifs, la diversification des sources de revenus et la réduction de l'endettement informel, considéré comme risqué et coûteux. Au printemps 2004, une première enquête a été menée auprès de 400 ménages. Cette enquête a collecté des données relatives au profil socio-économique des ménages, leur portefeuille d'actifs, leur encours d'endettement et les sources de cet endettement. Une deuxième enquête a été menée auprès des mêmes ménages au printemps 2006 pour apprécier les évolutions. En tant qu'équipe de recherche localisée dans la même région et spécialisée sur l'analyse des relations financières et d'emploi, nous avons été sollicités pour suivre le déroulement de l'enquête et interpréter les résultats. Globalement, nous avons observé en 2006 que les clients étaient fortement et de plus en plus endettés (combinant des prêts de microfinance et d'autres, principalement informels), tandis que le patrimoine n'augmentait pas au même rythme, en particulier pour certains ménages. Nous observons également que les effets directs en matière de diversification d'activité (à l'exception de l'élevage) et de revenus étaient négligeables. Intrigués par ce premier résultat, nous avons décidé d'étudier plus en détail la question de la vulnérabilité financière. Une troisième enquête a été menée au printemps 2009 : sur l'échantillon initial, 395 ménages ont été interrogés à nouveau. Le questionnaire comportait les mêmes questions qu'en 2004 et 2006, avec des détails supplémentaires concernant le système d'activité des ménages, les revenus et les dépenses.

Parallèlement à ces trois enquêtes quantitatives, un travail qualitatif intensif a été mené par étapes successives entre avril 2006 et juin 2009. Aux discussions et entretiens avec les familles, hommes et femmes, mais aussi avec les prêteurs privés locaux, ont été combinées des monographies de villages et de secteurs d'activité.

Le protocole de l'enquête quantitative n'est pas une étude d'impact standard du point de vue de la discipline économique (pas de groupe témoin, des variables de contrôle insuffisantes). Mais notre implication dans cette recherche était clairement motivée par l'analyse des processus, des mécanismes et des dynamiques sous-jacentes. Du fait d'interrelations multiples entre différents aspects de la réalité étudiée, nous étions sceptiques sur la possibilité d'isoler statistiquement les effets de la microfinance. Notre objectif visait plutôt à mobiliser les données quantitatives pour faire émerger de grandes tendances, puis à utiliser l'analyse qualitative pour comprendre la diversité des usages et des effets de la microfinance et en proposer une interprétation raisonnable et convaincante.

Les villages étudiés ici appartiennent au district de Tiruvallur, situé dans le Nord-Est du Tamil Nadu, à la frontière de l'Andhra Pradesh (Nord) et du district de Chennai (Sud-Ouest). La région est caractérisée par une proximité importante et croissante à l'agglomération de Chennai. Jusque dans les années 1990, les ménages ruraux dépendaient principalement de l'agriculture (principalement riz, arachide, kambu, ragi, gram vert et noir). Depuis une vingtaine d'années, la croissance exponentielle de la ville de Chennai et des infrastructures de transport (construction d'une autoroute entre Chennai et Bangalore, puis entre Chennai et l'Andhra Pradesh) offre de nouvelles possibilités d'emploi, tout en exerçant une influence croissante des normes urbaines sur les pratiques sociales locales. De plus en plus d'hommes, surtout les jeunes, vont et viennent entre la ville et le village, au gré de la demande en main-d'œuvre et de leurs propres contraintes et besoins.

En termes de composition sociale, comme ailleurs au Tamil Nadu, l'emprise de l'appartenance de caste reste fondamentale, tant sur le plan économique (avec une forte fragmentation des marchés du travail selon les castes) et socialement, à travers la construction des identités et des hiérarchies (Harriss-White, 2003). Ici, Naidus et Mudaliars sont les castes dominantes (numériquement, socialement et économiquement) tandis que les Paraiyars représentent l'essentiel des groupes sociaux marginalisés. La plupart des villages sont segmentés en fonction de cette division, avec les castes supérieures d'un côté (le « village ») et les basses castes de l'autre

(la « colony »). Le programme de microfinance étudié ici s'adresse exclusivement aux Paraiyars.

Quelques statistiques descriptives permettent de donner un aperçu des caractéristiques socioéconomiques de la population étudiée, qui sont assez proches du profil moyen des basses castes au Tamil Nadu. Les ménages sont de taille moyenne (4 personnes en moyenne), pour la plupart (95 %) sans terre, et pour ceux qui en possèdent le lopin est minuscule (1,05 acre) et les conditions d'habitat sont plutôt précaires. Environ un tiers des ménages possèdent une maison en dur, mais pour la moitié d'entre eux, il s'agit de logements de piètre qualité obtenus par programme gouvernemental. En 2009 le revenu moyen par ménage était de 24 000 roupies par an (soit environ 420 €), et le revenu médian était de 20 000 roupies (soit environ 350 €), ce qui correspond à peu près au seuil de pauvreté défini par l'État du Tamil Nadu en zones rurales.

Du fait du contexte de l'enquête (menée auprès de clients microfinance), tous les ménages appartiennent à des Self-Help-Groups (SHG). Les SHG peuvent être considérés comme des « microbanques » de quinze à vingt personnes qui gèrent deux types de prêts. Les emprunts internes viennent de l'épargne des membres, tandis que les prêts externes viennent des banques. Les prêts sont individuels mais le groupe se charge de la sélection et de la répartition. Les services d'épargne sont considérés le plus souvent comme une contrainte d'éligibilité et les montants mobilisés restent assez faibles. Les montants des prêts SHG varient entre 500 et 20 000 roupies (10 et 350 €), avec une moyenne d'environ 5 000 Rs (80 €) et pour des durées relativement courtes (rarement plus d'un an) et une offre qui reste très rigide, basée sur des remboursements mensuels². Dans la zone étudiée, les ONG de microfinance se partagent le marché et les clients sont rarement clients simultanément de deux ONG de microfinance. En revanche la plupart d'entre eux empruntent auprès d'une multiplicité de sources, que l'on peut globalement qualifier « d'informelles » (Roesch et Héliès, 2007 ; Guérin *et al.*, 2009). La finance informelle comprend les prêteurs sur gages (principalement avec l'or), les prêteurs ambulants qui font du porte à porte, les employeurs, les ventes à crédit et les gens « de connaissance » (*terinjavanga*). Ce terme, utilisé par les gens eux-mêmes, est une catégorie très large et dont la signification varie fortement en fonction des milieux sociaux, du genre et des lieux. Ici il s'agit de gens aisés (propriétaires terriens, politiques locaux, fonctionnaires, certaines catégories de migrants), le plus souvent de même caste ou de caste supérieure, qui cherchent à investir leurs

2. Ce qui est tout à fait similaire à la moyenne nationale de l'offre SHG (M-Cril et MIX 2007).

excédents de trésorerie. Les montants des prêts informels affichent de fortes variations, allant de 500 roupies (montant minimal sélectionné pour l'enquête) à 300 000 roupies, avec un encours moyen de 18 250 roupies. Nous ne connaissons pas la durée totale, puisque la plupart des transactions n'ont pas de délai précis. La durée des prêts depuis qu'ils ont été contractés va de quelques jours à 9 ans, avec une durée moyenne de 18 mois.

Patrimoine et endettement : principales tendances

Nous avons comparé l'encours d'endettement et le patrimoine en 2004, 2006 et 2009. Le montant de l'encours d'endettement (mesuré en prix constant 2009) augmente de manière significative³ au cours de la période (voir tableau 1 en annexe). Il était de 13 475 roupies en 2004 (médiane 9 300), contre 19 077 roupies en 2006 (médiane 12 900) et 33 194 roupies en 2009 (médiane 20 000). Il est également intéressant de noter que la structure de la dette évolue. Pendant la première période, en moyenne, les ménages ont emprunté massivement auprès de la microfinance au détriment de la finance informelle (avec une diminution de la finance informelle à la fois en pourcentage et en volume). Au cours de la période suivante en revanche, on observe le scénario inverse : l'encours de la dette augmente de manière significative, principalement en raison de la finance informelle (avec une augmentation significative de la finance informelle en pourcentage et en volume).

La valeur monétaire des actifs a augmenté de manière significative entre 2004 et 2006, puis a diminué de manière significative entre 2006 et 2009. L'évolution toute au long de la période (2004-2009) reste significativement positive. Les actifs comprennent les terres, le bétail, l'or, les articles de consommation durables tels que les téléviseurs, les magnétoscopes et les ventilateurs, les vélos et motos, parfois de l'actif « productif » tels que des machines à coudre, des chars à bœufs, des *auto-rickshaw* et, pour ceux qui ont une petite entreprise, le fonds de roulement. Entre 2004 et 2006, l'évolution est significativement positive pour le bétail (vaches et chèvres), l'or, les téléviseurs et les motos. Ces chiffres illustrent bien l'émergence d'une certaine forme de consumérisme (téléviseurs et motos) et une adhésion croissante à des objets de statut élevé — la possession d'or et de vaches est

3. Le sens des évolutions (positif ou négatif) et leur degré de significativité ont été établis par les tests de Wilcoxon, dont le but consiste à comparer des paires de variables (ici des variables temporelles). Afin de ne pas alourdir la présentation, les résultats des analyses sont résumés en annexe. Toutes les évolutions décrites dans cette section sont basées sur les tests de Wilcoxon.

traditionnellement un privilège des castes supérieures (Kapadia, 2002 ; Olsen, 2008). Dans la deuxième période (2006-2009), l'évolution est significativement négative pour l'or et le bétail. Ces actifs représentent une source de sécurité (l'or peut être mis en gage), de revenu (élevage) mais aussi une marque incontestable de statut. La perte d'actifs indique à la fois un appauvrissement matériel et une perte de statut social.

Il est également intéressant de noter que la hausse de la valeur monétaire des actifs est en partie due à l'augmentation du cours de l'or. Celui-ci a été multiplié par 2,8 entre 2004 et 2009, alors que l'or constitue une partie importante des portefeuilles d'actifs (51 % de la valeur monétaire des actifs en 2004, 56 % en 2006 et 70 % en 2009). Pour environ un cinquième des ménages, la valeur de l'habitat a augmenté au cours de la période du fait de dépenses de rénovation. Néanmoins la valeur du logement est essentiellement de nature symbolique : il n'y a pas de « marché » pour des maisons situées dans une *colony* (la section du village réservé aux basses castes) et les hypothèques immobilières pour les maisons de basses castes sont plutôt rares.

On observe ensuite des scénarios contrastés selon les familles. Pour toute la période, et calculé en valeur monétaire, 21,8 pour cent des ménages ont perdu des biens, 71,2 pour cent en ont acquis davantage, et pour les 7 pour cent restant on peut considérer que la situation est stable (plus ou moins 2 000 roupies).

Du fait de l'augmentation forte du cours de l'or, il est également nécessaire de considérer les gains et les pertes de biens en valeur réelle. 65 pour cent des ménages ont acquis du patrimoine entre 2004 et 2009, mais la moitié d'entre eux en ont perdu une partie entre 2006 et 2009. Pour 12 pour cent il n'y a pas de changement alors que 23 pour cent ont subi des pertes entre 2004 et 2009. On peut raisonnablement supposer que l'augmentation de l'offre financière (microfinance et autres) a permis à de nombreux ménages d'emprunter, en partie pour acheter des biens, en partie pour consommer. Mais au bout de quelque temps, nombre d'entre eux peinent à rembourser leurs dettes et n'ont d'autre choix que de vendre des actifs ou emprunter à nouveau (comme en témoigne l'augmentation significative de l'encours d'endettement).

Nous avons ensuite considéré le patrimoine net, défini comme la valeur monétaire des actifs moins le montant des dettes en cours. On observe une évolution positive et significative entre 2004 et 2006, ensuite une évolution négative mais non significative entre 2006 et 2009. Sur l'ensemble de la période en revanche, l'évolution est significativement négative. Ici aussi, les trajectoires familiales sont contrastées. La moitié des ménages (50 %) ont augmenté leur richesse nette et pour presque un

quart (22 %), l'augmentation atteint plus de 20 000 roupies (montant équivalent au revenu annuel médian). Inversement, pour un peu moins de la moitié (43 %), la richesse nette a diminué et pour un quart (25 %), la diminution atteint plus de 20 000 roupies. Ceci est principalement dû à la combinaison d'un endettement croissant et à la perte de l'or, des vaches et des chèvres observées entre 2006 et 2009. Pour la partie restante (7 %), la richesse nette ne change pas (plus ou moins 2 000 roupies). Si l'on considère la richesse nette comme un indicateur de vulnérabilité financière, nous constatons que l'écart entre les plus sécurisés (richesse nette positive de plus de 20 000 roupies) et les plus vulnérables (le patrimoine net négatif de plus de 20 000 roupies) a augmenté. Le nombre de ménages dans chaque catégorie a doublé en cinq ans.

Il faut également noter qu'en matière d'auto-emploi non agricole, il n'y a guère de changement : 7,7 pour cent des personnes étaient dans une situation d'auto-emploi non agricole en 2004, elles sont 8,3 pour cent en 2009. Nos chiffres reflètent ce qui est observé ailleurs dans le Sud de l'Inde rurale : le pourcentage de travailleurs indépendants non agricoles ne dépasse guère 10 pour cent de la population active, et cette proportion est généralement plus faible pour les pauvres et pour les groupes marginalisés (Farrington *et al.* 2006 : 25). Les gens sont à la recherche d'une diversification, mais principalement par l'emploi salarié et la migration en zones urbaines. La demande de main-d'œuvre agricole est en déclin. Les propriétaires fonciers sont de plus en plus nombreux à abandonner leurs terres pour investir dans des activités citadines. Dans la zone étudiée il s'agit notamment d'activités de transport, de construction, d'intermédiation financière ou encore de vente des eaux souterraines. En revanche, l'offre d'emploi à Chennai et ses environs n'a cessé de croître au cours des trois dernières décennies, en particulier dans les secteurs de la construction et des transports. Il semblerait que la crise n'ait pas encore eu de répercussions notables concernant les migrants⁴.

Que nous disent ces chiffres ? Les gens empruntent, remboursent et empruntent à nouveau. Dans le même temps ils achètent des biens, les mettent en gage ou les vendent et achètent à nouveau. La plupart des ménages sont impliqués dans un processus continu d'endettement et de désendettement, de capitalisation et décapitalisation. Mais certains se débrouillent mieux que d'autres. Ce que les chiffres ne disent pas, c'est la raison pour laquelle certains réussissent mieux que d'autres et le rôle que joue la microfinance dans la diversité des trajectoires. En raison des interactions multiples et réciproques entre les différentes variables, il est très difficile d'isoler statistiquement le rôle de la microfinance.

4. Nous y revenons en conclusion.

S'appuyant sur l'analyse qualitative, la section suivante se concentre sur la dynamique et les processus de vulnérabilité financière, identifie la diversité des trajectoires et étudie le rôle ambigu qu'y joue la microfinance.

Les dynamiques de la vulnérabilité financière

L'évolution du patrimoine net mérite d'être comparée à celle des revenus. Nos données ne permettent pas une comparaison précise au cours du temps. Les enquêtes 2004 et 2006 avaient renoncé à quantifier les revenus, celle de 2009 en donne une estimation grossière. Les revenus sont irréguliers, aléatoires et proviennent de sources multiples : les ménages, mais aussi les personnes, combinent une infinité de menues activités. Mesurer les revenus de manière suffisamment précise afin d'en saisir les évolutions aurait de toute façon été hasardeux. Nous nous contentons donc ici de nos analyses qualitatives.

Une perte de patrimoine nette peut être compensée (ou pas) à moyen terme par une amélioration des revenus. Comme indiqué plus haut, les effets directs de la microfinance sur l'auto-emploi non agricole sont négligeables. On observe plutôt une dépendance croissante envers le travail salarié (mais que l'enquête n'a pu quantifier). Nous parlons de « salariat » dans la mesure où les travailleurs exécutent des tâches pour un donneur d'ordre moyennant compensation financière (par opposition à des activités « indépendantes »). Mais notons bien que les conditions sont extraordinairement précaires. L'embauche et le paiement se font à la journée ou à la pièce, à un rythme non seulement irrégulier mais aléatoire qui dépend des besoins de production. Les salaires restent dérisoires et il n'y a aucune espèce de protection sociale. Les conditions de travail sont particulièrement mauvaises pour les basses castes, comme le montrent les travaux de Karin Kapadia pour la ville de Chennai (Kapadia, 2009).

On observe un lien étroit entre emploi salarié urbain et endettement. Certains ménages décident de s'endetter (parfois pour des montants considérables par rapport aux revenus) une fois que l'un des membres du ménage est impliqué dans une certaine forme d'emploi salarié et espère être embauché de manière régulière. Inversement d'autres ménages cherchent de nouvelles sources de revenus afin de rembourser une dette. Les personnes qui ont déjà un emploi travaillent davantage (par exemple au lieu d'aller à Chennai deux semaines par mois, elles y restent un mois). Ceux ou celles qui ne travaillaient pas s'y mettent (aînés, femmes, enfants). Il est très fréquent que la migration soit motivée ou accélérée par la nécessité d'apurer une dette (microfinance ou autre). Certaines femmes considèrent que l'obligation de remboursement est le meilleur moyen

d'inciter leur époux à travailler. Mais le travail n'est pas une ressource illimitée. Lorsque les personnes ont déjà de longues journées de travail, ce qui est souvent le cas de certaines femmes, toute activité supplémentaire suscite fatigue et lassitude, à la fois physique et mentale. Miser sur le travail salarié urbain pour rembourser une dette est donc particulièrement risqué.

