

autrepart

Revue de sciences sociales au Sud

SON APOSTROPHE
POUR VOUS
INCROYABLE !
BAISSE DES FRAIS D'ENVOI
CÔTE D'IVOIRE VERS BURKINA

Services offerts:
Mandats Télémon (Rapide)
Boîtes Postales
Envois de lettres ou Paquets
Transferts western-union
Ouvertures de comptes CNE/CCP
Money-Express

Tarifs à partir de 1 575 FCFA (HT)
pour envoyer jusqu'à 25 000 FCFA

Depuis le 15 janvier 2007 les frais d'envoi
de la Côte d'Ivoire vers le Burkina Faso ont
baissé. Parce que la bonne nouvelle à vos
proches et l'absence de l'argent partent au
Burkina Faso dans notre réseau de plus de
300 points de vente.

WESTERN UNION

Transfert d'argent rapide et sûr dans le monde entier

L'ARGENT DES MIGRATIONS

ISSN
1278-3986

ISBN
978-2-7246-3310-8

SODIS
945 502.7

Prix
32 €

Rédaction
19, rue Jacob
75006 Paris - France

Périodicité
Revue trimestrielle

© 2014
Presses de la Fondation nationale
des sciences politiques/IRD

La revue *Autrepart* figure sur la liste
CNU/AERES

Illustration de couverture :

© O. Pliez, CNRS

Tous droits de traduction, d'adaptation et de reproduction par tous procédés réservés pour tous pays. En application de la loi du 1^{er} juillet 1992, il est interdit de reproduire, même partiellement, la présente publication sans l'autorisation de l'éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (3, rue Hautefeuille, 75006 Paris).

All rights reserved. No part of this publication may be translated, reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or any other means, electronic, mechanical, photocopying recording or otherwise, without prior permission of the publisher.

Un bulletin multilingue a été inséré
dans les exemplaires destinés aux abonnés de ce numéro.



SciencesPo.
Les Presses

IRD
Éditions

Autrepart est une revue à comité de lecture coéditée par l'Institut de Recherche pour le Développement (IRD) et les Presses de Sciences Po. Son objectif est de promouvoir la réflexion sur les sociétés du Sud pour mieux comprendre leurs dynamiques contemporaines et en montrer la diversité. Les phénomènes de mondialisation relativisent l'autonomie des États, les inégalités intra et internationales se creusent, des transformations majeures affectent tantôt les politiques des États, tantôt la nature même des institutions. Les réactions et les adaptations des sociétés du Sud à ces changements sont au cœur des interrogations de la revue. Le caractère transversal des sujets abordés implique en général de rassembler des textes relevant des différentes disciplines des sciences sociales.

COMITÉ DE PARRAINAGE

Claude Bataillon, Jean Coussy, Alain Dubresson,
Françoise Héritier, Hervé Le Bras, Elikia M'Bokolo,
Laurence Tubiana

COMITÉ DE RÉDACTION

Kali Argyriadis (IRD)
Isabelle Attané (INED)
Sylvie Bredeloup (IRD)
René Collignon (CNRS)
Arlette Gautier (Université de Brest)
Charlotte Guénard (Université Paris I-IEDES)
Christophe Z. Guilmoto (IRD)
Nolwen Henaff (IRD)
Marie-José Jolivet (IRD)
Évelyne Mesclier (IRD)
Pascale Phélinas (IRD)
Olivier Pliez (CNRS)
Laurence Quinty (CNRS)
Jean Ruffier (CNRS – Université de Lyon 3)
Jean-Fabien Steck (Université Paris Ouest - Nanterre)

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION

Michel Laurent

DIRECTRICE DE LA RÉDACTION

Nolwen Henaff

SECRÉTAIRE DE RÉDACTION

Irène Salvert

Autrepart, sur le site de l'IRD
www.autrepart.ird.fr

Indexé dans / Indexed in

- INIST-CNRS
- INGENTA
- African Studies Centre, Leiden, www.ascleiden.nl/Library/

Sommaire

« L'argent des migrations »

Éditeurs scientifiques : Isabelle Chort, Hamidou Dia

Isabelle Chort, Hamidou Dia, L'argent des migrations : les finances individuelles sous l'objectif des sciences sociales.....	3
Antoine Pécoud, Les transferts de fonds vus par les organisations internationales : construction d'un enjeu et élaboration d'un agenda politique international	13
Hugo Bréant, Migrations et flux monétaires : quand ceux qui restent financent celui qui part.....	31
Adèle Sutre, Des pièces d'or pour parcourir le monde. Les circulations transnationales de familles tsiganes au tournant du xx ^e siècle.....	53
Julien Debonneville, De la lutte contre la vulnérabilité aux transferts d'argent. La migration des travailleuses domestiques au prisme du dispositif migratoire philippin.....	69
Ève Bantman-Masum, Enjeux de la mobilité des Canadiens et Américains au Mexique : stratégies économiques des migrants et réponse des États	87
Marie Boltz-Laemmel, Paola Villar, Les liens des migrants internes et internationaux à leur ménage d'origine : portraits croisés de familles étendues sénégalaises	103
David Mahut, Les transferts financiers, un enjeu de reproduction sociale pour les enfants de la petite bourgeoisie bamakoise installés à Paris	121
Juliette Cleuziou, Argent russe, cérémonies tadjikes : faire et défaire les liens.....	137
Mélanie Kuhn-Le Braz, Transferts de fonds internes, Sud-Sud et Nord-Sud : une analyse comparative	155
Lucile Gruntz, Poules aux œufs d'or, petits patrons ou pigeons ? Usages et mésusages de l'argent des émigrés de retour du Golfe au Caire	173
Nasser Rebaï, Quand l'argent de la migration change la donne : développement agricole et dynamique foncière dans une localité de la province andine de l'Azuay (Équateur)	193
David Lessault, Des espaces parcourus aux lieux investis. Enquête auprès des Sénégalais installés en Europe	213
Aurélie Varrel, L'émergence d'un marché transnational de l'immobilier indien....	233
Annabelle Sulmont, La microassurance des familles transnationales : une fausse bonne idée	247
Kévin Maenhout, L'émergence d'un réseau commercial religieux transnational : la dévotion catholique au prisme de la migration bolivienne.....	265
Note de lecture.....	281
Résumés	284
Abstracts.....	289

Derniers numéros parus

- 2005 33 Inventer le patrimoine urbain dans les villes du Sud, *Galila El Kadi, Anne Ouallet et Dominique Couret*
- 34 Variations et Hommages
- 35 Les ONG à l'heure de la « bonne gouvernance », *Laëtitia Atlani-Duault*
- 36 Migrations entre les deux rives du Sahara, *Sylvie Bredeloup et Olivier Pliez*
- 2006 37 La migration des emplois vers le Sud, *Nolwen Henaff*
- 38 La globalisation de l'ethnicité, *Élisabeth Cumin*
- 39 Variations
- 40 Tourisme culturel, réseaux et recompositions sociales, *Anne Doquet et Sarah Le Menestrel*
- 2007 41 On dirait le Sud..., *Philippe Gervais-Lambony et Frédéric Landy*
- 42 Variations
- 43 Prospérité des marchés, désarroi des travailleurs ?, *Laurent Bazin et Pascale Phélinas*
- 44 Risques et microfinance, *Éveline Baumann et Jean-Michel Servet*
- 2008 45 La ville face à ses marges, *Alexis Sierra et Jérôme Tadié*
- 46 Restructurations agricoles au Sud et à l'Est, *Alia Gana et Michel Streith*
- 47 Variations et dossier « dynamiques urbaines »
- 48 Les mondes post-communistes. Quels capitalismes ? Quelles sociétés ?, *Cécile Batisse et Monique Selim*
- 2009 49 La fabrique des identités sexuelles, *Christophe Broqua et Fred Eboko*
- 50 Les produits de terroir au service de la diversité, *Marie-Christine Cormier-Salem et Bernard Roussel*
- 51 Variations
- 52 Régulation de naissances et santé sexuelle : où sont les hommes ?, *Armelle Andro et Annabel Desgrées du Loû*
- 2010 53 Vieillir au Sud, *Philippe Antoine et Valérie Golaz*
- 54 Éducation et conflits, *Magali Chelipi-den-Hamer, Marion Fresia et Éric Lanoue*
- 55 Variations
- 56 Migrations et transformations des paysages religieux, *Sophie Bava et Stephania Capone*
- 2011 57-58 La Famille transnationale dans tous ses états, *Élodie Razy et Virginie Baby-Collin*
- 59 Inégalités scolaires au Sud, *Nolwen Henaff et Marie-France Lange*
- 60 Variations
- 2012 61 Les nouvelles figures de l'émancipation féminine, *Agnès Adjamagbo et Anne-Emmanuèle Calvès*
- 62 Quel avenir pour la petite agriculture au Sud ?, *Valéria Hernández et Pascale Phélinas*
- 63 Les médicaments dans les Sud, *Carine Baxerres, Emmanuelle Simon*
- 64 Variations
- 2013 65 Savoirs sur l'eau : techniques, pouvoirs, *Olivia Aubriot et Jeanne Riaux*

L'argent des migrations : les finances individuelles sous l'objectif des sciences sociales

Isabelle Chort*, Hamidou Dia**

Mobilités des hommes, circulation des fonds

Les études sur les migrations sont nombreuses, mais peu abordent la question de l'argent frontalement. Face à un objet difficile à appréhender au plan scientifique d'une part, et intime pour nombre de migrants d'autre part, les chercheurs conduisent les investigations de façon indirecte, en particulier dans les travaux qualitatifs. Le fait que les enquêtes soient essentiellement conçues à partir des pays du Nord et menées auprès de migrants des Suds n'y est sans doute pas étranger : les immigrants et leurs groupes familiaux sont peu enclins à donner à des scientifiques l'accès à leurs mondes privés, d'autant que les contextes politiques et idéologiques ont pris une tournure passionnelle en matière d'immigration. Par conséquent, les connaissances sur l'argent des migrations proviennent encore trop souvent de données macroéconomiques produites par les institutions internationales à partir des comptabilités nationales ou de productions généralistes sur l'explication des phénomènes migratoires. Les questionnements autour de la nature et du vécu des liens entretenus par les ressortissants des pays des Suds avec leurs proches donnent matière à développer des réflexions portant sur le rôle de l'argent dans l'organisation des unités familiales et de production [Boubakri, 2005 ; Condé, Syr Diagne, 1986].

Ces interrogations reflètent un tournant dans la compréhension dominante des migrations au milieu de la décennie 1980. Les migrations étaient jusque-là perçues, notamment par les économistes, comme résultant d'un calcul individuel et liées au constat d'un développement inégal entre zones rurales et urbaines, mais aussi entre les pays occidentaux et d'autres parties du monde : dans ce cadre théorique, les individus étaient supposés comparer le revenu généré au lieu d'origine à celui espéré à destination et émigrer quand ils peuvent gagner davantage ailleurs [Sjaastad, 1962 ; Harris, Todaro, 1970]. À partir des années 1980, les économistes commencent à envisager les migrations comme des stratégies

* Économiste, maître de conférences à l'université Paris Dauphine, LEDa, UMR DIAL.

** Sociologue, chargé de recherche à l'IRD, UMR CEPED (IRD/Université Paris Descartes/INED).

familiales, notamment en réponse à des chocs [Stark, Bloom, 1985]. On assiste par conséquent à un changement de focale de la part des chercheurs, qui prennent désormais en compte l'insertion des individus dans des structures familiales. Des conjonctures économiques et climatiques contribuent dans certains cas sinon à détruire, du moins à remettre en cause les systèmes de production, imposant une redéfinition des activités au sein des groupes familiaux. Les sécheresses répétées dans le Sahel pendant les décennies 1970 et 1980 et les dynamiques agraires dans les Andes sont emblématiques à ce propos : pour faire face à la destruction des structures agricoles, les paysans expérimentent l'émigration internationale comme stratégie de diversification de revenus que la terre seule n'arrive plus à procurer [Schmitz, 2008 ; Lavigne-Delville, 1991 ; Cortes, 2000].

En Afrique de l'Ouest par exemple, les chercheurs mettent en évidence une organisation complexe : soit les aînés émigrent pendant quelques années puis retournent gérer les familles, passant le relais à un ou plusieurs cadets de façon à assurer la continuité des envois d'argent ; soit les plus âgés sédentaires – c'est-à-dire jamais engagés eux-mêmes dans les migrations – incitent les plus jeunes à se rendre à l'étranger pour assurer à leur tour la subsistance quotidienne et des achats de matériel agricole ou du bétail [Quiminal, 1991 ; Adams, 1977]. Des procédés divers et élaborés sont mobilisés pour assurer la régularité des transferts : la rumeur villageoise articulée à la rhétorique de l'honneur ; le contrôle social dans les pays d'immigration par les premiers arrivants ou encore la conjugalité à distance se traduisant par le maintien de l'épouse du migrant sur les sites d'origine [Dia, 2007 ; Chort, Gubert, Senne, 2012].

L'accent est souvent mis sur le poids que représentent les transferts pour les immigrants contraints de jongler au quotidien avec des budgets serrés ; mais la fierté éprouvée par les migrants qui participent au fonctionnement des économies domestiques dans leurs pays d'origine, dans un contexte de raréfaction des ressources et de baisse des revenus, est également mise en exergue [Minvielle, 1985]. Les contextes sud-américains et asiatiques offrent des exemples similaires : aux Philippines l'argent des migrants représente une part importante du budget des ménages et joue un rôle important dans le dynamisme du secteur tertiaire [Rodriguez, 2010]. Dans les Andes, ce sont les systèmes de production, à travers les exploitations familiales, qui sont renforcés par les transferts des travailleurs migrants [Cortes, 2000].

Les chercheurs en sciences sociales s'attachent moins à déterminer quels sont les montants en jeu qu'à comprendre les logiques à l'œuvre dans cette circulation de l'argent. Les économistes, en particulier, cherchent à identifier différents motifs de transfert au-delà de l'altruisme présupposé des migrants (pour une synthèse, voir Rapoport, Docquier [2006]). Avec la représentation de la migration comme stratégie familiale, l'idée d'une dette à rembourser dans le cadre de la réciprocité interne aux communautés est dominante. Elle est cependant nuancée par la mise en évidence des tensions générées par les pratiques et comportements économiques des immigrants, justiciables d'un processus long et diffus d'individuation à

l'œuvre au sein de familles dont les membres ne vivent pas au même endroit [Samuel, 1978 ; Manchuelle, 2004]. De ce fait, c'est moins l'argent que les dynamiques profondes qu'il révèle sur les sociétés d'émigration qui attire l'attention des spécialistes.

C'est notamment à travers les collectifs familiaux que les transferts sont objectivés dans les recherches, en prenant pour angle d'observation l'immigrant ou en enquêtant directement dans les pays d'émigration auprès des parents ou de leurs représentants, ou encore, plus rarement, en confrontant les deux points de vue [Chort, Gubert, Senne, 2012]. Mais la question des transferts d'argent relève aussi de l'étude des pratiques organisationnelles des migrants. En effet, un intérêt majeur s'est manifesté au début des années 1980 pour les associations d'immigrants développant des activités en lien avec leur pays d'origine. Aux États-Unis, ces organisations sont appelées *Migrants Hometown Associations* (HTA), alors qu'en Europe et en France en particulier, elles sont réputées travailler dans le cadre du développement et elles ont recours à diverses dénominations [Lacroix, 2012 ; Suarez-Orozco, 2007 ; Daum, 1998]. Réunis sur des bases villageoises, régionales, nationales ou parfois religieuses, des immigrants rassemblent des moyens par le biais de cotisations. Épaulés par des partenaires, ici des organisations non gouvernementales et des organismes de solidarité internationale ayant leur siège sur les territoires d'installation, ils conçoivent des projets à l'origine, parfois, de transformations dans les zones d'origine par la production de biens publics : infrastructures sanitaires, éducatives, hydrauliques, culturelles, culturelles et agricoles [Ba, 2007]. Les chercheurs se sont intéressés aux animateurs de ces organisations, aux caractéristiques de leurs membres, aux arbitrages faits par les associés pour être en mesure de supporter cet investissement à côté d'autres, aux logiques partenariales qui se déploient au cours de leur action, aux processus de délibération et à la réception de ces initiatives dans les pays d'émigration [Gonin, 2005]. Les secteurs faisant l'objet des investissements des associations d'immigrants renseignent sur leur capacité à mobiliser des ressources internes et à suppléer les États dans les domaines où ils peuvent se révéler défaillants, notamment dans les pays des Suds. La mise en évidence de cet aspect permet de bousculer les idées reçues en particulier sur la représentation misérabiliste dominante des migrants de certains Suds : les immigrants ne sont plus seulement des individus engagés dans des dynamiques qu'ils ignorent, ils écrivent aussi une part de leur histoire.

Une autre entrée pour étudier l'argent des migrations est celle de la figure du « migrant-investisseur » [Tapia, 2002 ; 1996]. Les immigrants dans les pays développés ne sont plus seulement envisagés comme des prolétaires occupant le bas des classes laborieuses ; ils sont désormais porteurs d'initiatives économiques individuelles et investissent dans différents secteurs d'activité et en premier lieu dans l'immobilier, en construisant des maisons et des immeubles dans leurs pays d'origine. Certes, les montants en jeu, les coûts et les revenus engendrés ne constituent pas forcément l'angle d'étude des chercheurs, mais ils apparaissent en filigrane. L'habitat connaît des mutations dans certains mondes ruraux et les paysages urbains se transforment rapidement ; les migrants y sont pour beaucoup, même si

les spécialistes mettent en garde contre une surestimation de leur rôle dans ces changements architecturaux [Tall, 2009 ; Bertrand, 2009 ; Ma Mung, 1996]. Les investissements dans d'autres domaines témoignent également de l'esprit d'initiative des migrants : le commerce, l'agriculture, les services [Ben Ali, 1996 ; Bredeloup, 2007 ; Tarrius, 2001]. Si ces recherches soulignent le potentiel d'accumulation et de réinvestissement suscité par les mobilités, elles n'en relèvent pas moins les difficultés rencontrées par les immigrants dans leur pays d'origine : déconnexion progressive des contextes locaux, méconnaissance des instruments juridiques et financiers sur place, manque de confiance à l'égard des pouvoirs publics, impréparation au monde de l'entreprise, etc. Les travaux documentent les difficultés de ces nouveaux investisseurs au quotidien : détournement de l'argent par des partenaires, corruption des fonctionnaires pour obtenir des facilités administratives et modèles gestionnaires inadaptés aux contextes locaux. Il arrive même que certains reculent face à ces obstacles et fassent le choix de retourner au salariat dans les pays où ils avaient émigré [Dia, 2007]. Les analyses soulignent les tensions autour de la sécurisation des fonds investis et mettent l'accent sur l'émergence de gestionnaires des fonds envoyés par les migrants ; ces nouvelles figures sont choisies en dehors des cercles de parenté, de façon à entourer la circulation de l'argent d'une certaine discrétion, afin de soustraire les revenus de la migration à la redistribution négociée ou contrainte au sein des groupes domestiques [Mboup, 2001].

Ce sont les études sur le co-développement des années 2000 qui posent en de nouveaux termes la problématique des transferts. Les débats quittent la sphère individuelle, privée, familiale, parfois associative pour engager les États et les politiques publiques portées par les pays d'immigration du Nord [Massiah, 2008 ; Guenguant, 1996]. Une pluralité de voix se fait entendre sur ce sujet : les organisations financières internationales, le système onusien, les organisations non gouvernementales, les associations d'immigrants, les partis politiques et les médias [Dia, 2013 ; de Wenden, 2010]. Popularisé en 1981 par la gauche au pouvoir en France, le concept de co-développement rendait compte de l'effort de construction d'une cohérence autour des politiques de développement entre partenaires marquant leur volonté de coopérer sur des bases plus ou moins égales. Une évolution sémantique s'opère à partir de la fin des années 1990 : on ne parle plus des États, mais des migrants, dont il s'agit de valoriser les capacités multiformes (techniques, intellectuelles, financières, etc.) au profit de leur pays d'origine [Nair, 1997]. Au cours de la décennie 2000, l'institutionnalisation politique du co-développement en fait un instrument de mobilisation des ressources des immigrants pour un investissement orienté vers des secteurs réputés productifs ; une telle orientation des transferts, encadrée par des mesures d'accompagnement, est supposée contribuer à fixer sur place, c'est-à-dire dans certains pays des Suds, les candidats à l'émigration. Officiellement, il ne s'agit pas d'encourager au retour des immigrants, même si les pratiques publiques des gouvernements concourent à faire prévaloir l'idée [Guiraudon, 2008 ; Daum, 1998]. À partir des débats sur le co-développement, des anthropologues, enrichissent l'approche des transferts en élargissant les

discussions aux effets collatéraux de la circulation de l'argent sur le fonctionnement des sociétés d'origine. P. Levitt souligne l'importance des *social remittances* ; les émigrés n'envoient pas seulement des fonds au pays, mais ils y importent aussi des techniques, des normes¹. De ce fait, de nouvelles pratiques émergent localement, fruit de confrontations dynamiques entre différentes socialisations politiques, associatives, professionnelles, amicales, philosophiques, religieuses et syndicales [Salzbrunn, 2002 ; Kane, 2002]. Cette circulation intense d'idées, de normes et de personnes, couplée à la sophistication des moyens de communication connectant plusieurs parties du monde, pose autrement la question du lien financier noué par des individus dispersés dans le monde. La transnationalisation des familles s'accroît avec la constitution d'unités plurielles sur une diversité de territoires [Razy, Baby Collin, 2011]. Sur plusieurs sites, un phénomène intergénérationnel est à l'œuvre. *In fine*, les auteurs questionnent la pérennité des transferts dans le contexte de la transnationalisation [Dia, 2010]. Les enfants et petits-enfants d'immigrants développent-ils des pratiques similaires à celles de leurs prédécesseurs ? Envoyent-ils de l'argent ? Sont-ils inscrits dans des circuits d'échanges monétaires engageant les pays d'origine de leurs parents ou de leurs grands-parents ?

Ce dossier de la revue *Autrepart* contribue à une meilleure compréhension de la problématique de l'argent des migrations en questionnant des perspectives antérieures, en témoignant surtout de l'universalité du phénomène migratoire, loin des débats politico-médiatiques spécifiques aux pays d'immigration du Nord.

L'argent des migrations, des institutions aux individus

Le premier article pose d'emblée la question de la délimitation de l'objet de ce numéro. A. Pécoud met en lumière le rôle des organisations internationales dans la construction du questionnement autour de l'argent des migrations à partir d'un corpus de rapports et publications d'organisations internationales, notamment la Banque mondiale. L'auteur montre en particulier que l'insistance sur les transferts financiers des migrants et leur lien avec le développement des pays d'origine, au détriment d'autres flux et finalités, répond à des logiques de concurrence entre organisations internationales et d'acceptabilité politique par les États de l'émergence des migrations dans l'agenda international. La responsabilité des organisations internationales dans la délimitation étroite des flux migratoires ainsi que des flux financiers qui en découlent est également soulignée dans l'article de H. Bréant, qui dénonce l'absence de visibilité des flux financiers Sud-Nord associés aux mobilités Sud-Nord. L'auteur complète ce constat avec l'étude des transferts envoyés et reçus par des migrants togolais et comoriens en Europe et montre que le sens de circulation de l'argent est un marqueur du milieu social, mais détermine aussi le sens des obligations familiales, l'autonomie et la durée des projets migratoires.

1. « Social remittances are the ideas, behaviours, identities, and social capital that flow from host to sending countries communities. » [Levitt, 1999]

Les trois textes suivants illustrent la nécessité de sortir de la définition étroite et contemporaine de l'argent des migrations comme transferts effectués par des migrants des Suds installés au Nord en direction de leur ménage d'origine. Ces trois articles posent de manière différente la question du rôle des États dans la circulation des migrants et de l'argent. Avec une approche historique, A. Sutre s'appuie sur les archives des services d'immigration nord-américains pour étudier le rôle de l'or dans les migrations tsiganes de la fin du XIX^e et du début du XX^e siècle. L'or des Tsiganes circule avec eux, et, à l'origine laissez-passer, est mis en scène dans un processus d'apprentissage mutuel, pour figurer l'identité tsigane aux yeux des employés des services d'immigration. Les deux articles suivants ont des problématiques contemporaines. L'article de J. Debonneville aborde le rôle de l'État philippin dans le façonnement des migrations, souvent Sud-Sud, de ses ressortissantes à partir de l'observation ethnographique de centres de formation de travailleuses domestiques : les pouvoirs publics orchestrent les mobilités et contribuent à construire des carrières d'émigrantes autour des idées de docilité et d'employabilité dans les contextes d'immigration ; ils promeuvent également par ces formations les envois d'argent vers les Philippines. E. Bantman étudie les stratégies des États d'Amérique du Nord et centrale pour attirer, retenir et taxer les flux de capitaux liés aux migrations d'agrément de Nord-Américains retraités ou actifs aisés.

L'argent des migrations est ensuite abordé sous l'angle des recompositions et obligations qu'il induit au sein des familles de migrants. Les contributions illustrent la tension entre le désir d'autonomie des migrants et la réalisation d'un projet collectif, entre la pression sociale et l'aspiration à la réussite individuelle, cristallisée autour de l'argent des migrations. M. Boltz-Laemmel, et P. Villar étudient, dans le cas du Sénégal, les transferts liés aux migrations internes et internationales au sein du réseau familial, le poids de la norme sociale et les stratégies individuelles d'évitement. D. Mahut montre l'ambiguïté du projet migratoire de jeunes diplômés de la bourgeoisie bamakoise qui le considèrent comme l'unique solution pour parvenir à une autonomie financière loin des pressions familiales dans un contexte économique local bloqué et tenir leur place dans le circuit de la dette intergénérationnelle. Dans un tout autre contexte, J. Cleuziou analyse l'impact de la migration et de l'argent des migrants du Tadjikistan, en Russie, sur les alliances matrimoniales, la redistribution des rôles au sein des ménages et la tension entre le désir d'autonomie des jeunes hommes migrants et les attentes de leur famille restée au pays. Les incompréhensions nées de la vie à distance sont renforcées par les significations différentes associées aux revenus gagnés à l'étranger.

L'article de M. Kuhn-Le Braz pose aussi la question des transferts des migrants à destination de leur ménage d'origine, mais adopte un point de vue plus large, en étudiant, à partir de données d'enquêtes-ménages représentatives au niveau national, les déterminants des transferts de migrants de quatre pays africains (Burkina Faso, Sénégal, Kenya et Ouganda), en fonction de la destination des migrants, interne ou internationale.

Les deux articles suivants posent la question du retour, de la manière dont est investi l'argent des migrations et son impact sur les sociétés d'origine. L'argent des migrations apparaît ainsi comme un instrument de différenciation sociale modelant le développement urbain dans le cas de migrants égyptiens de retour au Caire (L. Gruntz), et comme un facteur de modernisation agricole, de mobilité sociale et de redéfinition des rapports de pouvoir dans un village des Andes (N. Rebaï). Les choix d'investissement de l'argent gagné en migration confortent les liens avec le pays d'origine, comme le montre l'article de D. Lessault, qui interroge la logique spatioéconomique des investissements immobiliers de migrants sénégalais en Europe. Les lieux investis ne sont pas nécessairement les zones de naissances ; ils doivent être mis en rapport avec d'autres paramètres comme la qualification, le niveau des revenus et les parcours effectués par les migrants avant qu'ils ne se fixent à un endroit donné.

Les trois derniers articles de ce numéro abordent, dans des contextes différents, la question de l'argent des migrations à partir des nouveaux marchés que cet argent contribue à faire naître, en s'intéressant aux acteurs, en particulier aux « professionnels », de ces marchés : marché de l'immobilier indien de luxe à destination des émigrés (A. Varrel), marché de la micro-assurance à destination des familles des migrants mexicains (A. Sulmont), marché des cérémonies religieuses au sein de la diaspora bolivienne (K. Maenhout).

L'éventail géographique couvert par les articles de ce numéro rend compte de l'universalité du phénomène migratoire. Quatre continents sont en effet représentés et bien souvent, les courants migratoires étudiés établissent des liens entre eux.

Sur le continent américain, A. Sutre étudie ainsi les circulations des Tsiganes venus d'Europe entre différents pays d'Amérique du Nord. Le Mexique est au centre de l'article d'E. Bantman, en tant que pays d'installation de migrants nord-américains, alors que c'est comme pays d'émigration qu'il est étudié par A. Sulmont, comme l'Équateur dans l'article de N. Rebaï. D. Maenhout suit quant à lui la diaspora bolivienne dans différents pays d'Amérique latine et jusqu'en Espagne. Deux pays asiatiques dont l'économie est fortement dépendante des transferts sont étudiés par J. Debonneville (Philippines) et J. Cleuziou (Tadjikistan). A. Varrel fait quant à elle le lien entre l'Inde d'une part et la péninsule arabique et les États-Unis d'autre part, où sont installés les émigrants aisés qui sont au cœur de son analyse. Quatre pays africains (Burkina Faso, Sénégal, Kenya et Ouganda) sont étudiés dans une perspective comparative par M. Kuhn-Le Braz. L'analyse de M. Boltz-Laemmel et P. Villar est centrée sur le Sénégal, mais évoque en filigrane les migrations internationales, notamment dans les pays voisins et en Europe. Trois articles portent sur différentes communautés de migrants africains en Europe : Sénégalais (D. Lessault), Maliens (D. Mahut), Togolais et Comoriens (H. Bréant).

La diversité des articles réunis témoigne de la réussite du pari de proposer un numéro pluridisciplinaire sur l'argent des migrations. Sociologues, ethnologues,

géographes, historiens, économistes, et politistes ont des lectures complémentaires de ce thème et la juxtaposition de leurs contributions en fait apparaître la richesse, loin des définitions réductrices par ailleurs dénoncées dans certains des articles du numéro.

Les contributions de ce numéro font état d'une grande diversité des méthodologies utilisées qui permettent de saisir différents aspects de cet objet commun et parfois se répondent. Une majorité de textes s'appuient sur des données d'enquête ethnographique (J. Debonneville, E. Bantman, D. Mahut, J. Cleuziou, N. Rebaï, L. Gruntz, H. Bréant, M. Boltz-Laemmel et P. Villar, K. Maenhout). Plusieurs d'entre eux adoptent une démarche ethnographique multisituée, particulièrement adaptée à l'étude de populations migrantes (H. Bréant, M. Boltz-Laemmel et P. Villar, K. Maenhout). Le dispositif de l'enquête exploitée par D. Lessault est également multisitué, mais c'est une approche biographique qui est privilégiée pour reconstituer les trajectoires migratoires. A. Varrel met quant à elle en perspective les résultats de son enquête auprès de professionnels du secteur immobilier indien grâce à l'analyse d'un corpus de sites Internet spécialisés. C'est en s'appuyant sur sa connaissance interne du secteur de la microfinance mexicaine qu'A. Sulmont parvient à restituer les enjeux du lancement d'un nouveau produit d'assurance. M. Kuhn-Le Braz fait quant à elle le choix de la représentativité en présentant une analyse statistique à partir de données collectées par la Banque mondiale auprès de ménages de migrants dans quatre pays africains. Or la contribution d'A. Pécoud questionne la production même de ces données en développant une analyse critique du discours des organisations internationales à partir d'un corpus de publications de ces organisations. Enfin, l'étude d'A. Sutre s'appuie sur les archives des services d'immigration nord-américains au tournant du XX^e siècle.

Ces différentes contributions mettent en avant différents angles temporels et points de vue sur les flux financiers liés aux migrations. La question de l'argent de la migration peut ainsi être étudiée avant le départ (J. Debonneville), ou après le retour (L. Gruntz, N. Rebaï), du point de vue des migrants (D. Lessault, D. Mahut) ou des ménages de migrants recevant des remises (M. Kuhn-Le Braz), en croisant les témoignages de migrants émetteurs (mais aussi parfois récepteurs) de transferts et ceux de membres de leur ménage qui les reçoivent ou les envoient (M. Boltz-Laemmel et P. Villar, H. Bréant, J. Cleuziou), ou encore du point de vue d'acteurs extérieurs à la migration qui cherchent à capter, canaliser ou orienter ces flux financiers, qu'il s'agisse des organisations internationales (A. Pécoud), des États (A. Sutre, J. Debonneville, E. Bantman), d'associations et d'ONG (K. Maenhout, A. Sulmont) ou d'acteurs du secteur privé (A. Varrel).

Bibliographie

- ADAMS A. [1977], *Le Long voyage des gens du fleuve*, Paris, Maspero, 222 p.
 BA A. [2007], *Acteurs et territoires du Sahel*. Lyon, ENS éditions. 260 p.

- BEN ALI D. [1996], « L'impact des transferts des résidents marocains à l'étranger (RME) sur l'investissement productif », *Séminaire sur la migration internationale*, 6-7 juin 1996, Rabat, CERED, p. 345-362.
- BERTRAND M. [2009], « Les migrants internationaux dans les villes ouest-africaines », *Politique africaine*, n° 114, p. 156-170.
- BOUBAKRI H. [2005], « Les effets des réseaux transnationaux sur l'économie locale et régionale à Tataouine (Sud-est tunisien) », in CHAREF M., GONIN P. (dir.), *Émigrés-Immigrés dans le développement local*, Agadir, ORMES, p. 133-158.
- BREDELOUP S. [2007], *La Diam's pora de la vallée du fleuve Sénégal*, Toulouse. Presses universitaires du Mirail, IRD éditions, 301 p.
- CHORT I., GUBERT F., SENNE J.-N. [2012], "Migrant Networks as a Basis for Social Control: Remittance Incentives Among Senegalese in France and Italy", in GURGAND M., LAMBERT S., RAPOPORT H., ZENOU Y. (ed.), Special issue on "Migration and Development", *Regional Science and Urban Economics*, vol. 42, n° 5, p. 858-874.
- CONDÉ J., SYR DIAGNE P. [1986], *Les Migrations internationales Sud-Nord : une étude de cas : les migrants maliens, mauritaniens et sénégalais de la vallée du fleuve Sénégal*, en France, Paris, OCDE, 154 p.
- CORTES G. [2000], *Partir pour rester : survie et mutation de sociétés paysannes andines (Bolivie)*, Paris, IRD, 413 p.
- DAUM C. [1998], *Les Associations de Maliens en France : migrations, développement et citoyenneté*, Paris, Karthala, 253 p.
- DIA H. [2013], « Le Migrazioni internazionali senegalesi sfide scientifica e prospettive politica », *Afrische e Orienti*, n° 7, p. 67-81.
- DIA H. [2010], « Les villages multi-situés sénégalais dans la nouvelle configuration migratoire mondiale », *Hommes et migrations*, n° 1286-1287, p. 234-244.
- DIA H. [2007], « Les investissements des migrants de la vallée du fleuve Sénégal : confiance et conflits d'intérêts », *Revue européenne des migrations internationales*, vol. 23, n° 3, p. 29-49.
- GONIN P. [2005], « Jeux d'acteurs et enjeux territoriaux : quelles migrations pour quel développement ? L'exemple du bassin du fleuve Sénégal (République du Mali) » in CHAREF M., GONIN P. (dir.), *Émigrés-Immigrés dans le développement local*, Agadir, Éditions Sud-Contact, p. 259-278.
- GUENGUANT J.P. [1996], « Migrations internationales et développement : les nouveaux paradigmes », *Revue européenne des migrations internationales*, vol. 12, n° 2, p. 107-121.
- GUIRAUDON V. [2008], « Une lutte contre "les passeurs" qui se retourne contre les victimes », in RODIER C., TERRAY E. (dir.) *Immigration : fantasmes et réalités*, Paris, La Découverte, p. 110-117.
- HARRIS, J. R., TODARO, M.P. [1970], "Migration, Unemployment and Development: A Two Sector Analysis", *The American Economic Review*, vol. 60, n° 1, p. 126-142.
- KANE A. [2002], "Senegal's Village Diaspora and The People Left Behind", in BRYCESON D., VUORELLA U. (eds.), *The Transnational Family*, London, Berg Publishers, p. 245-263.
- LACROIX T. [2012], « Transnationalisme villageois et développement : Kabyles algériens, Chleuhs marocains en France et Panjabis indiens en Grande-Bretagne », *Revue européenne des migrations internationales*, vol. 28, n° 1, p. 71-84.
- LAVIGNE-DELVILLE P. [1991], *La Rizière et la valise. Irrigation, migration et stratégies paysannes dans la vallée du fleuve Sénégal*, Paris, Syros, 232 p.