Comme indiqué plus haut, la temporalité et l'unité d'analyse ont également toute leur importance. Certaines pratiques sont susceptibles de réduire la vulnérabilité à court terme mais de l'accroître à long terme (par exemple la vente d'actifs pour faire face à une situation d'urgence) et inversement (emprunts pour l'investissement). Une lourde dette a des conséquences fort différentes selon la nature et l'intensité des relations de parenté dans lesquelles les gens sont impliqués. La dette est parfois remboursée en quelques années grâce au soutien des enfants, des parents, des frères et des sœurs ou de tout autre parent. Par exemple, dans le cas des dépenses de mariages et d'éducation, il n'est pas rare que les enfants une fois installés soient sollicités pour participer à l'effort de remboursement.

Les ressources familiales évoluent en fonction des aléas, des stratégies et des choix des familles. La gestion de ces ressources est complexe du fait de pratiques multiples et simultanées, d'interrelations entre les différentes formes de ressources (Moser, 1998).

On observe également un lien étroit entre endettement et dépenses. Dans l'enquête, les personnes étaient invitées à donner des détails sur les « grosses » dépenses engagées au cours des cinq années précédant l'enquête 2009. Par « grosses dépenses », on entend les dépenses excédant 10 000 roupies, seuil considéré par les personnes elles-mêmes comme significatif. Les résultats, résumés dans le tableau 5, présenté en annexe, illustrent à la fois les priorités, les contraintes et les stratégies des familles. On observe que 290 ménages (73,9 %) ont connu au moins une « grosse » dépense. Les plus fréquentes (48,35 % des ménages), sont les cérémonies sociales et religieuses (mariages, cérémonies de puberté, funérailles et fêtes religieuses) suivies par la rénovation de l'habitat (17,5 %), les dépenses de santé (16,2 %), les investissements « productifs », agricoles ou non (10,9 %) et l'éducation (9,4 %). Il est intéressant de comparer les montants aux revenus annuels. Le montant moyen consacré à des cérémonies est 66 720 roupies : 81 970 roupies pour les mariages (l'équivalent de 2 à 4 fois le revenu annuel — le montant total est généralement beaucoup plus élevé, mais une partie des frais sont payés par le réseau de parenté), 14 600 roupies pour les enterrements, 18 440 roupies pour les cérémonies de puberté, 10 000

roupies pour un festival, 52 530 roupies pour la rénovation du logement, 29 560 roupies pour les frais médicaux, 39 350 roupies pour les frais d'éducation. Le coût moyen des investissements est 31 440 roupies.

Pour toutes ces dépenses, les personnes n'hésitent pas s'endetter. La vente d'actifs est davantage une stratégie de dernier recours, en cas de dépenses inopinées ou pour rembourser des dettes qui ont trop duré. Des raisons culturelles et religieuses expliquent probablement cette apparente forte propension à l'endettement du Sud de l'Inde (Malamoud, 1980). Mais l'endettement est aussi une stratégie délibérée, un calcul soigneusement élaboré et un pari sur l'avenir. C'est évident pour l'achat d'un char à bœuf ou le creusage d'un puits, mais c'est tout aussi vrai pour les cérémonies, le logement ou l'éducation. Nombre de préjugés sous-estiment considérablement les capacités de projection des pauvres. Englués dans l'urgence et le quotidien, les pauvres seraient incapables de prévoir, d'anticiper et de planifier. Fortement présente lors des campagnes d'assistance des pauvres de l'Europe industrielle du XIX^e siècle, « l'éducation financière » suscite aujourd'hui un intérêt croissant au sein des projets de développement. Ce type de cliché est encore plus prononcé pour les basses castes, que l'on soupçonne souvent d'immobilisme et de fatalisme. Un certain nombre de travaux récents mettent pourtant en évidence une volonté croissante de mobilité sociale et de différenciation de la part des pauvres et des basses castes (de Neve, 2005 ; Kapadia, 2002 ; Picherit, 2009).

Toutes ces dépenses participent d'un raisonnement global, fruit d'arbitrages et parfois de compromis entre différentes alternatives (faut-il éduquer les enfants ou organiser de beaux mariages ?), de discussions animées et souvent houleuses au sein de l'espace intrafamilial (résidence commune et lignées). Mais il s'agit de stratégies risquées (comme toute forme d'investissement). Certaines familles réussissent tandis que d'autres échouent.

Deux trajectoires : succession de chocs et investissements risqués

À la suite de l'enquête 2009, des enquêtes qualitatives ont été menées auprès d'une quinzaine de ménages considérés comme financièrement vulnérables au sens où ils s'étaient fortement endettés au cours de la période tout en perdant une partie de leur patrimoine. Deux principales catégories émergent. Dans la première catégorie, la fragilité financière résulte d'une succession de chocs (principalement maladie, décès, cérémonies inattendues, perte d'emplois) qui affaiblissent

progressivement les ressources des ménages avec généralement la trajectoire suivante : vente d'or, de bétail (parfois de terre), épuisement du réseau social qui oblige à solliciter des sources de liquidité de plus en plus onéreuses, mise au travail généralisée des membres de la famille et surexploitation de la force de travail de certains, absorption croissante d'une part des revenus par le remboursement des prêts et les intérêts de la dette. Le processus d'appauvrissement est plus ou moins rapide, linéaire et violent selon les ressources initiales des familles et l'intensité des chocs.

Dans la seconde catégorie on trouve des familles qui prennent des risques, que ce soit en créant une activité génératrice de revenus nouvelle ou en cherchant à développer les ressources sociales ou symboliques (en particulier *via* les mariages, le logement et l'éducation). D'après les données collectées relatives aux dépenses (tableau 4), le second cas de figure est probablement le plus fréquent.

Ceux qui créent des activités génératrices de revenus sont généralement incités par les ONG qui leur octroient les microcrédits. La « diversification » et « l'auto-emploi » sont un leitmotiv de leurs discours d'intervention tandis que les dépenses « insoutenables » (*unsustainable*), en particulier cérémonies, sont vivement réprimandées. En pratique on observe que la majeure partie des microcrédits sont utilisés à des usages ne générant pas de revenu direct (remboursement de dettes, santé). Certains se laissent quand même tenter par les discours des ONG, mais les échecs sont légion. On est en présence de marchés locaux hyperhiérarchisés et monopolistiques, fortement régulés et segmentés en fonction de l'appartenance de caste et de genre (Harriss-White, 2003). Démarrer une entreprise, même à très petite échelle et dans le secteur dit informel, requiert des compétences spécifiques (acquises par l'expérience plutôt que par l'éducation formelle), des réseaux sociaux ainsi qu'une capacité à activer ces réseaux sociaux, dont les pauvres et les basses castes sont particulièrement dépourvus (Harriss-White et Prakash, à paraître). Cela suppose des réseaux avec les fournisseurs afin d'accéder à des matières premières de qualité et bon marché, au moment souhaité, éventuellement à crédit mais sans trop de surcoût. Cela suppose des réseaux avec les pouvoirs publics ou les partis politiques pour éviter ou limiter les tracasseries administratives, éventuellement contourner ou atténuer les dépenses d'électricité, d'enregistrement, de licences et de taxes. Cela suppose aussi des réseaux avec les clients, afin de s'assurer de débouchés locaux mais aussi éviter de trop longs délais de paiement, source récurrente de fragilité des petites entreprises.

Les activités le plus souvent financées par le microcrédit sont l'artisanat et le petit commerce d'alimentation.

Dans le domaine de l'artisanat (en particulier la couture), la qualité médiocre des produits résiste très mal à la concurrence des produits locaux de qualité reconnue produits par les castes spécialisées (en particulier les Mudaliars). Elle résiste encore moins aux produits manufacturés. Les populations locales, mêmes pauvres, veulent consommer « moderne » : les femmes veulent des *sarees* en nylon achetés à Chennai et non pas des blouses en coton produites localement. Les jeunes hommes ne veulent plus de *dhoti* ou de chemise, ils veulent des *blue-jeans* et des *tee-shirts*. Il est beaucoup plus rentable pour les femmes, lorsqu'elles sont autorisées à se déplacer, de travailler à la journée dans des ateliers de sous-traitance des entreprises textiles des environs de Chennai.

Quant au petit commerce alimentaire de détail (alimentation, vêtements), il se heurte à deux difficultés principales. La vente à crédit (qui est une règle élémentaire de compétitivité et de fidélisation de la clientèle) est une source permanente de fragilité financière. Par ailleurs les marchés locaux sont très limités et le sont probablement de plus en plus. D'une part, les personnes se déplacent de plus en plus en ville et en profitent pour faire des achats : le retour au village, même pour des migrations de très courte durée, est difficilement envisageable s'il n'y a rien à « montrer ». D'autre part, les commerçants sont de plus en plus nombreux à se déplacer dans les villages, proposant du démarchage au porte à porte, souvent à crédit. Un choix croissant de biens de consommation quotidienne et de biens durables est désormais disponible à domicile : vaisselle, vêtements et depuis peu télévisions, réfrigérateurs, lecteurs de CD ou de DVD, etc.

Toutes les tentatives de création de petite entreprise n'échouent pas, et pour certaines familles artisanat comme petit commerce peuvent représenter une source complémentaire de revenu, l'intérêt principal consistant surtout à faciliter la trésorerie familiale et à assurer des liquidités régulières (petit commerce) ou saisonnières (l'artisanat fonctionne bien mieux en période de fêtes). Mais on observe des effets de saturation et donc de substitution (une micro-entreprise en remplace une autre) très fréquents, ce qui explique probablement que le nombre global de travailleurs indépendants n'évolue guère au cours du temps.

L'élevage est également un investissement risqué. Un nombre important de ménages ont acheté des vaches pendant la première période (2004-2006). Mais à partir de 2006, nous constatons que le nombre de vaches a diminué de manière significative. 11,5 pour cent des ménages

possédaient une vache en 2004, ils sont 29,75 pour cent en 2006 et 23,7 pour cent en 2009 (la taille du troupeau diminue légèrement, passant de 2,1 à 1,9). L'analyse qualitative montre que les ménages perdent leurs vaches pour deux raisons : décès de l'animal ou vente, généralement pour payer une dette qui a trop duré. L'élevage bovin est une activité risquée et peu rentable, surtout pour les basses castes, faute d'expérience et d'accès au marché. Une analyse fine de ce secteur d'activité et de sa rentabilité montre que l'espérance de vie du bétail est deux fois moindre pour cette population d'éleveurs. Et lorsque les vaches sont achetées à crédit, la perte peut avoir des conséquences graves car les gens sont obligés d'emprunter à nouveau pour solder la dette initiale. Ici encore, les ONG jouent un rôle incitatif évident. Sommées de prouver les résultats tangibles de leurs actions d'un point de vue « productif », elles encouragent fortement les familles à investir dans l'élevage. Nombre de femmes n'hésitent pas à contourner les injonctions (une vache par quartier peut servir de vitrine en cas de visite). Mais l'élevage bovin est aussi une question de statut. La valeur sociale et symbolique des vaches n'est plus un privilège de caste supérieure. Les groupes marginalisés tendent à s'en emparer comme signe extérieur de richesse et ont désormais le droit de les utiliser lors des rituels sociaux et religieux. Qu'une femme puisse se permettre de rester au foyer pour prendre soin de son cheptel est aussi un signe de distinction sociale. La valeur sociale et symbolique des vaches dépasse largement les avantages financiers, mais avec un risque de souffrance et de vulnérabilité financière qui n'est pas négligeable (Olsen, 2008).

Les mariages peuvent également être considérés comme une forme d'investissement social. Les cérémonies prestigieuses sont une source d'honneur et d'estime de soi. L'ampleur des festivités et des cadeaux est un marqueur incontestable de la « qualité » (*tharamana*) et du « statut » (*anthasthu*) de la famille. On dit aussi que les mariages sont indispensables à l'élargissement « des relations sociales » (*valara bandham*). Les mariages représentent également une certaine forme d'auto-assurance, tant pour le couple que pour les parents qui comptent bien sur le soutien de leurs enfants et beaux-enfants pour leurs vieux jours. Les familles parlent de manière parfois très explicite des implications matérielles et du caractère très intéressé de ces dépenses de prestige. Mais il s'agit là d'un calcul risqué et de long terme, le paradoxe de l'aspiration dont parlait Thorstein Veblen : les rendements viennent quelquefois trop tard, ou sont trop maigres pour compenser les coûts initiaux. Idéalement il conviendrait de suivre les familles sur plusieurs décennies afin de mieux comprendre les enjeux économiques de ces

événements. Le calendrier de la recherche (5 ans) était trop court pour capter les effets à long terme, mais nous avons rencontré des ménages qui étaient déjà en grande difficulté. Citons l'exemple de ce gendre supposé rembourser l'emprunt contracté pour la cérémonie, mais qui finalement se dérobe à ses engagements. Dans un autre cas, les parents et la jeune épouse découvrent ensemble que le jeune marié n'est qu'employé temporaire dans une école et n'a pas du tout le poste d'enseignant permanent dont il avait parlé et qui était supposé faciliter le remboursement de la dette contractée pour le mariage. Dans un autre cas encore, l'ampleur de la cérémonie a suscité rancœurs et jalousies de la part du cercle familial, qui de ce fait refuse toute solidarité (« si vous êtes en mesure d'organiser ce genre de grandes cérémonies, débrouillez vous seuls »).

La rénovation de l'habitat participe également de ces stratégies d'acquisition de ressources sociales et symboliques. Les maisons en argile sont d'abord transformées en maisons en dur, ensuite les personnes cherchent à bâtir une « véranda » (espace ombragé mais ouvert, situé devant l'entrée de la maison), un étage supplémentaire, etc. Les personnes considèrent ce type d'investissement comme une sécurité contre les risques environnementaux (inondations, incendies) et comme un patrimoine (*sothu*), même si la valeur strictement marchande des maisons de la *colony* reste toujours inexistante. Les gens considèrent également le logement comme une source de statut (*anthasthu*) et un moyen de négocier de meilleures alliances matrimoniales. Certains expliquent très clairement qu'une maison de meilleure qualité va leur permettre de chercher une famille plus aisée. Ici encore, les dépenses excèdent parfois les capacités de remboursement. Certains suivent une stratégie prudente en améliorant la maison pas à pas. Mais d'autres investissent massivement et sont parfois obligés de tout arrêter avant l'achèvement des travaux et de vendre une partie de leur patrimoine afin de rembourser les emprunts.

Vient enfin l'éducation. S'affranchir du travail agricole et manuel est un désir de plus en plus partagé, en particulier par les jeunes mais parfois aussi leurs parents. C'est le seul moyen pour leurs enfants d'avoir une vie « qui ait du sens » disent-ils (*arthamulla vazkkai*) et c'est aussi une source de « statut » (*anthasthu*), tant pour l'enfant que l'ensemble de la famille. L'éducation est également considérée comme une source de « profit » (*labam*), tant à l'égard des revenus futurs qu'en matière d'amélioration de la solvabilité. Mais le marché du travail des jeunes diplômés commence à être saturé et suppose souvent le versement d'un pot-de-vin. Les montants sont tels que les familles sont parfois incapables de payer (et beaucoup

d'entre elles ne s'attendaient pas à payer ces montants). Nous avons rencontré un ménage endetté pour 4 années de revenu annuel pour l'éducation de leurs trois filles. Ils avaient emprunté auprès de différentes sources locales informelles. Prêt sur gages et microfinance étaient utilisés simultanément pour payer les intérêts, et au moment de l'enquête la plupart des bijoux avaient été vendus. Les parents misaient sur le premier emploi de leur fille aînée, en formation d'infirmière au moment de l'enquête, pour rembourser le capital. La principale source d'incertitude était le prix qu'elle aurait à payer pour obtenir l'emploi une fois ses études terminées.

La double face de la microfinance

La microfinance n'intervient pas en terrain vierge. De nombreux foyers ont déjà accès à diverses sources de crédit, principalement informelles, qu'ils combinent en fonction de leurs besoins ou de leurs préférences, mais aussi de leurs contraintes et de leurs facilités d'accès. L'offre financière est aussi très active. Nonobstant la microfinance, on assiste à l'émergence d'un nombre croissant de fournisseurs de crédit. C'est le cas par exemple de certains propriétaires terriens. La plupart d'entre eux ont toujours eu l'habitude de prêter de l'argent, en particulier à leurs propres travailleurs, mais certains délaissent voire abandonnent l'agriculture afin de se concentrer plus intensivement sur l'intermédiation financière. Des commerçants en biens divers et variés et les prêteurs ambulants proposent un accès au crédit à domicile. Là encore il n'y a rien de complètement inédit, mais le nombre et la fréquence de leurs visites semblent en nette progression. Dans de nombreux villages les prêteurs ambulants passent de manière quotidienne. La commutation vers les zones urbaines ouvre également de nouvelles possibilités : les travailleurs peuvent emprunter sur leur lieu de travail, auprès de leurs collègues, leur patron ou du recruteur de main-d'œuvre.

Nous avons déjà mentionné la demande forte et sans aucun doute croissante de biens de consommation. Comme l'a souligné Christine Polzin lorsqu'elle analyse les changements institutionnels du marché du crédit dans la petite ville d'Arni au Tamil Nadu (Polzin, 2009), la demande de consommation est facilitée par l'accès croissant au crédit et vice versa : les deux facteurs interagissent et se nourrissent mutuellement. L'émergence de nouveaux prestataires de crédit va de pair avec l'évolution des habitudes de consommation. Polzin observe également que la microfinance participe pleinement de ce processus, et c'est aussi probablement le cas ici. Il est toutefois utile d'explorer plus en détail les spécificités de la microfinance dans le paysage financier local. Selon une

étude réalisée en 2006 par l'une des ONG étudiées ici (3 ans après le début du programme de microfinance, auprès de 1 000 clients), 80 % des microcrédits étaient utilisés à des fins « sociales » (c'est-à-dire non génératrices de revenus directs). Les utilisations les plus courantes étaient le remboursement d'anciennes dettes (25 %), les dépenses de santé (19 %), la consommation quotidienne (14 %) et l'éducation (10 %). Ces résultats sont instructifs dans la mesure où ils mettent en évidence que la microfinance est principalement consacrée (au moins dans sa première utilisation) à la sécurisation financière, à des questions d'urgence et à l'éducation. Il est toutefois simpliste de se concentrer uniquement sur les usages des microcrédits en raison de la fongibilité des flux de trésorerie : il convient également d'examiner comment le microcrédit influence la gestion financière des ménages. L'analyse qualitative indique que dans l'étude de cas menée ici, les microcrédits sont une épée à double tranchant. Deux caractéristiques les rendent spécifiques par rapport aux autres sources de crédit : la rigidité et la discipline des modalités de remboursement ainsi que la dimension collective et publique de l'adhésion au SHG.

Dans certains cas, on observe que les microcrédits participent de la sécurisation financière des familles en les aidant à se sortir de dettes anciennes et parfois (mais pas nécessairement) moins chères. Non seulement une part importante des microcrédits sont utilisés pour rembourser des dettes en cours (un quart d'après l'enquête citée ci-dessus), mais la structure des remboursements (versements réguliers et rigides) joue également un rôle d'incitation pour des remboursements plus rapides. Ce qui a été observé par Collins *et al.* (2009) dans d'autres contextes est en partie valide ici : la régularité des remboursements agit comme une forme d'« autodiscipline » que nombre de personnes apprécient. Par contraste, la plupart des autres sources de liquidités (le prêt sur gage, la vente à crédit, les avances sur salaire, les prêts octroyés par des personnes « connues », etc.) s'appuient sur ce que l'on peut appeler la « négociabilité ». Les modalités de remboursement et la durée sont susceptibles d'être discutés, négociés et révisés pendant toute la durée du prêt (Johnson, 2004 ; Rutherford, 2001). La négociabilité est bien adaptée à l'irrégularité des flux de trésorerie tout en permettant de personnaliser la relation et donc d'actualiser, renforcer des relations sociales (Guérin *et al.* à paraître). Inversement la négociabilité peut contribuer à maintenir les personnes dans des dettes longues et parfois coûteuses (financièrement mais aussi socialement). Par ailleurs même lorsque les ménages ont une préférence pour des remboursements réguliers (ce qui n'est pas toujours le cas), le principe de l'autodiscipline

n'est pas toujours compatible avec les contraintes de trésorerie des ménages. Emprunter auprès de sources informelles afin de rembourser les mensualités SHG est très commun (certains prêteurs ambulants choisissent de visiter les villages la veille de la date mensuelle des remboursements SHG). Certains ménages jonglent facilement et sans problème avec des sources multiples, mais pour d'autres ces pratiques de jonglerie se traduisent par une spirale d'endettement croissant qu'il est parfois difficile à arrêter. « C'est comme une toile d'araignée », disent certaines femmes : « une fois que vous êtes dedans, vous ne pouvez plus en sortir. »

L'utilisation de prêts SHG pour obtenir d'autres sources de liquidités n'est pas seulement le résultat d'une contrainte : c'est parfois un choix délibéré. C'est un autre aspect fondamental du microcrédit dans la région étudiée ici : on observe que les prêts de SHG et l'appartenance à un SHG ont un véritable effet de levier (au moins pour certains ménages) dans la mesure où ils aident les membres des SHG à accéder à d'autres sources de liquidités (Guérin *et al.*, 2009). Cet effet de levier opère à travers différents canaux. Tout d'abord, le remboursement d'anciennes dettes sert à préserver la réputation et la solvabilité de l'emprunteur et/ou à récupérer des bijoux et des terres qui ont été gagés, permettant à la personne d'emprunter à nouveau plus tard auprès du même créancier. Être membre d'un SHG est également en soi une source de solvabilité. Au sein des marchés financiers locaux, la solvabilité comprend de nombreux aspects : entrent en jeu le patrimoine, les sources de revenu (montant et régularité), mais aussi et avant tout des questions de confiance, la réputation, la notoriété, les antécédents de crédit et les références personnelles. Intervient aussi la capacité de la famille à emprunter auprès d'autres sources de liquidité, susceptibles d'être mobilisées pour rembourser. Par contraste avec les nombreuses autres formes de crédit, les prêts SHG et le fait d'être membre d'un SHG sont des éléments de savoirs collectifs locaux, et donc ils peuvent facilement être utilisés comme une garantie. Lors de notre dernier passage sur le terrain, une femme résumait ce processus de la manière suivante : « les SHG nous rendent solvables. » Les prêteurs ambulants expliquent très clairement que les membres des SHG sont des clients privilégiés. Les personnes « de connaissance », dont la plupart exigent un garant, sollicitent désormais les responsables de SHG pour jouer le rôle de garant. Les femmes elles-mêmes utilisent leur statut de membre SHG pour convaincre les prêteurs privés. Enfin, des arrangements internes au sein du groupe permettent à certains membres d'emprunter des montants qui sont beaucoup plus élevés que le montant maximal auquel ils sont officiellement éligibles. Dans l'enquête de 2009,

6 pour cent des ménages avaient un prêt SHG de plus de 20 000 roupies (qui est officiellement le maximum). Ainsi par différents canaux la microfinance permet aux familles d'emprunter des montants substantiels, mais qui pour une part excèdent leurs capacités de remboursement et exacerbent leur vulnérabilité financière.

Donc de toute évidence, à travers ces mécanismes, et bien que ne représentant qu'une part limitée de l'endettement, la microfinance est un facteur global dans la croissance de l'endettement des familles.

Conclusion

L'objectif principal de ce chapitre a été d'examiner l'évolution de la vulnérabilité financière de ménages ruraux indiens de basse caste au cours du temps et le rôle de la microfinance dans cette évolution. À partir de données collectées sur une période de cinq ans, nos analyses mettent en évidence plusieurs types de résultats. On observe tout d'abord des tendances contrastées au cours du temps. Après une phase d'amélioration (accroissement de l'endettement compensé par l'acquisition de patrimoine) les ménages voient leur situation financière se dégrader : les ménages continuent de s'endetter tout en perdant du patrimoine, ce qui semble indiquer que l'endettement dépasse leurs capacités de remboursement. Au-delà de ces résultats *moyens*, on observe aussi des trajectoires contrastées entre ménages : l'écart entre les plus sécurisés et les plus vulnérables s'accroît fortement au cours de la période étudiée. Les analyses qualitatives indiquent que cette dégradation résulte soit d'une succession de chocs, soit d'investissements risqués, investissements qui sont le plus souvent de nature sociale et symbolique (mariages, habitat, éducation). Comprendre le rôle de la microfinance suppose d'étudier, localement, la manière dont elle s'articule aux dynamiques locales concernant l'emploi, l'accès aux financements et les modes de consommation. Trois aspects caractérisent le contexte étudié ici : une dépendance croissante à l'égard de l'emploi salarié urbain (mais un emploi qui reste extrêmement précaire, aléatoire et mal payé), une volonté de mobilité sociale misant sur une consommation statutaire et enfin une offre grandissante de crédit (à laquelle la microfinance contribue sans être le seul facteur). La microfinance est à la fois un reflet de ces tendances et un catalyseur (Gentil et Servet, 2002). Les populations n'ont pas attendu la microfinance pour consommer. Depuis déjà plusieurs années, on observe de la part des basses castes une volonté de différenciation sociale basée en partie sur la consommation. Suscitée et stimulée par des campagnes publicitaires massives (et en grande partie par la télévision), facilitée par la migration urbaine, cette culture du consumérisme fait

l'objet d'une véritable compétition sociale entre familles et entre groupes sociaux (Kapadia, 2002). Par ailleurs le marché financier est très actif, y compris en zone rurale, et la microfinance n'est qu'une opportunité parmi d'autres. Il est probable néanmoins qu'elle joue un rôle incitatif et permissif, d'autant plus prononcé par rapport aux autres sources dans la mesure où elle renforce (de manière artificielle) la solvabilité des emprunteurs. Combien de temps cette fuite en avant dans l'endettement peut-elle perdurer ? À la lecture de ces données de terrain, et même si elles portent sur une zone et une population spécifiques, on peut raisonnablement se demander si l'Inde n'est pas en train de suivre le modèle nord-américain où la fuite dans le crédit pour les classes populaires (dans un contexte de crise de la répartition) entretient une illusion de croissance (ou de non-récession).

Dans l'étude menée ici, la migration urbaine fait également partie des stratégies déployées par les ménages pour compenser la contraction des opportunités locales d'emploi, alors que les besoins ne cessent de s'accroître. Lors de notre dernier passage au cours de l'été 2009, les villageois continuaient d'être attirés par les lumières de la ville. La crise ne semblait pas (encore) avoir de répercussions sur l'offre d'emploi. Ici aussi, on peut se demander combien de temps cette fuite en avant dans l'emploi urbain peut perdurer, et quelles en sont les conséquences sur les dynamiques globales en matière d'emploi. La main-d'œuvre migrante, moins chère et plus disciplinée, a toujours été et continue d'être une variable d'ajustement et de compression des coûts de l'économie indienne (Breman *et al.*, 2009 ; Srivastava, 2005). Il est donc fort possible que la crise alimente la demande en main-d'œuvre migrante : le flot continu de travailleurs migrants ne serait pas un reflet du dynamisme de l'économie de la ville de Chennai, mais une réponse à une recherche croissante de gains de productivité et de réduction des coûts de la part des employeurs.

Enfin cette étude soulève une question aujourd'hui brûlante dans le monde de la microfinance : faut-il légitimer ou non le microcrédit consommation pour les pauvres ? Cette question a longtemps été considérée comme une hérésie : le microcrédit serait par essence un outil destiné à développer l'auto-emploi, et tout usage autre ne serait que dérive et perversion. L'ouvrage récent de Collins *et al.* (2009) jette un pavé dans la mare en plaidant explicitement pour la légitimation et la normalisation du crédit consommation. Deux types d'arguments sont avancés. Tout d'abord, arguent les auteurs, l'usage « social » des microcrédits est une réalité. Dans de nombreux cas, et quels que soient les discours officiels des promoteurs de la microfinance, de nombreux clients « détournent » les microcrédits et les utilisent pour des dépenses de santé,

d'éducation, de remboursement de dettes, etc. Mais les auteurs estiment aussi que c'est une opportunité unique et inespérée : normaliser le microcrédit consommation permettrait d'ouvrir « le plus grand marché au monde » (Collins *et al.*, 2009 : 180). À la lumière de l'étude de cas présentée ici, cet argument est parfaitement légitime : les pauvres ont eux aussi besoin d'emprunter pour des besoins « sociaux » et personne ne les empêchera de consommer. En revanche il est beaucoup plus douteux pour ne pas dire suicidaire de les inciter à consommer alors que les politiques structurelles de lutte contre la pauvreté et de redistribution sont en panne (Villarreal, 2009).

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- APMAS, 2006 : *Voice of the People on Lending Practices of Microfinance Institutions in Krishna District of Andhra Pradesh*, Hyderabad, Andhra Pradesh Mahila Abhivruddhi Society.
- BÉDÉCARRATS F. et MARCONI R., 2009 : « L'influence de la régulation sur la contribution de la microfinance au développement : le cas de la Bolivie », *Revue Tiers-Monde*, 197 : 71-90.
- BREMAN, J., 2009 : "Myths of the global safety net", *New Left Review*, 59 : 1-8.
- BREMAN J., GUÉRIN I. and PRAKASH A. (ed.), 2009 : *India's unfree workorce. Old and new practices of labour bondage*, New-Delhi, Oxford University Press.
- COLLINS D., MORDUCH J., RUTHERFORD S., RUTHVEN O., 2009 : *Portfolios of the Poor : How the World's Poor Live on \$2 a Day*, Princeton : Princeton University Press.
- DE NEVE G., 2005 : *The everyday politics of labour. Working lives in India's informal economy*, New-Delhi : Social Sciences Press.
- FARRINGTON J., SESHINGKAR P., JOHNSON C., START D. (eds), 2006 : *Policy Windows and Livelihood Futures. Propects for Poverty Reduction in Rural India*, New Delhi : Oxford University Press.
- FERNANDO J. (ed), 2006 : *Microfinance. Perils and Prospects*, London and New-York : Routledge.
- FOUILLET C., 2006 : « La microfinance serait elle devenue folle ? Crise en Andhra Pradesh », *Espace Finance*, Gret-Cirad, 25 avril.
- GENTIL D., SERVET J.-M., 2002 : « Entre 'localisme' et mondialisation : la microfinance comme révélateur et comme levier de changements socioéconomiques », *Revue Tiers-Monde*, n° 172, p. 737-761.

- GUÉRIN I., MORVANT S., SERVET J.-M. (à paraître) : "Understanding the diversity and complexity of demand for microfinance services : lessons from informal finance", in ARMENDARIZ B. & LABIE M. (eds) : *Handbook of Microfinance*, Washington : World Scientific Publishing.
- GUÉRIN I., ROESCH M., VENKATASUBRAMANIAN, HÉLIÈS O., 2009 : « Microfinance, endettement et surendettement », *Revue Tiers-Monde*, 197, janvier-mars : 131-146.
- HARRISS-WHITE B., PRAKASH A., 2009 : "Dalits entrepreneurs in New India", Contribution au séminaire de l'UMR 201 Développement et sociétés : « Le développement : mise en prospective », 19 juin.
- HARRISS-WHITE B., 2003 : *India Working. Essays on Society and Economy*, Cambridge University Press : Cambridge.
- JOHNSON S., 2004 : "Milking the Elephant" : financial markets as real markets in Kenya", *Development and Change*, 35 (2), p. 247-274.
- KAPADIA K., 2009 : "Liberalisation and transformations in India's informal economy", Paper presented at the seminar "Market town, market society, informal economy", Wolfson College Contemporary South Asian Studies Programme, School of Interdisciplinary Area Studies, Oxford University, 8th, 9th June.
- KAPADIA K., 2002 : "Translocal modernities and transformations of gender and caste" in KAPADIA (ed) : *The violence of development. The politics of identity, gender and social inequalities in India*, New-Delhi : Kali for Women, p. 142-182.
- M-CRIL & MIX, 2007 : *India Microfinance Review*, 2007, Gurgaon/Washington DC, Micro-Credit Ratings International Limited/Microfinance Information Exchange.
- MALAMOUD C. (éd.), 1980 : *La dette*, Paris : École des hautes études en sciences sociales, coll. « Purusartha », vol. 4.
- MARTINEZ O., 2007 : « Microfinance et territoires dans le Sud-Est béninois : approche en termes de risque au travers d'une vision discriminante de l'espace », *Autrepart* (44) : 77-90.
- M-CRIL & MIX, 2007 : *India Microfinance Review* 2007, Gurgaon/Washington DC, Micro-Credit Ratings International Limited/Microfinance Information Exchange.
- OLSEN W., 2008 : "Aspiration paradox and Indian microfinance : a difficulty and an opportunity for debate", *BWPI Working Paper 42*, Manchester : School of Environment and Development, University of Manchester.

- RENAUDIN F., 2008 : « L'émergence du micro crédit citoyen : l'Internet social et éthique », Contribution aux Rencontres de Babyloan : 1^e édition, Paris, 15 octobre.
- PICHERIT D., 2009 : *Entre villages et chantiers : circulation des travailleurs, clientélisme et politisation des basses castes en Andhra Pradesh, Inde*, Thèse de doctorat en ethnologie, Université Paris Ouest Nanterre la Défense.
- POLZIN Ch., 2009 ; "Institutional change in Indian informal credit. An investigation through the lens of Arni & Vinayagapuram", Paper presented at the seminar : "Market town, market society, informal economy", Wolfson College Contemporary South Asian Studies Programme, School of Interdisciplinary Area Studies, Oxford University, 8th-9th June.
- ROESCH M., 2006 : « Des dettes jusqu'à ne plus en vivre », *Espace Finance*, Gret-Cirad, 11 avril.
- ROESCH M. & HELIÈS O., 2007 : « La microfinance : outil de gestion du risque ou de mise en danger par sur-endettement ? » *Revue Autrepart* (44), p. 119-140.
- RUTHERFORD S., 2001 : *The Poor and their Money*, Oxford : Oxford University Press.
- QAZI KHOLIQUZZAMAN A., 2007 : *Socio-Economic and Indebtedness-Related Impact of Micro-Credit in Bangladesh*, Dhaka : Dhaka University Press.
- SERVET J.-M., 2006 : *Banquiers aux pieds nus*, Paris, Odile Jacob.
- SRINIVASAN N., 2009 : *Microfinance in India. State of the report 2008*, New-Delhi : Sage.
- SRIVASTAVA R. S., 2005 : "Bonded labour in India : its incidence and pattern", Working Paper Declaration/WP/43, 46 p.
- VILLARREAL M., 2009 : *Mujeres, finanzas sociales y violencia economica en zonas marginadas de Guadalajara*, Guadalajara : IMMGI/IJM.
- VOGELGESANG U., 2003 : "Microfinance in Times of Crisis: The Effects of Competition, Rising Indebtedness, and Economic Crisis on Repayment Behavior", *World Development*, 31 (12): 2085-2114.