- LEVITT P. [1999], "Social Remittances : A Local-Level, Migration-Driven Form of Cultural Diffusion", *International Migration Review*, vol. 32, n° 124, p. 926-949.
- MANCHUELLE F. [2004], *Les Diasporas des travailleurs Soninké (1848-1960)*, Paris, Karthala, 349 p.
- MASSIAH G. [2008], « Le co-développement, otage de la « maîtrise des flux », in RODIER C., TERRAY E. (dir.), *Immigration : fantasmes et réalités*, Paris, La Découverte, p. 89-95.
- MA MUNG E. [1996], *Mobilités et investissements des émigrés (Maroc, Tunisie, Turquie, Sénégal)*, Paris, L'Harmattan, 272 p.
- MBOUP M. [2001], *Les Sénégalais d'Italie. Émigrés, agents du changement social*, Paris, L'Harmattan, 172 p.
- MINVIELLE J.-P. [1985], *Paysans-migrants du Fouta-Toro*, Paris, Éditions de l'ORSTOM, 282 p.
- NAÏR S. [1997], *Rapport de bilan et d'orientation sur la politique de codéveloppement liée aux flux migratoires*, Paris, La Documentation française, 41 p.
- QUIMINAL C. [1991], *Gens d'ici, gens d'ailleurs*, Paris, Christian Bourgeois, 223 p.
- RAPOPORT H., DOCQUIER F. [2006], "The Economics of Migrants' Remittances", in KOLM S., MERCIER YTHIER J. (ed.), *Handbook on the Economics of Giving, Reciprocity and Altruism*, volume 1, chapitre 17, North-holland. Elsevier, p. 1135-1198.
- RAZY E., BABY-COLLIN V. [2011] « La famille transnationale dans tous ses états », *Autrepart*, n° 57-58, p. 7-22.
- SALZBRUNN M. [2002], "Hybridization of Religious and Political Practices amongst West African Muslim Migrants in Paris", in BRYCESSON D., VUORELLA U. (ed.), *The transnational family*, London, Berg Publishers, p. 217-229.
- SAMUEL M. [1978], *Le Proletariat africain noir en France*, Paris, Maspero, 262 p.
- SCHMITZ J. [2008], « Migrants ouest-africains vers l'Europe : historicité et espaces moraux », *Politique africaine*, n° 109, p. 5-15.
- SJAASTAD L.A. [1962], "The Costs and Returns of Human Migration", *Journal of Political Economy*, vol. 70, n° 4, p. 80-93.
- STARK O., BLOOM D.E. [1985], "The New Economics of Labor Migration", *American Economic Review*, vol. 75, n° 2, p. 173-178.
- SUAREZ-OROZCO M. [2007], *Learning in the Global Era : International Perspectives on Globalisation and Education*. Berkeley, University of California Press, 336 p.
- TALL S.-M. [2009], *Investir dans la ville africaine : les émigrés et l'habitat à Dakar*, Paris, Karthala, 286 p.
- TAPIA DE S. [2002], « Migration internationale et entrepreneuriat turc », in HÉRAN F. (dir.), *Immigration, marché du travail, intégration*, Paris, La Documentation française, p. 167-178.
- TARRIUS A. [2001], « Au-delà des États-nations : des sociétés de migrants », *Revue européenne des migrations internationales*, vol. 17, n° 2, p. 37-61.
- WIHTOL DE WENDEN C. [2010], *La Question migratoire au XXI^e siècle : migrants, réfugiés et relations internationales*, Paris, Presses de Sciences Po, 266 p.

Les transferts de fonds vus par les organisations internationales : construction d'un enjeu et élaboration d'un agenda politique international

*Antoine Pécoud**

Les sommes d'argent que les migrants envoient dans leur pays d'origine sont devenues, en l'espace de quelques années, l'objet de débats approfondis au niveau international. Le volume des transferts de fonds – 414 milliards de dollars en 2013 selon la Banque mondiale [2013] – a attiré l'attention des acteurs du développement, à commencer par les organisations internationales (OI). Ces dernières en ont fait un argument central dans leurs préconisations en matière de politiques migratoires et de développement. Cet article analyse la manière dont les organisations internationales perçoivent les transferts de fonds¹ et construisent un agenda politique basé sur les conséquences supposées de ces transferts sur le développement.

L'article débute par une description de la lente émergence des enjeux migratoires au niveau international (partie 1) et de la manière dont un discours international sur les migrations s'est constitué au cours des deux dernières décennies (partie 2). Il présente ensuite le contenu de ce discours et le rôle qu'y jouent les transferts de fonds (partie 3), ainsi que les rapports entre ce discours et la recherche scientifique sur la question (partie 4). Il met en évidence la vision des OI quant à la manière dont les États, les banques et les migrants devraient interagir (partie 5). Cependant, cette représentation des transferts de fonds et de leur utilité pour le développement n'est pas neutre et s'inscrit dans un contexte politique et

* Professeur de sociologie, université de Paris 13.

1. Les transferts de fonds sont généralement entendus comme les sommes d'argent que les migrants internationaux envoient dans leur pays d'origine, le plus souvent à des membres de leur famille ou de leur entourage. Cette définition sommaire fait cependant l'objet de débats. Le Fonds monétaire international (FMI), par exemple, a développé une définition beaucoup plus précise des transferts de fonds, utilisée pour l'élaboration des statistiques à ce sujet [FMI, 2009]. Dans une perspective plus sociologique, Carling [2008, p. 46-48] souligne l'hétérogénéité potentielle des transferts de fonds, qui ne prennent pas tous la forme stéréotypée mentionnée ci-dessus (l'argent ne va pas toujours aux pays d'origine des migrants, n'est pas toujours envoyé par les migrants eux-mêmes, etc.). Enfin, Levitt a proposé le concept de « transferts de fonds sociaux » (*social remittances*) pour désigner les flux non-monnaires (idées, valeurs, normes, pratiques, compétences, aspirations, etc.) qui circulent entre les migrants et leur société d'origine, et qui peuvent avoir des conséquences sur le développement [Levitt, Lamba-Nieves, 2011].

idéologique spécifique, qui valorise certains aspects de la réalité tout en faisant l'impasse sur d'autres (partie 6). La conclusion présente quelques réflexions en cours à la Banque mondiale, selon lesquelles les transferts de fonds devraient s'insérer dans des stratégies financières de développement (partie 7).

L'internationalisation des enjeux migratoires

Enjeu transnational par définition, les migrations internationales ont pourtant longtemps été absentes de l'agenda des OI et des débats au sein de ce que l'on appelle la « communauté internationale ».

Historiquement, l'Organisation internationale du travail (OIT) fut, dès sa création en 1919, la première OI à aborder les enjeux migratoires, sous l'angle de la protection des droits des travailleurs migrants. La période 1870-1914, fréquemment qualifiée de « première mondialisation », avait été caractérisée par des migrations de travail importantes. Aux yeux, notamment, des organisations syndicales (membres, au même titre que les États et les employeurs, de l'OIT), ces dernières représentaient une menace pour les conditions de travail en permettant aux employeurs de mettre en concurrence travailleurs migrants et non migrants. Il convenait donc d'accroître la protection dont disposaient les migrants afin d'empêcher des discriminations de traitement trop importantes. Mais les efforts de l'OIT butèrent sur le contexte de l'époque, marqué par la crise économique des années 1930 et l'exacerbation des nationalismes [Rosental, 2006]. Après la Seconde Guerre mondiale, dans une époque de croissance économique et de besoin renouvelé de main-d'œuvre étrangère, l'OIT entreprit de nouvelles négociations qui débouchèrent sur deux conventions, adoptées en 1949² et 1975³.

Ce fut ensuite l'ONU qui prit le relais, en adoptant en 1990, la Convention internationale des Nations Unies sur les droits de tous les travailleurs migrants et des membres de leur famille, l'instrument de droit international le plus ambitieux en la matière, relevant du Haut-Commissariat aux droits de l'homme et non de l'OIT. Mais les États ont fait preuve de réticence vis-à-vis de ces traités, qu'il s'agisse de ceux de l'OIT ou de l'ONU. La Convention de l'ONU n'a ainsi été ratifiée que par une cinquantaine d'États, et par aucun pays d'immigration occidentale. Ce sont les pays d'origine des migrants qui sont favorables à ces initiatives internationales, dans l'espoir de renforcer la protection dont disposent leurs citoyens émigrés. Malgré près d'un siècle d'efforts, les OI ne sont donc pas parvenues à faire des droits des travailleurs migrants un réel enjeu de coopération internationale [de Guchteneire, Pécoud, 2010]. Cet échec contraste avec le « succès » de la question des réfugiés qui, avec la création du HCR en 1950 et l'adoption de la Convention de Genève (1951), est devenue un domaine d'action légitime des Nations Unies. Cette distinction entre « réfugiés » et « migrants »

2. Convention 97 sur les travailleurs migrants (révisée).

3. Convention 143 sur les travailleurs migrants (dispositions complémentaires).

s'est accompagnée d'une fragmentation institutionnelle qui a vu les enjeux relatifs à la mobilité des personnes dispersés entre plusieurs agences : OIT, HCR, Haut-Commissariat aux droits de l'homme, sans parler de l'Organisation internationale pour les migrations (OIM), qui ne fait pas partie du système des Nations Unies, mais qui a connu une forte expansion au cours des deux dernières décennies [Geiger, Pécoud, 2014].

C'est au début des années 1990 que les enjeux migratoires refirent surface au niveau international, cette fois-ci sous un angle plus socio-économique que juridique, en relation notamment avec les questions de développement. Le contexte post-Guerre froide est doublement favorable. La fin de l'opposition systématique entre États-Unis et URSS laisse entrevoir la possibilité de forger des consensus mondiaux sur certaines questions « non sécuritaires » ou « sociales » (comme les migrations ou le développement, mais aussi le droit des femmes, l'environnement, le racisme, etc.). Par ailleurs, les migrations commencent alors à apparaître comme une menace pour la stabilité des États : l'écroulement de l'URSS, la guerre dans les Balkans, les possibles conséquences du changement climatique sur les déplacements de personnes, les réseaux mafieux qui « trafiquent » des migrants, sont autant de facteurs qui, dans un contexte de mondialisation croissante, inspirent aux États la peur de perdre la maîtrise des flux migratoires. Si cette crainte a essentiellement débouché sur le renforcement du contrôle des frontières, elle a aussi facilité la recherche parallèle de « solutions » aux « problèmes » posés par les migrations, comme celle qui passerait par la coopération multilatérale. De tels contextes de crise sont propices aux OI, qui peuvent en « profiter » pour proposer leurs solutions aux États et apparaître comme des recours possibles [Ambrosetti, Buchet de Neuilly, 2009].

C'est ainsi que les politiques migratoires firent l'objet d'un chapitre de la Déclaration du Caire issue de la Conférence mondiale sur la population et le développement (1994) ; à partir des années 2000, on assiste à une multiplication sans précédent d'initiatives internationales sur le sujet : on peut notamment mentionner la publication de rapports (voir ci-dessous), l'organisation de conférences internationales (comme le Dialogue de haut niveau sur les migrations et le développement à l'ONU, organisé en 2006 et en 2013, ou le Forum mondial sur les migrations et le développement, qui se tient annuellement depuis 2007), et des reconfigurations institutionnelles (comme la création, en 2006, du Groupe mondial sur la migration, qui regroupe les OI qui travaillent sur ces questions).

Naissance d'un discours international sur les migrations

L'émergence des migrations comme un enjeu légitime pour les OI s'est accompagnée de l'élaboration de ce que l'on pourrait qualifier de « discours international sur les migrations » (DIM). Celui-ci propose une vision d'ensemble des enjeux migratoires, identifiant à la fois les problèmes et les solutions à y apporter et légitimant une approche de ces enjeux fondée sur la coopération entre États et

l'implication des OI. Pour qu'un thème émerge au niveau international et pour qu'il puisse faire l'objet de débats ou de projets, il faut en effet qu'il existe préalablement une doxa partagée par tous les acteurs concernés, à commencer par les États de départ et de destination. Face aux divergences de vue et d'intérêt qui existent entre ces derniers, le DIM propose une interprétation apaisée et consensuelle des questions migratoires, sans laquelle ces dernières ne pourraient pas être mises à l'ordre du jour. Il ne gomme certes pas les dissensions, mais constitue un socle commun qui permet l'ébauche de concertations.

Les transferts de fonds et, plus généralement, les relations entre migration et développement sont au cœur du DIM. Ils s'insèrent dans une représentation optimiste des migrations selon laquelle celles-ci permettraient de favoriser le développement des pays de départ tout en répondant aux besoins des pays de destination (en termes de marché du travail ou de démographie en particulier), et en permettant aux migrants d'accroître leur niveau de vie. Cet objectif (dit « gagnant-gagnant-gagnant » ou *triple win*) permet de fédérer les intérêts des États, ainsi que d'autres acteurs comme le secteur privé (qui voit son besoin de main-d'œuvre étrangère et flexible reconnu) ou ce que les instances internationales appellent la « société civile » c'est-à-dire les ONG ou les associations qui œuvrent en faveur des droits et du bien-être des migrants [Geiger, Pécoud, 2010].

Ces idées sont développées dans un ensemble de rapports qui composent le corpus du présent article : citons en particulier les sept rapports de la série *World Migration Reports* publiés par l'OIM depuis 2000 (voir notamment OIM [2010]), le rapport de la Commission mondiale sur les migrations et le développement [CMMI, 2005], celui de la Banque mondiale sur les transferts de fonds [Banque mondiale, 2005], le Rapport sur le développement humain du PNUD consacré, en 2009, aux questions migratoires [PNUD, 2009], le rapport du Secrétaire général de l'ONU sur les migrations [Nations Unies, 2006], et le rapport de l'OIT sur les migrations de main-d'œuvre [OIT, 2006]. Cette liste n'est pas exhaustive, mais donne une vue d'ensemble des idées contenues dans le DIM, et ce d'autant plus que ces rapports sont répétitifs et débouchent sur des conclusions presque identiques. Malgré les divergences qui existent entre agences (par exemple, entre l'approche économique (néo)classique du développement par la Banque mondiale et celle en termes de « développement humain » du PNUD), l'analyse du contenu de ces rapports révèle surtout, comme on le verra, leur convergence intellectuelle et idéologique.

On peut légitimement se demander pourquoi lire et, à plus forte raison, pourquoi analyser le DIM. Il s'agit en effet d'un corpus de rapports non seulement répétitifs, mais aussi souvent indigestes et piètrement écrits, dont l'impact concret sur la réalité et les politiques migratoires est de surcroît discutable. C'est là une caractéristique des discours internationaux dans leur ensemble : l'ONU et ses différentes agences ont produit au fil des décennies une quantité imposante de rapports sur un vaste éventail de sujets, accompagnés de « recommandations » qui sont souvent restées lettre morte. Ces documents affichent des objectifs

extraordinairement ambitieux (développement, paix, droits de l'homme, etc.) qui tranchent à la fois avec les faibles moyens des institutions qui les produisent et avec leur ton technocratique, mesuré et apolitique [Rist, 2002]. On peut donc craindre que le DIM ne rejoigne sous peu ce cimetière des bonnes intentions et que sa capacité à infléchir les réalités migratoires ne soit tellement faible qu'il ne vaille même pas la peine d'être lu.

Le présent article repose sur un postulat différent. Il a en effet souvent été observé que si les OI ne peuvent influencer directement le cours des choses, elles peuvent proposer des lectures de la réalité qui s'avèrent influentes [Barnett, Finnemore, 1999]. L'ONU a ainsi joué un rôle important dans la promotion de concepts, de valeurs ou de normes qui structurent la manière dont un grand nombre d'acteurs perçoivent et évaluent la réalité. Par exemple, les notions de « développement », avec ses variantes « durable » ou « humain », ou de « sécurité humaine », si elles n'ont pas été directement inventées par les Nations Unies, n'en doivent pas moins une bonne partie de leur popularité à l'utilisation massive qui en a été faite par cette institution. La popularité de ces notions peut de surcroît perdurer malgré l'échec de leur mise en œuvre : les efforts en termes de « développement » par exemple, n'ont pas débouché sur le rattrapage des pays « développés » par les pays « en voie de développement » [Nay, 2010] ; mais malgré cet échec, la notion même de développement demeure l'un des principaux critères par lesquels le monde est pensé et organisé.

À cette fonction normative s'ajoute le rôle des OI en termes de production de données. Comme on le verra ci-dessous, dans le cas des transferts de fonds, la Banque mondiale n'a pas seulement contribué à établir un cadre conceptuel et politique selon lequel ces sommes d'argent sont vitales pour le développement et doivent être reconnues comme telles par les États. Elle produit également les données, reprises ensuite par beaucoup d'autres organisations (ainsi que par des chercheurs), qui viennent étayer ce cadre analytique. Cela s'inscrit dans une volonté d'établir des politiques qui seraient « fondées sur les faits » (*evidence-based*) – ce qui confère une certaine influence aux institutions qui génèrent ces données.

Transferts de fonds, développement et migrations dans le DIM

La relation entre migration et développement est au cœur du DIM et reflète ses contradictions et ambiguïtés. Elle fédère en effet deux préoccupations partiellement incompatibles : du point de vue des États de destination, l'enjeu est de contrôler les flux migratoires et de développer les régions d'origine afin de réduire la pression migratoire ; pour les États d'origine, l'objectif est de faire des migrations une source d'aide au développement [Badié *et al.*, 2008]. C'est là un exemple particulièrement évident de la manière dont le DIM construit les questions migratoires d'une manière qui rend possible, du moins superficiellement, une passerelle entre les intérêts divergents des États. La relation entre migration et développement se décompose ensuite en trois enjeux principaux : (1) la « fuite des cerveaux »

et les pertes que les migrations qualifiées occasionnent pour les pays de départ ; (2) le rôle des « diasporas », c'est-à-dire des communautés de migrants, dans le développement de leur région d'origine ; et (3) les transferts de fonds.

Ces trois éléments sont étroitement liés [Freitas, Levatino, Pécoud, 2012]. La « fuite des cerveaux » est un problème qu'il est difficile de nier, qui est régulièrement soulevé par les gouvernements des pays de départ ainsi que par les ONG, et que le DIM aborde avec difficulté : de façon très schématique, l'intérêt des pays de destination est d'attirer les migrants qualifiés et capables de bien s'intégrer sur leur marché du travail ; l'intérêt des pays de départ est au contraire de retenir ces personnes, qui ont parfois été formées à leur frais et qui pourraient répondre à leurs besoins en matière de développement (dans le domaine de la santé, de l'éducation, de la recherche-développement, etc.). Il est donc délicat de trouver un terrain d'entente [Levatino, Pécoud, 2013]. Une solution possible passe par les « diasporas de la connaissance », c'est-à-dire par le rôle des émigrés qualifiés, qui peuvent rentrer au pays, y investir, s'engager à distance grâce aux nouvelles technologies, etc. [Meyer, 2008]. Mais si cette solution paraît simple et attirante, elle suppose des conditions qui ne sont pas toujours réunies, à savoir à la fois le bon vouloir de ces émigrés et leur capacité à circuler d'un pays à un autre, laquelle n'est pas systématiquement compatible avec les stratégies des États en matière de contrôle des migrations. Dans ce contexte, les transferts de fonds constituent l'illustration la plus robuste du lien entre migrations et développement : contrairement au rôle des diasporas, il est apparemment aisé de chiffrer le montant des transferts de fonds et de « prouver » l'impact positif des migrations sur le développement.

La Banque mondiale leur a consacré un rapport entier, intitulé *Economic Implications of Remittances and Migration* [Banque mondiale, 2005]. L'objectif de ce document est triple : (1) comprendre la dynamique des transferts de fonds et les facteurs qui déterminent leur volume et leur direction ; (2) analyser leur impact (macro- et micro-économique sur la pauvreté, la consommation, les inégalités, les investissements, etc.) ; et (3) étudier la manière dont les politiques devraient traiter les transferts de fonds afin d'améliorer leurs conséquences sur le développement. La démarche est scientifique et normative : on cherche non seulement à comprendre ce que sont les transferts de fonds, mais aussi à identifier ce qu'ils devraient être et les stratégies à mettre en place pour atteindre cet objectif. Par ses différents travaux sur le sujet, la Banque mondiale a ainsi placé les transferts de fonds au cœur des débats sur les migrations et le développement et en a fait un objet des politiques publiques, digne d'attention de la part des gouvernements et des experts en développement.

Selon le DIM, les transferts de fonds présentent de nombreux avantages. Ils représentent des sommes très importantes ; de plus, leur caractère contracyclique les rend moins aléatoires que d'autres sources de revenus :

« Les transferts de fonds des migrants représentent aujourd'hui près du triple de l'aide publique au développement (APD) accordée aux pays à faible revenu et elles constituent la deuxième source de financement extérieur pour les pays en

développement après l'investissement direct à l'étranger (IDE). De manière significative, les remises de fonds ont tendance à être plus prévisibles et stables que l'IDE ou l'APD. [...] Il ressort d'éléments recueillis par la Banque mondiale que lorsqu'un pays rencontre des difficultés politiques ou économiques, ses citoyens vivant et travaillant à l'étranger soutiennent leurs compatriotes en augmentant les sommes qu'ils envoient chez eux. » [CMMI, 2005, p. 28]

L'impact des transferts de fonds dans les régions de départ est donc positif :

« Les remises de fonds procurent manifestement les bénéfices les plus directs et immédiats aux personnes qui les reçoivent, dont beaucoup [...] sont parmi les membres les plus pauvres de la société. Elles aident leurs bénéficiaires à sortir de la pauvreté, augmentent et diversifient les revenus familiaux, constituent une assurance contre les risques, permettent aux membres d'une famille de bénéficier des opportunités d'éducation et de formation et fournissent une source de capital pour la création de petites entreprises. Lorsqu'elles sont utilisées pour l'achat de biens et de services ou investies dans des projets communautaires ou dans des entreprises exigeantes en main-d'œuvre, elles profitent aussi à une plus large partie de la population que les personnes qui les reçoivent directement de parents travaillant à l'étranger. » [*Op. cit.*, p. 29]

Le DIM reconnaît cependant « divers aspects négatifs » aux transferts de fonds [*op. cit.*, p. 31], concernant notamment l'inégale distribution de ces fonds dans les pays d'origine, la variabilité de ces sommes (qui tendent à décliner à mesure que les migrants s'installent durablement à l'étranger), la pression sociale et psychologique exercée sur des migrants sommés d'envoyer des sommes conséquentes, et la désincitation au travail, la dépendance et le consumérisme qu'ils risquent d'engendrer dans les régions de départ. Cependant, ces défauts ne conduisent pas le DIM à remettre en cause son insistance sur les transferts de fonds, mais au contraire à distinguer entre « bons » et « mauvais » transferts et à concevoir des stratégies pour favoriser les premiers au détriment des seconds.

Les OI et la recherche scientifique

Une question qui mérite d'être posée à ce stade concerne la compatibilité des arguments du DIM avec la recherche scientifique sur les transferts de fonds. Celle-ci s'est développée massivement depuis quelques années et a permis une meilleure connaissance des mécanismes socio-économiques à l'œuvre dans les transferts de fonds, ainsi que de leurs conséquences sur les sociétés et les économies des pays de départ. De plus, et comme indiqué ci-dessus, les OI tendent à justifier leurs recommandations par les données empiriques. Il est donc logique de s'interroger sur le degré de convergence entre les études disponibles et les prises de position contenues dans le DIM. Bien qu'apparemment simple et raisonnable, cette question s'avère cependant extrêmement complexe, et ce pour deux raisons principales.

La première tient à l'hétérogénéité des résultats scientifiques. Les revues de la littérature disponibles soulignent régulièrement l'impossibilité de dégager des conclusions univoques à partir du grand nombre de travaux sur les transferts de

fonds [Ghosh, 2006 ; de Haas, 2005 ; Kapur, 2004]. En fonction du pays concerné, de la période, de l'échelle et de la méthode d'analyse, les résultats diffèrent. Même l'étude d'un cas empirique unique peut déboucher sur des résultats complexes à interpréter : par exemple, les transferts de fonds peuvent à la fois sortir de la pauvreté certains segments de la population des pays d'origine et générer un climat de dépendance peu propice au développement. De plus, la littérature est fragmentée entre plusieurs approches : le fossé entre études économiques et travaux d'inspiration socio-anthropologique, en particulier, rend difficile une interprétation globale des résultats. Cette situation n'est pas étonnante ; il serait au contraire surprenant que la majorité des études converge vers un même résultat. Face à des incertitudes de ce genre, les OI soulignent généralement le besoin de meilleures données et de davantage de recherche. Mais Carling doute, à juste titre, de la possibilité même de dégager une « vérité » à propos des transferts de fonds [2008, p. 59]. À cet égard, le DIM repose sur l'illusion, courante, mais regrettable, que les faits parleront d'eux-mêmes et qu'il suffit d'étudier la réalité pour la comprendre et l'améliorer.

La seconde raison est liée moins au contenu des travaux disponibles qu'à leurs conditions de production. La question de la validation des thèses du DIM par les recherches sur les transferts de fonds n'a en effet de sens que si l'on postule une certaine étanchéité entre la production de connaissances et les débats politiques. Carling [2008, p. 45] souligne l'accroissement spectaculaire du nombre de travaux sur les transferts de fonds depuis une vingtaine d'années, qui s'explique moins par l'accroissement des sommes d'argent concernées (les volumes des transferts ont certes augmenté, mais beaucoup moins que le nombre d'études sur le sujet), que par l'intérêt politique pour leurs conséquences sur le développement. Ce lien entre intérêts politique et scientifique se manifeste dans les problématiques traitées : comme le montrent les revues de la littérature, la majorité des travaux sur les transferts de fonds se posent plus ou moins toujours la même question, relative à l'impact de ces fonds sur le développement, et font donc écho aux préoccupations du DIM. Même si ces travaux ne valident pas les positions politiques contenues dans le DIM, ils s'inscrivent néanmoins dans un cadre paradigmatique qui est largement façonné par l'intérêt politique pour les transferts de fonds. Il est difficile de dissocier le débat normatif des discussions scientifiques et le DIM se justifie donc en invoquant des travaux qu'il a lui-même contribué à susciter. De façon plus immédiate, ces liens entre production de connaissances et débats politiques se matérialisent dans les rapports qui constituent le corpus de cet article, lesquels sont en effet écrits en coopération avec les principaux spécialistes des questions migratoires. C'est là un des effets de l'influence cognitive des OI évoquée plus haut : en s'emparant d'un thème, elles contribuent à définir un agenda politique et scientifique qui exerce une certaine influence sur d'autres acteurs (chercheurs, donc, mais aussi ONG, par exemple).

L'État, les banques et les migrants

Le DIM ne se contente pas d'analyser les mécanismes à l'œuvre dans les transferts de fonds ou leurs conséquences dans les pays de départ ; il aspire à utiliser les connaissances ainsi acquises pour élaborer des recommandations politiques à l'attention des États. Cette approche normative soulève immédiatement la question de la légitimité des interventions étatiques extérieures dans ce qui relève de la gestion de revenus privés par les migrants eux-mêmes. Le DIM est sensible à ce problème et ne cesse de proclamer son respect pour le caractère privé de ces sommes d'argent. « Fundamentally, remittances are private funds. » affirme ainsi la Banque mondiale [2005, p. xvi]. Selon la CMMI [2005, p. 29], « Il est impératif que le caractère privé de ces fonds, qui appartiennent aux migrants et à leurs familles, soit reconnu. »

Mais par ailleurs, ces mêmes rapports consacrent des centaines de pages à réfléchir aux différentes manières d'optimiser ces transferts. La CMMI poursuit ainsi en notant que « Le volume des remises reçues par de nombreux pays d'origine est aujourd'hui si élevé [...] qu'il est primordial de canaliser leur potentiel pour la promotion d'une croissance économique durable. » [2005, p. 30] Il s'ensuit une oscillation permanente entre volonté d'intervenir et respect de l'autonomie des migrants : selon l'ONU, « On pourrait beaucoup faire pour accroître les bienfaits des envois de fonds, tout en respectant le caractère privé de ces fonds. » [2006, p. 14]

Pour surmonter cette contradiction, le DIM aspire à instruire les migrants, de telle sorte qu'ils fassent par eux-mêmes les « bons » choix en matière de transferts de fonds. Selon l'OIT [2006, p. 33], il est nécessaire « d'offrir des incitations pour favoriser l'investissement productif des envois de fonds dans les pays d'origine ». La CMMI suggère que « migrants et bénéficiaires des transferts doivent être en mesure de prendre des décisions bien fondées concernant l'utilisation de ces ressources. Foyers et communautés dans les pays d'origine devraient être aidés, par une formation adéquate et l'accès à des facilités de microcrédit, à faire bon usage des fonds transférés. » [2005, p. 30] La nature de cette « formation » n'est pas précisée, mais cette recommandation illustre le caractère normatif du DIM : les migrants sont certes libres de disposer à leur guise de leurs revenus, mais il serait tout de même souhaitable qu'ils décident « librement » de les dépenser d'une manière qui favorise le développement. Bakewell [2008] souligne le caractère moralisateur de ce type d'argument, qui suppose que les migrants sont liés par une responsabilité particulière à leur pays d'origine et que ceux qui dépensent « vainement » leur argent (en consommant plutôt qu'en investissant, par exemple) se rendraient coupables d'une faute morale – un reproche qui est rarement adressé aux citoyens des pays développés.

Dans le même ordre d'idées, le DIM s'immisce dans l'économie domestique des familles de migrants transnationaux en affichant sa préférence pour certains mécanismes de prise de décisions. Il en va ainsi du rôle des femmes : le PNUD [2009, p. 82] loue leur « tendance à renvoyer chez elles une plus grande part de

leurs revenus et de manière plus régulière, bien que leurs salaires inférieurs impliquent souvent des montants absolus moins élevés » que ceux des hommes ; la migration des femmes serait ainsi plus bénéfique. De plus, les femmes feraient meilleur usage des transferts de fonds : selon la CMMI, « ce sont les femmes qui font l'usage le plus efficace des remises de fonds » [2005, p. 30] et il convient donc d'accroître leur influence dans la gestion budgétaire des familles de migrants.

Un autre enjeu concerne la relation entre les migrants et leur entourage resté au pays, jugé moins digne de confiance ; le DIM est d'avis que, si les migrants travaillent dur pour aider leur famille, l'argent qu'ils envoient est souvent mal utilisé, du fait notamment de l'éloignement des migrants et de leur incapacité à peser sur les dépenses. Il faudrait donc « permettre aux migrants d'exercer un plus grand contrôle sur l'utilisation des fonds qu'ils transfèrent, en leur offrant des possibilités d'acheter directement des biens ou des services, plutôt que de laisser ce type de transactions entre les mains de membres de leur famille » [CMMI, 2005, p. 30]. C'est aussi ce qui motive l'appel à encourager une gestion collective, par les migrants, de leurs transferts de fonds. Le cas des « HTA » (*Hometown Associations*) est régulièrement cité comme un exemple à suivre. Apparues parmi les migrants latino-américains en Amérique du Nord dans les années quatre-vingt-dix, ces associations permettent une centralisation des fonds et leur investissement dans des projets collectifs au service de la ville d'origine. Comme le note la CMMI, « les associations de citoyens d'une même ville natale et les organismes des diasporas peuvent jouer un rôle important en rassemblant des fonds et en les transférant collectivement vers leur lieu d'origine, pour qu'ils soient utilisés dans des projets d'infrastructures ou d'autres projets qui profiteront à des communautés plutôt qu'aux ménages individuellement » [CMMI, 2005, p. 30 ; voir aussi Banque mondiale, 2006, p. 95-96].

Une autre stratégie pour accroître l'impact des transferts de fonds est, selon le DIM, d'éviter la circulation informelle de cet argent et d'avoir recours aux services des banques et des institutions financières. Selon l'OIM, « It is generally agreed that remittances transferred through formal rather than informal systems are more likely to be leveraged for development. » [2010, p. 47-48] De plus, « Les transferts de fonds officiels et enregistrés sont préférables aux mouvements informels parce qu'ils réduisent le risque d'exploitation des migrants et des bénéficiaires par des réseaux clandestins de blanchiment d'argent » [CMMI, 2005, p. 30]. Selon l'OIM, les moyens d'atteindre cet objectif sont clairs :

« The best ways to optimize formal remittance flows are already well understood. These include reducing the costs and increasing the speed and efficiency of formal transfers – for example, through the promotion of competition between transfer providers; disseminating information to both migrants and receivers about opportunities for formal transfers and the risks of informal transfers; providing training in financial literacy; and promoting the development of new technologies for money transfer (for instance, using cell phones). » [OIM, 2010, p. 48]

Le DIM est unanime à critiquer les services des institutions financières qui, comme Western Union par exemple, imposent des coûts « scandaleusement

élevés » [CMMI, 2005, p. 29], qui découragent les migrants et les incitent à préférer des canaux informels. La CMMI recommande donc « une concurrence accrue au sein du système de transfert officiel » qui devrait permettre « une plus grande transparence dans le secteur des services financiers pour que les migrants puissent aisément établir une comparaison entre les coûts pratiqués par les différents fournisseurs de services » [2005, p. 29]. De même, l'OIT parle de « réduire les coûts de transfert des envois de fonds, notamment en réduisant les frais de transaction, en facilitant l'accessibilité des services financiers, en offrant des incitations fiscales et en encourageant une plus grande concurrence entre les établissements financiers » [2006, p. 33-34]. Les migrants devraient donc devenir les clients avertis et bien informés de services bancaires performants, grâce à « des programmes de formation de base en matière financière [qui] devraient être mis en place pour aider les migrants à mieux comprendre les systèmes bancaires officiels de leur pays d'accueil et à y accéder » [CMMI, 2005, p. 30]⁴.

Le rôle des États est donc d'œuvrer à mettre en place un système bancaire plus favorable aux migrants et à leurs transferts de fonds : « Les gouvernements peuvent faire beaucoup pour accroître la concurrence sur le marché des envois de fonds et maintenir la pression en vue de la réduction des commissions... Il importe également d'élargir l'accès aux banques et aux services bancaires » [Nations Unies, 2006, p. 72]. De façon plus générale, les États doivent s'efforcer de se montrer « à la hauteur » des transferts de fonds ; le DIM estime en effet que ceux-ci ne peuvent avoir un impact positif sur le développement que si les pays de départ leur offrent un cadre favorable : « Sans des systèmes financiers sains, des monnaies stables, un climat favorable à l'investissement et une administration honnête, même la réception de transferts à grande échelle et sur longue durée aurait peu de chances de contribuer à une croissance durable » [CMMI, 2005, p. 31]. La Banque mondiale [2005, p. xi] avertit que l'apport des migrations au développement ne dispense pas les pays moins développés de mettre en œuvre des politiques adaptées : « However, migration should not be viewed as a substitute for economic development in the origin country – development ultimately depends on sound domestic economic policies. » En d'autres termes, les transferts de fonds, loin de reléguer les États à un rôle passif, réactivent les principes bien établis de « bonne gouvernance » dans les pays moins développés.

Les zones d'ombre d'un monde idéal

Dans le monde rêvé du DIM, les migrants sont soucieux du développement de leur région d'origine et font des choix judicieux quant à la manière de dépenser

4. La nécessité d'« instruire » les migrants est soulignée de manière récurrente par le DIM. De façon quelque peu paternaliste, ce dernier estime en effet que les migrants sont souvent mal informés, naïfs ou ignorants, ce qui les conduit à faire de mauvais choix. Par exemple, l'immigration illégale s'expliquerait en partie par les illusions que les migrants potentiels se font à propos de la vie dans les pays de destination : des campagnes d'information (ou de « sensibilisation ») permettraient donc de dissiper ces illusions et de modifier le comportement des migrants [Pécoud, 2011].

au mieux l'argent qu'ils y envoient. Ils sont en cela aidés par un environnement bancaire au sein duquel règne une saine concurrence, lequel permet à des migrants bien informés d'avoir accès à des services financiers de qualité au meilleur prix. Les États veillent à favoriser cette compétition entre établissements bancaires tout en créant un environnement économique favorable aux investissements des migrants. Le DIM crée ainsi un horizon idéal, vers lequel devraient tendre les gouvernements, mais aussi le secteur privé et les migrants eux-mêmes.

Le DIM ne présente pas ce monde idéal comme une option politique parmi d'autres, mais comme un scénario en tout point désirable, qui ne ferait que des gagnants et ne saurait donc être contesté. L'insistance sur les « données » suggère par ailleurs que le monde rêvé du DIM n'est pas le fruit d'une idéologie ou d'une réflexion politique, mais le résultat d'un raisonnement objectif sur la meilleure manière d'améliorer l'état de la planète. Il n'y a là rien de nouveau : cette approche apolitique et technocratique est une des formes contemporaines du pouvoir [Shore, Wright, 1997] et s'exprime de manière particulièrement évidente dans la rhétorique et les pratiques des OI [Müller, 2009]. De par leur nature intergouvernementale, ces dernières ne peuvent pas prétendre jouer un rôle politique ou adopter une position ouvertement idéologique – d'où une insistance sur leur « expertise » et le rôle « technique » auquel elles disent aspirer. Il est donc nécessaire d'analyser l'envers du décor et de dévoiler, du moins en partie, ce qui se cache derrière cette valorisation des transferts de fonds.

Une première remarque concerne les intérêts des OI elles-mêmes et le contexte dans lequel s'élabore le DIM. La tentative d'introduire les transferts de fonds dans les débats sur le développement se fait en effet dans un contexte défavorable : la doxa dominante dans le milieu du développement est encore assez indifférente aux enjeux migratoires, lesquels sont notamment absents des Objectifs du millénaire pour le développement (OMD) adoptés en 2000 pour une réalisation à l'horizon 2015. Un des objectifs du DIM est de combler cette lacune et de faire des migrations un élément des politiques de développement. Le PNUD, par exemple, constate que « Jusqu'à présent, les stratégies nationales de développement et de réduction de la pauvreté dans les pays en développement ont eu tendance à ne pas reconnaître le potentiel de la mobilité. » [2009, p. 91] Dans la mesure où la période actuelle est marquée par les débats sur « l'après 2015 » (c'est-à-dire sur la doxa sur le développement qui s'imposera après l'expiration des OMD), chaque OI affiche son expertise et ambitionne de se positionner comme un acteur central des politiques à venir. Le DIM est ainsi ouvertement *pro domo* : le PNUD affirme par exemple que « Les gouvernements ont fort à gagner des conseils techniques dispensés par des organes spécialisés » [2009, p. 124] – parmi lesquels on compte naturellement le PNUD. Le contexte de rivalité entre OI alimente également cette dynamique.

Skeldon [2008] note en outre que l'association entre migration et développement est une stratégie qui répond aux réticences des États vis-à-vis de l'intervention d'instances internationales dans le domaine des migrations. Établir un lien

systématique entre le sujet politiquement sensible que sont les migrations et un thème consensuel et incontesté comme le développement permet donc de légitimer l'intérêt des OI pour les migrations. Dans ce contexte, les transferts de fonds représentent la meilleure « preuve », observable et chiffrable, de l'impact des migrations sur le développement ; ils constituent un argument de poids pour convaincre les États de prendre en compte les réalités migratoires dans les politiques de développement, et pour confier aux OI le soin de mettre sur pied des projets qui associent migration et développement.