ANNEXES

Tableau 1. Encours d'endettement*

N = 395	2004	2006	2009
% ménages endettés	81 %	93 %	87 %
Montant moyen par ménage (INR)	13475	19077	33194
Médiane (INR)	9 300	12900	20000
Montant moyen de l'encours microfinance par ménage (INR)	2 033	8 377	8 199
(% total)	15 %	44 %	25 %
Montant moyen de l'encours finance informelle par ménage (INR)	11442	10700	24995
(% total)	85 %	56 %	75 %

* Toutes les valeurs monétaires sont en prix constant (2009)

Tableau 2. Patrimoine net
Évolution 2004-2009*

N = 395	2004	2009
-20,000 et moins	9,9 %	20,0 %
entre -2 000 et -- 20,000	21,3 %	23,0 %
entre +1,999 et +1,999	35,4 %	10,9 %
entre +2,000 et + 20,000	22,8 %	25,8 %
20,000 Rs et plus	10,6 %	20,3 %
	100,0 %	100,0 %

* Toutes les valeurs monétaires sont en prix constant (2009)

Tableau 3. Patrimoine*

N = 395	2004	2006	2009
Patrimoine (valeur monétaire sans l'habitat)			
Moyenne (INR)	13600	30200	28600
Médiane (INR)	5 400	23200	20500
Or (poids en sovereign**)			
% propriétaires d'or	59 %	78 %	75 %
Poids moyen	1,37	1,97	1,77
Vaches (nombre)	82	247	184
% propriétaires de vaches	12 %	30 %	24 %
Nombre moyen / propriétaire	1,8	2,1	1,9
Chèvres (nombre)	336	387	348
% propriétaires de chèvres	13 %	25 %	20 %
Nombre moyen/propriétaire	6,6	4,0	4,5
Télévisions			
% propriétaires de télévisions	30 %	68 %	75 %
Motos			
% propriétaires	6 %	12 %	14 %
Patrimoine net***			
Moyenne (INR)	101	11100	4 600
Médiane (INR)	-101	6 327	3 000

* Toutes les valeurs monétaires sont en prix constant (2009). ** 1 sovereign = 8 grammes.
 *** Patrimoine net = la valeur monétaire des actifs (sans l'habitat) moins le montant des dettes en cours.

Tableau 4. Wilcoxon signed Ranks Test

Variabes	Wilcoxon z	Asymp. Significance (%)
Encours d'endettement (INR)		
Debt_2006-2004	-6 143 (a)	0.000***
Debt_2009-2006	-6 228 (a)	0.000***
Debt_2009-2004	-8 535 (a)	0.000***
Valeur monétaire des biens (INR)		
MonVal_Assets_2006-2004	-13 044 (a)	0.000***
MonVal_Assets_2009-2006	-2 468 (b)	0.014**
MonVal_Assets_2009-2004	-9,831 (a)	0.000***
Richesse nette (INR)		
NetWealth_2006-2004	- 5 842 (a)	0.000***
NetWealth_2009-2006	- 1 551 (b)	0.121
NetWealth_2009-2004	- 5 035 (b)	0.000***
Poids d'or par ménage		
GoldWeight_2006-2004	-6 723 (a)	0.000***
GoldWeight_2009-2006	-2 643 (b)	0.008***
GoldWeight_2009-2004	-3 093 (a)	0.002***
Nombre de vaches		
NbCow_2006-2004	-7 081 (a)	0.000***
NbCow_2009-2006	-3.97 (b)	0.000***
NbCow_2009-2004	-5 173 (a)	0.000***
Nombre de chèvres		
NbGoat_2006-2004	-4 487 (a)	0.000***
NbGoat_2009-2006	-1 219 (b)	0.223
NbGoat_2009-2004	-3 230 (a)	0.001***
Nombre de motos		
Motor_2006-2004	-4 522 (a)	0.000***
Motor_2009-2006	-1 169 (b)	0.866
Motor_2009-2004	-4 082 (a)	0.000***

a. Based on negatives ranks (if significant, the test then confirms the increase between the two years).

b. Based on positive ranks (if significant, the test then confirms the diminution between the two years).

* Significant at 10 %. ** Significant at 5 %. *** Significant at 1 %.

Tableau 5. « Grosses » dépenses au cours des 5 dernières années

N = 395	% ménages*	Montant moyen (INR)
Aucune	26.6 %	
Céramonies	48.35 %	66,720
Rénovation habitat	17.5 %	52,530
Santé	16.2 %	29,560
Investissement "productif"	10.9 %	31,440
Éducation	9.4 %	39,350
Other	5 %	/

* Le total dépasse 100 % du fait de réponses multiples

LA MICROFINANCE AU SUD SOUMISE AU GRAND RENVERSEMENT

Jean-Michel SERVET

« Of course, things were going very well on the collective farms. Stalin was certain of this after seeing Cossacks of the Kuban and reading Cavalier of the Golden Star. Both authors had visited collective farms. They had seen everything and reported what they had seen, and it was obviously good. And Stalin himself had talked with collective farmers in presidiums. »

Aleksandr I SOLZHITSYN, *The First Circle*, trad. New York, Harper and Row Edition, 1968, p. 109.

La difficulté pour comprendre ¹ la situation de la microfinance dans la crise ² est que ce secteur de la finance se situe aujourd'hui à la charnière

1. Nous remercions Bernard Castelli, Pierre Dockès, Isabelle Guérin et Thierry Pairault pour leurs réactions à une première mouture de ce texte ainsi que les étudiants de la promotion VI du Master professionnel en Développement durable et Organisations de l'université Paris-Dauphine (mars 2009) pour leur contribution à cette réflexion sur l'impact de la crise sur les institutions de microfinance. Notre travail de terrain au Mexique en février 2009, qui a servi de base à cette analyse plus générale, a été réalisé grâce au soutien de l'ANR Rume-IRD.

2. Un des premiers articles parus en français sur les conséquences possibles de la crise pour la microfinance est celui de Laurent LHERIAU, « Crise financière globale et microfinance », *Techniques financières et développement*, n° 93, décembre 2008, p. 45-58. Il met principalement en avant les aspects réglementaires et n'analyse pas les causes sous-jacentes touchant notamment aux rapports entre travail et capital et aux limites du système d'accumulation prévalant. Sur crise et microfinance, voir les débats organisés par le CGAP et Sommet du microcrédit cités ci-dessous en note 37. Après la rédaction de cet article, nous

de deux mondes, tant d'un point de vue structurel qu'idéologique : à la base, le petit peuple laborieux ; au sommet, la haute finance. Le petit peuple est celui des exclus des services financiers des banques³ ils sont producteurs dans des cadres dits « informels ». D'une certaine façon, l'attribution en 2006 du prix Nobel de la Paix à Muhammad Yunus et à la Grameen Bank puis, en 2007, la vente des actions de Compartamos S A⁴ ont constitué deux événements pensés comme incarnant cette opposition. Ils expriment la tension entre ce qui a pu être vécu comme un fait positif d'un côté et vu comme négatif de l'autre, alors que cette opposition est trop souvent caricaturale et cache des réalités beaucoup plus complexes⁵ où les « bons » et les « mauvais » ne sont sans doute pas nécessairement ceux auxquels on s'attend. Compartamos est souvent mal connu de nombre de ses détracteurs et ce cas est devenu un bouc émissaire facile lavant à bon compte nombre d'acteurs de tout soupçon de dérives chrématistiques⁶.

Les vagues successives de financement de la microfinance doivent être relevées. Une première avait eu un mobile social, humanitaire ou caritatif ; illustrent notamment Oikocredit, institution en lien avec le Conseil œcuménique des Églises, et la SIDI créée en France à l'initiative du Comité catholique contre la faim et pour le développement. Dans cette démarche de responsabilité sociétale, on peut inclure ProFund mis en place par Accion, Fundes (The Foundation for Sustainable Development)

avons pris connaissance de Bernd BALKENHOL, « The impac of the Current Financial Crisis on Microfinance », *Finance et Bien commun*, n° 31-32, p. 79-83.

3. DEMIRGÜÇ-KUNT A., BECK Th., HONOHAN P. (ed.), *Finance for All ? Policies and Pitfalls in Expanding Access*, Washington, D. C., BIRD, 2007, 249 p.

4. Ce débat est résumé dans SERVET J.-M.: « La responsabilité sociale des institutions de microfinance dans le contexte de leur commercialisation », *Contribution aux Journées scientifiques du Réseau Entrepreneurial/AUF*, Université du Québec à Trois-Rivières, Québec 27 au 27 mai 2009.

5. Robert CULL, Asli DEMIRGÜÇ-KUNT, Jonathan MORDUCH, « Microfinance Meets the Markert », [*forthcoming Journal of Economic Perspectives*] *Policy Research Working Paper* n° 4630, The World Bank Development Research Group, Finance and Private Team, May 2008, p. 11, 19, 20 : les auteurs montrent que la majorité des institutions de microfinance ont encore une forme juridique d'organisations de la société civile et non de banques et qu'un faible nombre fait l'objet de placements à but lucratif par exemple. Remarquons ici que c'est moins la forme juridique qui compte que la gestion d'un projet et ses ambitions effectives (au-delà des discours plus ou moins généreux) pour déterminer le degré de solidarité d'un projet. Voir MORVANT, SERVET, SOULEYMAN [à paraître 2010].

6. Voir la mobilisation des catégories de l'éthique chez Commons pour analyser la crise par Bruno THÉRET : « L'argent de la mondialisation : en quoi pose-t-il des problèmes éthiques ? Un point de vue régulationniste commonsien », *Sociétés, Politiques comparées, Revue européenne d'analyse des sociétés politiques*, n° 10, décembre 2008, p. 5-10. Voir aussi Marcel HENAFF : *Le prix de la vérité*, Paris, Seuil, 2009.

et Calmeadow⁷. Les souscriptions à des fonds étaient associatives ou militantes. La deuxième vague d'investissements a été celle des institutions financières internationales (multilatérales comme la SFI du groupe de la Banque mondiale) ou issue des coopérations nationales comme KfW allemande, l'AFD française ou le FMO néerlandais. La troisième vague qui précède l'entrée plus récente dans le secteur des banques commerciales (la première a été Citigroup), est celle de fonds spécialisés à destination du Sud et de l'Europe orientale. Les plus connus sont d'origine suisse : Dexia Microfinance (1998) géré par Blue Orchard et Responsibility Global Microfinance Fund (en lien avec le Crédit suisse) ; à signaler aussi SNS Microfinance Fund d'origine néerlandaise. En Europe des États comme les Pays-Bas, le Luxembourg et la Suisse ont créé des conditions institutionnelles financières favorables à cette expansion. Pour ce qui est de ces financements à but lucratif, la recherche d'une diversification des placements a conduit à ce qu'une attention croissante leur soit portée. Il a été conseillé qu'ils ne dépassent pas le vingtième des portefeuilles et que ceux-ci soient composites pour limiter les risques en les dispersant. Les placements internationaux en microfinance, sous la forme de prêts ou de participations au capital (*equity*) des institutions de microfinance, ont triplé entre 2004 et 2006 et se sont accrus jusqu'en 2008 à un rythme supérieur à 25 % par an. Le montant d'actifs serait passé de 4 milliards de dollars en 2006 à 7 milliards en 2008 répartis dans 104 fonds, auxquels il convient d'ajouter des interventions des grandes banques commerciales et celles des investisseurs institutionnels⁸. Chacune de ces vagues de placements en microfinance s'est additionnée au fil du temps.

7. Les origines d'Accion sont en 1961 celles du volontariat d'étudiants des États-Unis dans des bidonvilles de Caracas. Celles de Fundes en 1984 sont une initiative de S. Schmidheiny (fondateur du World Business Council for Sustainable Développement et de l'archevêque de Panama, Marcos McGrath. Calmeadow naît au Canada en 1963 comme une ONG fondée sur des principes de charité.

8. Selon Brad SWANSON, (2007) « The Role of International Capital Markets in Microfinance », *Developing World Markets*, 19 p., le portefeuille des institutions de microfinance pourrait être porté à 200 milliards de dollars en tenant compte d'un accroissement de leurs clientèles et des besoins de financement de celles-ci ; la croissance de 25 % par an pourrait se prolonger au cours des prochaines années. Si l'on imagine que le nombre de clients passe de 100 millions à 500 millions, voire un milliard, au cours des dix ou vingt prochaines années, et en estimant l'encours moyen de crédit entre 200 et 500 dollars, le portefeuille total des institutions de microcrédit pourrait alors se situer entre 100 et 500 milliards de dollars. Sur cette expansion voir aussi : CGAP, « MIV Performance and Prospects : Highlights from the CGAP 2009 MIV Benchmark Survey », CGAP Brief sept. 2009, 6 p. ; Épargne sans frontière (2009), *Microfinance : l'intervention des banques françaises à l'étranger*, Paris, Agence française de développement, oct. 2009, 118 p. ; Micronef (2009), *Trends in Microfinance 2010-2015*, Triodos Facet, May 2009, 13 p. On doit noter que, dans les statistiques diffusées, il est extrêmement difficile de distinguer à

Par cette tension, la microfinance constitue simultanément à son échelle une partie du problème mais aussi de sa solution. C'est donc peut-être pour elle une opportunité pour contribuer à des alternatives⁹ en inversant les compromis mêmes qui avaient été tissés dans son développement et en réorientant ses objectifs, en la faisant basculer ou rebasculer du principe de marché vers celui de la réciprocité¹⁰. C'est en cela qu'elle peut contribuer au *grand renversement*¹¹ des façons d'agir et de penser, au-delà de son poids économique et financier à travers les modèles qu'elle incarne.

Il nous paraît donc indispensable d'inscrire dans une perspective critique de long terme l'analyse des relations entre crise et microfinance. De ce point de vue, nous présenterons d'abord les modèles idéologiques dominants qui ont porté le développement de la microfinance, en montrant comment ils sont aujourd'hui inadéquats et s'effritent sous les effets de ce grand renversement. Puis, dans un second temps, ayant tracé ce cadre ou plutôt ce système de contraintes, nous aborderons les modalités de la crise quant au fonctionnement des institutions de microfinance et de leurs capacités, variables, d'y faire face dans différents contextes.

chaque étape les apports publics des apports privés ; un certain nombre de pays (tout particulièrement l'Allemagne) appuient des fonds de financement de la microfinance, qui ont forme d'institutions privées ; ce qui fait qu'une fraction significative des placements à forme commerciale provient en fait de ressources ... des États.

On doit aussi relever que les prospectives sur la croissance possible des investissements privés en microfinance ne sont pas linéaires car elles ne tiennent pas compte du fait que plus la densité de l'offre de microcrédits s'accroît dans une zone, plus les risques de surendettement des clients et de défaillances des institutions augmentent. Le taux d'expansion des fonds de microfinance s'est considérablement ralenti en 2009. Dans le quotidien *Le Temps* (18 décembre 2009), un journaliste très informé du domaine, Frédéric LELIÈVRE, a publié un article sous le titre : « La croissance de la microfinance divisée par trois ». Il relève notamment que le ResponsAbility Global Microfinance Fund a accusé le premier rendement négatif mensuel de son histoire (- 0,33%) du fait de ses provisions face à la situation du microcrédit au Nicaragua ; sur les onze premiers mois de 2009 le gain n'est plus que de 0,77% alors qu'il avait été de 6,44% en 2008 et de 7,7% en 2007. De même, le fonds Dexia Micro-Credit (BlueOrchard) a un rendement nul depuis septembre 2009 alors qu'il est de 2,17% sur l'année, mais ce qui est deux fois moins qu'en 2008 et constitue sa plus mauvaise performance des huit dernières années.

9. LAVILLE J.-L., CATTANI A. D. (ed.), *Dictionnaire de l'autre économie*, Paris, Gallimard ; SERVET J.-M., « Financiarisation et dynamique d'alternatives solidaires », Contribution au World Social Finance Summit, Québec, 5 juin 2008.

10. Au sens donné par J.-M. SERVET 2007, « Le principe de réciprocité chez Karl Polanyi, Une contribution à la définition de l'économie solidaire », *Revue Tiers-Monde*, n° 190, avril-juin, p. 255-273.

11. J.-M. SERVET : *Le grand renversement. De la crise au renouveau solidaire*, Paris, Desclée de Brouwer [à paraître 2010].

Au cœur de la microfinance contemporaine, des logiques antithétiques nées d'échecs passés

À partir des années 1980, la microfinance s'est révélée progressivement comme un vecteur fort de la croyance en la capacité de ceux désignés comme « pauvres » (selon une définition économique ¹²) de se doter de moyens autonomes de vivre en développant des activités génératrices de revenus. Le modèle en était un travail indépendant *via* l'essor de micro-entreprises. Conçue très souvent à travers le seul microcrédit à court terme pour le financement de micro-entrepreneurs, la microfinance a ainsi été présentée comme une façon pour chacun de compter sur ses propres forces grâce à des ressources procurées essentiellement à travers le marché. Peu importe à ce niveau que la réalité puisse s'éloigner assez largement de ce système de croyances ¹³. De ce point de vue, la foi dans les vertus supposées du microcrédit s'apparente dans sa naïveté à la croyance dans les années 1960 aux bienfaits des communes populaires chinoises ¹⁴, ou pour certains dans les années trente

12. Jean-Michel SERVET, 2007, « Les illusions des objectifs du Millénaire », in : Elsa LAFAYE DE MICHAUX, Éric MULOT, Pépita OULD-AHMED (éd.), *Institutions et développement : La fabrique institutionnelle et politique des trajectoires de développement*, Rennes, Presses universitaires, 2007, p. 63-88.

13. Au cours de l'année 2009, des visions critiques du microcrédit se sont répandues. Voir par exemple David ROODMAN, Jonathan MORDUCH, « The Impact of Microcredit on the Poor in Bangladesh: Revisiting the Evidence », Working Papers 174, Center for Global Development, 2009, et Anu MUHAMMAD, « Grameen and Microcredit. A tale of Corporate Success », *Economic and Political Weekly*, August 29, vol. XLIV, n° 35, 2009, p. 35-42.

14. Le lieu emblématique en était Dazhai, petit village situé dans la province chinoise du Shanxi, à 45 kilomètres de la ville de Yangquan, devenu une « brigade de production » avec la création des communes populaires en 1958 et à partir de 1966, une « brigade modèle » donnée en exemple à toute la Chine et visitée chaque année par des milliers de personnes. Roderick LEMONDE MACFARQUHAR, *The Hundred Flowers Campaign and the Chinese Intellectuals*, New York, Praeger, 1960 p. 108, montre ces paysans chinois n'osant pas dire la vérité à Mao en visite dans leurs villages. Nous remercions Thierry Pairault pour cette référence.

à celles des sovkhozes et de kolkhozes soviétiques¹⁵ apportant enfin un prétendu bien-être attendu par l'Humanité¹⁶.

Avec le microcrédit, l'accent par exemple a été souvent placé sur la création d'activités par des personnes à la recherche d'un emploi ; s'y ajoutent aujourd'hui quelques timides formes de microcrédit dit « social » ne liant plus prêt et création d'activités mais pouvant simplement favoriser une réinsertion de l'emprunteur par l'acquisition ou la réparation d'un véhicule, par l'achat de lunettes, de meubles permettant d'accueillir des proches, par le financement d'une caution permettant de louer un logement ou d'un déménagement pour accepter un emploi (voir par exemple en France les expériences très pertinentes du Secours catholique et de la Croix rouge). Or, il convient de distinguer très nettement ces formes de microcrédit au Nord des pratiques du Sud. Dans le premier cas, le microcrédit fait partie des politiques pour l'emploi et de lutte contre le chômage en encourageant principalement l'auto-emploi mais aussi plus généralement l'insertion. En revanche, dans la plupart des pays en développement, il est pour l'essentiel un mode de financement de personnes déjà engagées dans les activités dites « informelles ». Notons ici que ces prêts se surajoutent bien souvent au panel des financements informels¹⁷. On voit ainsi les microcrédits alimenter des réseaux de prêts informels¹⁸. Ceci tend alors à favoriser le surendettement des populations, qui est un ingrédient fondamental de la crise globale. Généralement les institutions de microfinance du Sud n'acceptent comme clients que ceux faisant la preuve effective d'une activité productive. Il

15. D'où la citation en exergue de cette contribution... Dans cette perspective, l'article de Frederic LEMAITRE paru dans *Le Monde* du 4 juillet 2009 (« Yunus a mangé son pain blanc ») et celui de Federico FUBINI le même jour dans *Le Corriere della Sera* (sous le titre « Microcredito : ora i poveri si ribellano », *Corriere della Sera*, 4 Luglio 2009) peuvent être comparés au bilan globalement positif de l'Union soviétique face aux critiques anticommunistes vers 1970 ou aux visites de la République démocratique allemande, pour ne pas évoquer *Tintin chez les soviets* face au *Retour d'URSS* d'André GIDE. On en vient à se demander si ces deux journalistes français et italien pourtant bien expérimentés ont visité en même temps le même pays... Ce qu'on peut retenir c'est qu'en toute honnêteté les idéologies sont plus importantes que les réalités observées.

16. SERVET, Contribution au Colloque AUF « Regards croisés sur les OMD », Tlemcen (Algérie), 10-12 octobre 2009.

17. GUÉRIN, MORVANT-ROUX, SERVET, in B. ARMANDARIZ, M. LABIE (ed.) : *The Handbook of Microfinance*, Singapour. À paraître 2010.

18. Voir en ce sens les exemples relevés dans le Mexique rural par Solène MORVANT-ROUX (2006 et 2009) : « Accès au microcrédit et continuité des dynamiques d'endettement au Mexique : combiner anthropologie économique et économétrie », *Revue Tiers-Monde*, n° 197, p. 109-130 ; au Sénégal par D. PERRY (2002), « Microfinance and women moneylenders. The shifting terrain of credit in rural Senegal », *Human Organisation* (61) 1, Spring, p. 30-40 ; et en Thaïlande par Brett E. COLEMAN (1999), « The impact of a group lending in Northeast Thailand », *Journal of Development Studies*, vol. 60, p. 105-141.

s'agit donc exceptionnellement de la création d'activités nouvelles par des chômeurs, sauf à considérer les micro-entrepreneurs informels comme des chômeurs déguisés. Soulignons ici qu'à travers ce microcrédit est engagée aussi une politique tendant à normaliser toutes les activités productives selon les normes de l'économie capitaliste¹⁹ et à éradiquer les spécificités des économies non salariales analysées par A. Tchayanoff dans les années 1920 à propos des paysanneries et de l'artisanat²⁰. Les logiques de l'intérêt personnel véhiculé généralement par le microcrédit²¹ doivent réguler les économies au détriment des formes de solidarité et de protection qui peuvent encore prévaloir.

Mais cette éradication de formes de protection et de solidarité est partielle et l'essor du microcrédit a pu s'appuyer depuis les années 1980 sur ce que l'on peut désigner comme un double mouvement, pouvant apparaître comme un compromis.

— Le premier visage de ce mouvement a été celui de la logique générale dominante du néolibéralisme qui réduit chaque acteur en une somme de fonctions économiques. Selon ce modèle, les autres liens sociaux doivent être mobilisés à des fins d'échange et de production de valeurs validées par le seul marché. Doit être éradiqué tout ce qui ne vise pas directement cet objectif. Auraient pu ainsi émerger des unités productives de biens et services autonomisées des logiques de protection et de solidarité familiale.

— L'autre visage du mouvement est celui de la solidarité propre à l'économie sociale et solidaire active dans certains modes d'organisation des systèmes de microfinance. La solidarité apparaît à des degrés divers au fil de la chaîne de production des services financiers²².

Avec la commercialisation croissante des services microfinanciers et des institutions devenues de plus en plus des enjeux de placements à but lucratif (comme nous l'avons déjà relevé) est née une tension croissante

19. Eveline BAUMAN, 2003, « Micro-finance et pluralité des normes. Réflexions à partir d'expériences ouest-africaines », in : B. HOURS, M. SELIM (ed.), *Solidarité et compétences. Idéologies et pratiques*, Paris, L'Harmattan, Collection « Travail et Mondialisation », p. 137-165 ; « Au-delà des performances économiques : Microfinance et généralisation du marché en Afrique de l'Ouest », *Dialogue*, n° 32, juin 2003, p. 13-31.

20. TCHAYANOFF [1924], *op. cit.*

21. Le plus grand nombre de projets financés sont des micro-entreprises individuelles alors que les formes coopératives ne sont pas encouragées. On doit aussi noter que lorsque les institutions de microfinance de premier niveau financent à un second niveau des institutions coopératives ou mutualistes qui financent à leur tour des micro-entrepreneurs la pression est forte pour que ces coopératives développent des formes différenciées et individualisées de prêt et s'éloignent de leur clientèle de base constituée par les coopérateurs. L'exemple du Mexique est de ce point de vue éloquent, notamment son programme public Patmir II.

22. MORVANT-ROUX, SERVET, SOULEYMAN, à paraître 2010.

entre ces deux facettes du rôle des institutions produisant ce type de services, qui représenterait une marchandisation pacifiée de la solidarité.

Comment s'est constitué le système de croyances qui entoure aujourd'hui la microfinance ? Le diagnostic initial commun au néolibéralisme et à la solidarité justifiant la microfinance a été un consensus apparent sur l'échec des interventions publiques. Un grand nombre de banques de développement ont dû fermer dans les années 1980 sous la pression de leurs bailleurs. Elles ne pouvaient pas répondre aux injonctions de rentabilité qui leur étaient subitement imposées, alors qu'elles avaient été mises en place quinze ou vingt ans plus tôt pour diffuser des innovations et que le financement en était un support à côté d'appuis techniques.

De façon pressante, l'économie dite « solidaire » a pu être encouragée pour suppléer l'éradication de protections publiques étatiques atteintes par la diminution de leur financement et l'extension des modes traditionnels de solidarité et de protection rendus de plus en plus fragiles par l'expansion de la financiarisation de la vie quotidienne notamment dans un cadre urbain. Il s'agit donc d'une institutionnalisation nouvelle des soutiens privés.

On doit toutefois souligner que les projets de microfinance sont apparus grâce à un appui considérable d'interventions publiques ou de ressources privées procurées par des fondations et des organisations civiles qui ont été elles-mêmes le plus souvent soit approvisionnées par des ressources publiques, soit par des avantages fiscaux consentis par les États pour ce type d'organisation et pour ceux qui les soutiennent. Mais le discours était celui d'un objectif d'autonomie financière à terme rapproché pour ces institutions financières nouvelles. L'objectif de rentabilité était confondu avec sa réalisation.

Les banques de développement avaient privilégié des interventions de la puissance publique nationale en s'appuyant sur des coopérations techniques davantage que sur des logiques de rentabilité voire d'équilibre des comptes ; leurs origines étaient bien souvent celles d'un combat contre les commerçants prêteurs privés qui s'étaient enrichis au détriment des paysans dans les phases antérieures des relations coloniales. Rares sont les institutions qui, comme la BRI en Indonésie (une ancienne banque coloniale qui avait été mutée en banque de développement...), la Banque agraire de Mongolie (devenue XAAH), la BAAC en Thaïlande ou CAR aux Philippines, ont été des banques de développement transformées en institutions offrant des services de microfinance. Le Guatemala offre l'exemple de la restructuration réussie du Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (Bandesa, banque publique de

développement agricole) en une société d'économie mixte, Banrural SA, dont 30 % du capital sont restés entre les mains de l'État alors que 20 % appartiennent au mouvement coopératif et 20 % aux organisations paysannes²³. Ces exemples sont exceptionnels tant a prévalu une volonté de faire table rase pour mettre fin à des collusions politiques. Ainsi des ONG et des projets de coopération internationale se sont transformés en banques comme Compartamos et Financiera Independencia au Mexique, Equity au Kenya ou AMRET au Cambodge. L'élément déclencheur de cette transformation de projets ou d'ONG distribuant des crédits a souvent été la recherche par les projets et les organisations non gouvernementales d'une plus grande sécurité, viabilité et autonomie en captant l'épargne de déposants, sans se doter d'une structure coopérative ou mutualiste. Puis est venue, pour renforcer plus encore l'établissement, la volonté (généralement encouragée par les coopérations internationales et les autorités nationales de régulation et d'encadrement) de massifier l'offre de services financiers, bien souvent sans diversifier ceux-ci et en privilégiant le crédit à court terme, voire à très court terme. Cela a conduit à une perte de spécificité des institutions ainsi créées et à l'abandon par exemple de l'appui à des activités agricoles voire d'implantations rurales jugées de moins en moins rentables²⁴. Certains sont devenus des établissements banalisés (faisant de fait du crédit à la consommation) en cherchant à accroître leurs marges au bénéfice de leurs actionnaires ou pour attirer des bailleurs privés à la recherche des marges les plus fortes. La différence ne réside plus alors que dans l'exotisme des implantations et des clientèles, bien souvent surmédiatisé pour le besoin de la mise en exergue de *success stories*.

Mais, la résistance des sociétés a été forte face aux électrochocs néolibéraux. Ceux-ci n'ont pu se réaliser que grâce à des interventions étatiques les imposant par des politiques autoritaires faisant de l'efficacité du marché un dogme justifiant l'absence de débats et du respect des droits des minorités.

Si l'on établit des comparaisons intra nationales et plus encore internationales, on constate qu'aucun des principes d'intégration économique du marché, de la redistribution et la réciprocité²⁵ n'est absent

23. Voir la contribution de Carolina TRIVELLI et Hildegardi VENERO dans le *Rapport Exclusion et liens financiers 2008-2009* sous la direction de Solène MORVANT-ROUX (Paris, Economica, 2009).

24. Solène MORVANT-ROUX, Isabelle GUÉRIN, Marc ROESCH, Jean-Michel SERVET : « Politiques d'inclusion financière, microfinance et financement de l'agriculture. Le cas de l'Inde et du Mexique », *Mondes en développement*, à paraître 2010.

25. Pour une définition de la réciprocité à partir de l'appréhension de ce principe d'intégration économique voir, SERVET, « Le principe de réciprocité chez Karl Polanyi, Une

dans le fonctionnement des institutions de microfinance, même lorsque l'on évoque la commercialisation de leurs activités²⁶. L'articulation des trois principes, auxquels il convient ici d'ajouter le principe de partage domestique, assure le fonctionnement des institutions de microfinance. De fait, l'objectif imparti de « lutter contre la pauvreté » par une génération de revenus additionnels ou plus largement de permettre des « opportunités » pour les exclus financiers implique nécessairement le domestique, à travers les unités familiales de production et d'échange qui sont des destinataires finals des produits et services, qui pourvoient à la main-d'œuvre et qui offrent l'autre fraction indispensable du financement des activités. Le microcrédit servant à ajuster dans le temps dépenses et recettes des unités familiales mobilise de façon évidente cette dimension du fait même des informalités de ces activités. En raison d'une mise en avant de pratiques solidaires, par exemple dans des groupes de caution solidaire ou dans des crédits individuels exigeant des cautions personnelles, des rapports locaux de solidarité ou de protection ont dû être mobilisés. Toutefois, bien souvent, la réciprocité (au sens d'une interdépendance volontaire intégrant les conséquences des activités) est beaucoup plus faible qu'on ne l'imagine²⁷. Ce sont alors des mécanismes de protection, et donc de redistribution, qui sont en réalité actifs. Enfin, les relations privilégiées en microfinance s'appuient fortement sur des logiques marchandes : ceci va du type d'unités productrices qui sont ainsi soutenues, directement (avec le microcrédit individuel ou selon le type d'intérêt effectivement en jeu dans les groupes de caution solidaire), à des micro- ou petites unités de production ou indirectement (dans le cas d'appui *via* des coopératives ou formes associatives ou mutualistes), aux modèles imposés par les coopérations multilatérales et bilatérales lorsqu'elles mettent l'accent sur l'essor d'organisations financièrement « viables » et « autonomes ». À la base, pour rembourser les prêts, épargner, s'assurer, etc., des revenus monétarisés provenant de la vente de biens et services sont nécessaires. Au sommet, même les agences publiques de coopération et leurs branches financières mettent en place des simulacres de marché en intervenant *via* des placements dans ce secteur en croissance (Emmanuel de Lutz et alii, 2009). Ces soutiens

contribution à la définition de l'économie solidaire », *Revue Tiers-Monde*, n° 190, avril-juin 2007, numéro « Économie solidaire : Des initiatives locales à l'action publique », p. 255-273 ; et la thèse d'Isabelle HILLENKAMP, *Formes d'intégration de l'économie dans les démocraties de marché : une théorie substantive à partir de l'étude du mouvement d'économie solidaire dans la ville d'El Alto (Bolivie)*, IHEID/Genève, 2009 et celle en cours d'Hadrien SAIAG en Argentine (université Paris-Dauphine).

26. Voir ci-dessus note 18.

27. MORVANT-ROUX, SERVET, SOULAMA, 2010 à paraître.

sont masqués et les autorités publiques se voient confier le rôle à la fois essentiel, mais très limité, de fixer le cadre permettant le fonctionnement du privé. Ce schéma peut ainsi apparaître comme une sorte de compromis entre d'un côté des engagements initiaux de nombreux acteurs de terrain, participatifs et mutualistes, émancipateurs, voire révolutionnaires²⁸, et de l'autre les idéologies néolibérales qui, à partir des années 1980, ont progressivement dominé les relations internationales et les politiques publiques.

Mais les deux logiques, s'appuyant l'une sur la domination du principe de marché, l'autre sur celle du principe de réciprocité, sont antithétiques. D'où des tensions de plus en plus vives entre les logiques se traduisant par :

— d'une part la commercialisation renforcée des services de microfinance dans le cadre d'institutions formellement ou de fait à but lucratif,

— et de l'autre sa critique par le mouvement porté par des organisations de la société civile ayant mobilisé des programmes de microfinance pour des objectifs humanitaires et sociaux²⁹.

La crise et ses implications directes pour les institutions de microfinance

Ce cadre sous-jacent aux débats idéologiques en microfinance étant dressé, revenons à la conjoncture que les institutions de microfinance d'une certaine façon subissent, mais aussi d'une crise qu'elles peuvent contribuer à propager en restreignant la distribution du crédit face à la montée des risques, voire à la suite de leur propre faillite. Alors que le Nicaragua par exemple avait connu une expansion considérable au cours des années passées de la microfinance, ses institutions de microcrédit implantées dans le Nord du pays sont confrontées depuis juillet 2008 à un mouvement dit « No Pago », soutenu par le président Daniel Ortega, incitant les débiteurs (soumis aux effets de la crise) à ne pas rembourser

28. On peut prendre ici l'exemple d'ASA au Bangladesh qui, avant de devenir une dynamique institution de microcrédit, trouve ses racines dans un mouvement armé d'« inspiration maoïste ». De même, chez certains acteurs, on observe des retournements idéologiques brusques sans continuité évidente sauf celle de rechercher une parcelle de pouvoir, hier rêvée dans l'extrême gauche qui devait figurer un avenir radieux ; il y a quelques semaines encore dans la mystique des marchés autorégulateurs. Ainsi tel économiste néolibéral parmi les plus médiatisés d'un important institut d'enseignement à Genève était-il vers 1970 un fervent militant lambertiste de l'Organisation communiste international... et prône aujourd'hui certaines vertus de Keynes après avoir professé de façon dogmatique et sectaire le « tout marché ».

29. Voir *Revue Tiers-Monde*, n° 197, janv.-mars 2009.

leurs prêts et à revendiquer un plafonnement des taux d'intérêt. Le Maroc a subi des restructurations de la microfinance. Comment comprendre ces chocs ?

Une première approche se situe à l'échelle de chaque organisation pour étudier sa capacité de résistance aux chocs, dépendante de son contexte d'intervention et de ses formes d'organisation. Une autre approche privilégie le secteur lui-même, compte tenu des particularités des institutions de microfinance par rapport aux autres institutions de financement.

La réponse à l'échelle d'une institution doit tenir compte de ses capacités particulières de résister aux chocs de la crise dans l'ensemble des dimensions de celle-ci.