Ce rapport entre migrations et développement est donc le produit d'une construction de la réalité – construction qui n'est pas aussi naturelle et évidente que ce que le DIM voudrait faire croire, et pas nécessairement consensuelle et neutre d'un point de vue politique ou idéologique [Geiger, Pécoud, 2013]. Derrière le DIM, ou à sa marge, il y a ainsi un ensemble d'éléments non retenus dans sa construction de la réalité. C'est le cas par exemple des interactions entre politiques commerciales et migrations : selon certaines études, les subventions des États occidentaux à leur secteur agricole nuit aux pays moins développés, en les empêchant d'exporter leurs produits à des prix compétitifs – ce qui réduit les perspectives d'emploi dans ces pays et favorise l'émigration [Martin, Abella, 2009]. Ce sujet est très timidement abordé par la CMMI [2005, p. 14], mais ne fait l'objet d'aucun développement. Un autre exemple concerne le commerce des armes et ses conséquences sur l'instabilité dans certaines régions émettrices de migrations, sujet probablement trop sensible pour être abordé par le DIM. En d'autres termes, l'association entre « migration et développement » n'est pas nécessairement infondée, mais cache d'autres types d'associations (« migration et politiques commerciales », « migration et vente d'armes »), qui ne sont jamais abordés et restent absents de l'agenda des OI – et, plus généralement, des débats académiques et politiques sur les migrations.

D'autres observateurs ont souligné que l'intérêt des OI et des acteurs du développement pour les transferts de fonds s'expliquait par l'idéologie qui domine aujourd'hui ces débats. Depuis le discours fondateur de Truman en 1949, le développement a fait l'objet de différentes doctrines successives ; comme l'observe Rist [1996], l'échec d'un paradigme débouche sur la création d'une nouvelle approche, censée remédier aux insuffisances passées. Les transferts de fonds s'inscrivent à cet égard dans la défiance à l'égard des macro-projets pilotés par les États ou les grandes entreprises, auxquels on préfère la micro-initiative individuelle. Les migrants et les citoyens des pays moins développés deviendraient alors des entrepreneurs qui améliorent leur situation en faisant appel à leurs propres ressources communautaires, sans attendre l'aide de leur gouvernement ; dans cette vision entrepreneuriale, voire néolibérale, l'État et sa bureaucratie s'effacent au profit des individus et des institutions financières, ce qui permettrait d'éviter les problèmes de corruption, clientélisme et autres formes de mauvaise utilisation des fonds destinés au développement [Kapur, 2004 ; Simmons, 2008].

Il s'ensuit que les espoirs placés dans les transferts de fonds correspondent peut-être autant à une « mode » idéologique et politique qu'à une réalité empiriquement

observable. Comme indiqué plus haut, les données et études disponibles débouchent sur des résultats contrastés. Selon Muhirwa [2012], les transferts de fonds n'ont qu'un impact limité sur le développement et, surtout, ne compensent pas la perte occasionnée par les migrations qualifiées. Leur popularité n'est donc pas uniquement étayée par les « faits », mais tient à ce qu'ils sont compatibles avec les intérêts politiques des États, et en particulier des États de destination. À cet égard, on peut souligner le lien entre transferts de fonds et programmes de migrations temporaires de travail. Ces derniers font aujourd'hui l'objet d'un renouveau d'intérêt [Castles, 2006] et de nombreuses recommandations du DIM : « Les États et le secteur privé devraient envisager l'option d'une mise en place de programmes de migration temporaire judicieusement conçus pour répondre aux besoins économiques des pays d'origine et de destination. » [CMMI, 2005, p. 18]

De tels programmes permettent aux pays de destination de recruter les migrants dont ils estiment avoir besoin, et aux pays d'origine d'obtenir la garantie de leur retour (ce qui permet en particulier de prévenir la « fuite des cerveaux »). Même si cela est rarement mentionné explicitement, ces programmes permettent aussi d'éviter les « problèmes » liés à l'intégration et les coûts relatifs à la présence de la famille du travailleur migrant, puisque ce dernier (ou cette dernière) migre seul(e)⁵. Du point de vue des transferts de fonds, les migrations temporaires constituent une option politique attirante : les migrants ne s'intègrent pas durablement et laissent leur famille au pays, deux conditions connues pour maximiser les sommes d'argent qui seront envoyées. Les Philippines sont souvent citées comme un exemple à cet égard : en « exportant » des millions de ses citoyens depuis plusieurs décennies, cet État s'est assuré une place parmi les pays recevant le plus d'argent de la part des émigrés (voir par exemple CMMI [2005, p. 19]). La valorisation des transferts de fonds est donc pleinement compatible avec les intérêts des États et peut légitimer une forme de *statu quo* dans les politiques migratoires, puisque les programmes de migrations temporaires ont été largement pratiqués en Europe (durant les Trente Glorieuses notamment) et sont encore actuellement une forme dominante de migrations de travail (dans les pays du Golfe, par exemple).

Conclusion

Dans certaines publications récentes (voir notamment Ketkar, Ratha [2009]), la Banque mondiale développe des pistes sur la manière dont les transferts de fonds pourraient être utilisés afin de faciliter l'insertion des pays pauvres dans les mécanismes de la finance internationale. Cette insertion serait rendue nécessaire par la diminution des fonds publics pour le développement, qui obligerait les États

5. Cet argument est mentionné dans le *World Economic and Social Survey 2004* de l'ONU, qui note que « For destination countries, temporary migration might present fewer difficulties of social integration » [ONU, 2004, p. xx]. Remarquons que cette valorisation des migrations de travail temporaires est donc difficilement compatible avec d'autres objectifs affichés par le DIM, comme l'accès à certains droits (non-discrimination ou regroupement familial, par exemple) ou ce que les OI appellent la « cohésion sociale ». Il s'ensuit un ensemble de contradictions internes au DIM, qui diminuent sa cohérence.

moins développés à se tourner vers des modes de financement privés, dits « innovants ». Une des pistes explorées concerne par exemple l'utilisation des transferts de fonds comme une garantie de revenus à moyen ou long terme. La difficulté pour les États pauvres qui cherchent à se financer sur les marchés internationaux tient en effet à leur faible crédibilité, qui augmente le risque (et donc le coût) de leurs emprunts. Dans ce contexte, l'existence de revenus jugés stables, comme ceux qui découlent des réserves de matière première (pétrole et gaz, notamment), est un atout majeur, car les banques peuvent exiger que ces revenus soient prioritairement utilisés pour rembourser le crédit qu'elles ont accordé. Pour les pays qui n'ont pas de telles ressources, mais qui disposent d'une forte population émigrée, les transferts de fonds pourraient donc faciliter l'accès au crédit, dans la mesure où ils sont jugés stables, contracycliques, et peu susceptibles de décroître à l'avenir.

Si elles n'ont pas – à ma connaissance – fait l'objet de recommandations formelles dans des rapports comme ceux qui composent le DIM, ces pistes de réflexion s'inscrivent dans le prolongement logique de la manière dont le DIM aborde les transferts de fonds. Le DIM est, on l'a vu, soucieux d'inclure les transferts de fonds dans les circuits financiers légaux et d'éviter la circulation informelle et non déclarée de billets de banque. Un autre de ses objectifs est de faire des migrants des clients avertis des institutions financières, à la fois en les formant et en augmentant la concurrence entre banques pour réduire leurs commissions. C'est effectivement à ces conditions que les transferts de fonds peuvent faire l'objet des montages financiers envisagés par la Banque mondiale. L'introduction des transferts de fonds dans la finance du développement exige aussi une connaissance approfondie du volume et de la nature de ces flux, ne serait-ce que parce qu'il devient nécessaire d'établir des prévisions. On mesure là encore le travail à la fois cognitif et empirique des OI, et en particulier de la Banque mondiale : les transferts de fonds ne sont en rien une nouveauté, mais, en braquant les projecteurs sur ce phénomène, en leur donnant un rôle dans les politiques de développement, et en collectant les données qui permettent d'étayer leur importance, les OI transforment la nature des transferts de fonds. D'un phénomène ancien, mais largement ignoré et perçu comme marginal, les transferts de fonds deviennent un objet pour les politiques publiques et un vecteur de développement.

Certes, d'un point de vue étroitement empirique et réaliste, rien ne dit que le DIM parvienne véritablement à modifier la réalité des transferts de fonds, lesquels ne vont pas changer simplement parce que la Banque mondiale s'intéresse à eux. En ce sens, le DIM n'est pas performatif. Mais il ne faut pas négliger l'influence que certaines OI peuvent avoir sur les politiques des pays moins développés ; il est possible que certains gouvernements mettent en place des mesures destinées à façonner les transferts de fonds dans les directions décrites dans cet article⁶. De plus, cette représentation des transferts de fonds, même si elle ne se matérialise

6. Pour un exemple d'un projet en cours, voir le site de l'initiative KNOMAD (<http://www.knomad.org/>, page consultée le 3 juin 2014), au sein de laquelle la Banque mondiale joue un rôle prépondérant, et qui

pas dans la réalité, n'en exerce pas moins une certaine influence sur la manière dont de nombreux acteurs (non seulement les gouvernements, mais aussi les chercheurs, le secteur privé et les ONG actives dans le domaine du développement) voient les enjeux migratoires. À ce titre, il est pertinent de tenter d'explorer la logique interne à cette vision du monde et d'en dévoiler certains impensés.

Bibliographie

- AMBROSETTI D., BUCHET DE NEUILLY Y. [2009], « Les organisations internationales au cœur des crises. Configurations empiriques et jeux d'acteur », *Cultures et conflits*, n° 75, p. 7-14.
- BADIE B., BRAUMAN R., DECAUX E., DEVIN G., WIHTOL DE WENDEN C. [2008], *Pour un autre regard sur les migrations*, Paris, La Découverte, 126 p.
- BAKEWELL O. [2008], "Keeping Them in Their Place: the Ambivalent Relationship between Development and Migration in Africa", *Third World Quarterly*, vol. 29, n° 7, p. 1341-1358.
- BANQUE MONDIALE [2005], *Global Economic Prospects 2006: Economic Implications of Remittances and Migration*, Washington, Banque Mondiale, 157 p.
- BANQUE MONDIALE [2013], *Migration and Remittance Flows: Recent Trends and Outlook, 2013-2016*, Washington, Banque mondiale, Migration and Development Brief 21, 29 p.
- BARNETT M.N., FINNEMORE M. [1999], "The Politics, Power, and Pathologies of International Organizations", *International Organization*, vol. 53, n° 4, p. 699-732.
- CARLING J. [2008], "Interrogating Remittances: Core Questions for Deeper Insight and Better Policies", in CASTLES S., DELGADO WISE R. (dir.), *Migration and Development. Perspectives from the South*, Genève, OIM, p. 43-64.
- CASTLES S. [2006], "Guestworkers in Europe: A Resurrection?", *International Migration Review*, vol. 40, n° 4, p. 741-766.
- COMMISSION MONDIALE SUR LES MIGRATIONS INTERNATIONALES (CMMI) [2005], *Les migrations dans un monde interconnecté : nouvelles perspectives d'action*, Genève, CMMI, 97 p.
- FONDS MONÉTAIRE INTERNATIONAL (FMI) [2009], *International Transactions in Remittances. Guide for Compilers and Users*, Washington, FMI, 109 p.
- FREITAS A., LEVATINO A., PÉCOUD A. [2012], "Introduction: New Perspectives on Skilled Migration", *Diversities*, vol. 14, n° 1, p. 1-17.
- GEIGER M., PÉCOUD A. (dir.) [2010], *The Politics of International Migration Management*, Basingstoke, Palgrave, 320 p.
- GEIGER M., PÉCOUD A. [2013], "Migration, Development and the 'Migration and Development Nexus'", *Population, Space and Place*, vol. 19, n° 4, p. 369-374.
- GEIGER M., PÉCOUD A. [2014], "International Organisations and the Politics of Migration", in GEIGER M., PÉCOUD A., Special issue: "International Organisations and the Politics of Migration", *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 40, n° 6, p. 865-887.
- GHOSH B. [2006], *Migrants' Remittances and Development. Myths, Rhetoric and Realities*, Genève, OIM, 122 p.

aspire, entre autres, à fournir une « assistance technique » aux États qui souhaitent mettre en place de nouvelles politiques associant migration et développement.

- DE GUCHTENEIRE P., PÉCOUD A. [2010], « Les obstacles à la ratification de la Convention des Nations Unies sur la protection des droits des travailleurs migrants », *Droit et société*, n° 75, p. 431-451.
- DE HAAS H. [2005], "International Migration, Remittances and Development: Myths and Facts", *Third World Quarterly*, vol. 26, n° 8, p. 1269-1284.
- KAPUR D. [2004], "Remittances: The New Development Mantra?", *G-24 Discussion Paper Series* n° 29, New York/Geneva, UNCTAD, 22 p.
- KETKAR S., DILIP R. [2009], "Future-Flow Securitization for Development Finance", in KETKAR S., DILIP R. (dir.), *Innovative Financing for Development*, Washington, Banque mondiale, p. 25-57.
- LEVATINO A., PÉCOUD A. [2014], « Une analyse du discours international sur la "fuite des cerveaux" : un consensus en trompe-l'œil », *Cahier d'études africaines*, vol. 54 (1-2), n° 213-214, p. 195-215.
- LEVITT P., LAMBA-NIEVES D. [2011], "Social Remittances Revisited", *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 37, n° 1, p. 1-22.
- MARTIN P., ABELLA M. [2009], "Migration and Development: The Elusive Link at the GFMD", *International Migration Review*, vol. 43, n° 2, p. 431-439.
- MEYER J.-B. [2008], « La circulation des compétences : un enjeu pour le développement », *Annuaire suisse de politique de développement*, vol. 27, n° 2, p. 53-69.
- MUHIRWA J.-B. [2012], "Funnelling Talents Back to the Source: Can Distance Education Help to Mitigate the Fallouts of Brain Drain in Sub-Saharan Africa?", *Diversities*, vol. 14, n° 1, p. 45-62.
- MÜLLER B. [2009], « Comment rendre technique un débat politique. Controverses autour des biotechnologies agricoles au sein de la FAO », *Tsantsa, revue de la société suisse d'ethnologie*, n° 14, p. 27-36.
- NATIONS UNIES [2004], *World Economic and Social Survey 2004. International Migration*, New York, United Nation, Department of Economic and Social Affairs, 188 p.
- NATIONS UNIES [2006], « Migrations internationales et développement », *Rapport du Secrétaire général*, n° A/60/871, Soixantième session de l'assemblée générale de l'ONU, New York, ONU, 99 p.
- NAY O. [2010], « Les politiques de développement » in BORRAZ O., GUIRAUDON V. (dir.), *Politiques Publiques : changer la société*, Paris, Presses de SciencesPo, p. 139-170.
- ORGANISATION INTERNATIONALE DU TRAVAIL (OIT) [2006], *Cadre multilatéral de l'OIT pour les migrations de main-d'œuvre*, Genève, OIT, 97 p.
- ORGANISATION INTERNATIONALE POUR LES MIGRATIONS (OIM) [2010], *World Migration Report 2010: The Future of Migration – Building Capacities for Change*, Genève, OIM, 272 p.
- PÉCOUD A. [2011], « Informer les migrants, contrôler les migrations. Les campagnes d'information de l'Organisation internationale pour les migrations » in AGIER M. (dir.), *Réfugiés, sinistrés, sans-papiers. Politique en situation d'exception*, Paris, Téraèdre, p. 36-49.
- PROGRAMME DES NATIONS UNIES POUR LE DÉVELOPPEMENT (PNUD) [2009], *Lever les barrières. Mobilité et développement humains*, New York, PNUD, 237 p.
- RIST G. [1996], *Le Développement. Histoire d'une croyance occidentale*, Paris, Presses de SciencesPo, 442 p.

- RIST G. (dir.) [2002], *Les Mots du pouvoir. Sens et non-sens de la rhétorique internationale*, Paris-Genève, PUF-IUED, 208 p.
- ROSENAL P.-A. [2006], « Géopolitique et État-providence. Le BIT et la politique mondiale des migrations dans l'entre-deux-guerres », *Annales. Histoire sciences sociales*, vol. 61, n° 1, p. 99-134.
- SHORE C., WRIGHT S. (dir.) [1997], *Anthropology of Policy. Critical Perspectives on Governance and Power*, Londres, Routledge, 294 p.
- SIMMONS A. [2008], "Why International Banks became Interested in Migrant Remittances. A Critical Reflection on Globalization, Ideology and International Migration", in GABRIEL C., PELLERIN H. (eds.), *Governing International Labour Migration Current Issues, Challenges and Dilemmas*, London, Routledge, p. 60-77.
- SKELDON R. [2008], "International Migration as a Tool in Development Policy: A Passing Phase?", *Population and Development Review*, vol. 34, n° 1, p. 1-18.

Migrations et flux monétaires : quand ceux qui restent financent celui qui part

Hugo Bréant*

Que les migrants soient décrits comme des aventuriers, des commerçants transfrontaliers ou des courtiers en développement [Schmitz, 2008], les mobilités humaines et les flux d'argent semblent toujours consubstantiels. Rien d'étonnant, donc, à voir ces deux sujets très tôt étudiés ensemble. Depuis les années 1970 en effet, la sociologie et l'anthropologie des mobilités s'intéressent à la circulation de l'argent liée aux migrations, et notamment à cette pratique sociale courante qu'est l'envoi de fonds de l'immigré vers son pays d'origine. Bien souvent, c'est une sorte de nature de la condition d'immigré qui est mise en avant. Cette nature consiste à donner de l'argent à ses proches, et par là à attester de son attachement et de la force des liens familiaux transnationaux. En 1991, par exemple, Catherine Quiminal publie *Gens d'ici, gens d'ailleurs*, un livre consacré aux migrations maliennes soninkés en France. Dans un chapitre intitulé « Le Sens de l'argent », elle résume cette situation : « Tandis que le village s'allie avec la famille pour multiplier les demandes d'argent, les salaires des fils, caristes, éboueurs, manœuvres, balayeurs, blanchisseurs, ne s'éloignent guère du SMIG [...] pourtant, quand on est en France, il faut économiser pour le village, la famille, épargner pour l'avenir » [1991, p. 112]. Cette tendance observée par les chercheurs est par ailleurs relayée par les médias, insistant ainsi sur le sens du sacrifice de l'émigré et diffusant une vision à la fois misérabiliste et héroïsante de la migration : À 40 ans, Moriba a passé plus de la moitié de sa vie en France. Chaque mois, il envoie de l'argent à sa famille au Mali. Électricien dans une grosse entreprise privée, Moriba touche 1 600 euros par mois. Avec le loyer de 300 euros pour sa chambre dans un foyer de travailleurs, l'argent envoyé à ses proches représente le deuxième plus gros poste de dépense de son modeste budget. Dans son village de la région de Kayes (ouest du Mali), il subvient aux besoins de sa femme et de ses quatre enfants. Il aide ses vieux parents, ses frères et sœurs et leurs propres enfants.

* Doctorant en science politique, Centre européen de sociologie et de science politique (CESSP), université Paris 1 – Panthéon Sorbonne et Attaché temporaire d'enseignement et de recherche (ATER) en science politique à l'Institut de recherche interdisciplinaire en sciences sociales (IRISSO), université Paris Dauphine.

Moriba envoie 250 euros par mois, auxquels s'ajoutent des aides ponctuelles (problèmes de santé, mariage). Par ailleurs, la très grande majorité des Africains immigrés se regroupent au sein d'associations villageoises qui organisent les collectes. Les sommes alimentent les fameuses « tontines », système d'épargne rotative, ou bien permettent d'investir au village, pour la construction d'un puits ou d'une école. « La dernière fois que j'ai été sollicité, raconte Moriba, j'ai donné 700 euros pour un projet d'adduction d'eau. Il peut y avoir deux ou trois cotisations par an. » [Gorce, 2008]

Ce phénomène a également suscité l'intérêt du champ politique, et chercheurs et acteurs politiques ont parfois travaillé de manière conjointe. À cet égard, la recherche par sondages engagée par l'équipe du groupe d'étude des migrations internationales de la Fondation nationale des sciences politiques, sous la direction de Jean-Pierre Garson et Georges Tapinos, publiée en 1981 sous le titre *L'Argent des immigrés*, est emblématique. L'initiative avait été lancée par une mission interministérielle des ministères du Travail et des Finances, pour évaluer « les effets de l'immigration sur la balance des paiements » et « identifier les variables explicatives du comportement de transfert » [Garson, Tapinos, 1981]. Les frontières entre champs académique, politique et associatif peuvent donc parfois être très poreuses [Dedieu, 2012, en particulier le chapitre 3, « Les développeurs »].

Cette façon commune de penser les migrations internationales par le prisme de leur dimension monétaire et comptable fait écho de manière plus générale à une conception des migrations en termes de coûts et de profits. D'après Abdelmalek Sayad, « L'immigration n'a de sens, et n'est intelligible pour l'entendement politique, qu'à la condition qu'elle soit source de "profits" ou, pour le moins, que les "coûts" qu'on lui impute n'excèdent pas les "profits" qu'elle peut procurer. » [1999, p. 118] Dès lors, l'argent des migrations devient nécessairement un élément de réflexion important. Mais si la participation à l'activité économique du pays d'accueil, qui a pour corollaire l'envoi d'argent dans le pays d'origine, est présentée comme une réalité sociale qui peut profiter à toutes les parties en présence, il est intéressant de noter que cet argent, lié à des expériences migratoires individuelles, semble circuler toujours dans le même sens. L'argent part du Nord pour arriver au Sud, le migrant devenant à la fois celui qui produit le revenu, qui l'économise, le partage, le transfère ou le distribue.

Pourtant, qu'elle s'effectue selon des modalités légales ou non, l'émigration nécessite d'avoir des ressources financières, et partir de son pays peut nécessiter de contracter des emprunts. On peut alors se demander si l'argent circule inévitablement de manière unidirectionnelle et s'il n'y a pas de flux monétaires à contresens.

En se basant sur un double terrain d'enquête portant sur les migrations togolaises et comoriennes en France¹, cet article cherche à se distancier du double

1. Ma thèse porte sur les trajectoires d'émigrés et interroge le poids de la différenciation sociale dans les profils migratoires individuels et collectifs. Les cas togolais et comoriens ont été très peu étudiés. Les

mouvement qui consiste, d'une part, à naturaliser la pratique des envois de fonds, et d'autre part, à rendre poreuse la frontière entre problématiques politiques et problématisations académiques autour de la question de l'argent en migration. L'objectif n'est pas ici de donner un cadre d'analyse précis pour l'étude de la circulation monétaire en migration depuis le Sud jusqu'au Nord², mais d'ébaucher quelques pistes pour essayer de comprendre pourquoi cette circulation monétaire, qui va de la famille restée dans le pays d'origine à l'émigré arrivé dans le pays d'accueil, n'est jamais mise en lumière, et ce que son étude peut permettre de révéler dans les recherches sur les migrations internationales. Dans un premier temps, il s'agira de constater à quel point cette autre réalité sociale a été placée dans l'ombre, hors de l'agenda sur les migrations internationales. Quelques pistes d'explication à cette faible mise en visibilité seront avancées. Par la suite, l'article aura surtout pour ambition de mettre en avant la circulation du Sud au Nord, d'en donner quelques contours sociologiques et surtout de montrer que ces envois peu visibles ont pourtant un réel intérêt, en ce qu'ils peuvent stimuler des réflexions plus générales sur les profils migratoires eux-mêmes.

Du Nord au Sud, l'immigré comme pourvoyeur d'argent

Dans une interview donnée à Radio France Internationale, un conseiller de l'Agence française de développement (AFD) expliquait que dès 1975 « L'AFD, qui s'appelait alors Caisse centrale de coopération économique, avait mis en place des programmes d'appui au développement des pays d'origine [...] ensuite, on s'est intéressé aux transferts pour arriver à en canaliser une partie vers des investissements productifs ou sociaux. » [Marsaud, 2006] La préoccupation des institutions nationales et internationales pour l'argent des migrations n'est donc pas nouvelle, mais elle prend de plus en plus de poids dans les années 2000, jusqu'à devenir un objet central et un véritable passage obligé [Kapur, 2004].

Cette redécouverte des envois de fonds³ coïncide avec l'encouragement par la Banque mondiale et le Fonds monétaire international (FMI) d'une politique de

différences entre ces deux cas (deux histoires migratoires décalées dans le temps, deux migrations politiquement construites en France comme plus ou moins désirables, deux profils migratoires opposés, l'un étant jugé plus individualiste et élitiste, l'autre plus communautaire et précaire) permettent d'analyser de manière contrastée les conditions familiales, sociales et politiques des mobilités. J'ai mené une enquête multisituée et réalisé des entretiens sociologiques avec des personnes qui souhaitaient partir, avec des proches d'émigrés, avec des émigrés en France ou lors de retours en vacances et avec des émigrés revenus s'installer dans leur pays d'origine. Les entretiens réalisés ont pris la forme de récits de vie que j'ai essayé, dans la mesure du possible, de transformer en « entretiens ethnographiques », c'est-à-dire en entretiens « approfondis » et « enchâssés dans l'enquête de terrain » [Beaud, 1996, p. 234]. Mes différents terrains de recherches (au Togo en 2010, aux Comores en 2012 et en France entre 2010 et 2013) m'ont à ce jour permis de réaliser 70 entretiens sociologiques dans le cas togolais et 127 entretiens dans le cas comorien.

2. La circulation monétaire ne fait pas partie des préoccupations centrales de mes recherches, mais comme beaucoup de chercheurs qui travaillent sur les migrations, j'y ai été très souvent confronté lors de mes enquêtes de terrain, ce qui a suscité un certain nombre d'interrogations que je livre ici.

3. "In the past few years, there has been a remarkable renaissance in the interest in remittances. This interest has undoubtedly been triggered by a striking increase in remittance flows : after years of relative neglect, they have been rediscovered as a potential source of development finance." [De Haas, 2007, p. 1].

coopération et de développement libérée des structures étatiques et fondée sur les initiatives privées [Freud, 2009 ; Hibou, 1998]. Ainsi, l'efficacité de l'aide publique au développement a été remise en cause [Carbonnier, 2010] alors que le poids des migrants comme acteurs individuels du développement a été valorisé⁴.

Plusieurs organisations internationales participent à cette mise sur agenda de la question des transferts de fonds, mais la Banque mondiale est devenue la plus puissante initiatrice de cette accélération depuis le tournant des années 2000. Il suffit de visiter son site Internet pour se rendre compte que c'est par le biais de l'argent que les migrations internationales y sont abordées. En effet, la section s'intitule « Migrations et envois de fonds », ce qui suggère que les deux sont, pour elle, inextricablement liés. Régulièrement, l'institution publie une note d'informations sur ce thème, à laquelle s'ajoutent des données disponibles en ligne, la publication annuelle d'un *Factbook* et surtout, la diffusion de nombreux rapports. En mai 2012, grâce aux fonds de l'Agence suisse pour la coopération et le développement (SDC), la Banque mondiale a mis en place le Global Knowledge Partnership on Migration and Development (KNOMAD), un groupe multidisciplinaire destiné à améliorer et mettre en commun les connaissances liées au rôle des migrations internationales dans le développement. Mais l'orientation de la Banque mondiale est claire. Malgré ses appels répétés à un approfondissement des connaissances, le discours est normatif : « Les quelque 30 millions d'Africains qui vivent aujourd'hui à l'étranger constituent une ressource vitale pour le continent, mais les responsables africains doivent encore faire plus pour tirer tous les avantages économiques de ce phénomène de migration. » Voilà ce que l'on pouvait lire en mars 2011 sur le site français de la Banque mondiale [2011a]. Il est désormais naturel de penser que les 62 millions de migrants venus des pays du Sud vers des pays du Nord contribuent, par leurs envois de fonds, au développement de leur pays d'origine et au recul de la pauvreté. Ils sont devenus, sans que ce fait paraisse questionné, des acteurs incontestables du développement. Deux autres institutions américaines ont participé à l'initiative de la Banque mondiale : la Banque interaméricaine de développement (BID), qui a lancé plusieurs études et projets depuis 2000, par le biais du Fonds d'investissement multilatéral (FOMIN), et l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID), qui finance de multiples projets liés aux envois de fonds⁵.

Bien entendu, ces organisations ne sont pas les seules à s'intéresser à ces questions et à les transformer progressivement en thématique incontournable. Parmi les autres organisations internationales, l'Organisation internationale des

4. « Les travaux menés notamment au sein du G8 – un groupe d'experts G8 a été créé à la suite des conclusions du sommet du G8 de juillet 2008 – et du Groupe pilote sur les financements innovants du développement – témoignent de la volonté des États de faciliter ces transferts d'argent privés complémentaires à l'aide publique au développement, de baisser leur coût et de développer des incitations en faveur de leur utilisation à des fins d'investissement productif. » [ministère des Affaires étrangères, 2008].

5. Comme le Diaspora Networks Alliance (DNA), dont le but est de cibler, d'étudier et de développer les ressources qui permettent aux migrants de participer au développement, ou le Migration and Development Fund (MDF), qui vise à financer des initiatives locales et à optimiser les transferts.

migrations (OIM) et l'Organisation des Nations unies (ONU)⁶ ont contribué à intégrer ce sujet dans les deux Dialogues de haut niveau des Nations Unies sur les migrations internationales et le développement (en 2006 et en 2013). Enfin, l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) ont régulièrement publié des rapports sur le sujet [SOPEMI, 2006 ; Klugman, 2009].

La mise sur agenda des transferts de fonds des migrants à l'échelle internationale s'accompagne d'une forte activité à l'échelle régionale. En Afrique par exemple, où les coûts de transferts sont les plus élevés, la Banque africaine de développement (BAD) a activement participé à ce mouvement général. Depuis une étude conduite en 2007 dans quatre pays (Comores, Mali, Maroc et Sénégal) [BAD, 2008], la BAD a multiplié les partenariats. En 2009, avec l'aide du Fonds international de développement agricole (FIDA) et du ministère de l'Immigration français, elle a créé le Fonds fiduciaire sur les transferts de fonds des migrants et a lancé l'Initiative migrations et développement, chargée de produire des rapports et de soutenir des projets dans le but de mobiliser, de renforcer, d'encadrer, de pérenniser et de rendre productifs ces transferts. Malgré une forte activité de production de rapports, notamment en partenariat avec les équipes de la Banque mondiale [Ratha, 2011], l'institution africaine cherche avant tout à créer concrètement de nouveaux produits financiers et, comme elle l'indique sur son site, à « promouvoir les alliances et le réseautage stratégique ». En juin 2013, un Forum sur les transferts de fonds en Afrique a par exemple eu lieu dans le Palais de l'Assemblée nationale, à Praia, au Cap-Vert.

C'est cet activisme largement partagé à toutes les échelles qui a mené à la mise en place en 2004, après le sommet du G8 de Sea Island, à la création d'une initiative globale, le Global Remittance Initiative (GRI), qui visait à encourager les transferts formels et la baisse de leurs coûts par l'accroissement de la concurrence⁷, et plus généralement cherchait une meilleure coordination entre organisations internationales, institutions financières locales, prestataires de services financiers et migrants [Coiffard, 2012].

Il apparaît que les transferts de fonds des migrants sont devenus un sujet à côté duquel plus aucun sommet lié aux migrations ne peut passer. Mais surtout, ce thème s'accompagne désormais d'un discours relativement normatif dans lequel on laisse peu de place aux débats sur les conséquences effectives de ces transferts, mais où l'on met en avant le fait qu'ils ne paraissent pas assez productifs, qu'ils

6. Notamment par le biais de son département des Affaires sociales et économiques et de la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED).

7. En 2011, la Banque mondiale crée, avec l'appui du projet d'Institut africain pour les envois de fonds des migrants (AIR), la base de données « Send Money Africa ». Sur le site, on peut lire cet appel clair à un accroissement de la concurrence : « Les tarifs des envois de fonds sont encore plus élevés entre les nations africaines. C'est en Afrique du Sud, en Tanzanie et au Ghana qu'ils sont les moins avantageux : ils se montent respectivement à 20,7 %, 19,7 % et 19 % en moyenne, en raison de divers facteurs, dont la faible concurrence qui prévaut sur le marché des transferts de fonds internationaux. » [Banque mondiale, 2013].

sont trop coûteux, surtout en Afrique, et qu'il faut donc essayer de les encourager tout en les canalisant.

La mise en scène statistique de l'importance croissante de ces envois d'argent, de leur capacité à résister aux crises économiques et de leurs impacts locaux reste d'ailleurs une stratégie courante des organisations internationales pour justifier le rôle de ces flux dans le développement des pays du Sud [Bréant, 2012].

L'argent des diasporas est au cœur des politiques internationales depuis plus de dix ans. Toutefois, cet argent est toujours celui des immigrés dans les pays d'accueil à destination de leur famille dans les pays d'origine. Les envois de fonds apparaissent à sens unique. En effet, la profusion de données institutionnelles sur les flux du Nord au Sud contraste avec l'absence quasi totale de données sur l'argent qui circule au sein du Sud ou du Sud au Nord dans le cadre de migrations régionales ou internationales.

Dans un contexte de recomposition des relations internationales, plusieurs chercheurs commencent à se pencher par exemple sur les pays du Sud qui financent la dette des pays du Nord [Gurtner, 2007]. Mais rien n'est encore fait sur la question migratoire⁸, même si les migrations de citoyens du Nord vers des pays du Sud commencent à émerger médiatiquement et annoncent peut-être de nouvelles thématiques de recherches [Gatinois, 2012 ; Filipe, João Babo, 2013].

Les organisations internationales reconnaissent d'ailleurs elles-mêmes ce manque de données puisque l'Observatoire des pays d'Afrique, Caraïbes et Pacifique (ACP) sur les migrations et l'Initiative conjointe Commission européenne-Nations unies pour la migration et le développement (ICMD) ont lancé un partenariat durant l'été 2012 pour « promouvoir une attention accrue aux migrations et développement Sud-Sud » [Observatoire, 2012].

Difficultés et intérêts à rendre visibles certains flux monétaires

On peut désormais essayer d'ébaucher des pistes d'explications face à ce constat qui veut que les transferts d'argent en migration soient devenus un thème central des programmes des organisations internationales, sans que la circulation soit pensée autrement que partant du Nord pour arriver au Sud.

L'argument de la difficulté technique à connaître ces flux peut bien sûr être la première cause de cette invisibilité. Lorsque les organisations internationales tentent de chiffrer les transferts de fonds, elles s'appuient sur les données de l'argent envoyé via des sociétés de transferts ou par le biais de la bi-bancarisation, c'est-à-dire de l'envoi d'argent via des virements sur des comptes bancaires communs ou partenaires. Elles tentent également de chiffrer les transferts informels. Lors

8. Une simple requête effectuée en mars 2013 dans le moteur de recherches Google permet de constater cet écart colossal : 71 000 résultats pour l'expression « argent envoyé par les migrants », 2 résultats pour « argent reçu par les migrants » et aucun résultat pour « argent envoyé aux migrants ».

d'un entretien avec Younoussa Imani, enseignant à l'université des Comores qui a soutenu en 2011 une thèse de sciences économiques à l'université de Bordeaux IV sur les transferts de fonds aux Comores, celui-ci expliquait que, « à 80 %, les gens utilisent la méthode traditionnelle ». Autrement dit, l'argent est confié de la main à la main au sein de la famille, ou une valise est confiée à un compatriote pour qu'il la transmette à Paris ou à Moroni, selon le sens du voyage et de la circulation de l'argent⁹. Cette méfiance à l'égard des institutions bancaires et/ou ce refus de payer pour un service qui peut être réalisé de manière informelle se retrouve dans d'autres pays, comme Haïti [Laëthier, 2011, p. 168]. Il apparaît difficile de mesurer réellement ces pratiques informelles. Le 2 août 2012 par exemple, l'Observatoire des coûts d'envoi d'argent à l'étranger explique, en s'appuyant sur l'exemple comorien, que « D'après la Banque centrale comorienne, les transferts informels seraient estimés à 65 % en 2010 contre 71 % en 2009. Cette baisse s'explique en partie par le rôle accru des sociétés de transfert d'argent (STA) dans le pays. » [AFD, 2012] Mais les problèmes techniques ne suffisent pas à expliquer l'absence de données sur ces flux. En effet, le fait de ne pas disposer de données fiables n'a jamais empêché les organisations internationales d'écrire des rapports sur les transferts de fonds du Nord au Sud.

Si le discours s'avère faiblement critique et unanimement enthousiaste autour des transferts de fonds du Nord au Sud, c'est peut-être aussi parce que ceux-ci mettent en jeu des intérêts financiers très importants, notamment pour les sociétés américaines de transferts d'argent comme Money Gram, Ria, Coinstar ou Western Union. Le chiffre d'affaires de cette dernière s'élevait à 5,2 milliards de dollars en 2010 [Mbougou, 2012]. Ces transferts de fonds intéressent parce qu'ils peuvent être un instrument utilisé dans le cadre de politiques de développement, mais aussi parce qu'ils représentent un vaste marché qui est l'objet de nombreuses attentions¹⁰. En 2006, Money Gram et Ria ont obtenu l'agrément du Comité des établissements de crédit et commencé à concurrencer en France l'entreprise Western Union qui était jusque-là très majoritaire, après avoir obtenu en 1994 un partenariat exclusif avec La Poste. En octobre 2006, Charles Milhaud, alors président du Groupe Caisse d'épargne, remettait au ministère de l'Intérieur un rapport sur « l'intégration économique des migrants et la valorisation de leur épargne » dans lequel il tentait d'évaluer les flux globaux d'argent et la part des sociétés de transfert dans ces envois. À une échelle plus réduite, l'argent de la diaspora commence à être convoité par différentes entreprises. En 2012 par exemple, une entreprise togolaise créait le site « 228cado.com », sorte de supermarché en ligne où les émigrés togolais peuvent acheter des produits directement livrés au Togo à leur famille.