Le premier facteur de résistance à interroger est celui des différents modèles institutionnels du microcrédit. Les modèles de groupes solidaires de type *village banking* FINCA, Grameen Bank I ou *self help groups* 30 offrent *a priori* plus de capacités de résistance que ceux de prêts individuels puisque les crédits des premiers sont garantis collectivement par les emprunteurs. Ceci n'est vrai que si le taux de défaillance des emprunteurs reste faible et tant que les autres emprunteurs d'un groupe ont intérêt à continuer à emprunter parce que leurs activités le justifient. Ceux-ci remplissent alors leurs engagements solidaires car ils veulent continuer à bénéficier de prêts dans des cycles futurs d'emprunt. Mais si le taux de défaillances s'accroît fortement, la capacité pour les autres membres du groupe d'absorber les défaillances de certains membres s'émousse. Il est alors de plus en plus probable que la solidarité joue à l'inverse dans un refus collectif de remboursement. Dans ce cas, les pertes deviennent beaucoup plus importantes pour l'institution qu'avec des prêts individuels. Les institutions peuvent avoir intérêt afin de contrer ce mouvement à accepter la restructuration de prêts ou l'étalement des remboursements sur une période plus longue.

De même les institutions qui pratiquent des taux d'intérêt élevés (en comparaison des marges commerciales dégagées) diminuent les capacités de remboursement de leurs débiteurs et ce modèle destiné à financer une expansion très rapide de crédits peut en phase de crise trouver une limite ³¹. Les institutions auraient alors avantage, quand elles le peuvent, à

30. L'analyse de leur distinction est développée dans Servet 2006.

31. Le cas mexicain est actuellement sans nul doute le plus typique de cette forme d'expansion d'un modèle très peu diversifié de microcrédit autorisé par un très faible accès de la population non seulement aux banques mais aux services microfinanciers. Si l'on ajoute aux institutions de microfinance les institutions coopératives d'épargne et de crédit, les clients ou membres sont environ cinq millions, soit en tenant compte de la taille des

diminuer leurs marges (qui servent à rémunérer les apporteurs de fonds et à augmenter le volume futur de prêts), à étendre le champ d'actions de l'institution ou à se diversifier notamment par des services nouveaux ou des prêts de montant plus élevé.

Prenons l'exemple de deux institutions de microfinance d'Afrique de l'Ouest occupant un poids important dans chacun de leur pays : au Bénin la FECECAM (plus de 500 000 membres) et au Mali Kafo Jiginew (environ 250 000 sociétaires). On doit remarquer que la crise intervient alors que chacune d'entre elles est déjà fragile³². Pour la FECECAM les taux d'impayés sont élevés depuis 1997. Et Kafo Jiginew au Mali connaît des difficultés liées notamment à une stratégie d'expansion alors que le marché se retournait. Ailleurs en Afrique, pour le Caped par exemple au Congo populaire (dit Brazzaville) est dénoncée une mauvaise gestion faisant que les pertes n'étaient provisionnées qu'au bout de deux années d'impayés, voire ne l'étaient pas du tout. À Madagascar, les intervenants anciens du secteur, coopératifs et mutualistes en particulier se trouvent confrontés depuis 2007 (et une nouvelle réglementation) à la concurrence de nouveaux acteurs à but lucratif, qui écument les parties les plus rentables du marché en restructurant les prêts des clients et en captant les employés par des propositions de meilleures conditions de rémunération notamment³³.

Les secteurs de production sont diversement immédiatement touchés par la crise et selon la diversification des clientèles les institutions de microfinance sont plus ou moins atteintes : ainsi on retrouve les difficultés de la FECECAM et de Kafo Jiginew fortement liées à la culture du coton dans leurs zones respectives d'implantation. Autre exemple de l'autre côté de l'Atlantique, les emprunteurs d'ODEF (*Organización de Desarrollo Empresarial Femenino*) au Honduras sont affectés parce qu'ils sont des micro et des petits entrepreneurs dont la clientèle est elle-même constituée principalement de salariés des usines d'assemblage sous traitantes d'entreprises des États-Unis. Par contre, les MUCODES du Congo Brazzaville, dont 80 % des clients sont fonctionnaires, sont beaucoup moins touchés, tant que la baisse des cours

familles entre 20 et 30 millions de personnes dans un pays de plus de cent millions d'habitants.

32. Alpha OUÉDRAOGO, Dominique GENTIL (ed.), 2008, *La microfinance en Afrique de l'Ouest : histoires et innovations*, Paris, Karthala, 2008.

33. Haingotiana Elisah RAJAONIMARIA, *L'exclusion financière et l'influence des nouveaux acteurs dans le secteur de la microfinance à Madagascar*, Mémoire Master en études du développement, IHEID, Genève, février 2009. On doit noter un laisser-faire des autorités qui ne sont pas intervenues pour contraindre à une répartition géographique des institutions.

du pétrole exporté n'affecte pas trop la capacité de l'État de les rémunérer.

Outre la diminution des taux de remboursement, l'affaissement du volume des activités locales de production et d'échange peut entraîner la baisse du besoin de prêts. Dans ce cas l'institution de microfinance voit baisser l'encours de crédits à ses clients. La diminution de son volume d'activités réduit ses marges. Ceci peut induire la nécessité pour cette institution de se séparer de collaborateurs devenus surnuméraires, à moins qu'elle puisse, grâce à ses réserves, temporairement absorber ses pertes en espérant une prochaine reprise de la demande de prêts et de ses activités. La diversification des services offerts (au-delà de l'offre de prêts et de réception de dépôts) est aussi un facteur de résistance important pour une institution. Une activité peut compenser une autre.

La capacité de résistance à la crise tient aussi, pour une organisation de microcrédit, à celle de pouvoir encore capter de façon endogène des fonds à prêter. Ceci peut en diminuer le coût, pour autant que la récession n'entraîne ni une forte diminution des dépôts et de la demande de prêts, ni une augmentation considérable des impayés. Outre les pertes, cela laisserait l'institution surdimensionnée (techniquement et humainement) par rapport à un volume d'activités diminué. La crise dans le Sud-Est asiatique à la fin des années 1990 a montré que les institutions, coopératives ou non³⁴, qui captent effectivement de l'épargne résistent mieux, puisqu'elles ne subissent pas le *credit crunch*. La mobilisation d'une épargne interne des clients ou des associés donne des ressources propres non dépendantes. Toutefois, il ne suffit pas qu'elles aient la capacité légale de collecter l'épargne. Encore faut-il qu'elles s'y livrent effectivement. Les institutions qui ont emprunté des fonds sur les marchés internationaux de capitaux en devises dites « fortes » (euro ou dollar) pour les prêter et dont les pays connaissent une détérioration de leur taux de change³⁵ subissent aussi des coûts croissants pouvant mettre en péril leur devenir. Les autorités publiques sont là encore plus ou moins à même de les soutenir par de nouveaux prêts à taux privilégiés. On constate par

34. C'est le cas de la BRI ou de Basix en Inde à travers KBJ, qui a aussi un statut qui n'est pas coopératif et se livre à une collecte d'épargne et de distribution de crédits.

35. La crise provoque un renforcement du dollar, du yen et de l'euro face aux monnaies de pays de plus faible dimension financière et économique. Il est significatif que les premières interventions du FMI depuis l'automne 2008 ne concernent pas seulement un pays en développement comme le Pakistan, mais aussi l'Islande, la Hongrie, la Lettonie, l'Ukraine ou la Biélorussie. Cela tient aux recentrages d'activités de multinationales et de retraits de placements dans les marchés financiers du Sud (pour répondre au tarissement de liquidités), mais aussi à ce que des pays, notamment en développement, tentent de se sortir de la récession par une politique de dévaluation compétitive, et au-delà de celle-ci une déflation salariale, qui en se généralisant ne peut qu'accroître la récession pour tous.

exemple au Mexique que Compartamos (la première institution de microfinance au Mexique par le nombre de clients, plus d'un million fin 2008), qui avait délaissé les financements publics, s'est à nouveau tourné vers cette opportunité à partir de l'automne 2008. Les institutions qui présentent un historique plus long de bonnes relations sont ici favorisées en comparaison des institutions bénéficiant d'une réputation moindre.

Une institution, pour celles qui captent plus d'épargne qu'elles ne consentent de prêts³⁶, peut aussi se trouver en difficulté si l'excédent des dépôts a fait l'objet de placements spéculatifs sur les marchés internationaux de capitaux... pour jouer sur les différentiels de cours, de taux d'intérêt ou de change. Le développement trop récent de la microfinance a rendu peu probable ce type de pratique, de même que la titrisation des emprunts.

Tous les acteurs du secteur de la microfinance n'ont pas pleinement pris conscience de la profondeur de la crise et de sa durée probable, pour être en position d'anticiper parfaitement les évolutions profondes³⁷. Les illusions sont fortes quant à la capacité de résistance à cette crise, principalement parce qu'elle est trop souvent pensée ou espérée comme passagère, et non comme l'échec d'un modèle économique et idéologique, se traduisant par un surendettement généralisé et s'effondrant à travers des jeux spéculatifs.

Certains pays ont connu au cours d'un passé relativement récent une crise financière³⁸ et les organisations microfinancières ont su la dépasser : la Bolivie entre 1999 et 2001 avec une crise des organisations de crédit populaire à la consommation provoquant un surendettement massif des clients ; les pays du Sud-Est asiatique après la crise enclenchée en 1997 ; l'Équateur en 1998-1999 notamment³⁹.

36. C'est le cas d'organisations fortement implantées en zones rurales où les opportunités économiques sont limitées et la demande de sécurité (via l'épargne) est élevée.

37. CGAP : The Financial Crisis and Microfinance : Experience, Insights and Implications, November 18-20, 2008 [<http://www.egap.org/p/sit.c/template.re/1.26.4301/>]. Microcredit Summit E-News, volume 6, Issue 2, October 2008: Addressing the global financial crisis and fluctuating food and fuel costs.

38. Pour ce qui est des crises passées ayant spécifiquement atteint une institution, il est possible de se référer aux exemples de : Finansol en Colombie (1996, voir les travaux de Marc LABIE, *La pérennité des systèmes financiers décentralisés spécialisés dans le crédit aux petites et micro-entreprises. Étude du cas de Corposol-Finansol en Colombie*, Thèse de doctorat en gestion, Université Mons Hainaut, 1998), du PPCR au Burkina Faso en 1997, du Crédit mutuel de Guinée en 1998 ou de Taimako au Niger en 2000.

39. Les exemples du Mexique en 1994 et de l'Argentine en 1998-2002 sont ceux de crises financières dans une période où les institutions de microcrédit n'étaient pas développées dans ces pays. Nous avons analysé les mécanismes de construction de la confiance dans la monnaie dans J.-M. SERVET, *L'euro au quotidien, une question de confiance*, Desclée de

Certains mouvements sociaux sont aussi à l'origine dans certaines zones de troubles publics ayant rendu difficiles les opérations commerciales les plus courantes et les déplacements. Ainsi pendant plusieurs mois en 2006 à la suite de l'occupation du centre de la ville d'Oaxaca au sud-ouest du Mexique par des fonctionnaires revendiquant auprès du gouverneur une augmentation de salaires. De même à Madagascar où une crise politique a bloqué l'île pendant plus de six mois en 2002 et à partir de l'hiver 2008-2009. Les institutions de microfinance ont dû s'organiser pour survivre dans ces contextes. Une des institutions les plus importantes du secteur, la BRI d'Indonésie, n'a-t-elle pas survécu en 1997 à la crise financière asiatique, en décembre 2004 au Tsunami, à des tremblements de terre en mars 2005, mai 2006 et juillet 2006, à un Tsunami de plus faible ampleur, puis à des tornades ?

Certains⁴⁰ peuvent donc diffuser l'idée que la microfinance connaîtra des déficiences et des problèmes mais que les institutions pourront plus ou moins rapidement les surmonter car les populations s'adapteront au contexte nouveau de la crise⁴¹. Toutefois, face à une crise plus généralisée, plus profonde et plus longue, voire de crises récurrentes, la survie de nombreuses institutions pourrait être compromise en l'absence d'initiatives fortes.

Au niveau sectoriel

Dépassons maintenant le niveau des organisations. Situons-nous à celui de l'ensemble du secteur financier dont les institutions de microfinance constituent quelques éléments d'un puzzle plus vaste et plus complexe. À la base de la financiarisation généralisée⁴², le microcrédit diffusé sur toute la planète contribue, à son échelle et à différents niveaux, à l'économie d'endettement généralisé. Ceci constitue une réponse à l'appauvrissement relatif dû à l'explosion des besoins consécutifs aux

Brouwer, 1998, 157 p. Voir aussi Philippe BÉRNoux, J.-M. SERVET (ed.), *La construction sociale de la confiance*, Paris : AEF/Monchrestien, 1997, 486 p.

40. Plus encore s'ils sont imbus de préjugés néolibéraux faisant de la régulation de la société par les marchés la forme supérieure et quasi ultime de l'organisation sociale. Sans compter ceux (parfois les mêmes) qui s'illusionnent sur la nécessité de relancer la confiance par des discours optimistes... parce qu'ils ne pensent pas la crise comme celle d'un régime d'accumulation et d'un mode d'organisation des rapports d'échange et de production.

41. Voir ici les mécanismes de construction de la confiance, projet AEF-CDC 1994-1998, en particulier dans Michel AGLIETTA, André ORLEAN (ed.), *La Monnaie souveraine*, Paris, Odile Jacob, 1998 et Philippe BÉRNoux, Jean-Michel SERVET (ed.) : *La construction sociale de la confiance*, Paris, AEF, Monchrestien, 1997.

42. J.-M. SERVET 2006, *Banquiers...*, *op. cit.*, et (2009) « La microfinance en milieu rural et pour l'agriculture dans un contexte de financiarisation globalisée », in : Solène ROUX-MORVANT (ed.), « Rapport Exclusion et liens financiers 2008-2009 », *op. cit.*

désirs mimétiques de consommer induits par la mondialisation, aux déséquilibres du rapport capital/travail⁴³ et à un taux de croissance des revenus par tête ralenti⁴⁴. Au sommet les placements en microfinance participent à l'économie de spéculation planétarisée. C'est à ces différents niveaux que la microfinance est partie prenante des problèmes posés par la crise et, à son échelle, elle les alimente.

La difficulté, exceptionnellement contournable du financement de l'agriculture par des institutions privées comme par des institutions publiques soumises à des contraintes fortes d'intégration des coûts de marché en étant rentables, est que les marges dégagées par des activités agricoles ou d'élevage sont généralement très inférieures aux taux d'intérêt imposés par les marchés de capitaux⁴⁵. Il est possible de rappeler ici quelques éléments qui accroissent les coûts de transaction : fréquente dispersion en zone rurale des populations aux revenus et capital restreints, ce qui limite les garanties possibles ; faible montant moyen des opérations, peu de personnes compétentes pouvant prendre en charge une partie des opérations ; et, dans certains cas, insécurité pour les personnes et pour les biens. Dans les milieux de la microfinance prévaut une assez forte illusion sur les gains potentiels d'une massification de la prestation pour réduire les coûts de distribution. Une large fraction des coûts en microfinance sont des coûts de main-d'œuvre des relations avec la clientèle. Or ces coûts varient en fonction du nombre de clients. Il est souvent difficile d'innover en la matière. Un niveau optimum de 2 000 clients a été estimé pour certaines institutions⁴⁶. Ce seuil est très inférieur aux dizaines de milliers et même aux centaines de milliers de clients des institutions de microfinance les plus médiatisées et les plus rentables. La solution la plus commune pour celles-ci a été en fait d'imposer une libération des taux d'intérêt. Or si des taux d'intérêt de 50 % et même de 100 % par an peuvent financer le capital circulant du petit commerce, de

43. La démonstration faite à propos des pays de l'OCDE dans International Labour Organization, International Institute for Labour Studies, *The Financial and Economic Crisis : A Decent Work Response*, Geneva, ILO, 2009, p. 3, 5, 13, 42-43 doit être généralisée. Pour saisir ce mouvement, il convient de tenir compte non seulement du niveau d'endettement mais surtout du mouvement d'accroissement de cet endettement.

44. Voir dans ce volume p. 17 sq.

45. François DOLIGEZ et Betty WAMPLER dressent un inventaire d'obstacles l'expliquant dans une contribution au « Rapport Exclusion et liens financiers 2008-2009 » sous la direction de Solène MORVANT-ROUX.

46. Adrian GONZALEZ, 2007, « Efficiency Drivers of Microfinance Institutions (MFIs) : The Case of Operating Costs », *MicroBanking Bulletin* 15, Autumn, p. 37-42 ; Robert CULL, Asli DEMIRGÜÇ-KUNT, Jonathan MORDUCH, 2008, « Microfinance Meets the Market », [forthcoming *Journal of Economic Perspectives*] Policy Research Working Paper n° 4630, The World Bank Development Research Group, Finance and Private Team, May 2008, 38 p.

telles marges sont exceptionnelles dans les autres activités, en particulier pour l'agriculture (Morvant-Roux 2009, Rapport Banque mondiale sur développement 2007). Compte tenu des coûts de production et de la faible rentabilité des activités, si des activités dégagent des surplus globaux inférieurs aux taux d'intérêt acquittés et si aucune action compensatrice n'est menée par subventionnement privé ou public des prêts, il se produit un drainage des ressources du secteur agricole, et plus globalement des mondes ruraux vers le secteur financier. Sans doute certains feront remarquer que les « usuriers » traditionnels produisent le même effet. La situation est différente dans la mesure où ceux-ci participent généralement à l'économie locale (en termes de dépenses et d'emploi) alors que les revenus financiers des placements sont le plus souvent expatriés. Ceci n'engendre pas alors un essor économique des zones où les activités agricoles sont encore dominantes. Mais ce déséquilibre est vecteur d'appauvrissement cumulatif des zones concernées. Il en va de même de l'encouragement indirectement fait à une diversification des sources de revenus pour les familles paysannes en dehors de l'agriculture (petits commerces, activités de transport, etc.). Le microcrédit devient ainsi le vecteur d'un abandon de productions agricoles de base, et à terme globalement de l'insuffisance de celles-ci. On voit ici que la rationalité des actions individuelles, dont le microcrédit serait le vecteur pour rendre les systèmes économiques plus efficaces, ne conduit pas à une rationalité collective.

Pour contrecarrer cette tendance lourde, l'État ne peut pas se contenter de réglementer le secteur de la microfinance en définissant des statuts, en incitant à créer des centrales d'information pour prévenir le surendettement par exemple⁴⁷. Des interventions publiques (directes ou indirectes) à partir d'institutions aux statuts divers et à des niveaux variables sont nécessaires. Elles doivent permettre notamment de diversifier les interventions de la microfinance et d'étendre la gamme de ses services pour qu'ils soient mieux adaptés aux besoins des populations (qui ne se réduisent pas à des microcrédits à court terme). Ceci, afin de compenser les surcoûts déjà évoqués. Les clients, carencés en termes d'offres, ne devraient pas ainsi être contraints de se contenter de l'offre des institutions, même quand celle-ci se révèle fortement inadaptée.

Or, dans le champ de la microfinance comme dans d'autres, nombre de projets d'organisations de la société civile et l'agenda néolibéral ont de fait pu se rencontrer. D'un côté les ONG ont cru trouver dans les fondations privées les ressources leur permettant de réaliser leurs

47. Une limite forte se trouve dans le coût par rapport au montant du prêt et aux homonymies dans de nombreux pays. En fait, seuls les clients des banques sont concernés.

objectifs. De l'autre, pour les fondations et au-delà pour les entreprises construisant à travers celles-ci une image positive, les organisations de la société civile sont les vecteurs leur permettant de réaliser sur le terrain les objectifs sociétaux qu'elles se donnent⁴⁸. Les ressources des fondations sont procurées par les revenus de leurs placements boursiers et des ressources directement affectées par les entreprises dont les profits diminuent. La crise, qualifiée d'abord de financière⁴⁹, alors qu'elle est déterminée par les limites d'un régime d'accumulation, puis la récession qui atteint les activités de production et d'échange (et leur dépression pour certaines d'entre elles) tendent ainsi à tarir les ressources privées des organisations de la société civile. Toutefois, sauf à consentir à des déficits publics massifs contre lesquels ferraille l'idéologie néolibérale monétariste⁵⁰, les finances publiques seraient de plus en plus incapables de les suppléer car :

— d'une part les recettes publiques dépendent de l'activité économique elle-même (des revenus des entreprises et des particuliers) ;

— et d'autre part les autorités publiques sont concentrées sur les solutions à une crise inadéquatement analysée comme un problème d'abord financier sans comprendre que c'est confondre cause et conséquence et que les krachs financiers sont la résultante d'une crise du régime d'accumulation néolibérale⁵¹.

L'approfondissement de la crise rend nécessaires l'appui au financement de l'indemnisation d'un chômage croissant, de politiques dites de « relance » et d'appui aux entreprises en déficit, ce qui diminue d'autant les capacités publiques d'intervention pour financer l'innovation sociale et productive. C'est le régime d'accumulation qui a déterminé une détérioration de la rémunération du travail au bénéfice du capital (grâce aux processus de financiarisation) et, pour de larges fractions de la population dans de nombreux pays, la contrainte de compenser cette perte de pouvoir d'achat par un recours grandissant au crédit⁵². On doit noter

48. SERVET, 2007, « Au-delà du trou noir de la financiarisation », in : *Annuaire suisse de politique de développement*, Genève, IUED, vol. 26, n° 2, p. 25-56. SERVET, 2009, « Responsabilité sociale versus performances sociales en microfinance », *Revue Tiers-Monde*, janv.-mars, n° 197, p. 55-70.

49. De la même façon en 1974 on a parlé de « crise du pétrole », ce qui évitait de poser la question des causes structurelles de la crise du modèle d'accumulation des économies capitalistes et de la place de nouveaux acteurs dans les rapports de force mondiaux.

50. Alors que l'absorption de la crise pour répondre au surendettement privé et de certains États se trouve bien dans l'hyperinflation... même si l'issue de la crise se trouve dans un changement du mode dominant d'accumulation et en particulier des rapports capital/travail.

51. Voir dans ce volume p. 17 sq.

52. International Labour Organization, International Institute for Labour Studies, *The Financial and Economic Crisis : A Decent Work Response*, Geneva, ILO, 2009, 54 p.

ici que dans de nombreux pays en développement l'endettement des particuliers et des micro-entrepreneurs est très largement sous-estimé car en grande partie échappent à l'enregistrement statistique les dettes auprès des prêteurs privés en espèces et en nature et les multiples formes d'avances sur rémunération du travail et sur récoltes. Le surendettement est souvent sous-estimé parce qu'il est compris uniquement à travers l'incapacité d'un emprunteur de rembourser. Or, ceci ne constitue que l'étape ultime. Elle est précédée par une phase d'appauvrissement où, pour rembourser, l'endetté diminue sa consommation ou décapitalise en amputant ses revenus futurs.

Comme les économies subissent les conséquences de leur surendettement passé, il est étonnant de proposer de relancer la production et les échanges par le crédit privé. Les formes dominantes de celui-ci sont aux racines mêmes de la crise. Elles ne peuvent donc pas la résoudre. Ce remède ressemble à celui d'un charlatan qui, après avoir rendu quelqu'un alcoolique pour lui donner la sensation d'un bonheur illusoire, proposerait de soigner sa cirrhose, que ses prétendus soins auraient provoquée, en faisant boire au malade davantage de vin.

Les modèles de microfinance qui privilégient le microcrédit au détriment des autres services financiers (parce que les institutions y sont réglementairement contraintes ou bien parce qu'elles en ont fait un choix stratégique pour massifier une offre très peu diversifiée) doivent se préparer à un accès moins facile aux ressources, et par conséquent à des difficultés de financement qui peuvent fortement les fragiliser.

La crise actuelle et le grand renversement idéologique qui l'accompagne (sous la forme manifeste d'un désir nouveau, et pour beaucoup inattendu, d'État par les citoyens) ne pourront que remettre en cause des formes d'intervention et d'organisation du microfinancement ayant voulu soumettre le collectif essentiellement à des logiques et des besoins privés. Nous entrerons sans doute dans une ère nouvelle d'un État qui fait faire.

Toutefois, la lecture néolibérale n'a pas immédiatement disparu. Elle persiste, un peu à la manière des élégances de l'aristocratie française, décrites par Hippolyte Taine, montant aux échafauds de la Révolution par ordre de préséance de l'Ancien Régime. Selon la lecture néolibérale, les activités informelles sont suffisamment déconnectées de l'économie salariale capitaliste (au sens où elles en seraient un refuge pour ceux qui ne pourraient pas trouver un emploi dans cette économie) que la microfinance devrait profiter de la crise pour gagner de nouveaux clients parmi tous les appauvris de la crise. Ils trouveraient une issue à leurs problèmes dans la création d'activités informelles et la microfinance leur

offrirait le complément de capacités financières pour développer ces micro-entreprises. L'erreur risque ici d'être analogue à celle commise par ceux qui pensaient que la crise enclenchée aux États-Unis serait amortie par la résilience des BRIC (catégorie de fait hétérogène réunissant le Brésil, la Russie, l'Inde et la Chine⁵³) qui deviendraient encore plus des nouveaux moteurs de la croissance mondiale suppléant une Amérique du Nord et une Europe vieillies. La régression du commerce mondial (situation inconnue depuis un quart de siècle) a vite constitué un démenti cinglant à ces illusions et montré que certains secteurs et régions des économies dites « émergentes » étaient plus atteints que la moyenne des seniors du capitalisme. Le *Rapport ILO 2009 (op. cit.)* montre par exemple qu'en Inde au cours du seul dernier trimestre 2008 l'emploi a diminué de 3 % dans les mines et les productions métallurgiques, le textile et la fabrication de vêtements, la bijouterie et la taille des pierres précieuses, la construction, les transports et les technologies de l'information. Le capitalisme n'a pas trouvé dans ces pays la voie de la résurrection naïvement attendue. Et les populations des pays aux revenus par tête les plus faibles se trouvent considérablement appauvries pas la crise (en Afrique particulièrement qui voit chuter notamment la demande par des entreprises chinoises et le départ brutal d'expatriés chinois). L'essor de la microfinance devrait pour se réaliser être fortement soutenu par les autorités publiques.

La crise s'est traduite par un resserrement du crédit dû à un manque de liquidités et surtout de solvabilité. Il est difficile d'imaginer une réponse par des ressources locales venant suppléer les retraits d'apports extérieurs. La crise affecte localement et progressivement aussi les conditions de reproduction des systèmes de microfinance⁵⁴.

— Du fait d'une récession des activités de production et d'échange locales dépendantes d'une demande externe (que ce soit par exemple la demande chinoise de coton en Afrique de l'Ouest, la sous-traitance textile chinoise au Cambodge, les usines états-uniennes d'assemblage au

53. Sur la crise au Sud voir les analyses de Philippe HUGON, 2009, « La crise du capitalisme financier mondial et sa contagion au second monde « émergent » et au Tiers Monde », *Revue Tiers-Monde*, n° 197, janv.-mars 2009, p. 165-182 et de Pierre SALAMA, « Argentine, Brésil, Mexique, face à la crise », p. 183-202.

54. Certains pays en développement ont des programmes qui apportent des ressources complémentaires aux budgets de familles à faibles ressources et peuvent ainsi aussi contribuer à alimenter les flux financiers à un niveau local dont bénéficient les institutions de microfinance. On rencontre de tels programmes avec des injections monétaires visant surtout à couvrir des dépenses de santé et d'éducation des familles particulièrement en Amérique latine (l'exemple le mieux documenté sans doute est celui du Mexique avec Progresse devenu Oportunidades ; voir aussi les exemples du Honduras, de la Colombie, du Nicaragua et du Brésil) mais aussi en Turquie et en Indonésie (ILO 2009, *op. cit.* p. 34).

Mexique et en Amérique centrale ou encore le tourisme dans un grand nombre de pays⁵⁵).

— Du fait d'une diminution des versements des migrants qui très souvent apportent un revenu non négligeable pour les familles clientes de la microfinance⁵⁶. Ceci semble un facteur majeur des défaillances des institutions de microfinance du Nicaragua depuis l'été 2008. Autre exemple : Fic Grand Poder s'est implanté depuis l'Argentine en 2000 pour capter les fonds des migrants boliviens dans le contexte de la crise financière de l'Argentine. En cas de retour d'une fraction significative des migrants et d'une émigration moindre⁵⁷, le risque pour les institutions de microfinance collectant l'épargne est que les émigrés de retour prélèvent cette épargne déposée pour eux par des membres de leur famille ; l'opportunité pour les institutions de microfinance serait que ces familles investissent et empruntent pour créer de nouvelles activités génératrices localement de revenu⁵⁸. Toutefois, elles peuvent se confronter à une insuffisance de débouchés, du fait d'une forte dépression locale. À noter que la diminution des versements des migrants aux membres de leur famille restés au pays se trouve aujourd'hui macro-économiquement masquée par le rapatriement de l'épargne d'abord déposée dans les lieux d'émigration par ceux qui reviennent au pays. Un autre phénomène voile cette évolution : la détérioration du taux de change des monnaies de pays de migration face au dollar (par exemple du peso mexicain) masque un assèchement en cours, et plus encore à venir de ce flux. D'une part, de nombreuses familles remboursaient leurs prêts et épargnaient grâce à cet apport. D'autre part, ces flux importés de revenus étaient une source de dépenses qui alimentaient une dynamique locale de production de biens et

55. Sur ce processus voir International Labour Organization, 2009, *op. cit.*

56. Voir l'exemple dans l'État de Oaxaca (Mexique) par Solène MORVANT-ROUX, 2006, *Processus d'appropriation des dispositifs de microfinance : un exemple en milieu rural mexicain*, thèse université Lumière Lyon 2, 432 p.

57. Actuellement au Mexique par exemple, c'est moins le nombre de retours qui est important (il est identique en 2008 et en 2007 : 450 000) que celui d'une diminution des départs vers les États-Unis. Les émigrés connaissent des difficultés accrues pour y trouver des emplois et les conserver, et ceux qui sont aux États-Unis savent que les difficultés sont encore plus grandes au Mexique. La diminution de ceux qui quittent le Mexique pour travailler dans un autre pays est l'élément le plus frappant de l'évolution en cours : 226 000 de moins entre août 2008 et août 2007, soit une décroissance de 25 % de ce flux en un an. Les États-Unis ne sont pas leur seule destination, mais le solde migratoire (différence entre ceux qui partent et ceux qui rentrent) a diminué de moitié durant cette période vis-à-vis des États-Unis.

58. La question pourrait aussi se poser à vaste échelle mais de façon interne, par exemple en Chine où plus de vingt millions de travailleurs migrants dans les territoires de l'Est du pays auraient déjà regagné leurs villages et petites villes d'origine entre 2008 et 2009. Le rapport ILO 2009 *op. cit.* indique que les mêmes observations peuvent être faites pour ce qui est de ces retours de travailleurs en Afrique (p. 6).

services. Celle-ci est favorable aux micro-entreprises clientes des institutions de microfinance.

Soit cette réduction restera limitée parce que les travailleurs immigrés pourront trouver d'autres activités rémunératrices aux États-Unis (croyance en une forte capacité d'adaptation dans des formes illégales de travail) ou parce que l'évolution du taux de change peso-dollar par exemple compensera la diminution du montant global nominal versé en dollar. Soit la réduction de ces flux va s'accroître au fur et à mesure d'un approfondissement de la récession. Dans cette hypothèse, les institutions de microfinance mexicaines implantées dans les régions de forte migration seront davantage touchées du fait de la diminution de ces *remesas*. Toutefois, dans certaines communautés largement vidées par l'émigration de leur population (en particulier masculine) est en train de s'esquisser un mouvement de retour des populations. Ces ex-expatriés sont susceptibles de devenir des demandeurs de crédits pour entreprendre dans leur région d'origine à travers les unités que leurs apports avaient mis en place. Ils peuvent garantir leurs prêts par les investissements (notamment immobiliers) qu'ils ont au cours des années passées réalisés dans leurs villages. Cette dynamique peut dans ce cas enclencher un effet positif pour la microfinance, pour autant que les activités qu'ils implantent trouvent des débouchés solvables.

Les modèles dominants de la microfinance se trouvent à travers la crise idéologiquement contestés et nombre de systèmes sont pratiquement atteints dans leur pérennité. Le grand renversement consécutif à la crise met en faillite les modèles répandus par les fractions de la microfinance soumises à un moule néolibéral. Il touche alors profondément ses acteurs incapables de reformuler leurs modes de justification et d'intervention. Ils doivent reconfigurer leurs articulations institutionnelles, en particulier celles de partenariats entre public et privé. De la même façon que les années 1980 ont connu une remise en cause radicale du modèle des banques publiques de développement devant assurer l'appui à la diffusion de nouvelles techniques, de nouvelles productions parmi les paysanneries (et non des systèmes financiers viables et autonomes, voire profitables), le début du XXI^e siècle marque l'échec des idéologues fondamentalistes du marché. Grâce aux interdépendances mécaniques des prix, ils avaient cru pouvoir insuffler les incitations permettant les transformations des sociétés en une sommation de fonctions économiques (produire, épargner, investir, consommer, etc. soustraits à leurs dimensions culturelles et sociales) faisant réagir les acteurs rationnellement aux impulsions des marchés transmises mécaniquement par les échanges sans que les États

interviennent⁵⁹. On parlait de moins en moins de paysanneries, spectre ancien de luttes sociales, pour s'illusionner sur des unités de production et de commercialisation qui n'auraient eu que des fonctions économiques et financières simulant l'accumulation capitaliste. Ainsi était oubliée leur nécessaire immersion dans le social⁶⁰ pour assurer la reproduction matérielle et culturelle des familles et des communautés, qui constitue le but ultime de ces systèmes de production et d'échange enclavés dans des relations plus vastes. La reconnaissance des erreurs de ce modèle qui aurait voulu être autorégulateur et traiter le non économique principalement comme un obstacle à la mécanique des marchés, et en conséquence l'échec des acteurs qui ont porté ces « funestes illusions », selon l'expression de Karl Polanyi, ne peuvent qu'induire la recherche de nouveaux paradigmes et de nouveaux partenariats fondés sur des compromis de fonctionnement entre les principes d'intégration dans lesquelles la réciprocité, la redistribution et le marché, autrement dit des mécanismes alliant solidarité, protection et compétitivité, peuvent constituer des réponses originales aux besoins de services financiers des populations⁶¹. Il serait contre-productif, voire dangereux pour la pérennité de cette activité, que les responsables des organisations de microfinance se raidissent face à ces retournements idéologiques en cours. Les réactions par exemple de Blue Orchard⁶² ou de Babyloan Org⁶³ diffusées sur leurs sites face aux critiques montantes de journalistes⁶⁴, en mettant en cause le professionnalisme voire l'honnêteté

59. En cela ce modèle néolibéral sans État ou plutôt contre l'État est radicalement différent du modèle d'Adam Smith (mais aussi de Léon Walras) pour lesquels la puissance publique est une condition du bon fonctionnement des marchés, comme le rappelle fort pertinemment Amartya SEN, 2009 (« Capitalism Beyond the Crisis », *The New York Review of Books*, vol. 56, n° 5, March 26).

60. Parmi les nombreux travaux critiques, voir : Alain CAILLÉ, *Dé-penser l'économique. Contre le fatalisme*, Paris, La Découverte, 2005 ; Jacques GÉNÉREUX, *La Dissociété*, Paris, Le Seuil, 2006 et Pierre CALAME, *Essai sur l'Économie*, Paris, Charles Léopold Mayer, 2009.