9. Cette pratique a été observée lors de chaque passage à l'aéroport. À Moroni par exemple, une émigrée d'une cinquantaine d'années s'arrêtait devant moi pour remplir sa fiche d'informations pour le visa et demandait à sa fille de reprendre le sac qu'elle avait oublié quelques mètres plus loin. En se tournant vers moi, elle dit en riant : « Y'a des millions là-dedans, 1 500 d'une personne, 1 000 d'une autre... » J'ai moi-même été souvent sollicité pour transporter des colis dans mes bagages.

10. Pour un point de vue critique sur ce marché, voir par exemple l'article de Sabrina Kassa [2008].

Si les flux du Sud vers le Nord sont invisibles, c'est avant tout parce qu'ils vont à rebours de la définition sociale et politique de l'émigré-immigré [Noiriel, 2007]. Dans les médias, les immigrés sont souvent décrits comme des individus qui, poussés par des écarts de développement importants, sont partis trouver à l'extérieur un emploi et une situation économique plus favorable. L'argent figure alors naturellement au centre de leurs préoccupations, puisqu'ils seraient venus en grande partie pour cette raison. La migration étant présentée comme une stratégie négociée au sein de la famille, qui vise à aider ses proches grâce à l'expérience migratoire, l'envoi d'argent est une constituante et un objectif de ce projet collectif [Boyer, 2005]. Cette vision réductrice des déterminants de la migration internationale est parfois reprise dans certains travaux sociologiques¹¹.

Lors d'un entretien réalisé avec deux membres togolais d'une ONG qui travaille sur les questions de développement local, notamment sur des projets destinés à éviter le départ de jeunes togolaises, ceux-ci expliquèrent que la migration était un phénomène social ancien dans le pays, qui avait toujours eu pour fonction d'aider la famille. Pour les générations précédentes, qui partaient dans les pays voisins travailler dans des exploitations de café ou de cacao comme pour les plus jeunes, qui partent désormais dans l'ensemble de la sous-région, en Europe ou en Amérique du Nord, le départ avait pour but « de réaliser des biens au Togo », « d'envoyer de l'argent pour éduquer les petits frères ou pour construire la maison ». Ils précisèrent que pour « chaque famille où il y a un émigré, la famille a tendance à avoir un changement social ». Autrement dit, l'argent gagné est envoyé dans le pays d'origine pour participer au bien-être familial.

Cette aide financière peut avoir plusieurs usages : permettre à la famille de se nourrir convenablement, de se soigner, de travailler dans un petit commerce familial ou de construire une maison. Les envois d'argent depuis le pays d'accueil se donnent donc à voir concrètement dans le pays de départ, en transformant le paysage urbain et l'activité économique, notamment.

Plus encore, le fait d'envoyer de l'argent pourrait être une preuve de l'attachement des émigrés à leur famille et à leur pays. Il devient la matérialisation concrète d'un lien social et affectif. Lorsque je demandai à Muhamadi O.¹², émigré comorien parti en France en 1983, comment il faisait pour garder le contact avec ses parents et ses proches restés aux Comores, il hésita puis répondit : « Pour garder le contact avec la famille, déjà, c'est les aider, communiquer. » Lors des dernières rencontres entre acteurs étatiques et acteurs de la coopération française et internationale aux Comores, les transferts d'argent de la diaspora ont été abordés sous cet angle de l'attachement dont ils sont le témoignage. Plusieurs acteurs interrogés se sont inquiétés, publiquement et en entretien, du fait que les deuxième et troisième générations de Comoriens nés en France, ont « une autre façon d'agir et de réagir »,

11. C'est notamment le cas dans les travaux de Jacques Barou ou d'Hugues Lagrange, ou plus largement dans les nombreux travaux de sociologie ou d'anthropologie des migrations qui expliquent l'émigration par la théorie des facteurs d'attraction et de répulsion (push/pull factors).

12. Les prénoms des personnes enquêtées ont été modifiés.

qu'ils n'ont « plus l'amour du pays comme leurs parents » et que, par conséquent, « les transferts, ça va s'arrêter, mais vraiment net ». Envoyer de l'argent à distance, c'est en quelque sorte démontrer son attachement intact et faire preuve de sa capacité à être toujours là, au moins symboliquement, malgré les distances. En novembre 2012, lors d'une table ronde sur l'impact économique des migrations, Kadhy Sakho Niang, la secrétaire générale du Forum des organisations de solidarité internationale (FORIM) expliquait que le modèle subsaharien du « migrant qui aide la famille au pays est une espèce en voie de disparition » puisque certains jeunes quittent désormais leur pays en coupant les liens avec leur famille.

Le phénomène social de transfert monétaire, que l'on observe assez facilement lors des enquêtes de terrain, est repris et amplifié par différents acteurs économiques. Western Union est devenue spécialiste des campagnes publicitaires qui jouent sur ce rôle social de l'émigré. À la fin de l'année 2009, l'entreprise lançait une vaste campagne sur la plupart des sites d'information africains en ligne où l'on voyait sur l'image publicitaire un jeune Africain souriant, vêtu à l'européenne et où l'on pouvait lire : « Puis-je faire la fierté de ma famille ? OUI ! »

Mais ce sont avant tout les acteurs politiques chargés des migrations qui renforcent cette image. Ainsi, le 30 mars 2011, la Banque mondiale publiait un communiqué intitulé « Pour les émigrés africains, partir pour mieux contribuer » dans lequel on pouvait lire cette histoire :

« Il y a une vingtaine d'années, Yanga Dijiba prenait l'envol à partir de l'aéroport international de Ndjili à Kinshasa, capitale de la République démocratique du Congo. Destination : les États-Unis, où il continue de résider sans avoir jamais remis les pieds dans son pays natal. Aujourd'hui âgé d'une quarantaine d'années, il se souvient très bien des circonstances de son départ. « Issu d'une famille qui compte une dizaine d'enfants, j'avais bien vite réalisé qu'il nous faudrait gagner beaucoup d'argent. Or l'argent a tendance à suivre ceux qui ont une éducation solide. À partir de là, j'ai compris ce qu'il me restait à faire », relate-t-il. » [Banque mondiale, 2011b]

En France, les envois de fonds sont un critère important pour définir, hiérarchiser et opposer les diasporas entre elles. En voulant définir la diaspora comorienne et ses spécificités, le consul de France aux Comores m'expliquait par exemple que les Comoriens sont « une population qui envoie beaucoup d'argent, en proportion de la population » et que l'on observe des « mouvements de fonds énormes ». L'argent envoyé depuis l'extérieur vers les Comores semblait être un trait majeur pour caractériser la diaspora comorienne et pour rendre compte d'un fort sens de la « solidarité » en migration. Le chef du projet du Programme de co-développement avec l'Union des Comores m'expliquait également que l'une des priorités de ce partenariat était d'aider à canaliser les fonds envoyés par la diaspora. Là encore, c'est l'immigré comme pourvoyeur de ressources et de projets pour son pays d'origine qui était valorisé.

Les pays d'émigration participent eux aussi à la définition politique du rôle de l'émigré. En effet, c'est en grande partie le constat de flux monétaires importants

qui a, petit à petit, contribué à placer la question des migrations internationales sur l'agenda politique. Que ce soit au Togo ou aux Comores, la diaspora ne faisait pas réellement partie des priorités politiques. Aucun des deux pays ne disposait d'une structure dédiée aux émigrés comme ce peut être le cas au Mali ou au Sénégal. Mais devant le constat chiffré dressé par les organisations internationales, le sujet s'est imposé. Le nouveau commissaire chargé de la diaspora comorienne nommé en 2012, m'expliquait que « les bienfaits de la diaspora sont reconnus » par tous sans que rien ne soit mis en place formellement. D'après lui, les Comoriens constituent « l'une des diasporas qui pensent sérieusement au pays d'origine, à tel point qu'elle s'est substituée à l'État », jusqu'à devenir le premier « bailleur de fonds » du pays. Il faut donc désormais participer à l'organisation, la structuration et l'encouragement de ces activités diasporiques. Au Togo, un chargé de mission auprès du PNUD, qui coordonnait en 2010 un programme mené en partenariat avec le gouvernement, n'hésitait pas à surévaluer l'importance des transferts de fonds en indiquant que malgré les mauvaises relations passées entre le pouvoir politique et une diaspora considérée comme « une intelligentsia d'opposants », on pouvait être « sûr que la diaspora contribue vraiment au PIB » puisque le pays avait pu survivre, grâce à ces fonds envoyés, aux quinze années durant lesquelles il ne bénéficiait plus de l'appui de la coopération internationale. Désormais engagé dans un processus de formalisation de sa politique migratoire, le Togo a envoyé fin novembre 2012 à Genève une délégation à la 101^e session du Conseil de l'Organisation internationale pour les migrations (OIM). À cette occasion, le représentant de la délégation l'avouait lui-même :

« Les migrants togolais regorgent de nombreuses ressources, notamment [...] d'importants moyens économiques et financiers qui pourraient être mobilisés pour faire face aux défis de développement du pays. Il n'y a donc point de doute aujourd'hui que la diaspora togolaise reste la première source de financement non génératrice de dette au pays. [...] Les transferts de fonds des migrants togolais représentent 9,4 % du PIB cette année. Ces fonds ont un impact réel sur la croissance économique, la réduction de la pauvreté et sur le renforcement du secteur financier. »¹³

Enfin, dans la presse togolaise et particulièrement dans la presse comorienne, les envois de fonds collectifs importants ou les activités associatives de la diaspora sont relayés, mettant en scène le rôle financier des émigrés.

L'objectif ici n'est pas de sous-estimer les transferts monétaires du Nord au Sud¹⁴. Les ethnographies menées auprès d'émigrés révèlent que l'envoi d'argent fait souvent partie de leurs obligations tacites [Laëthier, 2011]. En revanche, il

13. Certaines études ont pourtant montré qu'il fallait relativiser les effets positifs des apports financiers des migrants. Ils provoquent par exemple l'accroissement du prix des denrées alimentaires. Sur ces questions, voir les travaux de Flore Gubert [2002].

14. La revue économique mensuelle du Bureau national du Togo s'intéressait en juillet 2012 à la diaspora togolaise et écrivait : « Même si les deux tiers de la diaspora togolaise vit en Afrique, près des deux tiers des fonds transférés dans le pays proviennent plutôt de l'Occident. Ainsi, l'importance des transferts de fonds ne reflète pas la forte présence de la diaspora dans une localisation » [Banque Africaine de développement, Bureau national du Togo, 2012, p. 1].

apparaît que ce phénomène social mesurable, et largement mesuré, a été progressivement figé par les acteurs politiques, économiques et médiatiques à tel point qu'il n'est aujourd'hui plus questionné et qu'il est devenu un modèle naturel, une seconde nature du migrant, alors qu'il résulte en partie d'une vision réductrice des expériences migratoires. Plusieurs travaux de sciences sociales ont clairement expliqué que les migrants n'ont pas toujours vocation à devenir des développeurs [Gonin, 2005].

Pour autant, peut-on dire que toute circulation d'argent qui ne correspondrait pas à ce mouvement du Nord vers le Sud serait contre nature, qu'elle prendrait un caractère d'exceptionnalité ou ne serait pas digne d'intérêt ? Même si les transferts du Sud vers le Nord sont statistiquement moins présents¹⁵, faut-il pour autant abandonner leur étude ? En réalité, il est intéressant de chercher à mieux les connaître tant ils semblent pouvoir révéler d'informations sur les profils sociologiques des migrants et, par extension, sur leurs trajectoires migratoires.

Du Sud au Nord, quand l'émigré reçoit de l'argent

Plutôt que d'adopter une vision unidirectionnelle de la circulation monétaire, il faut garder à l'esprit que, bien souvent, les flux sont composites et s'entrecroisent sans que l'on puisse dire qu'une direction prenne le pas sur les autres. En effet, quel que soit le type de migration en jeu, l'argent circule fréquemment de manière multidirectionnelle.

Des flux monétaires multidirectionnels

Dans un même parcours migratoire, les flux monétaires peuvent prendre des directions diverses. Prenons l'exemple d'Antoine A., un jeune togolais venu étudier à l'université de Strasbourg en 2002 grâce à l'aide financière de son père qui vivait à Nantes et est aujourd'hui décédé. Après ses études d'économie et de gestion, il crée une entreprise d'import-export. L'acquisition de la nationalité française lui permet de multiplier plus facilement les va-et-vient entre la France, l'Allemagne, le Benelux et le Togo. En parallèle, il a fondé une association qui se propose d'aider les enfants togolais des zones rurales, ouvert à Lomé un « maquis »¹⁶ qui emploie sept personnes, acheté dans sa ville d'origine, Atakpamé, des terres pour lancer un futur projet agricole et acheté une maison à Lomé. Antoine passe le plus clair de son temps au Togo, et ses différents revenus générés à Strasbourg et à Lomé circulent dans plusieurs directions. Il prend en charge

15. Les rares auteurs qui s'intéressent aux envois de fonds du Sud au Nord semblent les évacuer très vite parce qu'ils seraient moins nombreux ou moins importants : « Les rares immigrés qui reçoivent des dons de leurs parents bénéficient d'un montant moyen assez élevé, si bien que ces dons s'apparentent davantage à une transmission partielle du patrimoine. Ils peuvent aussi bénéficier de prêts de leurs frères et sœurs, ce qui contribue à leur installation ici, mais les sommes d'argent qu'ils reçoivent sont bien moins élevées que celles qu'ils donnent. [...] Les immigrés sont dans l'ensemble des contributeurs nets face à leurs parents » [Attias-Donfut, Wolff, 2009, p. 260].

16. Terme désignant un bar-restaurant dans les pays d'Afrique francophone.

financièrement sa femme et ses deux enfants, qui vivent en Belgique où il s'est un temps installé, ses deux petits frères qui étudient à Lomé, trois enfants qu'il scolarise à Atakpamé et cinq jeunes filles inscrites grâce à lui dans une formation de couture à Lomé. Avec des amis togolais vivant en France et en Allemagne, il organise tous les trois ou quatre mois une collecte de vêtements qui sont acheminés à Lomé par conteneur. Le cas d'Antoine illustre la difficulté à réduire un parcours migratoire à l'argent envoyé par un immigré à sa famille, tant dans ce cas comme dans bien d'autres, l'argent circule à la fois au Sud, au Nord, du Nord au Sud et du Sud au Nord.

Si l'on ne s'intéresse qu'à l'une des étapes des trajectoires migratoires, le départ, on perçoit également que les flux d'argent peuvent prendre des directions variées. Au moment de l'organisation d'un projet de départ, l'argent nécessaire à l'achat d'un billet d'avion, au paiement éventuel des frais de visa (qui impliquent également la production de justificatifs de ressources) et des frais d'hébergement peut provenir de différents lieux.

C'est d'abord la famille dans le pays d'origine qui peut financer le voyage. Ce fut le cas pour Wilfried Q. Ses parents, qui ont étudié et travaillé en France avant d'ouvrir une pharmacie à Lomé dans les années 1960, ont envoyé tous leurs enfants étudier hors du Togo. Le père de Wilfried en avait assez que son fils, alors jeune collégien, joue au « petit rasta révolutionnaire ». Il a alors financé son départ vers le Sénégal dans un établissement privé géré par les Frères maristes. En 1976, après des vacances passées en France chez ses sœurs, Wilfried pense y rester, mais son père l'envoie étudier le génie électrique au Nigeria. Après un coup d'État en 1983, son père accepte finalement de financer des études de mathématiques en France. Dans ce cas, l'argent circule principalement du Togo vers les pays d'accueil successifs simultanément. Mais les flux peuvent également partir du pays d'origine vers plusieurs destinations. Robert B., cadre dans une entreprise publique togolaise, m'a raconté que son père, avocat, et sa mère, inspectrice des douanes, avaient envoyé deux de leurs enfants étudier en France, deux autres aux États-Unis, un à Dakar et qu'il avait été pour sa part envoyé au Maroc. Ici, les flux partent tous du même lieu pour financer parallèlement des émigrations en Afrique, en Europe et en Amérique du Nord.

L'argent peut aussi provenir d'un autre pays du Sud. C'est grâce à l'argent d'un oncle inspecteur de police que Mohamed M. a pu quitter les Comores en 1952 pour le rejoindre à Diégo-Suarez, une ville du nord de Madagascar. À cette époque, Madagascar et les Comores sont encore françaises, il suffit donc à Mohamed d'un billet d'avion pour aller poursuivre sa scolarité chez son oncle, qui paiera à nouveau son voyage en 1964, pour qu'il aille travailler à Marseille, dans une compagnie maritime.

Les sommes nécessaires au départ d'un membre de la famille peuvent aussi être dépensées par quelqu'un qui a déjà émigré. Victor G., un jeune Togolais parti étudier à Paris en 2002 et revenu vivre à Lomé en 2005 après avoir été expulsé, explique que son père douanier ne pouvait pas payer les 9 000 euros de frais

d'inscription dans un BTS proposé par un établissement privé loméen, qui permettait d'aller étudier en France. Le projet d'études a donc été abandonné. C'est l'un de ses oncles vivant en France qui a relancé l'idée et l'a appuyé financièrement dans sa démarche d'inscription à l'université de Nanterre. Il lui a ouvert un compte bancaire, donné 1 000 euros et payé le billet d'avion.

Enfin, l'argent peut parfois venir de plusieurs endroits à la fois. Lorsque Natumata C., une bachelière comorienne, a voulu s'inscrire dans une licence professionnelle de ressources humaines à Montpellier, il a fallu que plusieurs personnes participent à son projet. Son frère, qui avait étudié à Montpellier avant de travailler à la mairie de la ville, a préparé son inscription et a loué à son nom un appartement dont il était le garant. C'est son oncle, commerçant aux Comores, qui est devenu son tuteur et a apporté les garanties bancaires au consulat de France.

Les participations financières à la réalisation d'un projet migratoire sont donc multiples et l'argent peut provenir, exclusivement ou parallèlement, de proches qui travaillent dans le pays d'origine, dans un autre pays du Sud ou qui ont déjà émigré dans le pays d'accueil.

Résumer la circulation de l'argent en migration à un échange direct entre l'émigré au Nord et sa famille au Sud paraît donc réducteur. La circulation s'effectue à plusieurs échelles et intègre une dimension temporelle longue puisque les échanges, dons ou remboursements peuvent s'étaler sur plusieurs mois, années, voire générations. Difficile alors de décrire les envois de fonds du Nord au Sud comme la seule activité monétaire liée à la migration.

Le sens de circulation de l'argent : un révélateur des profils sociologiques

Au-delà de ces circulations croisées, il convient d'interroger ce que les directions prises par les flux monétaires en migration peuvent révéler. Il semble que le sens, en tant que direction et que signification, de circulation de l'argent dépend beaucoup des dispositions familiales et sociales du migrant. Le fait de pouvoir observer ou non cette pratique dans une trajectoire migratoire peut donc donner des indices sur le profil sociologique d'un migrant.

En effet, cette pratique est peu pensable dans le cas de familles qui appartiennent aux milieux sociaux les plus modestes¹⁷. Quand les membres d'une famille n'exercent aucune activité professionnelle ou que leur activité fournit peu de revenus (agriculture, pêche, élevage, petit commerce), le départ de l'un des leurs peut d'autant plus intimement être lié à la recherche de ressources financières. Même si les désirs, les objectifs et les intérêts à migrer ne se résument pas nécessairement à cette quête d'une rente migratoire, faire partir un membre de la famille constitue une opportunité économique. L'émigré est désigné comme celui dont le

17. L'application d'une classification en termes de classes sociales en Afrique a été longtemps débattue et reste une opération complexe [Balandier, 1965 ; Rivière, 1978]. Sans chercher à adopter une catégorisation rigide, nous donnons ici quelques traits généraux et saillants des caractéristiques sociales des individus enquêtés.

rôle est de gagner de l'argent en migration et de le redistribuer aux siens. Il est un moyen d'accumulation de revenus pour la famille. Son départ doit à terme produire un retour sur investissement. D'autant plus si le départ a nécessité de consentir à des sacrifices financiers collectifs (cotisations dans des tontines, vente d'un terrain ou de bijoux, par exemple). Il est évident que l'envoi d'argent depuis le pays d'accueil constitue à la fois un but et une obligation plus ou moins tacite. Dans ce cas, l'envoi doit arriver le plus vite possible après l'installation de l'émigré devenu immigré. Abou O. est un fils d'agriculteurs. Aîné masculin d'une fratrie de neuf enfants, il a été choisi en 1989 pour partir en France. Il m'a expliqué que sa famille et lui avaient économisé pendant près de sept ans pour obtenir les 2 000 à 3 000 euros nécessaires à son départ. Arrivé d'abord à Marseille, il a finalement trouvé du travail à Nice au bout de trois mois grâce à des connaissances. Alors qu'il n'avait que 20 ans, il était devenu « comme le chef de famille » et il a ajouté : « Tout le monde comptait sur moi. » Alors que sa situation n'a été régularisée qu'en 1994, très vite, il a envoyé de l'argent à sa famille : « Quand j'ai gagné de l'argent, oui. Le deuxième mois, j'ai envoyé de l'argent ici. Parce que le deuxième mois y'avait le mariage de mon oncle, donc c'est le premier jour que j'ai commencé à envoyer de l'argent ici. »

Ce rôle est si fort que tous les émigrés issus de ce type de familles m'ont expliqué que leurs parents n'avaient pas eu besoin de leur rappeler, avant de partir, qu'il fallait qu'ils pensent aux leurs. L'obligation sociale est largement intériorisée. Le rôle familial est tacite, mais très prégnant. Il est d'ailleurs intéressant de noter que la famille restée au Sud ne demande pas beaucoup de précisions sur les modalités d'obtention de l'argent reçu. Abou résume très bien ce point, observé dans d'autres familles :

« Et bon, ma famille commençait à me demander comment j'ai réussi à avoir de l'argent, deux mois après. Mais bon, après ils s'en foutent. Dès qu'ils ont l'argent, c'est bon, ils sont tranquilles, ils cherchent pas à comprendre. »

Toutefois, l'envoi d'argent n'est pas une obligation permanente, même dans ces familles. D'abord parce que l'émigré, lorsqu'il a envoyé de l'argent régulièrement tout au long de son parcours, a fait ses preuves. En arrivant devant la maison familiale qu'il a financée, Abou m'a annoncé fièrement : « C'est ça mes 23 ans de là-bas ! » Aujourd'hui, il ne paye plus systématiquement toutes les dépenses lorsqu'il vient en vacances et sa famille ne lui demande plus rien parce qu'il a scolarisé ses petits frères, soigné ses parents, construit la maison familiale et plus largement assuré la « tranquillité » familiale. Plus encore, il a réussi à remplir ce qui peut constituer un objectif de plus dans ces milieux sociaux, il a aidé son petit frère à venir en France et compte désormais sur lui pour prendre le relais.

« Ouais, j'ai construit tout seul et sans l'aide de personne. Et j'ai instruit mes petits frères et mes nièces qui ont fait les études à l'étranger. C'est depuis une dizaine d'années, tous les mois je les envoyais au moins, 100, 150 euros. Tous les mois. Ça me fait déjà dix ans que j'ai commencé ce travail et j'ai jamais raté un mois. Donc ça, si j'étais là, j'arriverais jamais à faire. Et maintenant, ils ont tous fini leurs études, ils ont tous commencé à travailler. Ça aide parce que maintenant moi, j'envoie rien à ma mère, ils s'en occupent », explique-t-il.

Toutefois, cette obligation de donner à distance est beaucoup plus souple dès lors que l'un des membres de la famille a lui-même connu l'expérience de l'émigration avant de revenir s'installer dans son pays d'origine. C'est le cas d'Amin H., un Comorien de 66 ans qui est allé au lycée à Madagascar, a effectué son service militaire à la Réunion puis est parti en France en 1976, d'abord pour travailler dans une caserne militaire et enfin pour devenir gardien au port autonome de Marseille jusqu'à sa retraite en 2003. Il est alors revenu vivre aux Comores. Fils d'une famille de cultivateurs, il envoyait de l'argent à ses parents. Désormais, ce sont ses propres enfants qui complètent sa petite retraite. L'importance de cet argent ne fait aucun doute et il affirme clairement : « Ce sont mes enfants qui me financent, c'est là où ça me tient debout. » Quand je lui demande s'il aimerait que son fils vienne le retrouver, il répond : « Moi, si je dis à mon fils de rentrer, moi comment je vais faire ? Parce que j'attends qu'il m'envoie vingt euros. Et bah je dis qu'il faut qu'il reste là-bas ! » Tout au long de l'entretien, il a vanté les mérites de ses enfants qui lui permettaient d'acheter des médicaments, très chers aux Comores, ou qui l'avaient envoyé en pèlerinage à La Mecque. Cependant, puisqu'il connaît les difficultés financières que ses enfants affrontent à Marseille et qu'il a pu lui-même les expérimenter, ses attentes restent mesurées et il reste très compréhensif lorsque les envois d'argent se font attendre.

Au contraire, dans les familles urbaines socialement plus favorisées, dont la situation professionnelle permet d'obtenir des revenus conséquents (grands commerçants, chefs d'entreprise, cadres de sociétés publiques ou privées, etc.), qui ont un patrimoine élevé (propriété d'une ou plusieurs maisons, de terrains, de voitures), qui ont un capital scolaire important, ont parfois réalisé une partie de leurs études à l'étranger et qui jouissent d'un capital social important, envoyer de l'argent à ses parents ne fait pas sens. C'est ce qu'affirmait Rafik A., jeune Togolais venu étudier en France en 2002, et qui annonçait en riant, « J'envoie pas d'argent ! Mon père était préfet, il est à la retraite, ma mère fait du commerce, ils se débrouillent sans moi. »

Dans ces milieux sociaux, l'émigration ne vise pas la recherche de nouvelles ressources financières. Bien souvent, elle est présentée comme une nécessité, notamment pour poursuivre de bonnes études ou aller découvrir d'autres cultures, et devient un moyen de reproduire la situation sociale dominante de la famille dans le pays d'origine. Aux Comores, Kamila M., aînée d'une fratrie d'émigrés, qui est la seule restée à Moroni, insistait sur la différence qu'elle percevait entre des familles dans lesquelles l'argent constitue la première valeur ajoutée de la migration et d'autres, comme la sienne, dans lesquelles la migration a des retombées plus symboliques.

« Certaines familles, c'est vrai, c'est un plus financier. Parce que quand les gens partent travailler là-bas, ils envoient un plus. Surtout beaucoup plus des gens qui n'ont pas fait d'études, qui peuvent pas avoir un boulot ici, quand il va travailler là-bas, le boulot qu'il fait là-bas, quand il est éboueur, ou quand il est machin, mais c'est beaucoup. Il est mieux payé que s'il était resté, donc ça, c'est un plus. Parce qu'ici parfois y'a des familles qui vendent même des terrains pour envoyer leur

enfant en France. [...] Moi mon père il travaillé à l'Organisation mondiale de la santé pendant longtemps donc lui c'était pas... Il attend pas un retour financier. Donc ceux qui sont là-bas ils travaillent, chacun s'occupe de lui-même. Même maintenant mon père, lui, il est toujours en activité. Il n'exerce plus la médecine ici. Il est à la retraite. Il est dans les conseils d'administration de certaines banques, donc financièrement il n'a pas besoin de l'apport de ses enfants. Il arrive quand même à se gérer lui-même donc. »

Elle a ponctué cette phrase par un rire puis, lorsque je lui demandai ce qui, pour elle, constituait un « plus » dans le fait d'avoir ses frères et sœurs à l'étranger, elle ajouta :

« Voilà moi c'est beaucoup plus, qu'est-ce que je dirais, beaucoup plus un plus culturel, un échange parce qu'on a souvent des échanges avec eux. Et puis je trouve qu'ils sont épanouis là-bas. »

Dans ces familles, le départ a été pris en charge par les parents et, une fois installé dans son pays d'accueil, c'est bien l'émigré qui continue à recevoir de l'argent. Dans les entretiens, ces envois étaient présentés comme de l'argent de poche. Cela a été le cas pour Ralf P., qui a quitté le Togo après son baccalauréat pour aller étudier à Dakar puis à Paris, où il habitait dans un logement acheté par ses parents. « J'ai pas quitté Lomé pour trouver l'eldorado [...] J'ai pas payé un franc pour le loyer [...] J'avais pas cette pression de réussite, cette obligation d'avoir une fortune... Tout ce que j'avais comme argent, j'ai fait le con avec sur Paris ! » Ce rapport beaucoup plus distancié avec l'argent rejoint tout à fait les propos tenus par Didier D. Fils d'un directeur d'une troupe de théâtre à Lomé, il est venu en France plusieurs fois, ainsi qu'au Canada, en Finlande ou en Espagne, pour différentes représentations de spectacles auxquels il participait. D'après lui, « C'était la belle vie, on nous payait en CFA, on ne connaissait pas la valeur là-bas [...] L'argent gagné, c'est avec les amis que tu dépenses ça, tu t'en fous, y'a la famille, c'est ça la belle vie. »

Les parents préférèrent envoyer de l'argent plutôt que de laisser leurs enfants à la charge d'autres membres de la famille, émigrés eux aussi. Lucien D. vivait à Lomé, chez sa mère qui travaillait comme cadre d'une compagnie aérienne. Pendant les vacances, il rejoignait son père, un homme d'affaires influent au Togo, qui vivait à Cannes. Un jour, son père a décidé qu'il allait mettre fin à son « exil » cannois, mais qu'il rentrerait sans Lucien, qu'il scolariserait dans un lycée français. Plutôt que de l'envoyer chez des cousins à Grenoble, il a préféré payer depuis le Togo un internat à Guingamp. Par la suite, grâce à l'argent envoyé par ses parents, Lucien a intégré une école de commerce à Nice avant de partir à Miami pour obtenir un Master of Business Administration à Florida Tech. Pour le père de Lucien, il s'agissait de montrer qu'il pouvait se passer d'un appui extérieur, qu'il n'avait pas besoin d'une quelconque entraide familiale ou solidarité communautaire et que ses revenus personnels lui permettaient largement de prendre son fils en charge, seul.

Enfin, si l'émigré issu d'une famille aisée n'a pas à envoyer d'argent à ses parents, il n'en est pas pour autant dégagé de toute obligation. L'argent qu'il reçoit de sa famille vivant au Sud implique un devoir de réussite, étudiante ou

professionnelle. Lonlongo T. raconte comment ses deux parents, médecins à Lomé, l'ont ouvertement critiqué. Alors qu'ils lui avaient financièrement permis de passer son baccalauréat à Dakar, puis un BTS à Poitiers et surtout, d'intégrer une école d'ingénieur parisienne qui coûtait 6 000 euros par an, il avait échoué dès la première année. Il concluait, souriant, en disant que « c'était cher payé ». Mais il expliquait surtout qu'il avait dû passer, difficilement, du statut d'étudiant au statut de travailleur et que ses parents ne l'avaient pas aidé dans cette période où il dormait de canapé en canapé, chez des amis. C'est également ce qui est arrivé à Kossi K., dont le père, avocat, était une figure politique togolaise de premier ordre. Il a été envoyé étudier le droit à Poitiers, en 1992. Kossi a complètement raté sa première année, à deux reprises. Son père a décidé de lui couper brutalement les vivres et a demandé à une cousine de lui payer le billet de retour à Lomé. En 2000, son père lui a obtenu un stage rémunéré comme steward dans une compagnie aérienne saoudienne. Le stage s'est mal passé et, après une altercation avec sa supérieure hiérarchique, on a demandé à Kossi de démissionner. Nouveau retour à Lomé. Kossi est désormais musicien, vit chez ses parents, mais a des relations très tendues avec eux.

L'argent, un sujet inégalement abordé dans les entretiens

Selon le sens de circulation des flux monétaires, de l'émigré vers sa famille ou de la famille vers l'émigré, l'envoi d'argent en migration peut être un révélateur à la fois du profil sociologique d'un émigré et des obligations familiales que son départ implique. Mais si la direction que prend l'argent en migration donne des indications précieuses, il est intéressant de noter que lors des entretiens, l'intérêt accordé aux questions d'argent est très variable.

Lors d'un entretien mené aux Comores, Adil M., fils de cultivateurs ruraux qui a quitté l'école très précocement, m'a expliqué dans les moindres détails comment sa famille avait préparé son départ en France. Ses proches avaient cherché dans tout le village un émigré prêt à échanger l'un de leurs terrains contre le paiement d'un billet d'avion et un court hébergement en France. Une fois l'argent obtenu, le grand frère d'Adil a opposé son veto au départ de son cadet et a préféré que les 2 000 euros soient partagés au sein de la fratrie. L'argent étant au cœur de l'expérience d'Adil, nous avons parlé près d'une heure des implications techniques de son départ avorté en France.

Au contraire, dans d'autres cas, les questions financières, au même titre que les modalités administratives d'un départ sont un non-sujet, à peine abordé ou très vite évacué par des formules laconiques comme « avant de partir, j'ai fait le visa, le billet, tout ça ». L'économie domestique est largement commentée dans les milieux populaires, mais passée sous silence dans les milieux plus élitistes [Pinçon, Pinçon-Charlot, 1997]. C'est bien ce dernier point qui peut constituer un autre obstacle méthodologique à la connaissance approfondie des flux entre Sud et Nord. En effet, ceux qui envoient de l'argent depuis le Togo et les Comores ne sont pas ceux qui sont nécessairement les plus prompts à évoquer d'eux-mêmes ce sujet.

Par ailleurs, la figure de l'émigré-immigré qui envoie de l'argent est si forte qu'elle agit comme un véritable poids et rend la parole plus difficile dans les familles aux situations économiques les plus précaires. Si, comme le précisait un chercheur comorien, le « Bon « Je viens »¹⁸, c'est celui qui dégainé à tous les coups. Celui qui compte, on le critique », ou si, comme l'indiquait un journaliste togolais, les migrants valorisés sont ceux qui « font moins de bruit et aident la famille », chacun a intériorisé cette construction sociale et aller à l'encontre de ce modèle peut paraître honteux. Mais de la même manière, les entretiens ont montré comment la force d'un discours émergent qui lie migrations et développement peut pousser les individus des catégories sociales moyennes et supérieures à ne pas trop en dire, pour ne pas renforcer les décalages qui peuvent exister entre ce devoir de faire quelque chose pour son pays et leur trajectoire individuelle. Lorsque c'est l'émigré qui se trouve contraint de demander de l'argent aux siens suite à des difficultés financières, ce retournement peut être très mal vécu. Cela a été le cas pour Carole A. qui s'est retrouvée au chômage, en fin de droits, avec un fils à sa charge et a dû demander à son mari, qui était retourné préparer leur installation au Togo, de lui envoyer de l'argent alors même que le bilan annuel de son entreprise était mauvais : « C'est lui qui envoyait de l'argent d'ici, c'est normal c'est lui le père de famille, c'est le sens du transfert que je trouvais aberrant [...] Et plus il envoyait de l'argent, moins il était prêt pour qu'on rentre, c'était un cercle vicieux. » Dès lors, il devient moins facile de dire, voire de confesser, quelque chose que l'on trouve anormal ou tout à fait contraire à ce qui semble devoir être.

Parler d'argent à un chercheur venu vous interroger, c'est à la fois répondre à une question que l'on considère comme intime et se confronter à des devoirs et obligations familiales et sociales. Raconter et mettre en mots la circulation de l'argent, c'est donc affronter un double tabou.

Conclusion

Au terme de cet article, on constate que si l'on ne considère pas l'argent des migrations comme une fin en soi, qui résout des problèmes de développement, mais plutôt comme une thématique de recherche qui peut éclairer les migrations internationales, la circulation monétaire pose peut-être plus de questions qu'elle n'apporte de réponses, pour le moment. Cependant, cette entrée permet d'observer que la circulation de l'argent en migration répond à des pratiques sociales très variées et à des situations très hétérogènes entre les familles et au sein des familles.

J'ai d'abord essayé de montrer comment l'argent des migrations s'est peu à peu imposé dans les arènes nationales et internationales, aussi bien au Nord qu'au Sud, comme une thématique centrale des migrations internationales. L'insistance sur les envois de fonds a surtout mis en avant de manière systématique la figure de l'immigré qui économise son maigre salaire pour contribuer au bien-être de sa

18. Terme utilisé aux Comores pour décrire les émigrés, les « Je viens de France ».

famille dans son pays d'origine. Même si cette image ne semble correspondre qu'à une partie des migrants, elle est devenue la valeur étalon des migrations. Dès lors qu'envoyer de l'argent devient presque une composante intrinsèque de la condition d'émigré, les seuls flux monétaires observés sont ceux qui circulent du Nord au Sud. D'autres circulations multidirectionnelles, pourtant inhérentes aux migrations internationales, n'intéressent pas, ou très peu.

L'enquête menée à la fois en France, au Togo et aux Comores semble au contraire indiquer que l'argent circule dans tous les sens. Si les émigrés sont ceux qui envoient le plus d'argent, il apparaît qu'ils en reçoivent également. Si l'on regarde de plus près, se pencher sur le sens de la circulation monétaire en migration (sa direction), c'est observer le sens (la signification) que les familles des migrants donnent à l'argent et, par conséquent, obtenir des informations sur les migrants eux-mêmes. Le fait d'observer une circulation monétaire du Nord au Sud ou du Sud au Nord paraît pouvoir donner des indications sur les profils sociologiques des migrants.