61. Nous avons développé cette dimension dans SERVET 2008 World Social Finance Summit/INAISE, 5 juin, conférence : « Financiarisation et dynamique d'alternatives solidaires ». De façon plus générale voir J. L. LAVILLE, A. D. CATTANI, *Dictionnaire de l'autre économie*, Paris, Gallimard, Nel. Ed. 2006.

62. Voir le communiqué de sa Directrice de la communication Antonella Notari Vischer sur le site de Blue Orchard mai 2009 qui évoque : « un procès biaisé et stérile sans proposer aucune issue ».

63. Voir le blog de Babyloan Org sous la signature d'Arnaud POISSONNIER, 17 mai 2009. Celui-ci écrit notamment : « Si elles [les institutions de microfinance] disparaissent, le système s'écroule et 130 000 000 de bénéficiaires et leurs familles de par le monde risquent de retomber dans la pauvreté Il ne leur resterait alors qu'une solution : recourir aux usuriers ».

64. Après l'émission de France 2, *Envoyé Spécial*, « Banquier des pauvres », 14 mai 2009, www.dailymotion.com/video...

de ceux-ci, ne peuvent qu'entraîner le tournage et la diffusion de nouveaux reportages à charge prouvant... la qualité de l'information des précédents⁶⁵. Le microcrédit en devenant un produit beaucoup mieux connu a cessé de pouvoir être défendu en bloc comme étant « globalement positif ». Chaque institution se doit désormais de défendre ses formes d'intervention et de prouver ses résultats⁶⁶.

Il est possible pour la microfinance, compte tenu de ses spécificités, de ses potentialités, de son image, de son histoire longue, etc., d'attirer des placements à la recherche d'une autre philosophie que le strict rendement et voulant partager solidairement des risques. D'où un maintien de la commercialisation de la microfinance, voire son possible essor. Mais, pour cela, les opérateurs doivent être capables de présenter des cotations éthiques, des mesures d'impact et d'effets et de responsabilité sociale répondant rigoureusement à ces aspirations montantes d'un nombre croissant d'épargnants et aux objectifs sociétaux nouveaux d'entreprises et de leurs fondations. Ce sera d'autant plus facile que les cours des sociétés de microfinance cotées auront moins baissé que ceux des valeurs phares constituées par les institutions financières traditionnelles piégées par les spéculations et dont nombre d'entre elles se sont effondrées depuis l'automne 2008 sur les marchés boursiers⁶⁷. En monnaie locale, l'action de Compartamos qui cotait 67,49 au 29 juin 2007 ne valait plus que 26,84 au 31 mars 2009 et était remontée à 60,6 au 30 novembre 2009. Celles d'Equity Bank (Kenya) sont passées d'un cours proche de 5 à l'automne 2006 à plus de 30 en juillet 2008 pour retomber à 9 début mars 2009, remonter à près de 18 début avril 2009 et se trouver à 13,5 au 30 novembre 2009. Celles de la BRI (Bank Rakyat Indonesia) au Jakarta Stock Exchange sont passées de moins de 2 000 en 2004 à plus de 8 000 à l'automne 2007 pour tomber à 2 800 en décembre 2008 et s'établir à 7 400 au 30 novembre 2009 (Sources des cotations Bloomberg). On pourra remarquer que les cours des actions des principales banques de microfinance ont relativement moins diminué que celles de grandes

65. Voir en ce sens Federico FUBINI, « Microcredito : ora I poveri si ribellano », *Corriere della Sera*, 4 Luglio 2009, et Tony ALLEN-MILLS : "World poverty guru "fails" to spread wealth", *The Sunday Times*, October 4, 2009 alors que Benoit XVI dans l'Encyclique *Caritas in Veritas* (Libreria Editrice Vaticana, 2009, 55 p.) marque aussi des réserves face à la mode du microcrédit.

66. Ce que fait par exemple Symbiotics SA en offrant un indicateur synthétique de responsabilité sociale en plus d'indicateurs proprement financiers (SERVET, 2010, in Handbook)

67. Emmanuel de LUTZEL, Bernard COUPEZ, Xavier REILLE, « Paradoxes et défis de la microfinance : une industrie qui résiste à la crise, une nouvelle classe d'actifs », in : *Rapport sur l'argent dans le Monde 2009*, p. 399-416.

banques internationales, voire des places boursières elles-mêmes de ces pays... ce qui ouvre des opportunités pour ce champ de placements, ou simplement des espoirs.

Dans les pays où les taux d'exclusion financière sont massifs, les effets sur les institutions de microfinance, en terme de volumes d'activités (ce qui est différent du niveau de risques), peuvent être limités par le fait qu'il existe des capacités considérables d'expansion. Cela dépend des taux de pénétration de la microfinance. C'est par exemple beaucoup moins vrai au Bangladesh, pays presque saturé d'offres de microcrédit (plus de 21 millions d'emprunteurs pour 150 millions d'habitants) qu'au Mexique avec environ 3,5 millions de clients pour la microfinance, au sens restreint (5 millions et demi avec les coopératives d'épargne et de crédit) dans un pays de plus de 100 millions d'habitants. Si l'on compare le Maroc et la Tunisie⁶⁸, pour une population trois fois plus nombreuse, dans le premier le volume de prêts estimé en dollar y est cent fois plus élevé ; les risques de surendettement augmentent⁶⁹ alors et ceci peut expliquer les difficultés que traverse actuellement la microfinance marocaine et que ne connaît pas (encore) la Tunisie.

Toutefois, la crise ne présente pas que des facettes négatives. Elle peut offrir au secteur de la microfinance des opportunités à différents points de vue :

— Elle peut favoriser un renforcement du cadre légal et réglementaire afin de donner notamment plus de confiance et de garantie aux épargnants.

— Elle peut aussi faciliter l'acceptation de réformes par des structures pour lesquelles politiquement les changements ont été différés (c'est le cas de la FECECAM au Bénin que nous avons déjà évoqué).

— Elle peut contribuer à éliminer des acteurs peu efficaces et, par des opérations de concentration, autoriser une diversification de l'offre pour mieux faire face ensemble. Le risque est aussi, à l'inverse, une concentration du secteur au détriment de la diversité et la constitution ou le renforcement d'oligopoles qui se traduisent souvent par une absence de concurrence sur les taux d'intérêt.

— La nécessité faisant vertu, le besoin d'offres de services d'épargne et d'assurance peut être mieux pris en compte.

— Une extension de la clientèle vers des emprunteurs déboutés par les banques (à court de liquidités ou plus craintives encore dans la prise de

68. Sur le microcrédit en Tunisie, on lira avec intérêt Houda LAROUCI, *Micro-crédit et lien social en Tunisie — La solidarité instituée*, Paris, Karthala, 2009.

69. I. GUÉRIN, M. ROESCH, J.-M. SERVET, « Développement : Quand la « bulle » de la microfinance éclatera », *Les Echos* www 16 juin 2009.

risque⁷⁰) ou par des clients (nous l'avons noté) qui avaient migré et qui reviennent avec des projets d'investissement au pays. Mais le risque est bien sûr ici que la microfinance s'éloigne plus encore des populations proches du niveau de la ligne de pauvreté pour cibler ces nouveaux clients mieux éduqués et plus riches et donc *a priori* beaucoup plus rentables (Bernd Balkenhol, 2007, trad. 2009).

Les solutions qui pourront être adoptées dépendront des spécificités passées du secteur microfinancier dans chaque partie du monde et à l'intérieur des pays. Le futur est latent. Mais des œillères idéologiques empêchent de le percevoir⁷¹. C'est ce qui explique que le retour de logiques publiques que nous avons évoquées était déjà présent, par exemple dans le *Rapport 2008 sur le développement dans le monde* de la Banque mondiale consacré à l'agriculture⁷². Il était devenu de plus en plus évident que la privatisation d'entités publiques de financement ne réussissait pas à les rendre rentables par un simple changement de statut et les banques privées n'étaient pas parvenues à combler le vide laissé par l'éradication des interventions administrées. Toutefois ce retour d'un État multiforme à ses différents niveaux possibles d'intervention (du local au global et de façon directe ou indirecte), pour être efficace, ne pourra se réaliser qu'à travers de nouveaux modèles de solidarité et aussi de protection-redistribution et de nouvelles formes d'organisations des sociétés civiles et du partage entre travail et capital. Deux termes et une opposition devenus un quasi-tabou au cours des années noires d'hégémonie du néolibéralisme. Ils retrouvent grâce à la crise, et de façon salutaire, enfin droit d'être cités. Des approches alternatives peuvent contribuer à refonder les modes d'inclusion par la finance, et en particulier l'ensemble des finalités et des modalités d'action de la microfinance.

70. Ceci peut être en particulier le cas pour le microcrédit en Europe centrale et orientale où les banques européennes (allemandes, autrichiennes, françaises et grecques en particulier) qui se sont implantées restreignent le crédit aux petites et moyennes entreprises. Ces exclus constituent de nouveaux clients potentiels, pour autant que les institutions de microcrédit s'adaptent et disposent elles-mêmes de fonds à prêter alors que les effets de la crise sur la microfinance y apparaissent beaucoup plus importants que dans d'autres régions de la planète (voir en ce sens les comparaisons inter-régionales par le CGAP, printemps 2009).

71. Développé dans SERVET, *World Social Finance Summit*, 5 juin 2008, conférence : « Financiarisation et dynamique d'alternatives solidaires », Inaise, Québec.

72. *L'agriculture au service du développement*. Dans le même sens, voir le rapport *Finance for all* de la Banque mondiale.

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

Françoise BOURDARIAS, anthropologue, Maître de conférences à l'Université de Tours, en accueil 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.

castellobernardito@gmail.com

Isabelle GUÉRIN, économiste, chargée de recherches à l'IRD, UMR 201 Développement et sociétés (Université Paris 1-IRD), axe Travail et mondialisation.

isabelle.guerin@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

Bernard HOURS, anthropologue, axe Travail et mondialisation

bernard.hours@ird.fr

Santosh KUMAR, chercheur indépendant.

sankunny2002@yahoo.co.in

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

Patrick PILLON, anthropologue, directeur de recherches à l'IRD, UMR 201 Développement et sociétés (Université Paris 1-IRD), axe Travail et mondialisation.

patrick.pillon@ird.fr

Marc ROESCH, agro-économiste, chargé de recherche au Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement (CIRAD).

marc.roesch@cirad.fr

Mariam SANGARE, doctorante en économie à l'Université Toulouse 1 au Laboratoire d'études et de recherche sur l'économie, les politiques et les systèmes sociaux (LEREPS).

sangarem@hotmail.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, économiste, professeur à l'Institut des hautes études internationales et d'études du développement, Genève, et directeur de recherche associé à l'UMR 201 Développement et sociétés (Université Paris 1-IRD), axe Travail et mondialisation.

jean-michel.servet@graduateinstitute.ch

VENKATASUBRAMANIAN, ingénieur de recherche à l'Institut français de Pondichéry.

venkat@ifpindia.org

DES MÊMES AUTEURS

Pascale PHÉLINAS et Monique SELIM

- Anthropologues et économistes face à la globalisation* (avec Eveline BAUMANN, Laurent BAZIN, Pépita OULD-AHMED, Richard SOBEL) : L'Harmattan, coll. « Questions contemporaines », 2008, 275 p.
- L'argent des anthropologues, La monnaie des économistes* (avec Eveline BAUMANN, Laurent BAZIN, Pépita OULD-AHMED, Richard SOBEL), L'Harmattan, coll. « Questions contemporaines », 2008, 318 p.
- La mondialisation au risque des travailleurs* (avec Eveline BAUMANN, Laurent BAZIN, Pépita OULD-AHMED, Richard SOBEL), L'Harmattan, coll. « Questions contemporaines », 2007, 290 p.

Pascale PHÉLINAS

- Empleo alternativo en el Peru rural : un camino hacia el desarrollo*, Lima, IEP-IRD, 2009, 234 p.
- Turbulences monétaires et sociales, l'Amérique latine dans une perspective comparée* (avec Valeria HERNÁNDEZ, Pépita OULD-AHMED, Jean PAPAIL), L'Harmattan, coll. « Questions contemporaines », 2007, 401 p.
- L'action collective à l'épreuve de la globalisation* (avec Valeria HERNÁNDEZ, Pépita OULD-AHMED, Jean PAPAIL), L'Harmattan, coll. « Questions contemporaines », 2007, 254 p.
- Sustainability of rice cultivation in Thailand*, New York, Nova Science Publishers, 2001, 235 p.
- Entrepreneurship and socio-economic transformation in Thailand and Southeast Asia* (avec Xavier OUDIN, Jean-Christophe SIMON, Jean-Yves WEIGEL), Bangkok, ORSTOM/CUSRI, 1994, 338 p.
- Politique des prix du riz, incitation à la production et effet sur la répartition des revenus dans six pays africains*, Paris, ORSTOM, coll. « Travaux et Documents », 1987, 383 p.

Monique SELIM

- L'Ouzbékistan à l'ère de l'identité nationale* (avec Laurent BAZIN, Bernard HOURS), L'Harmattan, 2009, 368 p.
- Solidarités et compétences, pratiques et idéologies* (avec Bernard HOURS), L'Harmattan, coll. « Questions contemporaines », 2003, 362 p.

- Pouvoirs et marché au Vietnam*, tome I : *Le travail et l'argent*, 282 p. ;
tome II : *Les morts et l'État*, L'Harmattan, 2003, 302 p. Édition
roumaine : *Puterile și piața în Vietnam*, t. I : *Munca și banii*, 269 p.,
t. II : *Morții și Statul*, 285 p. Editura Curtea Veche, col. « Actual »,
Bucarest, 2009.
- Motifs économiques en anthropologie* (avec Laurent BAZIN),
L'Harmattan, 2001, 251 p.
- Démarches ethnologiques au présent* (avec Gérard ALTHABE),
L'Harmattan, 1998, 227 p. Édition italienne : *Approcci etnologici
della modernità*, L'Harmattan Italia, 2000.
- Politique et religion dans l'Asie du Sud contemporaine* (avec Gérard
HEUZÉ), Karthala, 1998, 250 p.
- Essai d'anthropologie politique sur le Laos contemporain, marché,
socialisme et génies* (avec Bernard HOURS), L'Harmattan, 1997,
391 p. Édition italienne : *Il Laos contemporaneo saggio di
antropologia politica*, L'Harmattan, Italia, 1998.
- Salariés et entreprises dans les pays du Sud* (avec Robert CABANES, Jean
COPANS), Karthala, 1995, 464 p.
- L'aventure d'une multinationale au Bangladesh, ethnologie d'une
entreprise*, L'Harmattan, 1991, 254 p. Publication en anglais : *The
experience of a multinational company in Bangladesh*, International
Center for Bengal Studies, 1995.
- Une entreprise de développement au Bangladesh, le centre de Savar*
(avec Bernard HOURS), L'Harmattan, 1989, 174 p.
- Urbanisation et enjeux quotidiens* (avec Gérard ALTHABE, Christian
MARCADET, Michèle de LA PRADELLE), Anthropos, 1985, 198 p.
Réédition 1993, L'Harmattan.
- Urbanisme et réhabilitation symbolique* (avec Gérard ALTHABE, Bernard
LÈGE), Anthropos, 297 p. Réédition 1993, L'Harmattan.

L'HARMATTAN, ITALIA
Via Degli Artisti 15 ; 10124 Torino

L'HARMATTAN HONGRIE
Könyvesbolt ; Kossuth L. u. 14-16
1053 Budapest

L'HARMATTAN BURKINA FASO
Rue 15.167 Route du P6 Patte d'oie
12 BP 226 Ouagadougou 12
(00226) 76 59 79 86

ESPACE L'HARMATTAN KINSHASA
Faculté des Sciences Sociales,
Politiques et Administratives
BP243, KIN XI ; Université de Kinshasa

L'HARMATTAN GUINEE
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 COTE D'IVOIRE
M. Etien N'dah Ahmon
Résidence Karl / cité des arts
Abidjan-Cocody 03 BP 1588 Abidjan 03
(00225) 05 77 87 31

L'HARMATTAN MAURITANIE
Espace El Kettab du livre francophone
N° 472 avenue Palais des Congrès
BP 316 Nouakchott
(00222) 63 25 980

L'HARMATTAN CAMEROUN
Immeuble Olympia face à la Carnair
BP 11486 Yaoundé
(00237) 99 76 61 66
harmattancam@yahoo.fr

L'HARMATTAN SENEGAL
« 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

La crise vue d'ailleurs

Au milieu d'une pléthore de discours explicatifs sur la crise, cet ouvrage se distingue par ses éclairages spécifiques :

- une perspective comparative sur des situations nationales contrastées, délaissées des regards ou les obsédant (Bolivie, Argentine, Équateur, Colombie, Sénégal, Mali, Inde et Chine) ;
- une analyse de l'intérieur des situations vécues par les acteurs et de leurs perceptions contradictoires de la crise, fondée sur une immersion de longue durée dans les populations étudiées ;
- une articulation des cadres et des contraintes globales, des rapports sociaux en jeu et des représentations des sujets.

Économistes et anthropologues ont voulu ici approfondir et retotaliser le phénomène social localisé de la crise. Ressentant le besoin de s'emparer de nombreux aspects évoqués par les individus, les collectifs, les institutions, ils ont œuvré dans, et selon leur discipline, qu'ils ont souvent débordée.

Ont participé à cet ouvrage :

Pascale Absi, Françoise Bourdarias, Bernard Castelli, Isabelle Guérin, Bernard Hours, Valeria A. Hernández, Santosh Kumar, Pascale Phélinas, Patrick Pillon, Marc Roesch, Mariam Sangare, Monique Selim, Jean-Michel Servet, Venkatasubramanian

Illustration de couverture : © Henri Lefebvre De Martelaere
Hope ?, 2009, crayon sur papier, 50 x 33 cm.



ISBN : 978-2-296-11544-6

26 €