Dans l'article, j'ai opposé deux idéaux types, celui des migrants issus de familles populaires, qui sont très largement incités à envoyer de l'argent à leur famille et celui des émigrés issus de familles élitistes, qui n'ont pas à envoyer d'argent, mais en reçoivent régulièrement tout au long de leur parcours. Entre ces deux pôles, le fait d'avoir fait des études, d'avoir vécu l'expérience de la migration ou de posséder un fort capital social, peut rendre possibles des situations intermédiaires dans lesquelles l'émigré peut envoyer moins d'argent, ou en recevoir à l'occasion. Il reste difficile d'affirmer mécaniquement : dis-moi qui tu es socialement, je te dirais comment l'argent circule dans ta famille ou au contraire, dis-moi quels sont les flux monétaires présents dans ta famille, je te dirais de quel milieu social tu viens. Toutefois, les tendances observées semblent bien refléter la polarisation décrite dans l'article.

Au-delà des indications sociologiques qu'il fournit, le sens de circulation des flux monétaires met en avant des éléments explicatifs intéressants des trajectoires migratoires. En effet, les obligations familiales et sociales plus ou moins pressantes peuvent différer ou accélérer des projets de retour, notamment. Il est par exemple difficile de rentrer définitivement si la famille considère que l'on doit encore envoyer de l'argent et que l'on n'a pas les moyens de compenser cette aide par l'obtention de revenus économiques au retour. À l'inverse, il est difficile de demander à ses parents les moyens de rester un peu plus en migration s'ils ont largement financé des études destinées à obtenir une situation professionnelle valorisante et assurée au retour.

Dans les discours institutionnels qui lient migrations et développement, il est demandé aux immigrés qui sont des travailleurs précaires de participer au développement de leur pays d'origine en envoyant de l'argent à distance. Quant aux étudiants ou travailleurs qualifiés, les pays d'accueil souhaitent qu'ils participent au développement en effectuant de courtes missions lors de vacances alors que les pays d'origine les invitent de plus en plus à effectuer des retours plus durables.

Cet article a montré que ce n'est pas nécessairement le type de migration (migration de travail, étudiante, etc.) qui fait le sens de la circulation monétaire. C'est plutôt le profil sociologique de l'émigré qui va déterminer l'envoi ou la réception d'argent en migration.

Je rejoins donc ici l'appel lancé par Catherine Quiminal dans le livre cité au début de cet article [1991]. Elle y appelait à s'intéresser aux questions d'argent dans les différentes communautés auxquelles appartient l'immigré pour comprendre le fonctionnement même de ces communautés.

Bibliographie

- AGENCE FRANÇAISE DE DÉVELOPPEMENT (AFD) [2012], « L'exemple des Comores », Série *Transferts d'argent : la prédominance des voies informelles ?*, 2 août : <http://envoiaargent.solidairesdumonde.org/archive/2012/07/27/serie-transferts-d-argent-la-predominance-des-voies-informel.html> (page consultée le 2 avril 2013).
- ATTIAS-DONFUT C., WOLFF F.-C. [2009], *Le Destin des enfants d'immigrés. Un désenchaînement des générations*, Paris, Stock, 315 p.
- BALANDIER G. [1965], « Problématique des classes sociales en Afrique noire », *Cahiers internationaux de sociologie*, vol. 38, p. 131-142.
- BANQUE AFRICAINE DE DÉVELOPPEMENT (AfDB) [2008], *Les Transferts des fonds des migrants, un enjeu de développement*, Tunis, Banque africaine de développement, 84 p.
- BANQUE AFRICAINE DE DÉVELOPPEMENT, BUREAU NATIONAL DU TOGO (BAD – TGFO) [2012], « Diaspora togolaise », *Revue Économique mensuelle* : <http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Project-and-Operations/Revue%20%C3%A9conomique%20TGFO%20N%C2%B0%201%20juillet%20%2030%20juin%202012.pdf>
- BANQUE MONDIALE [2011a], « Les migrations, une chance pour l'Afrique », *Newsletter*, n° 316, 31 mars-6 avril 2011 : <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/ACCUEILEXTN/NEWSFRENCH/0,,contentMDK:22874982~pagePK:64257043~piPK:437376~theSitePK:1074931,00.html> (page consultée le 13 mars 2013).
- BANQUE MONDIALE [2011b], « Pour les émigrés africains, partir pour mieux contribuer », *Nouvelles et évènements*, <http://go.worldbank.org/NAF5DH6FL0> (page consultée le 20 mars 2013).
- BANQUE MONDIALE [2013], « Les migrants africains pourraient économiser 4 milliards de dollars par an sur les frais d'envoi de fonds », *Reportage* : <http://sendmoneyafrica.worldbank.org/fr/reportage> (page consultée le 12 mars 2013).
- BEAUD S. [1996], « L'usage de l'entretien en sciences sociales. Plaidoyer pour l'"entretien ethnographique" », *Politix*, vol. 9, n° 35, p. 226-257.
- BOYER F. [2005], « Le projet migratoire des migrants touaregs de la zone de Bankilaré : la pauvreté désavouée » in BILGER V., KRALER A. (dir.), "African Migrations. Historical Perspectives and Contemporary Dynamics", *Stichproben. Vienna Journal of African Studies*, vol. 2, n° 8, p. 47-67.
- BRÉANT H. [2012], « Démontrer le rôle positif des migrations internationales par les chiffres. Une analyse de la rhétorique institutionnelle du système des Nations unies », *Mots. Les langages du politique*, vol. 3, n° 100, p. 153-171.

- CARBONNIER G. [2010], « L'aide au développement une fois de plus sous le feu de la critique », *Revue internationale de politique de développement*, n° 1, p. 141-147.
- COIFFARD M. [2012], « La coopération internationale sur les transferts de fonds des migrants, quels enjeux pour quelle perspective ? », *Revue européenne des migrations internationales*, vol. 28, n° 1, p. 129-145.
- DEDIEU J.-P. [2012], *La Parole immigrée. Les migrants africains dans l'espace public en France (1960-1995)*, Paris, Klincksieck, 336 p.
- DE HAAS H. [2007], *Remittances, Migration and Social Development, A Conceptual Review of the Literature*, Genève, UNRISD, 38 p.
- FILIFE C., JOÃO BABO M. [2013], « Émigration : en route pour le Mozambique », *Jornal de negócios*, Lisbonne, 12 mars, source : <http://www.presseurop.eu/fr/content/article/3522551-en-route-pour-le-mozambique> (page consultée le 7 avril 2013).
- FREUD C. [2009], *De la Coopération française à la Banque mondiale. Mémoires du développement*, Paris, Karthala, 256 p.
- GARSON J.-P., TAPINOS G. [1981], *L'Argent des immigrés. Revenus, épargne et transferts de huit nationalités immigrées en France*, Paris, INED, Presses universitaires de France, 352 p.
- GATINOIS C. [2012], « Le chômage pousse les Européens du Sud à l'exode », *Le Monde*, 1^{er} novembre. Source : http://www.lemonde.fr/economie/article/2012/11/01/le-chomage-pousse-les-europeens-du-sud-a-l-exode_1784382_3234.html (page consultée le 8 avril 2013).
- GONIN P. [2005], « Jeux d'acteurs et enjeux territoriaux : quelles migrations pour quel développement ? L'exemple du bassin du fleuve Sénégal (République du Mali) », in CHAREF M., GONIN P. (dir.), *Émigrés – immigrés dans le développement local*, Agadir, Sud-Contact, 361 p.
- GORCE B. [2008], « L'argent des immigrés va d'abord à leur famille », *La Croix*, 23 mai, source : http://www.la-croix.com/Actualite/Monde/L-argent-des-immigres-va-d-abord-a-leur-famille-_NG_-2008-05-23-671596 (page consultée le 3 avril 2013).
- GUBERT F. [2002], "Do Migrants Insure Those who Stay Behind? Evidence from the Kayes Are (Western Mali)", *Oxford Development Studies*, vol. 30, n° 3, p. 267-287.
- GURTNER B. [2007], « Un monde à l'envers : le Sud finance le Nord », *Annuaire suisse de politique de développement*, vol. 26, n° 2, p. 57-80.
- HIBOU B. [1998], « Économie politique du discours de la Banque mondiale en Afrique subsaharienne. Du catéchisme économique au fait (et méfait) missionnaire », *Les Cahiers du CERI*, n° 39, Paris, Fondation nationale des sciences politiques, 46 p.
- KAPUR D. [2004], "Remittances: The New Development Mantra?", *G24 Discussion Paper Series*, n° 29, Genève, United Nations Conference on Trade and Development, 22 p.
- KASSA S. [2008], « Western Union, Money Gram. L'argent des migrants, miam, miam... », *Regards*, 1^{er} septembre : <http://www.regards.fr/migrations/western-union-moneygram-l-argent.3823> (page consultée le 5 avril 2013).
- KLUGMAN J. [2009], *Rapport mondial sur le développement humain 2009. Lever les barrières : mobilité et développement humains*, New York, PNUD, 237 p.
- LAÉTHIER M. [2011], *Être migrant et Haïtien en Guyane*, Paris, Comité des travaux historiques et scientifiques (CTHS), 319 p.
- MARSAUD O. [2006], *L'Europe s'intéresse à l'argent des immigrés*, Radio France Internationale, 13 mars : Source : http://www.rfi.fr/actufr/articles/075/article_42428.asp (page consultée le 22 mars 2012).

- MBOUNGOU V. [2012], « Le transfert de fonds des migrants : les leaders de ce marché lucratif », *Afrique Expansion Magazine*, 19 avril : <http://www.afriqueexpansion.com/le-transfert-de-fonds-des-migrants-/4043-le-transfert-de-fonds-des-migrants--les-leaders-de-ce-marche-lucratif.html> (page consultée le 15 mars 2013).
- MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES [2008], *Les financements innovants pour le développement* : <http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/politique-etrangere-de-la-france/aide-au-developpement-et/dispositifs-et-enjeux-de-l-aide-au/les-financements-innovants-pour-le/> (consultée le 2 mars 2013).
- NOIRIEL G. [2007], *Immigration, antisémitisme et racisme en France (xix^e-xx^e siècles). Discours publics, humiliations privées*. Paris, Fayard, 715 p.
- OBSERVATOIRE DES PAYS D'AFRIQUE, CARAÏBES ET PACIFIQUE (ACP) SUR LES MIGRATIONS, MIGRATION 4 DEVELOPMENT [2012], Note d'information, « Promouvoir une attention accrue aux migrations et développement Sud-Sud, 24 juillet : http://www.migration4development.org/sites/m4d.emakina-eu.net/files/tmp/note_dinformation_discussion_en_ligne_migrations_sud-sud_0.pdf (page consultée le 13 mars 2013).
- PINÇON M., PINÇON-CHARLOT M. [1997], *Voyage en grande bourgeoisie. Journal d'enquête*. Paris, Presses Universitaires de France, 184 p.
- QUIMINAL C. [1991], *Gens d'ici, gens d'ailleurs. Migrations Soninké et transformations villageoises*. Paris, Christian Bourgois, 223 p.
- RATHA D. [2011], *Leveraging Migration for Africa. Remittances, Skills, and Investments*. Washington, Banque mondiale, Banque africaine de développement, 193 p.
- RIVIÈRE C. [1978], *Classes et stratifications sociales en Afrique. Le cas guinéen*, Paris, Presses Universitaires de France, 296 p.
- SAYAD A. [1999], « Les coûts et les profits de l'immigration », p. 118-124, in SAYAD A., *La Double Absence. Des illusions de l'émigré aux souffrances de l'immigré*, Paris, Le Seuil, 437 p.
- SCHMITZ J. (dir.) [2008], *Migrants ouest-africains : miséreux, aventuriers ou notables ?*, Paris, Karthala, Politique africaine, n° 109, 208 p.
- SYSTÈME D'OBSERVATION PERMANENTE DES MIGRATIONS (SOPEMI) [2006], *Perspectives des migrations internationales*. Paris, Éditions de l'OCDE, 340 p.

Des pièces d'or pour parcourir le monde. Les circulations transnationales de familles tsiganes au tournant du XX^e siècle

*Adèle Sutre**

« They arrive in fancy costumes, bespangled with gold, bringing with them thousands of dollars worth of gold. » [INS/53676/178, 1914].

Le 12 novembre 1886, les inspecteurs du bureau d'immigration de New York refusent l'entrée sur le territoire américain d'une famille arrivant de La Havane au motif qu'elle est tsigane et donc forcément pauvre. Interrogé par le commissaire de l'immigration de New York, le chef de famille déclare alors : « Messieurs, je pense que j'ai le droit, avant de vous montrer l'argent que je possède, de vous demander de me montrer le vôtre. » Le commissaire est abasourdi mais, amusé et curieux, il sort de sa poche un rouleau de billets et demande à l'homme si cela le satisfait. Ce dernier ouvre un coffre et en sort un grand sac contenant 700 dollars en argent massif. Il demande alors au Commissaire de placer sur la table sa montre, ses boutons et tout autre bijou de valeur. L'homme plonge à nouveau dans son coffre, en sort un grand sac rempli d'or massif, 1 750 dollars en pièces espagnoles, et annonce calmement « Je vous bats ». Il continue son manège avec les officiers présents puis conclut : « Messieurs vous avez devant vous la preuve que je vau au moins 7 500 dollars en or et en argent. Maintenant, s'il vous faut une preuve supplémentaire, je peux sortir les douze sacs restants et vous montrer ce qu'ils contiennent. » Le commissaire éclate de rire et les autorise à entrer aux États-Unis, en recommandant aux officiers de surveiller que « the gypsy pauper didn't come over and buy Battery Park for cash » [Chicago Daily Tribune, 1886].

* Agrégée de géographie, doctorante à l'École des hautes études en sciences sociales (CRH-GGH-Terres).

Je tiens à remercier tout particulièrement Marc Bordigoni pour avoir attiré mon attention sur la question spécifique de l'or des Tsiganes à travers l'organisation de deux journées d'études à la Maison méditerranéenne des sciences de l'homme (dans le cadre du LabexMed, ATRI I-HISTORMED, IDEMEC) à Aix-en-Provence en novembre 2012 et octobre 2013.

Lorsque des familles tsiganes se présentent aux frontières des États-Unis ou du Canada à partir de la fin du XIX^e siècle, les inspecteurs des services d'immigration, nourris de l'imaginaire européen du pauvre Bohémien errant sur les routes, s'attendent à se retrouver face à des ménages misérables. Or ils sont confrontés à des familles aisées de marchands de chevaux, de chaudronniers et d'artistes qui semblent maîtriser parfaitement les règles de la circulation transnationale de l'époque. Au tournant du XX^e siècle, le postulat selon lequel les Tsiganes sont, par définition, pauvres est au cœur des dispositifs législatifs dont ils font l'objet en tant que migrants, aussi bien aux États-Unis qu'au Canada. Or, une analyse attentive des archives permet de montrer que certains groupes tsiganes possèdent une grande richesse. Cet article se propose de montrer comment cette richesse, mise en scène à travers différentes modalités de présentation de soi, constitue justement le cadre dans lequel s'élaborent pratiques et représentations de la migration tsigane, tant du point de vue de l'administration que de celui des migrants eux-mêmes.

Au cœur des dispositifs législatifs s'appliquant à l'immigration tsigane : « *the gypsy pauper* »

Les États-Unis et le Canada, contrairement aux pays européens à la même époque, ne mettent pas en place de « politique tsigane », c'est-à-dire de législation s'appliquant spécifiquement aux Tsiganes en tant que catégorie administrative. Ils ne sont visés par aucune loi spécifique restreignant leur entrée sur le territoire américain ou canadien [Salo, Salo, 1986]. En 1904, l'avocat d'une famille de Tsiganes argentins, refusés à leur arrivée à New York, dépose une demande en appel où il souligne : « There is nothing in the law prohibiting gypsies, whatever that term signifies, from entering the country. » [INS/46584, 1904]

La notion de public charge dans la législation des États-Unis

L'administration américaine ne considère pas les « gypsies » comme une catégorie officielle de migrants. La « List of races or peoples » qui doit permettre aux agents de l'immigration d'identifier chaque migrant ne comporte aucune mention d'une telle classification. Les Tsiganes sont identifiés en fonction de leur nationalité, elle-même définie en fonction des papiers d'identité qu'ils possèdent, du pays dont ils se disent originaires ou encore de la langue parlée. Les restrictions les concernant sont principalement liées à leur état de santé et leurs ressources financières pour éviter qu'ils ne deviennent une *public charge*. La notion de *public charge* est généralement comprise comme le fait de ne pas avoir d'emploi, donc de source de revenus, ni d'économies personnelles. Les conclusions des *Boards of Special Inquiry*¹ s'appuient le plus souvent sur cet argument. Le fait qu'il

1. Les migrants qui n'étaient pas acceptés au premier abord devaient passer devant le *Board of Special Inquiry*. Les entretiens menés par ce comité composé d'inspecteurs des services d'immigration avaient pour objectif de déterminer si les individus pouvaient être autorisés ou non à entrer sur le territoire américain.

s'agisse de Tsiganes est toujours souligné et ils sont, à ce titre, considérés comme indésirables mais l'administration centrale à Washington refuse l'exclusion sous ce motif. En 1911, une famille tsigane d'origine slovène est expulsée d'Ellis Island en raison de ses faibles ressources : « Wholly aside from the question of whether they are gypsies, the conclusion that they are likely to become public charges is doubtless correct under the circumstances. » [INS/53370/130, 1911]

L'idée de public charge permet des interprétations larges et peut même être étendue à la possibilité d'être, dans le futur, pris en charge par une institution pénitentiaire, de santé ou de secours. Patrick Ettinger note ce glissement significatif dans la législation de l'immigration américaine et sa compréhension : « under the new language, inspectors were not simply empowered to assess the present condition of an applicant but to prognosticate the applicant's future as well » [2009, p. 70]. Les inspecteurs ont très souvent recours à cette notion étendue de *public charge* pour exclure les familles tsiganes. En 1912, une famille de gens du cirque est refusée au bureau d'immigration de Del Rio au Texas au motif suivant : « People of this itinerant manner of life generally lead uncertain unsatisfactory and predatory lives, a danger and menace to the community, rendering them peculiarly likely to become inmates of jails, almshouses or other public and penal institutions. » [INS/53387/32, 1912] L'année suivante, une autre famille est exclue par le Board of Special Inquiry à Montréal sous le prétexte qu'ils appartiennent à « an objectionable class of persons who by their peculiar characteristics are likely to come into conflicts with constituted authorities » [INS/53676/178, 1914].

Le dilemme de l'administration canadienne

De la même façon, l'administration canadienne souhaite exclure les migrants tsiganes mais reconnaît ne pouvoir le faire ouvertement sous ce motif : « it is doubtful whether we would be legally within the law in refusing admission to a family only because they were gypsies » [LAC/555-27, 1934]. En 1934, un haut fonctionnaire canadien en charge des questions d'immigration explique : « There is no Federal law of which I am aware that singles out gypsies of the nomadic tribes, except that we regard gypsies as coming for the most part within clause 9 of section 3 of the Immigration Act, which prohibits the admission to Canada of professional beggars or vagrants. » [LAC/555-27, 1934] Les Tsiganes sont donc, pour l'administration canadienne, exclus comme mendiants et vagabonds, ce que confirme une étude approfondie des listes de passagers à destination du Canada et des documents enregistrant les circulations transfrontalières (les *border crossing cards*).

L'analyse des archives relatives à l'immigration aux États-Unis et au Canada nous permet de mieux comprendre les dispositifs législatifs relatifs à l'immigration tsigane. S'il n'y a pas, à proprement parler, de législation anti-tsigane, les Tsiganes sont cependant considérés comme indésirables, notamment en raison de leur mode de vie qualifié de nomade. En 1914, une famille est exclue par le Board of Special Inquiry de Philadelphie qui conclut : « These aliens are predatory, parasitic.

nomadic people who earn their living and amass wealth by unknown or questionable methods ; that they are so constituted morally, physically and mentally as to be an economic detriment as well as a distinct burden upon and menace to society in this country. » [INS/53676/178, 1914] Mais aucun des deux pays ne se résout à refuser officiellement l'entrée sur son territoire pour ces motifs. Leur seul recours est alors de mettre en avant le critère de la pauvreté, que ce soit sous le vocable de *public charge* aux États-Unis ou sous celui de *professional beggar* et *vagrant* au Canada.

« But they had the money » : de riches familles engagées dans le commerce de chevaux et la transformation des métaux précieux

Parmi les Tsiganes se présentant à la frontière américaine, certains se révèlent posséder beaucoup d'argent, notamment sous la forme de pièces d'or. En 1905, un groupe de Tsiganes en chemin pour l'Australie débarque à Honolulu. Les observateurs les décrivent comme pauvres mais un journaliste remarque : « But they had the money. The chief of the crowd planked down \$ 1 000 in the San Francisco office of the Oceanic Company to purchase tickets for the crowd to the Colonies and his hands were full of gold pieces besides, dug up from innumerable pockets. » [*Hawaiian Star*, 1905]

Les aristocrates du monde tsigane

Les familles tsiganes qui se rendent sur le continent américain ne montrent pas toutes une telle opulence. Une partie se fond tout simplement dans la masse des autres migrants européens que les services de l'immigration identifient avant tout en fonction de leur nationalité. Lorsque des groupes sont caractérisés comme *gypsies*, c'est en général parce qu'ils se distinguent par leur apparence, distinction qui passe notamment par la mise en scène de leur richesse. Ils sont considérés par beaucoup d'observateurs de l'époque comme les aristocrates du monde tsigane². Le *Graphic* publie en 1911 une gravure représentant un membre de cette élite au buffet de la gare Victoria. Vêtu d'une veste noire caractéristique des chaudronniers tsiganes, il arbore à la place des boutons traditionnels d'énormes boutons en or massif. En 1912, le président de la *Gypsy Lore Society*³ décrit dans une de ses lettres des Tsiganes rencontrés à Liverpool et s'appêtant à partir pour le Brésil : « [the coats] were dark blue [...]. There was surely only one row of knobs on each side of each garment. [...] Frank had only 11 gold buttons, and they were Austrian coins the size of a half sovereign – at least they had what looked like Austrian eagles on them. » [GLS/A33, 1912] En 1916, un membre australien de la *Gypsy*

2. Il faut garder à l'esprit que nous parlons ici d'une minorité, celle des Tsiganes faisant preuve d'une grande mobilité. À cette époque, la majorité des Tsiganes d'Europe sont sédentaires, notamment en Europe centrale.

3. La *Gypsy Lore Society* est une société d'érudits britannique créée en 1888 et consacrée à l'étude des Tsiganes à travers le monde. Ses archives sont conservées dans les départements de la *Special Collection* de la bibliothèque Sydney Jones de l'université de Liverpool.

Lore Society rapporte qu'un Tsigane a fait sensation dans un tribunal de Melbourne « wearing sovereigns instead of buttons on his waistcoat » [GLS/B1, 1916].

Figure 1 – Todor et Liza Tshoron [GLS/Scott Macfie Album, 1913]



Les membres de cette aristocratie tsigane circulent à travers le monde avec une aisance déconcertante aux yeux des inspecteurs des services d'immigration de l'époque. Ils traversent l'Atlantique et gagnent le continent américain, effectuant parfois des allers et retours avec l'Europe. Certains, même, s'embarquent pour des destinations plus lointaines, déployant de nouveaux réseaux dans l'océan Pacifique à partir de l'archipel d'Hawaï à destination de l'Australie, la Nouvelle-Zélande, les Philippines, le Japon ou encore la Chine. Leur fortune leur ouvre les portes de la plupart des pays dans lesquels ils demandent l'admission. Elle se matérialise la plupart du temps sous forme de bijoux et de pièces d'or ou d'argent que les romnia⁴ nouent à leurs cheveux et à leur cou. Des agents des douanes notent d'ailleurs l'usage singulier de ces pièces comme bijoux : « All coins either

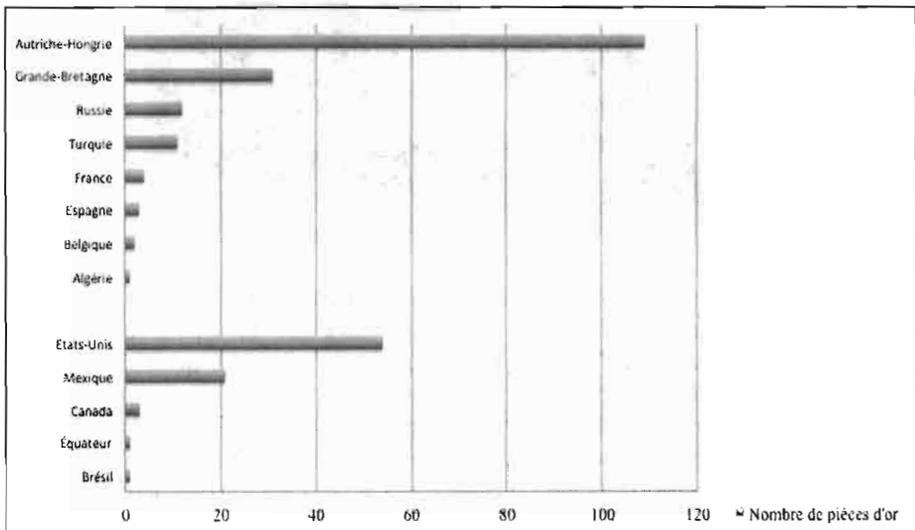
4. Mot issu du romani et signifiant « femme tsigane ».

perforated for ringing on necklace, inclosed in rings, used as chains or with pendants. » [CWF/B2 F3, 1918] Les inspecteurs ne comprennent pas toujours l'intérêt de cette forme de thésaurisation, et certains en concluent même que les Tsiganes ne pourront jamais s'adapter à la vie américaine car ils n'accordent aucune confiance aux banques ! Ceux-ci légitiment pourtant très justement cette pratique : « Sometimes paper money will get wet. So we always have it changed into gold. On paper money the market changes. But gold never varies. [...] All the money we have is with us. » [INS/53676/178, 1914] La possession de métaux précieux permet de passer les frontières sans se préoccuper des changements de devises et d'avoir ainsi un capital financier universellement reconnu, à une époque où l'étalon-or est encore la base du système monétaire international. L'usage de l'or par les Tsiganes démontre donc, non pas une survivance archaïque, comme semblent le penser les inspecteurs américains, mais plutôt une très bonne compréhension des règles de la circulation monétaire internationale.

Circulation et transmission familiale du patrimoine

Le cas d'une saisie d'or sous forme de bijoux et de pièces à la frontière entre les États-Unis et le Mexique par les services de douanes permet d'avoir un aperçu de l'incroyable patrimoine de certaines familles⁵.

Figure 2. Origine des pièces d'or saisies à une famille tsigane par les douanes mexicaines en 1918 [CWF/B2 F3, 1918].



5. La correspondance entre le consul américain à Matamoros (Mexique), le Secrétaire d'État américain et l'avocat de la famille tsigane révèle que cette saisie était une erreur due au zèle des douaniers mexicains. Les biens confisqués sont d'ailleurs restitués à la famille [CWF/ B2 F3, 1918].

En plus d'environ 250 pièces d'or de devises variées, les sacs contiennent des médailles religieuses, des bracelets, colliers et boucles d'oreilles en or ainsi que de nombreuses bagues. Au-delà de l'évidente richesse prouvée par cette saisie, une analyse plus attentive fournit des informations sur la circulation de ce groupe et sur les dynamiques liées à la possession de l'or. La prééminence des pièces en provenance d'Autriche-Hongrie montre que ce groupe y a fait un séjour prolongé mais, plus encore, la quantité de pièces (plus d'une centaine) permet d'émettre l'hypothèse de son origine austro-hongroise⁶. En effet, la possession dans une seule famille d'une telle quantité d'or ne peut s'expliquer que par une transmission intergénérationnelle. La question de l'héritage au sein des familles tsiganes peut être appréhendée de manière indiciaire, notamment grâce aux archives de presse. À Berlin, en 1923, des bijoutiers avertissent les services de police que des Tsiganes sont venus leur proposer des éperons en or massif. L'enquête révèle que tous les membres du groupe possèdent de tels éperons et ce depuis des générations : « They were heirlooms of the tribe, and the owners had decided to part with some of them for the purpose of raising more money to engage in horse-trading on a larger scale than their depreciated paper marks made possible. » [*Yuma Morning Sun*, 1923] En 1942, la police australienne effectue une saisie dans une maison occupée par des Tsiganes à Sydney en vertu de la *National Security Regulations* qui interdit la thésaurisation d'or. Ils découvrent, dans une boîte dissimulée sous des escaliers, des pièces d'or anglaises, françaises, américaines et mexicaines pour une valeur de £1 000. « The gypsies said the collection of coins, some which dated back to the Elizabethian period, had been held as a family treasure for centuries. » [*Kalgoorlie Miner*, 13 juin 1942]

Des activités professionnelles lucratives

La saisie d'or à la frontière mexicaine, évoquée au paragraphe précédent, indique également un grand nombre de pièces russes et turques, ce qui s'explique par une circulation entre ces espaces, due à la pratique du commerce de chevaux⁷. Les pièces britanniques, quant à elles, révèlent un séjour prolongé en Angleterre, probablement lié au projet de départ vers le continent américain. Les membres britanniques de la *Gypsy Lore Society* signalent fréquemment le passage de groupes de Tsiganes marchands de chevaux et chaudronniers. Quant aux autres pays (France, Espagne, Belgique, Algérie), ils peuvent tout à fait être des pays de passage mais la faible quantité de pièces n'est pas une preuve suffisante : elles peuvent également avoir été gagnées au cours d'échanges marchands. Les autres pièces révèlent des séjours prolongés aux États-Unis et au Mexique, ce que les archives confirment. Pour le reste, provenant du Canada, de l'Équateur et du Brésil, comme

6. Sur la question spécifique des pièces austro-hongroises à l'effigie de François-Joseph I, voir l'article d'Iulia Hasdeu paru dans *Études Tsiganes* [2010, p. 128-129].

7. Une grande partie de ces familles s'enrichit en effet à travers le commerce transcontinental de chevaux en Europe (modèle qu'ils transportent ensuite sur le continent nord-américain). Albert Thomas Sinclair recueille au début du XX^e siècle à Boston les témoignages de Tsiganes décrivant cette pratique [NYPL/MssCol 2760, 1882-1908].

précédemment, elles peuvent avoir été obtenues dans ces pays ou ailleurs, au cours de transactions liées au commerce de chevaux ou au travail du cuivre.

Les métiers que ces familles exercent sont particulièrement lucratifs et expliquent leur richesse. Les Tsiganes chaudronniers utilisent leur or pour déposer des cautions en échange des objets qu'ils emportent à réparer : « they visit various localities and procure work by placing a deposit of gold as security for the goods they take away to be repaired » [INS/53676/178, 1914]. Un reçu provenant de l'hôpital épiscopal de Philadelphie, par exemple, indique qu'une caution de cinq pièces d'or lui a été versée pour la réparation de neuf bouilloires en cuivre. Circulant en permanence, les Tsiganes qui arrivent dans une ville nouvelle utilisent l'or comme garantie de leur honnêteté et de leurs compétences. Associé aux cartes de visite, publicités, pancartes et tournées pour faire circuler l'information, il leur permet d'exercer leur métier dans des lieux à chaque fois différents. Leurs réserves monétaires permettent également une défense efficace en cas de litige grâce aux services d'avocats compétents. Les factures de leurs clients révèlent les importantes sommes d'argent qui sont versées en échange de leurs services. Les Tsiganes travaillent principalement pour des institutions publiques, en particulier des universités et des hôpitaux, ainsi que pour de grandes usines (notamment des brasseries, des sucreries ou des teintureries) mais aussi pour des hôtels et des restaurants. L'université de Princeton, par exemple, paie 2 150 dollars pour les réparations effectuées sur des chaudrons et des bouilloires en cuivre par un groupe de Tsiganes en 1914. Une famille interrogée à Montréal en 1904 raconte avoir travaillé pour le *Palace Hotel* de San Francisco dont la réparation des bouilloires en cuivre leur a rapporté 180 dollars [INS/46948, 1904].

L'analyse des dossiers administratifs de migrants qualifiés de « tziganes » nous permet de souligner le hiatus existant entre, d'une part, les outils législatifs dont disposent les inspecteurs de l'immigration pour traiter de la « question tzigane »⁸ et, d'autre part, leur expérience personnelle ou collective qui fait le constat de la richesse de certains de ces groupes. Et c'est justement à travers cette richesse que se construit la spécificité de l'immigration tzigane sur le continent américain au début du xx^e siècle.

L'or : au cœur de l'élaboration d'un savoir-faire tzigane de la migration

L'or, comme valeur monétaire mais aussi symbolique, est au cœur des stratégies de migration tziganes mais également de la constitution d'un savoir administratif. Inspecteurs et migrants tziganes dessinent alors, en contrepoint, stratégies et savoir-faire.

8. Cette « question » n'est pas formalisée comme elle a pu l'être dans certains pays européens (voir notamment Henriette Asséo [2007]). Mais elle est néanmoins décelable, de manière indiciaire, au fil des rapports, des mémorandums et de la correspondance des services d'immigration étasuniens et canadiens.

Une valeur monétaire indiscutable : un soutien financier de la mobilité

Leur richesse permet avant tout aux familles tsiganes d'entreprendre le voyage d'Europe vers l'Amérique puis de circuler sur tout le continent et au-delà. Il faut en effet acheter les billets pour le transport en bateau, pouvoir payer les frais liés au trajet et, à l'arrivée à la frontière, posséder une certaine somme d'argent prouvant que l'on peut subvenir à ses besoins. Les migrants tsiganes à la frontière exhibent leur or qui acquiert une valeur de laissez-passer. En 1914, le président de la *Gypsy Lore Society* informe un correspondant canadien qu'une famille de Tsiganes austro-hongrois est en route pour les États-Unis et qu'en prévision de leur arrivée, les hommes ont remplacé les boutons argentés de leurs manteaux par d'énormes pièces d'or : « They are resourceful and determined, and [...] will spend money like water if necessary. » [GLS/A35, 1914] En 1905, une famille refusée à la frontière entre le Canada et les États-Unis profite d'une visite d'un inspecteur dans son campement pour lui prouver sa richesse : « On last Sunday I went to the tent of the Z. and to convince me of their wealth they showed me a collection of gold and silver pitchers and a woman's coat lined with silver dollars, a solid silver belt and numerous girdles, bracelets and trinkets of all sorts. » [GLS/48690, 1905] En effet, s'ils peuvent établir qu'ils possèdent un patrimoine financier, les Tsiganes ne peuvent plus être exclus comme *public charge*, mendiants ou encore vagabonds.

Leurs ressources financières leur permettent même d'acheter des terres canadiennes à des agents de la Couronne britannique pour se présenter à la frontière comme propriétaires terriens, ce qui leur assure l'entrée dans le pays [LAC/555-27, 1928 ; 1932 ; 1934]. Le commissaire de l'Immigration avertit ses inspecteurs : « It appears that their method of gaining admission from the United States is to purchase, through correspondence or otherwise, a small block of land and to have in their possession, at the time of applying, Agreements of Sale in support of their purchase. » [LAC/555-27, 1932] En 1928, l'administration s'inquiète : un agent du gouvernement canadien en poste en Pennsylvanie émet des titres de propriété à tout un groupe de Tsiganes qui se présente à la frontière quelques mois plus tard. Il s'agit, pour ces Tsiganes, bien plus de l'achat d'un laissez-passer que de l'achat véritable d'un titre de propriété dans la mesure où la plupart ne prendront jamais possession de leur terre.

L'or permet également la mise en place et le maintien de réseaux sociaux et économiques à l'échelle du monde. Les relations familiales, amicales, professionnelles voire politiques s'entrelacent au cœur des logiques de migration. C'est ainsi que « les sujets élaborent leurs propres stratégies, font leurs propres calculs, à la fois économiques, sociaux et culturels. Ils s'entraident et échangent des informations qui nourrissent l'imaginaire de la destination, permettent l'organisation du voyage et en fournissent les moyens » [Green, 2002, p. 100].

Ces réseaux sont confortés en grande partie par les alliances matrimoniales qui engendrent une circulation monétaire importante, parfois entre plusieurs continents. Les mariages tsiganes sont négociés entre les familles et la jeune fille est

accordée en échange d'une somme d'argent, « le prix de la fiancée », la plupart du temps sous forme de pièces d'or [Williams, 1984 et 1985 ; Cohn, 1972]. Patrick Williams rappelle que ces échanges sont généralement équilibrés : « La jeune fille est accordée en échange d'une somme d'argent. La communauté fixe la compensation matrimoniale qui, d'alliance en alliance, se retrouve à peu de chose près identique. » [1985, p. 123] Les mariages sont à l'origine d'importantes circulations, les familles n'hésitant pas à s'unir d'un continent à l'autre.

Mais les alliances matrimoniales ne sont pas les seuls éléments des réseaux sociaux complexes que tissent les familles tsiganes. Leur intense mobilité les oblige à constituer des réseaux de témoins se portant garants pour eux, réseaux soutenus par l'expertise d'avocats. Lors de leur arrivée à la frontière, si les migrants sont détenus par les inspecteurs pour subir un interrogatoire, ils peuvent faire appel à des témoins auxquels ils peuvent, le cas échéant, avoir recours, notamment comme soutiens financiers. De nombreuses familles sont d'ailleurs acceptées uniquement en échange de cautions versées par des personnes se portant garantes pour eux. L'étude de ces garants révèle des réseaux de sociabilité solides qui mêlent réseaux familiaux, professionnels et parfois même maçonniques. Au cours des interrogatoires, certains Tsiganes revendiquent l'appartenance à telle ou telle loge et bénéficient à ce titre du soutien actif de ses membres. La liste des biens confisqués en 1918 à la frontière mexicaine, au cours de la saisie évoquée précédemment, signale d'ailleurs une bague portant l'emblème franc-maçonnique. Ils ont également recours à des autorités diplomatiques et politiques : consuls, ambassadeurs, maires rédigent des lettres de recommandation en leur faveur, garantissant leur respectabilité dans la sphère locale où ils évoluaient précédemment. Sous l'impulsion de leurs avocats, ils peuvent également adresser des requêtes à des sénateurs à Washington pour appuyer leurs demandes en appel.

Les réseaux constitués permettent non seulement l'entrée légale des migrants dans un pays mais peuvent offrir des alternatives à l'immigration officielle. Sur le continent nord-américain, au début du xx^e siècle, alors que se mettent en place les politiques étatiques de surveillance et de contrôle de l'immigration, des réseaux de passeurs expérimentés évoluent dans les régions transfrontalières et mettent au point des stratagèmes efficaces permettant le maintien d'une forte immigration illégale [Ettinger, 2009 ; Ngai, 2004 ; Pegler-Gordon, 2009 ; Truett, 2006 ; Truett, Young, 2004]. Les Tsiganes s'inscrivent dans ce contexte. En mars 1918, plusieurs familles tsiganes franchissent illégalement la frontière entre le Mexique et les États-Unis à Rio Grande. Quelques jours plus tard, ils sont arrêtés par la police américaine puis maintenus quelque temps en détention avant d'être renvoyés au Mexique. Qualifiés de *greek gypsies*, ce groupe d'une cinquantaine de personnes se compose de marchands de chevaux et de chaudronniers. Les femmes disent la bonne aventure. Lorsqu'ils sont interrogés par les inspecteurs sur les raisons de leur entrée illégale aux États-Unis, ils déclarent : « And we knew our only chance to get into this country was to smuggle in, which we did, and were soon there after caught and arrested. » [INS/54395/75, 1918] En deux mois, ils dépensent 4 500 dollars en or, destinés à des informateurs américains et mexicains à

Monterrey et Camargo, ainsi qu'aux chauffeurs qui les conduisent à Hebronville, au Texas, d'où ils veulent prendre un train.

Une valeur symbolique : modalités tsiganes de présentation de soi

L'or constitue bien plus qu'un simple soutien financier des migrations. Sa possession et sa mise en scène s'inscrivent dans des stratégies complexes mises en œuvre par les migrants.

Si, comme l'écrit Anna Pegler-Gordon, « Since its beginning, the history of U.S. immigration policy has been the history of making immigrants visible » [2009, p. 1], force est de constater que certains groupes tsiganes sont déjà particulièrement visibles parmi les autres migrants. Un journaliste note en 1911 au sujet de Tsiganes débarqués à Honolulu et attendant un bateau à destination de l'Australie : « They made a picturesque sight as they marched down the balcony of the Alakea wharf this morning. People stared at them. Their gay costumes made them conspicuous. » [*Hawaiian Star*, 1911]

L'apparence vestimentaire de ces familles est intentionnelle et s'insère dans une stratégie de présentation de soi visant à se faire remarquer et identifier comme tsigane, notamment à travers la mise en scène de l'or possédé. La présentation de soi, au sens d'Erving Goffman [1973], est la façon dont une personne se présente elle-même et présente son activité aux autres et les moyens par lesquels elle crée une certaine impression sur eux. L'apparence physique, la tenue vestimentaire, les manières de faire ou encore l'agencement de l'environnement sont autant d'éléments participant à une mise en scène intentionnelle. La façade ainsi esquissée permet à l'interlocuteur de « ranger chaque situation dans une vaste catégorie par rapport à laquelle il lui est facile de mobiliser son expérience passée et des opinions stéréotypées » [*op. cit.*, p. 32-33]. Les Tsiganes peuvent donc agir sur l'image qu'ils produisent pour être reconnus comme *gypsies*.

Lors des entretiens menés avec les migrants, les inspecteurs peuvent mobiliser trois sources d'information pour évaluer la situation et prendre une décision concernant leur possible admission. Au capital constitué par leurs expériences préalables avec des Tsiganes, s'ajoute l'imaginaire social véhiculé par la presse, la littérature, l'iconographie, la musique, le théâtre, le cinéma ou encore les fêtes populaires⁹. Ces divers éléments sont réactivés par les indices obtenus à travers le face-à-face et, notamment, donnés par l'apparence extérieure et les manières de faire. Les inspecteurs notent inmanquablement l'originalité des manières tsiganes de s'habiller et, notamment, le recours à des tenues particulièrement colorées. Les photographies en noir et blanc montrent des vêtements aux motifs variés,

9. Une analyse de la presse locale américaine des années 1880 aux années 1950 révèle l'importance et le succès des diseuses de bonne aventure (authentiques ou travesties) dans les fêtes publiques et privées. Les papiers personnels de tsiganologues américains du début du siècle, notamment ceux d'Albert Thomas Sinclair et de Paul Kester, confirment cette constatation. La figure de la *fortune teller* fait partie intégrante de l'imaginaire social et culturel américain.

souvent fleuris, qui laissent deviner les nombreuses couleurs employées. Les hommes, eux, se distinguent par le port de vestes sombres agrémentées de boutons en or singuliers.

Très vite, les inspecteurs de l'immigration acquièrent, à leur contact, des connaissances leur permettant de définir visuellement une catégorie « *gypsy* » : « The party as a whole are what might be termed travelling tinkers or gypsies. They are possessed of all the paraphernalia of that nomadic element. Their gorgeous colors and cumbersome but unique silver ornaments, their dangling coins and medals of various mintages, and metals, all stamp them » [INS/46948, 1904]. En 1908, le *Board of Special Inquiry* d'Ellis Island affirme au sujet d'une famille qu'elle est bien tzigane en raison de son apparence : « Believing they are gypsies, from their personal appearance, clothing, jewelry and other characteristics » [INS/51954/174, 1908]. Un inspecteur à Halifax conclut sa description d'un migrant tzigane ainsi : « like a typical gypsy, with bluster and bluff, displaying handful of gold » [INS/51807/73, 1908]. En 1915, un rapport statue sur l'identité d'une migrante : « She had all the ornaments on that goes with the Gipsie fortune teller. » [INS/53715/102, 1915]

L'enjeu de la mise en scène de soi est de créer une image facilement reconnaissable. C'est ce que Bernard Prévost évoque quand il parle de « cosmique cosmétique » [2012] : c'est l'exubérance des parures, « l'extravagance des atours les plus bigarrés », qui conduisent à une simplification du corps qui devient alors abstraction. Il s'agit de « se réduire à une ou plusieurs lignes abstraites qui vont se continuer et se conjuguer avec d'autres, pour produire immédiatement, directement, un monde, dans lequel c'est le monde qui devient, on devient tout le monde » [*op. cit.*, p. 20]. Les bijoux en or et en argent massif que les femmes tziganes arborent, les pièces provenant du monde entier qu'elles nouent dans leurs tresses, les boutons des vestes des hommes qui sont, selon les observateurs de l'époque, gros comme des poignées de porte ou des œufs de poule, sont autant d'exubérantes parures qui permettent de réduire l'identité des individus à une image déjà constituée et facilement reconnaissable : celle du *gypsy*. Ainsi, lorsqu'ils rencontrent un Tzigane, les inspecteurs de l'immigration « peuvent prédire son comportement présent et futur, en faisant l'hypothèse de la persistance et de la généralité des traits psychologiques » [Goffman, 1973, p. 11]. En 1913 à Montréal, une famille se présente pour être admise aux États-Unis. Le Commissaire Général écrit à leur sujet : « Their passports show that they have been travelling in different countries ; their fingers are covered with rings ; they are dressed in bright colors ; and have many of the paraphernalia usually possessed by gypsies [...] The Board from their manner of dress, appearance and evidence submitted was fully convinced that they are in reality gypsies. » [INS/53676/178, 1914] Les familles tziganes agissent volontairement sur leur apparence, ce qu'un inspecteur de Montréal décrit comme « *the fashion of a gypsy* » [INS/46584, 1904], pour être distingués et ramenés à la figure du *gypsy*, certes extraterritorial et nomade, mais riche et donc admis sur le sol américain. Henriette Asséo parle, à ce titre, d'inclusion exotique : « Ces groupes ne cherchaient nullement à dissimuler ce

qu'ils étaient et "l'exotisation assumée" fut un facteur d'inclusion sociale » [2011]. Les retranscriptions d'entretiens de Tsiganes avec les inspecteurs de l'Immigration américaine traduisent tout à fait cette idée d'exotisation assumée : « I keep this dress because there are many gypsies in the U.S., I don't want to wear their dress ; I am a gypsy ; the other gypsies dress like citizens ; the other gypsies who tell fortunes wear the same dress as you do yourself. I am a coppersmith. I want to have a different suit. » [INS/53676/178, 1914]

Mais les Tsiganes peuvent aussi faire le choix de l'invisibilité, il ne s'agit alors plus de se distinguer des autres migrants mais, au contraire, de se fondre parmi eux. Cette stratégie passe par la maîtrise des codes et savoir-faire de la migration, acquise peu à peu au contact de l'administration. Les entretiens avec les inspecteurs révèlent une maîtrise exemplaire de ce qu'il faut dire et de ce qu'il est préférable de taire. Ainsi, en comparant les dossiers de familles ayant tenté à plusieurs reprises de franchir les frontières¹⁰, on constate que, peu à peu, les femmes ne se présentent plus comme diseuses de bonne aventure mais plutôt comme femmes au foyer. Les hommes ne sont plus marchands de chevaux mais éleveurs de bétail, les chaudronniers deviennent ouvriers spécialisés dans le travail du métal. Ils font appel à des avocats et des garants, produisent certificats et lettres de recommandation. S'ils utilisent tous les recours légaux qui s'offrent à eux, ils n'hésitent pas à avoir recours à des moyens informels. Certaines enquêtes menées par les inspecteurs permettent de confirmer le recours à des faux papiers et, notamment, la circulation de certificats de naturalisation entre différentes familles.

Leur richesse permet aux migrants tziganes de disposer d'une grande diversité de ressources face à l'administration. Peu à peu, ils élaborent un savoir-faire spécifiquement tzigane de la migration dans un jeu permanent entre exhibition et dissimulation de l'or¹¹. C'est dans cet aller-retour permanent entre des modalités de présentation de soi à travers la mise en scène de la richesse et sa dissimulation, en fonction des circonstances, qu'ils parviennent à passer les frontières et déployer une intense circulation à l'échelle du monde.

Conclusion

L'immigration tzigane, si elle ne constitue pas un sujet majeur des politiques d'immigration des pays d'Amérique du Nord, du fait de son faible poids numérique comparé à d'autres groupes de migrants, reste cependant une question ouverte pour les services d'immigration. Ne faisant pas l'objet de politiques spécifiques, les Tsiganes sont néanmoins considérés comme des migrants indésirables par l'administration locale.

10. L'analyse ici concerne plusieurs familles dont les déplacements peuvent être suivis à travers les archives des services d'immigration des années 1900 aux années 1940. À travers les documents produits par l'administration au passage des frontières, il est possible de remarquer pour un même individu les variations au fil du temps des métiers déclarés.

11. Je remercie Leonardo Piasere pour m'avoir signalé le jeu autour des termes accumuler et dissimuler qui peuvent se traduire en romani par le même mot.

En dépit de leurs attentes, les inspecteurs se retrouvent face à des familles aisées dont la richesse est issue, d'une part, d'une stratégie de thésaurisation et, d'autre part, du commerce de chevaux et de l'entreprise de transformation des métaux que les familles circulant sur le continent américain ont transposé de l'échelle européenne à l'échelle du monde. La possession d'or n'est pas la survivance de coutumes ancestrales mais bien une adaptation au système monétaire international à travers la mise en place d'une économie de la circulation transnationale à une époque où l'or sert encore de référence aux échanges monétaires internationaux.

L'or agit également comme un marqueur identitaire. Les migrants qui se présentent à la frontière avec beaucoup d'or et qui y associent une apparence spécifique et la pratique de certains métiers sont immédiatement identifiés comme « tsiganes ». Si l'identification reste l'apanage de l'administration, elle n'est pas définitive. Les individus qui en font l'objet disposent, en contrepoint, d'un pouvoir de transformation de la catégorisation imposée. Ils déploient ainsi, dans le temps d'attente à la frontière, une multiplicité de stratégies qui s'articulent autour d'un habile jeu de mise en scène des pièces d'or. En fonction des circonstances, ils peuvent choisir d'exhiber leur richesse pour renforcer leur désignation comme « gypsies » ou encore de la dissimuler, entraînant un passage à l'invisibilité de leur appartenance tsigane.

Concentrer le regard sur l'usage et la signification de l'or dans la migration de groupes tsiganes nous permet de comprendre le fonctionnement d'une économie de la migration transnationale au début du xx^e siècle mais aussi de montrer comment cet usage pratique peut se doubler d'une dimension symbolique et interagir avec elle. Les pièces d'or que les femmes nouent dans leurs cheveux ont une valeur monétaire certaine, celle du cours de l'or, mais parce qu'elles sont percées en leur centre elles acquièrent une nouvelle signification. Elles passent en effet à la fois dans le cercle de l'appartenance tsigane et, en même temps, dans un cercle d'appartenance féminine. L'or n'est alors pas seulement un moyen de déployer une circulation transnationale de grande ampleur mais se révèle également constitutif du fonctionnement anthropologique de ces familles.

Pour ce travail, l'auteur a consulté les archives ci-dessous :

Archives historiques.

Carlos de Wendler Funaro Gypsy Research Collection (CWF), Washington D.C., National Museum of American History, Smithsonian Institution.

Gypsy Lore Society Archives (GLS), Université de Liverpool, Sidney Jones Library, Special Collection.

Immigration and Naturalization Service (INS), Washington D.C., U.S. National Archives, *Subject and Policy files*.

Library and Archives Canada (LAC), Ottawa, Library and Archives Canada, *Subject files*.

New York Public Library (NYPL).

Sources imprimées.

“A Gypsy’s bags of gold. A ‘pauper’ nomad in a steamship cabin raises a millionaire’s pile”, *Chicago Daily Tribune*, 14 novembre 1886.

“Gypsies bring dirt ashore”, *Hawaiian Star*, 24 mai 1905.

“Thirteen gypsies arrived today”, *Hawaiian Star*, 28 août 1911.

“Hoarding of gold. gypsies”, *Kalgoorlie miner*, “collection seized”, 13 juin 1942.

“Aristocrats of the gypsy world. An unfamiliar scenc in the refreshment room at victoria”, *The Graphic*, 30 septembre 1911.

“Gypsies’ golden spurs arouse Berlin police”, *Yuma Morning Sun*, 31 mars 1923.

Bibliographie

- ASSEO H. [2007], « Pourquoi tant de haine ? L’intolérance administrative à l’égard des Tsiganes de la fin du XIX^e siècle à la veille de la Deuxième Guerre mondiale », in CABANEL P. (dir.), « Haines », *Diasporas, histoire et sociétés*, n° 10, p. 50-67.
- ASSEO H. [2011], « L’inclusion exotique. Des Roms de la Galicie polonaise traversent l’Europe 1900-années 1920 », *Colloque international Migrations et dynamiques urbaines, « exotisation » des populations et « folklorisation » des espaces*, Paris, CRBC-EHESS, 8 et 9 décembre.
- COHN W. [1972], « Mariage chez les Rom Nord-américains : quelques conséquences du “prix de la mariée” », *Études tsiganes*, vol. 18, n° 2-3, p. 3-11.
- ETTINGER P. [2009], *Imaginary Lines. Border Enforcement and the Origins of Undocumented Immigration, 1882-1930*, Austin, University of Texas Press, 244 p.
- GOFFMAN E. [1973], *La Mise en scène de la vie quotidienne. La présentation de soi*, Paris, Les Éditions de Minuit, 251 p.
- GREEN N. [2002], *Repenser les migrations*, Paris, Presses Universitaires de France, 138 p.
- HASDEU I. [2010], « Les Zlatari, entre ghettoïsation de la misère et identité de “patrons”. Réflexions sur l’or rom », *Études tsiganes*, n° 38, p. 122-143.
- NGAI M. [2004], *Impossible Subjects : Illegal Aliens and the Making of Modern America*, Princeton, Princeton University Press, 377 p.
- PEGLER-GORDON A. [2009], *In Sight of America. Photography and the Development of U.S. Immigration Policy*, Berkeley, University of California Press, 319 p.
- PRÉVOST B. [2012], « Cosmique cosmétique pour une cosmologie de la parure », *Images re-vues*, 32 p., [en ligne] <http://imagesrevues.revues.org/2181> (page consultée le 27 juin 2014).
- SALO S., SALO M. [1986], « Gypsy Immigration to the United States », *Papers from the Sixth and Seventh Annual Meetings, Gypsy Lore Society, North American Chapter*, New York, Gypsy Lore Society, p. 85-96.
- TRUETT S. [2006], *Fugitive Landscapes. The Forgotten History of the U.S.-Mexico Borderlands*, New Haven, Yale University Press, 259 p.
- TRUETT S., YOUNG E. (dir.) [2004], *Continental Crossroads: Remapping U.S.-Mexico Borderlands History*, Durham, Duke University Press, 344 p.

WILLIAMS P. [1984], *Mariage tsigane. Une cérémonie de fiançailles chez les Rom de Paris*, Paris, L'Harmattan, 480 p.

WILLIAMS P. [1985], « Paris-New York. L'organisation de deux communautés tsiganes », *L'Homme*, vol. 25, n° 95, p. 121-140.

De la lutte contre la vulnérabilité aux transferts d'argent. La migration des travailleuses domestiques au prisme du dispositif migratoire philippin

Julien Debonneville*¹

Le « nouvel or du monde » [Hochschild, 2004] ; « *Care diamonds* » [Parreñas, 2012] ; « Les “Mercedes-Benz” des domestiques » [Mozère, 2002] : les qualificatifs pour désigner les travailleuses domestiques² en provenance des Philippines révèlent d'entrée les tensions existantes entre les migrations des personnes et les enjeux économiques liés aux transferts d'argent des migrant(e)s. Véritable système de production et d'exportation, l'« industrie » migratoire gérée par l'État philippin et les agences de recrutement (philippines et internationales)³ constitue aujourd'hui un « modèle » de politique économique reconnu et valorisé par les organisations internationales afin de promouvoir le développement du pays [Rodriguez, 2010]. Ce « modèle » de gestion de la migration basé sur les transferts d'argent des migrant(e)s constitue une industrie lucrative en pleine expansion qui s'est progressivement diffusée en Asie du Sud-Est. Les transferts d'argent ne semblent pas connaître la crise. Lorsque l'on observe les montants de ces transferts à l'échelle mondiale, il s'avère que malgré une période de crise économique et financière internationale, l'industrie migratoire dans son ensemble continue d'être une ressource économique pérenne [The World Bank, 2012a]. La Banque mondiale précisait à ce propos que l'année 2012 constituait un record en matière de transferts d'argent. Les transferts dépassaient pour la première fois la barre des 400 milliards de dollars (USD), en augmentation de 6,5 % par rapport à 2011 [The World Bank, 2012b], et constituaient une source directe considérable de revenus pour l'économie locale et nationale des pays récepteurs, principalement aux Suds⁴.

* Assistant-doctorant, Institut des études genre, université de Genève, Suisse.

1. Je tiens à remercier tout particulièrement Marylène Lieber pour ses conseils tout au long de l'élaboration de cet article. Les noms des agences privées et des personnes interviewées ont été anonymisés.

2. La profession de « travailleuse domestique » recouvre un ensemble de situations hétérogènes autour d'activités ménagères, éducatives, sanitaires, de *care* : des pratiques qui diffèrent fortement selon le pays d'exercice [Destremau, Lautier, 2002].

3. Dans le cadre de cet article nous nous centrerons principalement sur le rôle de l'État. Pour plus de précisions sur le rôle des agences privées voir Anna Guevarra [2009].

4. Les 4 principaux pays récepteurs des transferts d'argent étant l'Inde, la Chine, le Mexique et les Philippines.

Dans le cas des Philippines, le montant total des transferts avoisinait la somme de 21,4 milliards de dollars pour la seule année 2012. Un montant qui représente près de 10 % du PIB du pays, si bien que certaines régions sont devenues progressivement dépendantes de ces transferts [Jackson, Huang, Yeoh, 1999]. L'industrie migratoire philippine symbolise ainsi une stratégie économique durable pour le gouvernement philippin qui capitalise sur les migrant(e)s. Nous comprenons ici que la migration constitue un enjeu économique central pour le gouvernement de ce pays.

Cette contribution propose donc d'affiner la compréhension des enjeux des transferts d'argent afin de saisir pourquoi et comment l'industrie migratoire philippine s'est mise en place et est devenue une stratégie économique majeure pour le développement du pays. Afin de comprendre les enjeux sociaux et économiques liés aux transferts d'argent, nous nous focaliserons sur l'un des flux essentiels de cette migration, celui des travailleuses domestiques. Lorsque l'on observe de plus près le marché mondial de la circulation de la main-d'œuvre, les Philippines se distinguent dans le secteur de l'économie du *care* et du travail domestique alimenté par la demande des « villes globales » [Sassen, 2004] au point de provoquer des formes de *care drain*⁵ dans certaines régions. Avec près plus de 155 000 travailleuses domestiques philippines en situation légale (« employée de maison » et « nourrice » confondues) déployées à travers le monde en 2012 [POEA, 2012], les travailleuses domestiques constituent, avec les marins, la profession qui mène le plus directement vers une migration internationale. Les Philippines sont devenues le « pays [...] qui a le plus développé de programmes d'exportation de travailleurs de sexe féminin » [Sassen, 2006, p. 85]. Ces programmes, dans le cas des travailleuses domestiques, sont basés sur des formations qui ont pour objectif de professionnaliser les femmes candidates à l'émigration par l'apprentissage des compétences « fondamentales » du métier en question afin de réduire la vulnérabilité de ces migrantes.

Le présent article se concentrera sur la production et l'exportation de cette figure majeure – les travailleuses domestiques – par l'État. Il s'agira de questionner les usages sociaux des formations des travailleuses domestiques philippines afin d'étudier comment l'État, en promouvant l'acquisition de compétences pour réduire la vulnérabilité des migrantes, pérennise paradoxalement les transferts d'argent dans le cadre de la migration légale. Quelles normes et pratiques sont enseignées dans ce contexte ? Autour de quelles représentations sociales du travail domestique ces formations se structurent-elles ? Comment le rôle de travailleuse domestique est-il mis en scène dans ces formations et comment est-il relié au transfert d'argent ?

5. Littéralement « Fuite du prendre soin », cette notion s'inspire du concept de *brain drain* qui a été notamment mobilisé afin de décrire les flux migratoires des personnes qualifiées des pays du Sud vers les pays du Nord. Le *care drain* symbolise la migration massive vers les pays des Nord du personnel qualifié dans l'économie du *care* (infirmières, nourrices, médecins, etc.).

À l'instar de Pierre Lascoumes et Patrick Le Galès, nous partons du postulat théorique selon lequel « Les instruments d'action publique ne sont pas des outils axiologiquement neutres, et indifféremment disponibles. Ils sont au contraire porteurs de valeurs, nourris d'une interprétation du social et de conceptions précises du mode de régulation envisagé. Un instrument d'action publique constitue un dispositif à la fois technique et social qui organise des rapports sociaux spécifiques entre la puissance publique et ses destinataires en fonction des représentations et des significations dont il est porteur. » [2004, p. 13] Cet article portera sur les usages sociaux des politiques de formation afin d'interroger comment s'articulent les discours sur la lutte contre la vulnérabilité des travailleuses domestiques et l'argent des migrations, et comprendre *in fine* les stratégies économiques d'exportation de main-d'œuvre du gouvernement.

Mettre en perspective l'argent des migrations et le processus migratoire des travailleuses domestiques permettra de montrer que l'argent des migrations n'est pas uniquement présent par l'intermédiaire des flux unilatéraux de transferts d'argent, mais plus largement dans une circularité monétaire qui structure les carrières migratoires. Plus spécifiquement, nous montrerons comment la formation des travailleuses domestiques constitue un moment migratoire déterminant pour comprendre l'essor des transferts d'argent. Nous postulons ainsi que « l'argent des migrations » se matérialise lors de leur formation dans des pratiques sociales et des discours qui marquent les carrières migratoires des travailleuses domestiques. Nous avançons donc que l'apprentissage d'un rôle de travailleuse domestique structuré par des normes de déférence est inextricablement lié au transfert d'argent.

Dans le cadre de l'enquête sur laquelle s'appuie cet article, les méthodes d'entretien (semi-directif) et d'observation ethnographique (le plus souvent « extérieure », occasionnellement « participante ») ont été mobilisées lors d'un terrain à Manille⁶ entre novembre 2012 et février 2014 dans le cadre d'une thèse de doctorat. Les matériaux produits s'appuient sur plus de 140 entretiens avec divers acteurs du dispositif migratoire – instructeur(trice)s, représentant(e)s du gouvernement, propriétaires d'agence de recrutement et de centre de formation, recruteur(e)s indépendant(e)s, acteur(trice)s de la société civile, et migrant(e)s. Quarante-vingts entretiens ont été menés auprès de migrant(e)s, dont cinquante-deux femmes, sept hommes et une transgenre âgé(e)s de 23 à 47 ans à destination de Singapour, de Taïwan, de Hongkong, de la Malaisie, de Brunei, d'Israël, des Pays du Golfe (Arabie Saoudite, Qatar, Koweït, Dubaï, Émirats Arabes Unis), de Chypre, du Canada, et de l'Italie – pays avec lesquels l'État philippin a signé des accords bilatéraux au sujet de l'exportation de main-d'œuvre. La prise de contact avec les migrant(e)s s'est opérée par l'intermédiaire de trois canaux : socialisation dans les cantines de rue lors des repas de midi, socialisation lors des cours, et

6. Le choix de Manille a été guidé par le fait que la capitale concentre spatialement les principales institutions économiques et politiques, et permet d'accueillir, de gérer et de réguler au mieux les besoins de l'industrie d'exportation du pays [Tyner, 2000, p. 71].

finalement sélection d'enquêté(e)s par les instructrices selon deux critères prédéfinis (le pays de destination et le niveau d'anglais). Quant aux entretiens, ils ont été menés en anglais, avec des relances en *taglish* (mélange de *Tagalog* et d'anglais), et dans certains cas avec une interprète.

La première partie de cette étude reviendra sur les différentes transformations politiques et économiques, tant globales que nationales, afin de souligner les enjeux autour de l'argent des migrations et les raisons qui ont conduit le gouvernement philippin à mettre en place cette industrie migratoire. Dans la seconde partie, nous dessinerons les contours de cette industrie au niveau local en analysant trois types de formations obligatoires pour les travailleuses domestiques et les usages sociaux qui y sont enseignés.

Entre demandes globales et recettes nationales : les ressorts de l'industrie migratoire philippine

Économies mondialisées, migrations internationales, et division sexuelle et internationale du travail

Suite aux plans d'ajustement structurel mis en place dans les années 1970-1980 dans les pays du Sud, la délocalisation de la production, la féminisation du salariat ainsi que les migrations de travail se sont accélérées au point d'être au cœur de l'économie mondialisée [Adjamagbo, Calvès, 2012], intensifiant dans le même temps une internationalisation du travail de domestique dans les ménages des villes « globales » [Oso Casa, 2005 ; Sassen, 2006]. Contrairement aux activités industrielles, le travail domestique ne peut être délocalisé, « ce qui entraîne le recours à la main-d'œuvre étrangère et le développement de courants migratoires de caractère exclusivement féminin » [Oso Casa, 2005, p. 46-47]. Ce recours des ménages des « villes globales » des Nords à une personne externe pour prendre en charge le travail domestique du ménage s'explique notamment par l'intensification et la flexibilité croissante des temps de travail, mais également par le niveau d'instruction et l'insertion plus marquée des femmes dans la sphère de production depuis les années 1960 [Sassen, 2006]. Ces transformations socioéconomiques ont pour conséquence qu'« Une part de plus en plus importante des tâches domestiques est réalisée à travers le recours au marché : elles sont achetées directement sous la forme de biens et de services ou indirectement à travers du travail rémunéré. On assiste au retour des "classes servantes" dans toutes les villes mondialisées et ces classes sont constituées en grande partie de femmes et d'immigré(e)s » [Sassen, 2006, p. 73]. L'externalisation et l'internationalisation du travail domestique vont produire une nouvelle demande économique à laquelle certains « pays du Sud » comme les Philippines ont répondu par l'intermédiaire de pratiques institutionnalisées d'exportation de main-d'œuvre afin de pallier le manque de main-d'œuvre dans ce secteur économique dans les « pays du Nord », et d'autre part par le taux de chômage élevé dans les pays du Sud. Ces transformations engendrent dans le même temps une division sexuée et « raciale » du travail [Nakano,

1992], ainsi qu'un *care drain* dans les pays du Sud, tout en produisant une chaîne globale du *care* [Hochschild, 2000], appelée également « transfert international des soins » [Parreñas, 2000, p. 561].

Ces restructurations économiques de certains pays tournées vers l'exportation de main-d'œuvre ont provoqué une marchandisation croissante du travail domestique dans les « villes globales » [Sassen, 2006, p. 87]. Face à la vulnérabilité des « nouvelles classes servantes » [Sassen, 2006], certains États tels que les Philippines ou l'Indonésie, ont mis en place des formations destinées aux femmes migrantes afin de les préparer avant leur départ. La massification des flux migratoires, comme dans le cas du travail domestique aux Philippines, devient dès lors un enjeu économique et politique majeur pour les pays d'origine des migrant(e)s.

L'industrie migratoire philippine : une perspective nationale

Dans l'idée de saisir l'émergence de l'industrie migratoire philippine et plus spécifiquement l'essor de l'exportation des travailleuses domestiques, il semble nécessaire de compléter le tableau international centré sur la demande des « villes globales » en déplaçant la focale au niveau national. Pour comprendre plus en détail les raisons qui ont amené les gouvernements philippins successifs à développer l'industrie migratoire, nous mettrons en perspective les transformations de l'économie globalisée évoquées précédemment avec les évolutions politiques et économiques à l'échelle locale, nationale. Rappelons que l'industrie migratoire philippine s'est construite autour d'un réseau d'acteurs gouvernementaux et privés dans un contexte de transformations politiques et économiques tant locales que globales [Tyner, 2000, p. 63-64].

Bien que les années 1970 constituent un tournant dans l'émergence de ce système d'exportation et dans l'internationalisation des migrations philippines avec la ratification du Code du travail philippin de 1974 sous la dictature du président Marcos [Alcid, 2003], il est important de souligner que la genèse des pratiques de recrutement, de formation et d'exportation de la main-d'œuvre philippine remonte à la colonisation américaine [Choy, 2003]. En ce sens, la colonisation américaine constitue « l'épine dorsale » du dispositif migratoire philippin [Rodriguez, 2010, p. 9], bien qu'à cette époque, les migrant(e)s aient été principalement enrôlé(e)s comme main-d'œuvre bon marché dans les hôpitaux américains, la Navy, et les plantations [Espiritu, 2003].

Au terme de la période coloniale, l'économie philippine s'appuie sur une stratégie d'industrialisation par substitution aux importations qui favorise un marché autocentré [Tyner, 2000]. Cette stratégie s'avère toutefois difficilement soutenable pour le pays, le marché intérieur étant insuffisamment développé pour porter la croissance du pays et permettre l'emploi des 700 000 nouveaux arrivants annuels sur le marché du travail [Jayasuriya, 1987 ; Jose, 1991, cité par Tyner, 2000, p. 64]. Différents courants idéologiques vont dès lors diviser les élites politiques et économiques philippines. Une partie défend l'idée d'une politique économique

nationaliste d'industrialisation par substitution afin de protéger les industries locales et nationales, tandis que le reste soutient l'acheminement vers une industrialisation orientée vers l'exportation comme le préconisent les États-Unis, la Banque mondiale ou encore le Fonds monétaire international [Rodriguez, 2010, p. 11]. L'instauration de la loi martiale par le président Marcos en 1972 va constituer un moment clef, en condamnant toute contestation politique et poussant dans le même temps l'économie philippine vers une industrie orientée vers l'exportation en poursuivant les plans d'ajustement structurel imposés par les institutions financières internationales [Rodriguez, 2010 ; Bello *et al.*, 2006 ; Parreñas, 2007 ; Tyner, 2010]. Parmi les stratégies industrielles recommandées par les institutions financières internationales, on notera la mise en place de zones franches d'exportation (*Export Processing Zones*) pour la petite industrie manufacturière (composantes électroniques, vêtements, etc.) et l'exportation de la main-d'œuvre. Deux stratégies qui s'appuient encore aujourd'hui sur l'exploitation d'une main-d'œuvre féminine perçue comme « bon marché » et « docile » [Rodriguez, 2010, p. 13 ; Parreñas, 2007, p. 40].

Pour le président Marcos ainsi que pour ses successeur(e)s, l'exportation de main-d'œuvre devient un moyen de réduire le chômage, de favoriser l'acquisition de qualifications, mais également de rééquilibrer la balance des paiements et de réduire la dette extérieure du pays par l'intermédiaire des transferts d'argent des migrant(e)s [Tyner, 2000 ; Rodriguez, 2010 ; Mozère, 2002]. Cette industrie d'exportation de la main-d'œuvre représente un enjeu politique, économique et social majeur qui a poussé l'État philippin à institutionnaliser ce système à partir des années 1970 en jouant un rôle de courtier du travail (*labour broker*), défini par Robyn Rodriguez comme une stratégie néolibérale qui s'inscrit dans des pratiques discursives et institutionnelles à travers lesquelles l'État exporte ses citoyens afin de générer des profits par l'intermédiaire des transferts d'argent envoyé au pays [2010].

De nos jours, l'ampleur de cette industrie est telle que le dernier recensement du gouvernement, en 2011, estimait à près de 10,5 millions⁷ le nombre de travailleurs philippin(e)s à l'étranger [Commission on Filipinos Overseas, 2011]. Il s'agit d'une évolution exponentielle lorsque l'on sait qu'en 1975, le pays comptait 36 000 Philippin(e)s travaillant à l'étranger, 500 000 en 1989, et plus de 700 000 en 1994 [Tyner, 2000, p. 63]. Depuis 2006, c'est plus d'un million de Philippin(e)s qui émigrent chaque année. En 2010, ce nombre s'élevait à près de 1 650 000 [POEA, 2010].

Au-delà des divers facteurs nationaux et internationaux qui ont participé à l'avènement d'une telle industrie, nous allons maintenant nous intéresser au fonctionnement concret de cette industrie d'exportation dans le cas des travailleuses domestiques.

7. Ce nombre comprendrait 47 % de migrant(e)s permanent(e)s, 43 % de migrant(e)s temporaires, 10 % de migrant(e)s clandestin(e)s.

La production industrielle de travailleuses domestiques : de la vulnérabilité à l'argent des migrations

Protection, compétences, et formation. Les ressorts de la production des travailleuses domestiques philippines

En 1995, sur fond de grogne sociale suite à la mort de Flor Contemplacion, une femme d'origine philippine engagée comme travailleuse domestique à Singapour et condamnée pour un meurtre dans le cadre de son travail, le gouvernement de son pays dirigé par Fidel Ramos adopte le *Republic Act* n° 8042 (RA 8042) également connu sous le nom de *Migrant Workers and Overseas Filipinos Act of 1995*. Ce texte de loi marque un tournant dans la stratégie d'exportation des migrant(e)s, et plus spécifiquement des migrantes. Cette nouvelle loi, qui reconnaît la contribution significative des transferts d'argent des migrant(e)s à l'économie philippine, a pour objectif d'améliorer la protection et le bien-être des migrant(e)s ainsi que la régulation du secteur de la migration en redéfinissant le rôle de l'État [Guevarra, 2009]. Ce texte reconnaît la vulnérabilité spécifique des migrantes et propose d'adopter des critères sensibles aux questions de genre⁸.

Afin d'assurer une meilleure protection de ses migrant(e)s, et notamment des plus vulnérables comme les travailleuses domestiques, l'État philippin insiste sur l'importance de la formation avant le départ. Selon cette loi, la formation et l'acquisition de compétences constituent un moyen d'améliorer la protection des travailleur(euse)s migrant(e)s. Une amélioration qui n'est pas sans passer par une normalisation du savoir-faire et du savoir-être des migrant(e)s, particulièrement dans le cas des travailleuses domestiques lors des formations [Debonneville, 2014]. Les programmes de formation, découlant du RA 8042 fondé sur l'éducation des migrantes, reflètent dès lors selon Robyn Rodriguez une stratégie d'exportation de main-d'œuvre de l'État basée sur la (re)production du stéréotype de la docilité associé aux femmes philippines [2010, p. 105].

L'acquisition de compétences telle que la docilité, qui est censée améliorer l'entente entre les employeurs(e)s et les travailleuses domestiques, constitue une plus-value considérable sur le marché global du travail domestique. Ces compétences seront par la suite louées à l'étranger par le gouvernement philippin afin d'assurer l'employabilité de ses ressortissants(e)s et dénicher de nouveaux marchés globaux, ce qu'Anna Guevarra nomme la « diplomatie du travail » [2009, p. 48]. En somme, pour protéger les migrant(e)s, le gouvernement met en place des formations par l'acquisition de compétences, qu'il met en scène afin de conquérir de nouveaux marchés. Entre courtier et protecteur, l'État philippin se positionne ainsi comme un acteur clef de l'industrie migratoire philippine.

8. Voir alinéa (d) de la section 2 du RA 8042.

Devenir une travailleuse domestique : s'adapter, servir et transférer l'argent

Venons-en maintenant aux usages sociaux des formations, afin de comprendre comment l'État, par ses formations, cherche à réduire la vulnérabilité des migrant(e)s tout en pérennisant les transferts d'argent vers l'archipel. Avant de quitter le territoire philippin, les travailleuses domestiques⁹ doivent participer à trois programmes de formation : le Pre-Departure Orientation Seminar (PDOS)¹⁰, le NC II Certificate de la Technical Education and Skills Development Authority (TESDA), et le Comprehensive Pre-Departure Education Program (CPDEP). Ces formations ont pour principal objectif de réduire la vulnérabilité des travailleuses domestiques par l'acquisition de compétences pratiques et linguistiques, afin de se familiariser avec le pays de destination comme le souligne la résolution gouvernementale n° 08 du ministère du Travail et de l'Emploi.

Notre enquête a permis en premier lieu de rendre compte de la place centrale qu'occupait l'apprentissage de la gestion du mal du pays dans ces trois formations. Le travail domestique se caractérise par un fort isolement social et spatial qui n'est pas sans conséquence sur le sentiment de mal du pays, selon les agences de recrutement interrogées. La gestion du mal du pays devient un enjeu économique central pour les agences qui s'intéressent aux travailleuses domestiques. Ces agences ont en effet pour objectif de s'assurer que les travailleuses terminent leur contrat. Dans le cas contraire, les frais de rapatriement et de dédommagement sont à leur charge. En plus du coût économique, ce sont les réseaux professionnels et la réputation des agences qui sont mis à l'épreuve. La gestion du mal du pays devient dès lors un enjeu social (le bien-être des migrant(e)s), mais surtout économique (le « bien-être » et la réputation de l'industrie migratoire philippine), et se retrouve au cœur de l'agenda de la formation. Comme nous l'a confié Hanifa, instructrice de PDOS et ancienne migrante en Arabie Saoudite : « Between dollars and homesickness, they have to choose the money. They have to be patient and cope with the culture of their employer, no matter what. » La gestion du mal du pays va se matérialiser dans des cours de sensibilisation à « la culture » du pays de destination et aux attentes de l'employeur(e), dans l'idée de faciliter l'adaptation des migrant(e)s. L'apprentissage de la gestion du mal du pays constitue ici un enjeu central pour les acteurs institutionnels qui tentent de concilier lutte contre la vulnérabilité et enjeux économiques. Le discours omniprésent sur l'adaptation dans le dispositif migratoire philippin se déploie sous plusieurs facettes dans ces formations, comme l'illustre le cas du Pre-Departure Orientation Seminar (PDOS).

Le PDOS est une formation payante d'une journée prescrite depuis 1983 à l'ensemble des migrant(e)s. Elle est dispensée par une soixantaine d'agences privées et d'ONG accréditées par la Philippine Overseas Employment Administration (POEA), et récemment dispensée également par l'Overseas Workers Welfare

9. Précisons que ces femmes candidates à l'émigration n'ont, en majorité, jamais travaillé comme travailleuses domestiques aux Philippines auparavant [Debonneville, 2014 ; Sayres 2007].

10. Ce programme est obligatoire pour l'ensemble des migrant(e)s, toutes professions confondues.

Administration (OWWA)¹¹ dans le cas des travailleuses domestiques à destination de l'Arabie Saoudite. L'objectif de ce programme est de sensibiliser les migrant(e)s à diverses thématiques telles que *Migration Realities, Country Profile, Employment Contract, Health and Safety, Financial Literacy, OWWA Programs and Services, Travel Procedures and Tips* (notes de terrain, février et mars 2013) afin de faciliter leur adaptation à « la culture » du pays de destination et leur permettre de faire face aux difficultés rencontrées pendant le voyage. Lors de notre enquête de terrain nous avons pu observer que les instructeur(trice)s s'attardaient régulièrement sur quatre thématiques centrales : l'adaptation à « la culture » de l'employeur(e), la gestion du contrat, la gestion de l'argent et les techniques de transfert d'argent.

En premier lieu, l'adaptation à « la culture »¹² du pays de destination constitue une rhétorique centrale lors du PDOS. Les participant(e)s apprennent les « *don'ts and do's* » de « la culture » du pays de destination. Parmi les « *don'ts* », on retrouve notamment « DON'T stare or smile at men, especially when you don't know them. It will give them the impression that you have interest with them – DON'T stare at the Arabic women. It is considered an insult. – DON'T call them by their nickname or use foreign words like “You, Hey, Baby, Arabo”. Better address them as SIR, MISS or MADAM. – NEVER walk in front or ahead of your employer » (notes de terrain, janvier, février, mars, 2013). L'obéissance et le respect de l'employeur(e) sont fortement mis en avant. Les paroles, les expressions, ou encore les comportements, portent l'empreinte de marques de déférence. Les travailleuses domestiques sont invitées à s'adapter à la « culture » du pays de destination, mais plus spécifiquement à leurs employeur(e)s. Quant aux « *Do's* », les instructeur(trice)s insistent sur l'importance de « DO learn and understand the host country's language – DO respect the culture, tradition and practices of your host country. Always remember, “Ignorance of the law excuse no one” – When Holy Quran is being read, or being played on a cassette, radio or TV, it is best not to talk or disturb them. Avoid eating, making any noise, or playing music. – You can only enter [in a house of a Saudi] when your host has signed you by extending his right hand, palm up, and said, “Tafaddal”, or “come in” » (notes de terrain, janvier, février, mars, 2013). Les discours des instructeur(trice)s insistent ainsi sur l'importance de s'adapter à la « culture » et les « traditions » de l'employeur(e).

En second lieu, nous avons pu observer l'accent mis sur la gestion du contrat lors des formations. Les instructeur(trice)s reviennent à de nombreuses reprises sur les impératifs contractuels et le montant du salaire mensuel minimum de 400 dollars, afin de s'assurer auprès des participant(e)s que ce standard minimum

11. POEA est l'agence gouvernementale responsable de la gestion, du contrôle et de la promotion de l'emploi des travailleur(euse)s philippin(e)s, tandis qu'OWWA est l'agence gouvernementale qui a pour mission de protéger et assurer le bien-être des travailleur(euse)s philippin(e)s à l'étranger.

12. Dans l'ensemble des formations, une conception homogénéisante et stéréotypée des pratiques sociales du pays de destination est mise en avant et nommée la « culture » du pays de destination afin de construire un rapport entre « Nous » et « Eux » alimentant des processus d'altérisation [Debonneville, 2014].

soit respecté. La négociation du salaire, et indirectement les transferts d'argent, constituent un enjeu central.

En troisième lieu, les instructeur(trice)s mettent en avant la question de la gestion de l'argent. Ce module, articulé autour de la planification, de l'épargne et de l'investissement de l'argent gagné invite les participant(e)s à adopter une discipline dans la gestion de leur argent en dissociant les « besoins réels » tels que la nourriture, l'éducation, la création d'une petite entreprise (*sari sari*) ou de « tricycle », des « besoins superflus » tels que l'achat d'un smartphone. Les candidat(e)s sont donc invité(e)s à devenir des (micro)-entrepreneur(e)s responsables. L'argent des migrations représente un objet de définition et de contrôle du début à la fin de la chaîne migratoire.

Finalement, nous avons pu constater la place importante que tiennent les transferts d'argent par l'intermédiaire d'un module consacré à ceux-ci. Une compagnie bancaire de transfert d'argent est « invitée », en contrepartie d'une donation à l'ONG, à venir expliquer les rouages techniques des transferts, puis incite les participant(e)s à remplir un contrat. Une fois le contrat dûment rempli, les participant(e)s reçoivent une carte leur permettant de procéder rapidement à leurs transferts de l'étranger. Ces séances sont le plus souvent agrémentées de discours sur la responsabilité individuelle, familiale et nationale de transférer de l'argent au pays. Devenir une travailleuse domestique migrante, c'est s'adapter au pays, apprendre à servir ses employeur(e)s, mais c'est aussi soutenir économiquement son pays en devenant de « nouveaux héros de la nation » (*New National Heroes* [sic]). Les carrières migratoires et les transferts d'argent sont fortement liés par des techniques de gouvernance particulières. L'État philippin sécurise la continuité des transferts d'argent des migrant(e)s par l'intermédiaire d'un discours nationaliste dans lequel les migrant(e)s sont porté(e)s au rang de « héros nationaux », mais également d'une rhétorique de la responsabilité familiale auxquels sont soumises les travailleuses domestiques migrantes lors de leurs formations de pré-départ [Rodriguez, 2010, p. 92].

La seconde formation promue par le gouvernement philippin afin de réduire la vulnérabilité des migrantes désirant s'investir dans l'économie du travail domestique est le *Household service National Certificate II* sous la direction de la Technical Education and Skills Development Authority (TESDA). Depuis 2006, les migrantes doivent acquérir le certificat de participation¹³ du cours de *Household Service NC II*, un cours obligatoire, payant, assuré par des centres de formation privés accrédités par la TESDA. Ce cours de 216 heures a pour objectif d'enseigner les connaissances, les compétences et attitudes adéquates du travail domestique selon les standards de l'industrie [TESDA, s.d.]. Les futures travailleuses domestiques apprennent par exemple à repasser, mais également à cuisiner un ragoût de bœuf, utiliser un aspirateur, une machine à laver, se familiariser avec

13. Les migrantes qui peuvent faire valoir une expérience dans ce domaine doivent uniquement passer un test d'évaluation d'une journée et non suivre l'ensemble du cours.

les uniformes, et surtout interagir avec leur employeur(e). Les participantes sont sensibilisées aux codes de conduite professionnels en vigueur dans le travail domestique [TESDA, s.d.]. Cet apprentissage de compétences en tous genres participe en ce sens à façonner le « devenir » travailleuse domestique autour de marques de déférence corporelles et langagières [Rodriguez, 2010, p. 38 ; Debonneville, 2014]. Ces compétences participent à la qualification des migrantes et dans le même temps, constituent une marque de fabrique philippine sur le marché international du travail domestique. Bien souvent, les cours sont dispensés par des femmes qui ont elles-mêmes eu une expérience de travailleuses domestiques à l'étranger. Il s'agit pour ces dernières d'un moyen de réinsertion professionnelle dans lequel leur expérience constitue une plus-value, voire un argument marketing, comme nous avons pu l'observer lors de nos enquêtes dans le centre de formation International care training center.

À la tête de ce centre, deux anciennes travailleuses domestiques migrantes, Grace et Marilou, qui ont été employées une dizaine d'années entre Taïwan, Singapour et Hong Kong. À leur retour aux Philippines, elles travaillent pendant deux ans pour un centre de formation de travailleuses domestiques où elles font connaissance. Insatisfaites des pratiques de formation du centre, elles décident d'ouvrir leur propre entreprise en 2010 dans le quartier de Malate à Manille, grâce à de l'argent économisé pendant leurs années à l'étranger. Lors des entretiens, elles soulignaient toutes les deux les années de sacrifices à l'étranger pour finalement revenir au pays, à plus de quarante ans, célibataires, sans enfant, avec pour principal domaine de compétence le travail domestique. Détentrices d'un diplôme secondaire en informatique et en commerce, elles témoignent des difficultés à se reconverter dans un secteur d'activité autre que le travail domestique. S'appuyant sur leurs réseaux aux Philippines et à l'étranger, mais également sur leur connaissance de l'anglais, du mandarin, du cantonais et du système migratoire, elles décident d'ouvrir leur propre centre de formation avec comme slogan « Here, at the International care training center, we teach real domestic work based on our experiences. » (Entretien, mai 2013) Elles mettent en avant une légitimité s'appuyant sur leurs propres carrières de travailleuses domestiques afin de se distinguer sur un marché très concurrentiel, se targuant d'être l'une des seules agences gérée par d'anciennes travailleuses domestiques. Elles soulignent en outre que leur formation se distingue du fait qu'il est « authentique et fidèle à la réalité ». Marilou résumait leur formation selon ces termes : « We teach them the worst, to make sure they will cope with their employer's expectations. » (Entretien, mai 2013) En pratique, les candidates (une soixantaine par mois) sont placées dans des conditions d'apprentissage marquées par un temps de travail de douze heures par jour et un accès restreint au monde extérieur (les téléphones portables étant confisqués dès le premier jour et les sorties seulement occasionnelles). Les journées sont ainsi rythmées par le ménage, la cuisine, le repassage, l'apprentissage des langues, de la « culture » du pays de destination, de la gestion du mal du pays, de l'« éthique du travail », et finalement des « bonnes » attitudes à adopter envers son employeur(e) (attitude corporelle, regard, langage, etc.). Les associées

justifient la difficulté de l'apprentissage par la satisfaction future de l'employeur(e). Une formation exigeante permet selon elles de faciliter l'adaptation à l'employeur(e), ce qui constitue selon Grace une situation « *win-win* » : « They have to learn the hardest way to become a good domestic worker. Like this, the employer will be satisfied and they will receive a good salary. » (Entretien, mai 2013)

En présentant les ficelles du métier aux participantes, Marilou et Grace assoient leur légitimité en tant que formatrices, mais également face aux autres centres de formation. Dans le même temps, elles mettent en scène leur réussite économique et la mobilité sociale qui découle de leur propre projet migratoire. Ces formes de distinction sociale confèrent aux gérantes une autorité vis-à-vis des « nouvelles » migrantes et s'accompagnent de pratiques « maternalistes » dans l'enseignement. En s'appuyant sur le capital économique et symbolique résultant de leurs carrières migratoires, l'argent des migrations continue d'être une ressource pour elles au-delà de la migration.

Cette agence de formation est doublement intéressante sur le plan de l'argent des migrations. D'une part, elle permet de souligner la manière dont l'argent des migrations constitue, dès le début des carrières migratoires, un enjeu économique majeur de par les pratiques de formation qui en découlent. D'autre part, elle permet de comprendre le rôle de l'argent des migrations lors du retour au pays. L'exemple de Marilou et de Grace, reconverties dans la formation de travailleuses domestiques, décrit bien la circulation de l'argent des migrations. La migration constitue une ressource économique au-delà des carrières migratoires pour certaines femmes anciennement travailleuses domestiques migrantes qui capitalisent sur leurs expériences professionnelles à l'étranger.

La dernière formation obligatoire, également mise en place en 2006 par le gouvernement, est le Comprehensive Pre-Departure Education Program (CPDEP) sous la direction de l'OWWA. Cette formation d'une à six journées compte des sessions de « formation linguistique », de « familiarisation culturelle » et de « gestion du stress ». Une trentaine d'instructeur(trice)s y enseignent l'arabe, le mandarin, le cantonais, l'hébreu, l'italien ou encore l'anglais dans des classes composées en moyenne d'une soixantaine de participantes. Le langage constitue un enjeu central dans le maintien des frontières sociales et symboliques de classe et l'assignation des rôles sociaux entre l'employeur(e) et l'employée comme le souligne Pei-Chia Lan [2003]. Le langage est enseigné d'une manière bien spécifique où le vocabulaire appris n'est ni plus ni moins que celui prédéfini par les attentes normatives du rôle de travailleuse domestique, garantissant ainsi le maintien de ces frontières.

Nous avons pu constater lors de nos observations que les sessions de *Familiarisation culturelle* et de *Gestion du stress* symbolisent au mieux la lutte contre la vulnérabilité des travailleuses domestiques. Plus précisément, lors du cours de gestion du stress, les instructrices enseignent différentes techniques afin de préparer « physiquement, intellectuellement et spirituellement » les migrantes à

s'adapter au mieux à leur nouveau cadre de travail et, *in fine*, « réussir » leur migration. Elles enseignent ce qu'est le stress, ses sources, mais également la façon « correcte » d'y faire face. Nous présentons ici un exercice de cette session basé sur un jeu de rôles qui représente bien, à notre sens, les injonctions à s'adapter à son employeur pour réussir sa migration en tant que travailleuse domestique. L'institutrice, une ancienne religieuse de 56 ans, qui a été plusieurs années en mission à Rome et en Amérique Centrale, joue ici l'employeur(e) ; la participante, Jocelyn, future travailleuse domestique en Malaisie, joue quant à elle le rôle de la travailleuse domestique (TD). Assise sur une chaise posée sur une estrade devant la classe, la participante attend patiemment la venue de l'institutrice. La scène commence :

E : « Jocelyn, I let my watch here yesterday, and it's not here anymore. Did you get it? »

TD : No Ma'am. [Sur un ton timide]. You can ask the police.

E : « I don't care about the police. I am asking you! [Avec toute la sévérité que lui donne son statut]. You are lying to me. »

TD : « No Ma'am I am not lying. It is not true! »

E : « I don't believe you. Where is my watch? »

TD : « I don't know. »

L'institutrice met fin à la scène et poursuit, en s'adressant à l'ensemble de la classe : « So how would you respond to your employer? » Une participante se lève : « I will tell to my boss, « You can come with me in my room and look at my stuff ». L'institutrice renchérit. « Yes, that would be very good. Why? » [Silence] « Cause if you know you haven't stolen anything, you are free. So can invite your boss to search and investigate in your room 'cause you know that you didn't steal anything. That is the best way to react. So you would answer to your employer : « Yes Ma'am. It is me who cleaned this room yesterday, but I didn't steal anything. So come with me, you can search in my room. You are free to look Ma'am » L'institutrice s'arrête un moment, regarde l'audience fixement et demande : « Diba? » [Alright?] « Yes Ma'am! », répondent en cœur les participantes. Elle poursuit : « Did you have any Learning? ». « Yes Ma'am! » (Notes de terrain, janvier 2013).

Cet exercice rend compte l'apprentissage de l'adaptation à l'employeur(e) auquel sont soumises les participantes. Ces dernières apprennent à rester polies, calmes, respectueuses, transparentes, compréhensibles avec leur futur(e) employeur(e). L'initiation aux attitudes « appropriées » répond aux attentes des employeur(e)s et a pour projet de pérenniser les carrières migratoires en évitant le licenciement. Les institutrices précisent souvent pendant les cours l'importance de ne pas tenir tête à son employeur(e), mais de toujours lui répondre respectueusement et discrètement afin de ne pas fâcher ce/cette dernier(e) pour éviter les formes de maltraitements et/ou de licenciement. La gestion de la relation avec l'employeur(e) est au cœur de cet apprentissage. Une gestion justifiée par les institutrices de la manière suivante : « If your employer is happy, you will receive a good salary and will be able to support your family. » (Note de terrain, février,

mars, 2013) Les travailleuses domestiques philippines doivent apprendre à « bien » s'entendre avec leur employeur(e), à s'adapter à sa demande, être « flexibles », patientes, enthousiastes dans cette relation. Maintenir une bonne entente, c'est-à-dire être prête à répondre aux diverses attentes de l'employeur(e), représente un enjeu central pour pérenniser la relation avec l'employeur(e) et donc son emploi. S'adapter aux demandes est une compétence centrale que doivent acquérir les travailleuses domestiques « modèles ».

Lors des cours de *Familiarisation culturelle*, les aptitudes à s'adapter sont soulignées à partir d'un discours sur l'adaptation à la « culture » de destination. Les instructrices répètent régulièrement : « You will be the one to accept their culture » ; « You can't change the behavior of your employer, but you can change yours! » ; « You have to cope with their culture, you have to adapt » ; ou encore « You must be a Roman when you are in Rome » (notes de terrain, novembre 2012, janvier, février, mars, 2013). À ce propos, Maricris, enseignante d'hébreu, ancienne travailleuse domestique qui a travaillé six années en Israël, aujourd'hui âgée de 52 ans, nous confiait : « The language training and the culture familiarization are very important. The participants learn how to work hard and adjust to the culture. I also teach them how to use wisely their money, because you know, when they are in Israel they go dancing and partying instead of saving money. They have to learn to save money for their return in the Philippines and to support their family. » (Entretien, mars 2013) Partie en 1998 en Israël, elle a laissé ses trois enfants et son mari au pays. Diplômée en comptabilité, elle a décidé de partir afin d'avoir plus d'autonomie financière et de pouvoir devenir une entrepreneuse de PME à son retour. Tout au long de l'entretien, elle précise les stratégies qu'elle a développées pour économiser et gagner plus d'argent en Israël (faire des heures supplémentaires, être très polie et serviable, spécialement lors des cérémonies religieuses de son employeur(e), vivre chez son employeur(e), ne pas faire d'achats inutiles). Des stratégies qu'elle met en avant lors de ses cours afin d'appuyer l'importance de gérer « correctement » l'argent des migrations. Nous voyons ici comment la migration peut constituer pour ses actrices un capital social et symbolique majeur sur le marché de l'emploi lors du retour au pays.

Conclusion

En questionnant l'argent des migrations dans le cadre des carrières migratoires des travailleuses domestiques philippines, nous avons tenté de montrer comment cet argent marquait les carrières migratoires et les pratiques de formation. Plus largement, cette étude de cas a permis de voir comment l'argent des migrations s'ancrait dans des enjeux politiques, économiques et sociaux au niveau local, national et international, impliquant des acteurs multiples – migrant(e)s, instructeur(trice)s, agences de formation et de recrutement, secteur bancaire, et État – avant, pendant et après la migration. À travers l'analyse de trois programmes gouvernementaux de formation des travailleuses domestiques, nous avons montré comment la lutte contre la vulnérabilité est inextricablement liée aux transferts

d'argent au pays. Du point de vue de l'État philippin, devenir travailleuse domestique se traduit par un apprentissage de l'adaptation, de la servitude et les transferts l'argent¹⁴. Ces formations renforcent l'ambiguïté du rôle de l'État, qui se positionne comme protecteur et courtier de la migration. L'enquête réalisée a permis de penser l'argent des migrations comme un enjeu en amont et en aval de la migration, comme l'illustrent les formations pour les travailleuses domestiques. Plus largement, cette étude montre comment les instruments d'action publique comme les formations des travailleuses domestiques peuvent être porteurs de valeurs, par l'intermédiaire d'un dispositif technique et social qui, dans une certaine mesure, normalise les rapports sociaux dans l'économie mondialisée, en particulier dans ce secteur.

Bibliographie

- ADJAMAGBO A., CALVES A.-E. [2012], « L'émancipation féminine sous contrainte », in ADJAMAGBO A., CALVES A.-E., « Les nouvelles figures de l'émancipation féminine », *Autrepart*, n° 61, p. 3-22.
- ALCID M.L.L. [2003], "Overseas Filipino Workers: Sacrificial Lambs at the Altar of Deregulation", in OSTERGAARD-NIELSEN E. (ed.), *International Migration and Sending Countries. Perceptions, Policies and Transnational Relations*, New York, Palgrave Macmillan, p. 99-118.
- BELLO W., DOCENA, H., GUZMAN M., MALIG M.L. [2006], *The Anti-Development State: The Political Economy of Permanent Crisis in the Philippines*. Quezon City, Zed Books, 360 p.
- CHOY C.C. [2003], *Empire of Care: Nursing and Migration in Filipino American History*, Durham, Duke University Press Books, 272 p.
- COMMISSION ON FILIPINOS OVERSEAS [2011], *Stock Estimate of Overseas Filipino*, Manilla, Department of Foreign Affairs, Philippine Overseas Employment Administration, 5 p. : http://www.cfo.gov.ph/images/stories/pdf/2011_Stock_Estimate_of_Filipinos_Overseas.pdf (page consultée le 20 janvier 2013.)
- CONSTABLE N. [2007], *Maid to Order in Hong Kong: Stories of Migrant Workers*, Ithaca, Cornell University Press, 280 p.
- DI BONNEVILLE J. [2014], « Les écoles du care aux Philippines. Le devenir travailleuse domestique au prisme de l'Altérité », in BORGEAU D-GARCIANDIA N., GEORGES I., « Travail, femmes et migrations dans les Suds », *Tiers monde*, n° 217, p. 61-78.
- DESTREMAU B., LAUTIER B. [2002], « Introduction ? Femmes en domesticité. Les domestiques du Sud, au Nord et au Sud », in DESTREMAU B., LAUTIER B., « Femmes en domesticité. Les domestiques du Sud, au Nord et au Sud », *Tiers monde*, vol. 43, n° 170, p. 249-264.
- ESPIRITU Y.L. [2003], *Home Bound: Filipino American Lives Across Cultures, Communities, and Countries*, Berkeley, University of California Press, 280 p.

14. Précisons que ces injonctions à s'adapter ne constituent pas systématiquement des normes assujettissantes, mais des normes négociées, sujettes à une réappropriation de la part des migrantes afin de développer des (micro)stratégies de résistance comme l'a montré Nicole Constable dans le cadre de son étude sur les travailleuses domestiques à Hong Kong [2007] ou comme le soulignent Blandine Destremau et Bruno Lautier [2002].

- GLENN E.N. [1992], "From Servitude to Service Work: Historical Continuities in the Racial Division of Paid Reproductive Labor", *Signs*, n° 18, p. 1-43.
- GUEVARRA P.A.R. [2009], *Marketing Dreams, Manufacturing Heroes: The Transnational Labor Brokering of Filipino Workers*, New Brunswick, Rutgers University Press, 274 p.
- HOCHSCHILD A.R. [2000], "Global Care Chains and Emotional Surplus Value", in HUTTON W., GIDDENS A., *On the Edge: Living with Global Capitalism*, London, Jonathan Cape, p. 130-146.
- HOCHSCHILD A.R. [2004], « Le nouvel or du monde : la mondialisation de l'amour maternel », *Nouvelles questions féministes*, vol. 23, n° 3, p. 59-74.
- JACKSON R.T., HUANG S., YEOH B.S.A. [1999], « Les migrations internationales des domestiques philippines : contextes et expériences aux Philippines et à Singapour », *Revue européenne des migrations internationales*, vol. 15, n° 2, p. 37-67.
- LAN P.-C. [2003], "They Have More Money But I Speak Better English! Transnational Encounters Between Filipina Domestic Workers and Taiwanese Employers", *Identities, Global Studies in Power and Culture*, vol. 10, n° 2, p. 133-161.
- LASCOUMES P., LE GALÈS P. [2004], *Gouverner par les instruments*, Paris, Presses de Sciences Po, 370 p.
- MOZÈRE L. [2002], « Des domestiques philippines à Paris : un marché mondial de la domesticité ? », in DESTREMAU B., LAUTIER B., « Femmes en domesticité. Les domestiques du Sud, au Nord et au Sud », *Tiers monde*, vol. 43, n° 170, p. 373-396.
- OSO CASAS L. [2005], « Femmes, actrices des mouvements migratoires », in VERSCHUUR C., REYSOO F., *Genre, nouvelle division internationale du travail et migrations*, Genève, L'Harmattan, p. 35-54.
- PARREÑAS R.S. [2000], "Migrant Filipina Domestic Workers and the International Division of Reproductive Labor", *Gender and Society*, n° 14, p. 560-580.
- PARREÑAS R.S. [2007], "The Gender Ideological Clash in Globalization: Women, Migration, and the Modernization Building Project of the Philippines", *Social Thought and Research*, vol. 28, p. 37-56.
- PARREÑAS R.S. [2012], "The Reproductive Labour of Migrant Workers", *Global Networks*, n° 12, p. 269-275.
- PHILIPPINE OVERSEAS EMPLOYMENT ADMINISTRATION (POEA) [2010], *Overseas Employment Statistics 2010*, Mandaluyong City, 37 p. : http://www.poea.gov.ph/stats/2010_Stats.pdf (page consultée le 25 janvier 2013).
- PHILIPPINE OVERSEAS EMPLOYMENT ADMINISTRATION (POEA) [2012], *2008-2012 Overseas Employment Statistics*, Mandaluyong City, 6 p. : http://www.poea.gov.ph/stats/2012_Stats.pdf (page consultée le 6 décembre 2013).
- RODRIGUEZ R.M. [2010], *Migrants for Export: How the Philippine State Brokers Labor to the World*, Minneapolis, University of Minnesota Press, 208 p.
- SASSEN S. [2004], « Introduire le concept de ville globale », *Raisons politiques*, n° 15, p. 9-23.
- SASSEN S. [2006], « Vers une analyse alternative de la mondialisation : les circuits de survie et leurs acteurs », *Cahiers du genre*, n° 40, p. 67-89.
- SASSEN S. [2010], « Mondialisation et géographie globale du travail », in FALQUET J., HIRATA H., KERGOAT D., LABARI B., LE FEUVRE N., SOW F. (dir.), *Le Sexe de la mondialisation. Genre, classe, race et nouvelle division du travail*, Paris, Presses de Sciences Po, p. 27-42.

- SAYRES N. [2007], *An Analysis of the Situation of Filipino Domestic Workers*, Genève, International Labour Organization (ILO), 40 p. : http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@asia/@ro-bangkok/@ilo-manila/documents/publication/wcms_124895.pdf (page consultée le 25 juin 2014).
- TECHNICAL EDUCATION AND SKILLS DEVELOPMENT AUTHORITY (TESDA) [S.D.], *Competency-Based Curriculum*, Sector : Health, Social and Other Community Development Services, Qualification, Household Services NC II, Manila, TESDA, 71 p. : www.tesda.gov.ph/inc/files/Household%20Services%20NC%20II.doc (page consultée le 28 janvier 2013).
- THE WORLD BANK [2012a], "Remittance Flows in 2011 – an Update", *Migration and Development Brief*, n° 18, 3 p. : <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1110315015165/MigrationandDevelopmentBrief18.pdf>
- TYNER J.A. [2000], "Global Cities and Circuits of Global Labor: The Case of Manila, Philippines", *The Professional Geographer*, n° 52, p. 61-74.

Enjeux de la mobilité des Canadiens et Américains au Mexique : stratégies économiques des migrants et réponse des États

Ève Bantman-Masum*

Cet article traite d'un phénomène communément appelé « migration d'agrément » [Martin, Bourdeau, Daller, 2012], « *Lifestyle Migration* » [Benson, O'Reilly, 2009], voire « *Privileged Migration* » [Croucher, 2012] ou « *transmigracion placentera* » [Lizarraga, 2012]. Il s'agit de l'essor d'une forme particulière d'émigration qui touche les pays postindustriels qui voient des segments toujours plus importants de leurs populations quitter la ville pour des espaces urbains ou ruraux plus plaisants, situés dans des zones ou pays moins développés ; en d'autres termes, une mobilité allant du Centre vers la Périphérie et qui, par certains aspects, se confond avec des pratiques touristiques (tourisme résidentiel ou balnéaire) ou élitistes (expatriation par exemple). Parallèlement à la volonté de changer de style de vie, des contraintes économiques, fiscales notamment, expliquent aussi les pratiques de ce nouveau type de migrants, citoyens de pays développés qui, en s'établissant de manière permanente ou temporaire dans des régions moins développées, tirent parti des asymétries structurelles entre économies des centres et des périphéries. Nous analyserons leurs stratégies économiques en partant d'une étude de cas portant sur des Canadiens et Étatsuniens vivant dans le Sud du Mexique, une des régions les plus pauvres de l'Amérique du Nord.

Nos données empiriques ont en partie été recueillies par observation participante lors d'une enquête ethnographique menée dans la ville de Mérida (Yucatán, Mexique) aux printemps 2011 et 2012¹. Quarante entretiens semi-directifs.

* Maître de conférences en civilisation américaine, chercheuse au Lisst-Cieü, université du Mirail, Toulouse.

1. Nos premiers informateurs, des animateurs de forums dédiés aux anglophones habitant la région, ont été identifiés par Internet en 2010, puis contactés par email en 2011. Ces personnes ressources ont favorisé la réalisation de cette étude en encourageant leurs connaissances à nous assister dans nos recherches. Lors des périodes de terrain, nous étions logés chez des Américains résidant à Mérida, et fréquentions les événements organisés pour et par ces résidents étrangers. Là encore, l'enquête a bénéficié de l'appui de nombreux résidents qui souhaitaient partager leur expérience, et faire découvrir leur style de vie. Notre base d'informateurs s'est rapidement élargie, ce qui a permis la collecte de données par observation participante. Nous avons ainsi rencontré des centaines d'Américains et de Canadiens vivant à Mérida, dont une partie seulement a participé à l'enquête.

individuels ou collectifs, parfois prolongés par des échanges écrits ou des rencontres informelles, ont été réalisés avec des acteurs de cette migration – résidents permanents ou temporaires de Mérida –, dont plusieurs professionnels de l'immobilier. Cette enquête a été complétée, entre 2010 et 2014, par une veille Internet destinée à recueillir des informations sur des sites animés par, ou dédiés à, ces migrants, qu'il s'agisse de blogs, de forums de discussion, de sites commerciaux ou encore d'émissions radiophoniques diffusées sous forme de *podcasts*. La ville de Mérida (Yucatán, Mexique), centre urbain du Sud mexicain depuis l'époque coloniale, a connu une période de prospérité extrême à la fin du XIX^e siècle, avant d'être éclipsée par la croissance de Cancún et de l'industrie touristique de masse. Mérida est un pôle de migration ancien puisque la ville a vu se succéder, à partir du XIX^e siècle, des hommes d'affaires étatsuniens, des colons français, des travailleurs coréens, puis au XX^e siècle, une partie de la diaspora libanaise et des réfugiés cubains. Les citoyens canadiens et étatsuniens qui nous intéressent ont donc récemment investi un espace de migration plus ancien où ils se distinguent par des pratiques économiques et résidentielles spécifiques. Ils sont minoritaires dans un espace urbain en voie de métropolisation, dont la population avoisinait 0,9 million d'habitants en 2010.

Il n'existe pas de sources fiables sur le nombre d'Américains et de Canadiens résidant au Mexique : les estimations des États vont de quelques dizaines de milliers d'individus à plus d'un million [US Department of State, s.d. ; Gouvernement du Canada, 2012 ; INEGI, 2011]². Si l'INEGI évaluait que 2014 Américains résidaient à Mérida en 2009, les données du dernier recensement ont aussi montré que la population étrangère de la ville a doublé en dix ans, passant de 3 489 en 2000 à 6 951 en 2010. Au niveau national, 76,8 % des étrangers sont originaires des États-Unis [Rodríguez Chavez, Cobo, 2012, p. 69 ; INEGI, 2011, p. 1 ; 2014]³. Sur le terrain, nos informateurs estiment qu'entre 10 000 et 25 000 Canadiens et Étatsuniens vivent à Mérida, en incluant les résidents temporaires. Nos données empiriques sur les comportements migratoires et économiques de ces migrants soulignent l'existence d'une population nombreuse, en constante augmentation, aux pratiques différenciées, et décrivent l'installation durable de certains dans la mobilité : c'est le cas des *Snowbirds* qui reviennent chaque hiver, et des investisseurs qui circulent entre plusieurs pays, voire continents, sans réellement se fixer. Seule une partie de la population qui nous intéresse s'établit à Mérida de manière définitive, comme en attestent leurs statuts migratoires, que nous analyserons en détail.

2. Les chiffres sont imprécis et varient selon les sources : Ambassade des États-Unis au Mexique – un million de citoyens américains vivant au Mexique ; ambassade du Canada au Mexique – 50 000 canadiens au Mexique ; Consulat canadien de Cancún contacté par email le 15 janvier 2014 – pas d'informations précises sur le nombre de Canadiens dans la région de Mérida ; Institut d'études des migrations [Rodríguez Chavez] - 59 996 résidents étatsuniens au Mexique en 2009 ; Institut national de statistiques et de géographie (INEGI) – En 2010, 738 103 habitants du Mexique nés aux États-Unis.

3. Les données quantitatives publiées en ligne sont régulièrement révisées et les sites mis à jour. En conséquence, il est difficile de suivre l'évolution du nombre de résidents américains à Mérida puisque ces chiffres ne sont pas systématiquement disponibles sur le site de l'INEGI.

Notre étude débutera par une tentative d'évaluation du volume de capitaux circulant dans le cadre de cette migration. Nous examinerons plusieurs types de transactions immobilières qui participent de stratégies de mobilité et d'ascension sociale et de la mise en circulation de capitaux accumulés au Nord. Dans un second temps, nous décrivons des dispositifs législatifs mis au point au Mexique, États-Unis et Canada qui lient explicitement régimes migratoires et contribution individuelle à l'économie locale. Car les aspirations des migrants sont limitées et encadrées par les lois en vigueur dans les États concernés. Les gouvernements des pays concernés – en concurrence afin de capter les flux de personnes et de capitaux circulant en Amérique du Nord – collaborent aussi pour empêcher que migrants et capitaux ne partent vers d'autres pays, notamment le Panama, qui a adopté un régime fiscal et migratoire très attractif. Ces stratégies économiques fondées sur la mobilité suggèrent une évolution de l'équilibre des pouvoirs dans les pays concernés. Les relations entre les États et leurs habitants (citoyens, résidents, émigrés et immigrés) se recomposent ; l'asymétrie entre pays du Nord et du Sud se perpétue et évolue tout à la fois.

Les stratégies économiques des migrants canadiens et étatsuniens

Depuis les années 2000, sous l'effet combiné du départ en retraite des *Baby Boomers* et de la crise économique, un nombre croissant de citoyens canadiens et américains issus des classes moyennes – aussi bien des retraités que des actifs – choisit de s'établir temporairement ou définitivement au Mexique. Une des rares études sur l'économie de cette migration aborde le cas de retraités étatsuniens résidant dans deux localités du Nord du pays. Chaque ville attire un groupe différencié de migrants, facilement identifiable en termes de carrières et de revenus [Lizarraga, 2008, 114]. Notre enquête à Mérida décrit aussi une population migrante relativement homogène, composée majoritairement de membres de la classe moyenne – petits commerçants ou enseignants par exemple – avec des revenus mensuels situés entre 1 600 et 3 500 USD⁴. Même en nous basant sur les estimations les plus basses du nombre de résidents américains (2014 en 2009), de leurs revenus disponibles (1 600 USD par mois), de la durée de leur séjour à Mérida (180 jours par an), on peut dire que ce sont au minimum 20 millions de dollars américains qui sont injectés chaque année dans l'économie locale dans le cadre de cette mobilité Nord-Sud.

De plus, ces migrants disposent fréquemment d'un capital à investir et de ressources permettant de financer leur frais d'installation, notamment l'acquisition d'un logement. La décision de s'installer à Mérida – définitivement, temporairement ou de manière saisonnière – participe d'une stratégie assumée de mobilité géographique et d'ascension sociale qui vise à favoriser la valorisation d'un capital

4. Toutes les transactions mentionnées dans l'article sont exprimées en dollars américains (USD). L'adjectif « américain » renvoie aux États-Unis d'Amérique. Nous utilisons aussi comme synonyme étatsunien, tandis qu'anglophone permet d'englober aussi les Canadiens.

et la maximisation du pouvoir d'achat. Tous les Canadiens et Étatsuniens de Mérida ne sont pas des migrants avec un titre de séjour ou une carte de résident en règle. Le paradigme de la mobilité [Pellerin, 2011] reflète plus fidèlement certaines pratiques et croyances, même si le capital de mobilité varie d'un individu à l'autre. De manière cruciale, en anglais américain, « mobilité » évoque tout à la fois le déplacement dans l'espace et l'ascension sociale, ce qui explique que ces deux objectifs soient liés dans l'esprit de nos enquêtés. On ne peut parler de véritable transnationalisme – car seule une minorité d'enquêtés navigue à son aise entre pays d'origine et pays de résidence. Le transnationalisme correspond davantage à un idéal de vie qu'à une réalité sur le terrain, car les migrants les moins aisés n'ont pas les moyens d'adopter ce style de vie [Van Noorloos, 2013, p. 572].

En revanche, la beauté et le confort du logement au Mexique se sont imposés comme éléments clés de mesure du capital individuel de mobilité [Bantman-Masum, 2011]. Sur de nombreux terrains, les chercheurs ont constaté que ce type de migration entraînait localement une hausse des prix de l'immobilier. Les choix résidentiels participent, on le sait, de stratégies de maintien dans la classe moyenne [Authier, Vermeersch, 2012]. Même si tous n'achètent pas leur logement, l'achat immobilier signale fréquemment une entrée en mobilité, qui précède souvent l'installation au Mexique. Ce premier transfert de fonds du Nord (États-Unis et Canada) vers le Sud (Mexique) inaugure une série d'échanges économiques qui vont faire intervenir d'autres acteurs – Mexicains, Américains, et Canadiens – ainsi que des institutions publiques et privées, de part et d'autre des frontières nationales.

Là encore, il est extrêmement difficile de quantifier les flux de capitaux circulant entre les pays, d'autant plus que l'investissement immobilier permet aussi de générer des revenus locatifs, de se constituer ou d'augmenter un patrimoine. Mais il est relativement aisé de reconstituer les modalités de circulation de l'argent au prisme des opérations immobilières réalisées par les personnes enquêtées, majoritairement des propriétaires. Le prix plancher d'un bien acquis en 2005 était de 50 000 USD, mais en 2012, la moyenne s'établissait plutôt autour de 100 000 – 200 000 USD. Une fois de plus, même avec des estimations basses, on voit que les sommes en jeu sont considérables. L'analyse révèle différents types de transactions, et des circulations complexes de capitaux entre Nord et Sud. Les exemples suivants, majoritairement tirés de l'enquête, sont à l'image de stratégies économiques allant de la plus simple à la plus aboutie, qui ne débouchent jamais sur le transfert de la totalité du capital individuel au Mexique.

Dans la majorité des cas, un acheteur étatsunien ou canadien n'investira qu'une partie du capital accumulé dans son pays d'origine en achetant un bien immobilier au Mexique. Prenons pour commencer un exemple très simple, celui d'une de nos informatrices, retraitée, qui a acquis un logement à Mérida – sa résidence principale – sans pour autant vendre sa maison dans la région de Seattle – sa résidence secondaire. Elle n'a investi au Mexique qu'une partie de ses économies pour acheter son logement et retourne chaque année à Seattle. Lors d'une transaction de ce type entre un acheteur étatsunien et un vendeur mexicain, le capital est

transféré du pays de départ vers celui d'arrivée, du Nord au Sud. Dans ce cas de figure simple, les banques captent une partie de cette manne puisque la loi mexicaine autorise l'achat de biens immobiliers par des étrangers avec des contraintes. L'acheteur étranger ne peut acheter que s'il possède une *corporacion* mexicaine (type société immobilière) ou s'il crée et alimente un fonds bancaire (*fideicomiso*) qui détient légalement le bien immobilier. La majorité des résidents étrangers optent pour cette solution (à l'exception d'une minorité à qui la *corporacion* offre aussi des avantages fiscaux). Une fois la transaction réalisée, les propriétaires étrangers doivent payer des frais annuels à la banque pour assurer la pérennité du fonds. Dans le cas de la retraitée de Seattle, l'achat de la propriété aura fait circuler le capital accumulé au Nord vers des vendeurs mexicains, tout en irriguant les circuits financiers internationaux. En effet, seules certaines banques (notamment HSBC et Santander) sont autorisées à réaliser ce type d'opérations.

Prenons maintenant le cas d'acheteurs étrangers ayant choisi de créer une *corporacion*. Dans notre échantillon, cette solution est adoptée par des investisseurs ayant une véritable stratégie patrimoniale, notamment en matière de fiscalité et de transmission des biens. Un couple de Californiens retraités a ainsi créé une *corporacion* mexicaine qui possède leur maison et d'autres terrains dans la région. Parallèlement à cela, ils ont investi une partie de leur capital dans un immeuble en Californie et gèrent à distance la location d'appartements, ce qui leur garantit des revenus confortables (en complément de leurs allocations de retraite), soit 6 000 USD par mois. Leur stratégie économique consiste notamment à réinvestir leurs gains immobiliers étatsuniens au Mexique selon un régime très avantageux qui leur permet de payer peu d'impôts et facilite la transmission des biens à leurs héritiers.

Dans les deux cas cités précédemment, le schéma de circulation des capitaux (du Nord vers le Sud) est extrêmement simplifié, car beaucoup de transactions immobilières font intervenir davantage d'intermédiaires – notaires, avocats, comptables, et agents immobiliers. La circulation des flux de capitaux et de personnes devient rapidement complexe, comme dans le cas de cet Américain d'une quarantaine d'années, passé par la Californie et New York, et qui réside à Mérida depuis une dizaine d'années avec son compagnon, sans intention d'y rester définitivement. À son arrivée en 2000, il a acheté une maison coloniale dans le centre-ville pour 38 000 USD, une somme modique comparée aux prix immobiliers dans sa ville de départ, New York. Cet achat constitue le point de départ d'une trajectoire sociale ascendante tout au long des années 2000 : en plus d'acquérir d'autres maisons à Mérida où il exerce la profession d'agent immobilier dans une agence dirigée par un Mexicain ayant travaillé dix ans aux États-Unis, il rénove aussi des maisons vendues à des étrangers et des Mexicains issus des classes moyennes et supérieures. Sa connaissance du marché immobilier de la ville lui permet d'animer des visites touristiques des maisons du centre-ville qui attirent les acheteurs potentiels.

Ses activités d'investisseur, d'agent immobilier, d'architecte d'intérieur et de guide touristique expliquent son enrichissement personnel, mais aussi l'essor du marché immobilier local. De multiples manières, cet Américain s'est enrichi en

agissant en intermédiaire entre vendeurs et professionnels mexicains d'une part, et acheteurs étrangers d'autre part. Il a largement contribué à l'augmentation des prix immobiliers liés à la croissance de la ville de Mérida. En dix ans, les biens immobiliers se sont considérablement appréciés, le prix de vente en 2013 pouvant atteindre jusqu'à dix fois celui du début des années 2000. Avec plusieurs maisons dans la ville de Mérida, ce migrant appartient à la bourgeoisie locale : sa stratégie économique de mobilité a bien fonctionné. Son succès profite aussi à d'autres, notamment aux professionnels mexicains avec qui il collabore : propriétaires dont les biens sont valorisés, notaires, avocats, comptables, maçons, architectes, électriciens, etc. Mais dès lors que ce migrant souhaite retourner vivre aux États-Unis, on peut s'interroger sur la destination du capital accumulé. Qu'advient-il de la part des fonds investis par les acheteurs étrangers qu'il a su capter ? Vendra-t-il ses biens pour repartir avec les plus-values réalisées ?

Les schémas de circulation de l'argent évoluent à court, moyen et long terme au gré des stratégies de mobilité individuelle. Ainsi, des centaines de logements initialement détenus par des Mexicains ont été achetés par des Canadiens ou des Étatsuniens, pour être ensuite revendus à des étrangers, parfois à des Mexicains. Comme la population de la ville augmente, les étrangers achètent désormais des biens situés dans des quartiers moins centraux, susceptibles d'intéresser par la suite des Mexicains. On verra sans doute prochainement des Mexicains – notamment d'anciens migrants aux États-Unis – payer très cher les biens de vendeurs immigrés : l'argent circulera alors peut-être du Nord au Nord, le capital accumulé par les migrants aux États-Unis revenant à des Américains immigrés au Mexique.

Signalons un autre facteur qui limite la continuité de cet apport de capitaux : nombre d'acheteurs ne sont pas des résidents permanents de Mérida, mais des investisseurs avec une véritable stratégie transnationale. Nous ne sommes pas parvenus à en rencontrer lors de notre enquête et les informations suivantes ont été recueillies grâce à la veille Internet. Le cas d'un Californien ayant acquis une maison dans le centre de Mérida, puis d'autres en s'associant avec sa compagne, chef d'entreprise new-yorkaise, est éclairant. Le couple achète et rénove des maisons sans vouloir se fixer, et prospecte également pour investir en Équateur [International Living, 2011a]. Leur projet de vie est résolument mobile : après avoir vécu entre les États-Unis et le Mexique, ils peuvent facilement agrandir la boucle, surfant sur un marché immobilier dynamisé par la migration des Nord-Américains vers l'Amérique latine. Certains que les *Baby Boomers* vont migrer en masse, ils investissent dans l'immobilier pour tirer parti de la hausse des prix à venir. Si leur stratégie réussit, ils bénéficieront du boom immobilier qu'ils auront contribué à créer. Ces investisseurs circulant entre divers territoires sont unis par une même logique de mobilité sociale et économique. Leur capital peut être investi au Sud comme au Nord : dans ce cas, les flux sont très volatiles.

Ce marché spéculatif, animé par des acheteurs et intermédiaires étrangers, a découragé des acheteurs potentiels et amené une partie des Étatsuniens et des Canadiens à louer des logements appartenant à des Mexicains. Parmi nos

informateurs, un couple de jeunes retraités disposant de 1 000 USD par mois par personne, désireux de se fixer de manière permanente au Mexique, a choisi de louer un appartement à un propriétaire mexicain après avoir compris que les intermédiaires étrangers gonflaient les prix. L'entretien révèle qu'ils choisissent sciemment d'irriguer l'économie locale et de préserver leur pouvoir d'achat. Notre enquête suggère aussi que les logements du centre-ville acquis, rénovés, puis revendus à prix d'or par des Américains n'ont pas la cote auprès des migrants arrivés après la crise de 2008. Un couple américain soupire lors de l'entretien en repensant au fait qu'ils avaient déboursé 250 000 USD en 2011 pour une maison du centre-ville de Mérida qui s'était vendue trois ans plus tôt pour 100 000 USD. Ces exemples montrent que les comportements et intérêts des résidents et des investisseurs tendent à diverger. Mais le flux migratoire qui se maintient et s'intensifie alimente la demande locative, ce qui contribue à banaliser des stratégies économiques agressives.

On trouve donc au Mexique de véritables investisseurs transnationaux, circulant entre différents territoires au gré des possibilités d'investissements, sans désir de s'intégrer, fiers d'accroître leurs revenus en surfant sur l'augmentation de la demande locative. Pour une Canadienne, née en Angleterre, mais ayant vécu dans une dizaine de pays, gagner sa vie en louant des biens immobiliers situés dans plusieurs pays américains relève à la fois d'une stratégie économique et d'un choix de vie. Elle circule et investit entre le Canada, le Mexique, le Panama et la Colombie, sans qu'un lieu de résidence prédomine [International Living, 2011b]. Clairement, les stratégies économiques esquissées ici représentent un défi, non seulement pour les nouveaux migrants, mais aussi pour les législateurs et les chercheurs.

La perspective des États : régimes migratoires et imposition

Face à l'essor de ce type de mobilité et de stratégies économiques, quelle a été la réaction des États ? Quels sont les dispositifs législatifs qui encadrent ces flux au Canada, aux États-Unis et au Mexique ? Au Nord comme au Sud, on teste actuellement des régimes migratoires et fiscaux qui déterminent les droits accordés aux immigrés en fonction du volume de capitaux injectés localement. C'est un enjeu de taille pour les États d'Amérique du Nord qui sont en rivalité pour capter les flux de personnes et de capitaux, mais ont aussi des intérêts convergents, puisqu'ils sont en concurrence avec d'autres États comme le Panama ou l'Équateur. Comme nous l'avons vu, rien ne garantit que les capitaux seront durablement investis localement puisqu'à tout moment, les migrants canadiens et étatsuniens peuvent repartir chez eux, aller plus au Sud, ou tout simplement vendre une partie de leurs actifs et les placer ailleurs. Ce type de mobilité et de stratégies économiques met en concurrence les pays du Nord et du Sud, qui rivalisent d'ingéniosité afin d'attirer individus et devises. Si les raisons de migrer varient d'un individu à l'autre, la majorité des migrants souhaitent préserver capital et pouvoir d'achat, maintenir ou augmenter leurs revenus, et payer moins d'impôts, si possible. Ceci

implique parfois de s'assurer le maintien d'une partie de ses droits dans le pays de départ – l'accès aux services de santé pour les Canadiens – et toujours, de comprendre des règles migratoires et fiscales complexes.

Les législations nationales conditionnent la forme que prendra la migration des Canadiens et Étatsuniens qui, dans leur majorité, franchissent les frontières dans la légalité. La circulation des biens et personnes obéit à ces impératifs techniques extrêmement contraignants dans les pays de départ et d'arrivée. Ce sont ces législations que nous allons maintenant décrire, pays par pays. Les États ne sont pas des observateurs passifs des circulations de biens et de personnes, même quand les intéressés sont autorisés à circuler. Afin de fixer, et parfois, de contrôler les capitaux, les législateurs définissent strictement la résidence fiscale, et accordent des droits en fonction de la participation économique de chacun. Les enjeux sont différents pour les pays d'émigration qui autorisent le départ de leurs citoyens moyennant contributions fiscales et pour les pays d'accueil qui veulent des devises et souhaitent dynamiser leurs économies. Mais les politiques du Canada, des États-Unis et du Mexique sont aussi largement convergentes : ces pays sont solidaires face à des pays comme le Panama qui ne pratiquent pas le partage des données nécessaires au calcul de l'impôt, et captent une partie de ces flux migratoires et de ces capitaux.

La législation mexicaine

L'intérêt de l'État mexicain pour ce type de mobilité est assez récent, et les premières statistiques sur les étrangers résidant de manière permanente ou temporaire au Mexique n'ont été publiées qu'en 2009. De l'aveu des experts de l'Institut national de migration et du ministère de l'Intérieur, ces données demeurent pourtant lacunaires. La présence de résidents étatsuniens retraités ou aisés est systématiquement mal comptabilisée alors que ces statistiques doivent aider à formuler les réformes migratoires débutées en 2010, notamment la Loi de migration de 2011 [Rodriguez Chavez, Cobo, 2012, p. 7-15]. Dans ce contexte, les régimes de visa sont partiellement inadaptés et évoluent régulièrement, comme ce fut à nouveau le cas en septembre 2012. Il existe depuis fin 2012 trois types de visa permettant aux Canadiens et Étatsuniens de passer plusieurs mois par an au Mexique : celui de *visitante* pour ceux restant moins de 180 jours par an ; celui de résident temporaire (*residente temporal*) pour les Étatsuniens souhaitant s'installer au Mexique pour une durée allant de 180 jours à 4 ans ; celui de résident permanent (*residente permanente*) pour qui veut se fixer indéfiniment au Mexique. La limite de 180 jours renvoie à une règle fiscale : au-delà de ce seuil, les étrangers sont considérés comme des résidents fiscaux (leur logement est une résidence principale et ils sont imposés au Mexique). La réforme de 2012 vise à augmenter le nombre de résidents fiscaux, puisque l'ancien visa de résidence temporaire (FM3) ne contraignait pas ceux qui résidaient moins de 180 jours au Mexique à y payer des impôts. La réforme était nécessaire, car, comme nous l'avons constaté sur le terrain, nombre de Canadiens et Étatsuniens résidaient à Mérida plus de

six mois par an avec un visa FM3 au lieu de solliciter un visa de résident fiscal (FM2). Mais la réforme n'a pas totalement clarifié la situation : les nouveaux visas de résidence s'adressent – entre autres – à des investisseurs, des intellectuels et scientifiques, ainsi qu'à des rentiers. Ils imposent à ces derniers des niveaux minimums de revenus, mais les décrets fixant ces niveaux n'ont pas été publiés. À l'agent de migration local de trancher.

Pour l'État mexicain, tant au niveau fédéral que régional (État du Yucatán), il s'agit donc d'identifier les migrants et d'évaluer leurs ressources afin de mieux les capter. Lors des rendez-vous annuels de renouvellement des visas FM2 et FM3, les agents de migration demandaient des justificatifs précis de ressources. Deux autres exemples issus de l'enquête sont éclairants. En 2011, le gouvernement du Yucatán a commandité une enquête réalisée par Promatura, un institut étatsunien spécialisé dans les seniors et l'habitat, afin de mieux connaître leurs besoins et leurs revenus. Le questionnaire de 35 points portait sur les pratiques de résidence et de mobilité, la nationalité du public visé (retraités et préretraités étrangers), le patrimoine immobilier et les ressources (revenus du travail et autres), les connaissances et besoins en matière d'offre immobilière pour seniors (de la *Gated Community* à la résidence médicalisée) et de services de santé. Les questions sur les revenus étaient extrêmement précises⁵ [Sifidey, 2011]⁶ : de quel capital disposeriez-vous si vous vendiez votre maison ? Quel est le revenu annuel global avant imposition de votre foyer, en incluant l'assurance vieillesse, la retraite, les intérêts, les placements et les autres revenus ? Quel est la valeur nette de votre patrimoine, tout compris, moins les dettes ? Comprenant que l'état commençait à se resserrer autour d'eux, les résidents ont largement boycotté l'enquête. L'année suivante, la mairie a fait appel à un résident étatsunien bien connecté localement pour mener une enquête qualitative sur ces migrants aisés qui pourraient potentiellement payer des impôts, investir dans des produits immobiliers coûteux bâtis sur mesure pour eux, transférer leurs capitaux au Mexique, etc. Une informatrice mexicaine, ancienne employée du gouvernement du Yucatán travaillant désormais dans une entreprise d'assistance à l'expatriation confirma, lors d'un entretien, que les autorités locales s'interrogeaient sur les bénéfices éventuels à tirer de ce type de migration. Les efforts déployés par les autorités pour recueillir des données statistiques et qualitatives et adapter la législation migratoire témoignent d'une volonté politique d'attirer visiteurs et résidents au Mexique.

Législation migratoire : entre concurrence et coopération

À bien des égards, la mise au point de ce type de législation est un exercice délicat pour les autorités mexicaines qui doivent favoriser le développement

5. Traductions de l'auteur.

6. Ce sondage en ligne auquel ont répondu plusieurs informateurs et dont les résultats ont par la suite été discutés lors d'une réunion publique n'est plus en ligne. La compagnie chargée de réaliser le sondage mentionne sur sa page d'accueil que le Gouvernement de l'état du Yucatán fait partie de ses clients (voir <http://www.promatura.com/#!/clients/c1a4e>, page consultée le 1^{er} avril 2014).

économique national, satisfaire les migrants étrangers, et ménager les intérêts du Canada et des États-Unis, partenaires clefs du pays depuis la signature de l'Accord de libre-échange nord-américain en 1994. Par exemple, le précédent système de visa, en vigueur de 2011 à 2012, donnait une forme légale à la birésidence, une situation migratoire également reconnue par le Canada. Le nouveau statut de *visitante* ne correspond pas à ce régime de birésidence : on peut y voir un geste en faveur des migrants temporaires qui y gagnent en flexibilité et ne sont plus soumis à la double taxation (au Mexique et dans leur pays d'origine). Autre exemple, le système d'achat de biens immobiliers *via* un fonds bancaire (*fideicomiso*) facilite la transmission des données relatives au paiement de l'impôt aux États-Unis, qui pratiquent la taxation du revenu mondial des citoyens américains. Or, les législateurs mexicains ont entamé en 2013 une réforme constitutionnelle pour abolir les *fideicomisos*, et simplifier l'acquisition de biens immobiliers par des étrangers.

Pourquoi favoriser l'intérêt des migrants ? Parce que les trois États nord-américains sont en concurrence pour capter ce flux de citoyens mobiles. La Floride est la destination de référence pour les retraités canadiens [Northcott, Petruik, 2011]. Plus au Sud, le Costa Rica, l'Équateur, et le Panama sont des concurrents sérieux. Ainsi, le régime de visas panaméen est conçu de manière à favoriser l'investissement et le transfert de fonds vers le pays. Le Panama a longtemps été considéré comme un paradis fiscal, défini notamment par la pratique du secret bancaire, des processus simplifiés d'immatriculation d'entreprises, l'influence politique des institutions financières, qui offrent de nombreuses possibilités d'optimisation fiscale [Chavagneux, Murphy, Palan 2009]. De nos jours, son économie dollarisée, sa communauté d'expatriés et son niveau de développement en font une destination prisée des migrants aisés, et donc un concurrent particulièrement redoutable pour les États d'Amérique du Nord.

Le Panama délivre par exemple un visa pour retraités étrangers (assorti de conditions économiques qui imposent un revenu minimum élevé ou des investissements conséquents), tout en testant d'autres dispositifs. Le dernier en date est un visa susceptible d'intéresser un public plus large, en vertu duquel les candidats venus de 24 pays visiblement sélectionnés en fonction de leur PIB par habitant pourront obtenir le statut de résident à condition de satisfaire des critères relativement souples : déposer 5 000 USD sur un compte panaméen ; puis, au choix, avoir une propriété, une entreprise, ou un emploi au Panama. Ce nouveau dispositif vise un public plus large et moins aisé que les précédents, mais le but reste le même : attirer des migrants disposant de capitaux qui pourront être investis au Panama, pays qui ne partage pas les données nécessaires au calcul de l'impôt aux États-Unis. Ce nouveau visa illustre le savoir-faire de cet État spécialisé dans la captation des capitaux et dont les intérêts convergent avec ceux des migrants : le Panama offre résidence et faible imposition à ceux qui y investissent leurs capitaux. Par comparaison, le système mexicain est beaucoup plus expérimental et moins précis. Si les réformes récentes visent à le rendre plus attractif aux yeux des migrants, le Mexique accepte de subir des pertes afin de capter une partie de ces flux de capitaux circulant en Amérique du Nord.

États-Unis : imposition universelle et gestion de la précarité via la migration

L'État fédéral ne dispose pas de données fiables sur les Étatsuniens résidant au Mexique, alors que depuis les années 2000, deux effets de la mondialisation (mobilité accrue et précarisation des classes moyennes) se sont combinés pour massifier le flux migratoire. Les États-Unis ont une représentation consulaire conséquente au Mexique, et pratiquent une politique d'imposition intransigeante : où qu'ils résident, les citoyens des États-Unis doivent s'acquitter du paiement de leurs impôts sur le revenu, leur patrimoine immobilier, etc. L'État taxe leur revenu mondial à partir d'un seuil révisé chaque année par l'Internal Revenue Service (IRS). Les contribuables résidant au Mexique qui n'auraient pas déclaré ces revenus risquent des amendes extrêmement lourdes. Comme le Mexique pratique le partage des données relatives au calcul des impôts, les Étatsuniens sont soumis à un régime de double taxation, voire de triple taxation s'ils sont aussi imposables dans leur État de départ (en Californie notamment), sauf à renoncer à la citoyenneté américaine (un cas de figure très rare).

Les autorités étatsuniennes semblent donc s'accommoder d'un flux migratoire qui les soulage de la prise en charge d'une population âgée ou précaire. On le sait, le coût démesuré des frais de santé pousse de nombreux Étatsuniens à pratiquer le tourisme médical [Miller-Thayer, 2010], tandis que la faiblesse de la couverture sociale menace de précipiter une génération entière de retraités dans la précarité [Ghilarducci, 2008]⁷.

Le gouvernement fédéral garantit les droits des citoyens mobiles, en particulier leur libre circulation, mais pose des contraintes assez lourdes, parfois contrecarrées par des États de la fédération qui facilitent la migration en offrant une législation ou des services adaptés aux besoins des migrants [Croucher, 2009]. Le contexte politique qui voit s'opposer les partisans d'un État fédéral fort aux défenseurs du pouvoir local perçu comme seul garant des libertés individuelles n'est pas favorable à la mise au point d'une législation cohérente. Le pays perd donc des capitaux, mais puisque l'argent circule aussi du Sud au Nord – captation par les banques, l'IRS, les intermédiaires et professionnels étatsuniens par exemple – la perte est loin d'être totale.

Canada

Par comparaison, le gouvernement canadien s'est doté d'une législation ciblant des catégories précises de migrants parfaitement identifiées par les autorités qui ont mis au point des dispositifs fiscaux et migratoires expliquant en partie les comportements des *Snowbirds* canadiens. Chaque hiver, Mérida accueille une population toujours grandissante de retraités canadiens (visa de *visitante*). La barre

7. Pour ce qui est de l'accès aux soins, avant l'entrée en vigueur en 2013 de l'*Affordable Care Act*, les Américains économisaient en frais de santé en vivant au Mexique. Mais désormais, ils doivent contracter une assurance maladie, ce qui leur impose de nouvelles dépenses aux États-Unis.

des 183 jours est le critère de définition en matière de résidence fiscale au Canada : passé ce délai, un Canadien sera moins imposable, mais perdra son accès à une partie des prestations sociales canadiennes. Le caractère pendulaire et saisonnier de la migration des *Snowbirds* s'explique aussi par la législation en vigueur au Canada. Car si la règle des six mois est un principe de base en matière de fiscalité dans les trois pays, seul le Canada semble veiller au respect de son application. Les informations mises à disposition des contribuables sont d'ailleurs très claires [Canada Revenue Agency, 2014] : elles relient explicitement au cas par cas statut migratoire, obligations fiscales, et droits sociaux.

Ce cadre législatif bien conçu fait qu'une majorité des Canadiens de Mérida sont des résidents fiscaux du Canada, où ils touchent une retraite, profitent du système de santé, paient des impôts sur leurs biens immobiliers et sur leurs revenus. S'ils sont propriétaires au Mexique, ils paieront des impôts dans les deux pays. Le contraste avec les citoyens étatsuniens qui résident toute l'année au Mexique et sont soumis à la double taxation est frappant. Le Canada autorise aussi la dissociation entre résidence fiscale et citoyenneté : en ce cas, l'émigré devra solder tous ses avoirs (propriétés, comptes en banque par exemple) dans le pays d'origine ; il perdra son accès aux services sociaux, mais pas à sa retraite ; il ne s'acquittera plus que d'une taxe sur ses revenus canadiens. Ce cas de figure ne concerne qu'une minorité de Canadiens à Mérida, même si l'obligation de résider six mois par an au Canada peut poser problème, notamment aux migrants les plus âgés.

Par-delà ces régimes migratoires et fiscaux, c'est probablement l'ensemble des services que l'État canadien rend à ses citoyens qui fait que le dispositif fonctionne : il sert les intérêts des migrants et du pays émetteur. Le pays contrôle subtilement la circulation des citoyens ; les droits sociaux sont maintenus sous condition. Dès lors qu'un citoyen réside six mois par an dans le pays, il y dépense une partie de ses revenus, y fixe ses capitaux. Ces lois empêchent en partie l'instrumentalisation du système social par les migrants qui optent majoritairement pour une mobilité saisonnière qui sert leurs intérêts sans être trop préjudiciable à l'État canadien.

L'attitude du Canada vis-à-vis de ses citoyens mobiles mériterait d'être approfondie, car elle ne s'arrête pas à ce dispositif migratoire et fiscal. À cet égard, le cas de l'investisseuse canadienne vu en première partie est révélateur. Cette Anglaise de naissance s'est lancée dans l'investissement locatif grâce à la SCHL (Société canadienne d'hypothèques et de logement, une société d'État fondée en 1946 pour pallier la pénurie de logements) qui a favorisé la constitution de son patrimoine immobilier en lui accordant un prêt. Par la suite, elle a continué à recourir à des prêts de la SCHL pour acquérir d'autres biens en Amérique latine (Mexique, Panama et Colombie). Même si les informations dont nous disposons à son sujet ne nous permettent pas de savoir à quel titre elle a obtenu un prêt, on voit encore une fois que l'État canadien accompagne ses ressortissants à l'étranger. L'objectif affiché de la SCHL est de favoriser les exportations canadiennes et de promouvoir le système canadien de logement, de s'imposer « dans le segment du

logement de gamme intermédiaire et haut de gamme [...] comme étant un chef de file des services et des technologies de construction durable au Mexique, dans les Caraïbes, au Panama et au Costa Rica » [SCHL, 2011, p. 8]. Reste à savoir si cette investisseuse a véritablement contribué à la réalisation de ces objectifs.

Conclusion

À l'image de ce qu'on peut observer dans la ville de Mérida, la mobilité des Américains et des Canadiens donne lieu à de vastes mouvements de capitaux. La présence de milliers de résidents, *Snowbirds* et investisseurs transnationaux à Mérida fait circuler des dizaines de millions de dollars chaque année, autant de capitaux convoités par de nombreux acteurs publics et privés. À titre d'exemple, nous avons analysé la circulation des capitaux dans le cadre de transactions immobilières impliquant des acheteurs étrangers. Ces capitaux irriguent certes l'économie locale, mais sont aussi captés par les banques, les États, et des intermédiaires locaux et étrangers. L'investissement immobilier n'est que l'une des modalités de cette circulation massive de capitaux dans le cadre d'une mobilité qui occasionne d'autres échanges économiques entre Nord et Sud : création d'entreprises, d'emplois, consommation, etc. Faute de statistiques précises sur la présence canadienne et américaine au Mexique et d'études chiffrées sur son impact économique, nous avons opté pour une approche qualitative qui livre des premiers éléments sur l'ampleur des mécanismes à l'œuvre et les sommes en jeu.

Du point de vue des intéressés, la présence canadienne et étatsunienne à Mérida s'apparente à une stratégie d'ascension sociale fondée sur la mobilité. Les différentes modalités de cette mobilité – migration saisonnière, résidence classique, transmigration liée à l'investissement – répondent à des impératifs économiques, et pas seulement à des préférences individuelles liées au style de vie. L'enjeu pour les individus est d'opter pour le système le plus avantageux, quitte à mettre en rivalité des pays en comparant l'offre en matière de fiscalité, de droits, les coûts de la vie, etc. La mondialisation est en train de démocratiser des stratégies économiques jusque-là réservées aux élites, accélérant la circulation des capitaux et mettant en concurrence les régimes fiscaux et les services sociaux. Certains États, comme le Panama et le Canada, ont développé des savoir-faire pointus qui leur permettent de tirer parti de ces nouvelles pratiques de mobilité pour dynamiser leurs économies ou minimiser les pertes.

Dans les Amériques, les États légifèrent de manière à capter ces flux de personnes et de capitaux. Les Canadiens et Étatsuniens de Mérida sont visés par des régimes migratoires originaux, assortis de conditions économiques sans cesse précisées. Tant dans leur pays d'accueil que dans leur pays d'origine, leur mobilité est contrainte par des cadres législatifs et fiscaux conditionnant l'accès à des droits convoités. Les lois canadiennes sont les plus sophistiquées : elles encouragent fortement les citoyens à résider au moins 183 jours par an au Canada, ce qui se traduit sur le terrain par une forme clairement identifiée de migration saisonnière

(celle des *Snowbirds*). Par comparaison, les États-Unis surveillent moins leurs émigrés, mais veulent connaître le montant et la nature de leurs revenus étrangers. Enfin, le Mexique semble avoir opté pour une législation visant à attirer plus de Canadiens et d'Américains.

Nos données – même lacunaires – suggèrent donc que les États peuvent jouer un rôle important dans la structuration de ce type de mobilités. Ceci passe, dans le cas du Canada et de Panama, par la mise au point de dispositifs migratoires, fiscaux, sociaux, et économiques qui tiennent compte des pratiques et stratégies des migrants. Les enjeux sont de taille : par-delà le contrôle migratoire, il s'agit de contrôler des capitaux circulant entre plusieurs pays, de préserver le niveau des recettes fiscales, d'éviter l'instrumentalisation des services sociaux. Il en va de la préservation d'un certain modèle politique où le citoyen a des droits et des devoirs vis-à-vis de son pays qui lui offre des garanties en matière de libertés fondamentales, accès à la santé, l'éducation ou la retraite par exemple. Face à des citoyens élaborant des stratégies de mobilité ingénieuses, les États doivent maintenant protéger et favoriser leurs intérêts.

Bibliographie

- AUTHIER J.-Y., VERMEERSCH S. (dir.) [2012], « L'espace des classes moyennes », *Espaces et sociétés*, n° 148-149, 304 p.
- BANTMAN-MASUM, E. [2011], « "You Need to Come Here... to See What Living Is Really About". Staging North American Expatriation in Merida (Mexico) », *Miranda*, n° 5, 15 p., <http://miranda.revues.org/2494> (page consultée le 16 janvier 2014).
- BENSON M., O'REILLY K. [2009], *Lifestyle Migration: Expectations, Aspirations, and Experiences*. Farnham, Surrey, United Kingdom, Ashgate, 178 p.
- CANADA REVENUE AGENCY [2014], "Determining Your Residency Status", <http://www.cra-arc.gc.ca/tx/nrrsdnts/cmmn/rsdncy-eng.html> (page modifiée le 2 janvier 2014, consultée le 17 janvier 2014).
- CHAVAGNEUX C., MURPHY R., PALAN R. [2009], « Les paradis fiscaux : entre évasion fiscale, contournement des règles et inégalités mondiales », *L'Économie politique*, vol. 2, n° 42, p. 22-40.
- CROUCHER S. [2012], "Privileged Mobility in an Age of Globality", *Societies*, vol. 2, n° 1, p. 1-13.
- CROUCHER S. [2009], *The Other Side of the Fence: American Migrants in Mexico*. Austin, USA, University of Texas Press, 243 p.
- GHILARDUCCI T. [2008], *When I'm Sixty-Four: the Plot against Pensions and the Plan to Save Them*. New Jersey, USA, Princeton University Press, 384 p.
- GOVERNEMENT DU CANADA [2012], « Les relations entre le Canada et le Mexique – Un partenaire stratégique pour le Canada », *Fiche documentaire* : www.canadainternational.gc.ca/mexico-mexique/canmex.aspx?lang=fra&menu_id=37 (page consultée le 15 janvier 2014).
- INSTITUT NATIONAL DE STATISTIQUES ET DE GÉOGRAPHIE (INEGI) [2011], *Informativo Oportuno. Conociendonos... todos*, vol. 1, n° 2, www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/

- contenidos/Articulos/sociodemograficas/nacidosenotropais.pdf (page consultée le 15 janvier 2014).
- INSTITUT NATIONAL DE STATISTIQUES ET DE GÉOGRAPHIE (INEGI) [2014], *Poblacion, hogares y vivienda. Migracion. Migracion internacional. Extranjeros residentes en México. Sexo y entidad federativa, 2000 y 2010*. <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/temas/default.aspx?s=est&c=17484> (page consultée le 28 mars 2014).
- INTERNATIONAL LIVING RADIO [2011a], *IL Radio Episode 13 : Expats Open a Successful Modern Art Gallery in Merida* : <http://internationalliving.com/2011/05/page/5/> (page consultée le 22 janvier 2014).
- INTERNATIONAL LIVING RADIO [2011b], *IL Radio Épisode 24: A Profitable, Portable Career in Overseas Rentals*. <http://internationalliving.com/2011/08/page/5/> (page consultée le 22 janvier 2014).
- LIZARRAGA MORALES O. [2008]. « La inmigración de jubilados estadounidenses en México y sus prácticas transnacionales. Estudio de caso en Mazatlán, Sinaloa y Cabo San Lucas, Baja California Sur », *Migracion y Desarrollo*, n° 11, p. 97-117.
- LIZARRAGA MORALES O. [2012], *la transmigracion placentera. Lovilidad de estadounidenses a México*, México D.F., Publicaciones del Instituto Politecnico Nacional, 230 p.
- MARTIN N., BOURDEAU P., DALLER J.-F. (dir) [2012], *Les Migrations d'agrément : du tourisme à l'habiter*, Paris, l'Harmattan, 412 p.
- MILLER-THAYER J. [2010], "Health Migration: Crossing Borders for Affordable Health care", *Field Actions Sciences Reports (online)*, n° 2 (page consultée le 10 avril 2013).
- VAN NOORLOOS F. [2013], "Residential Tourism and Multiple Mobilities: Local Citizenship and Community Fragmentation in Costa Rica", *Sustainability*, vol. 5, n° 2, p. 570-589.
- NORTHCOTT H., PETRIUK C. [2011] "The Geographic Mobility of Elderly Canadians" *Canadian Journal on Aging/La Revue canadienne de vieillissement*, vol. 30, n° 3, p. 311-322.
- PELLERIN H. [2011], « De la migration à la mobilité : Changement de paradigme dans la gestion migratoire. Le cas du Canada », *Revue européenne des migrations*, vol 27, n° 2, p. 57-75.
- RODRIGUEZ CHAVEZ E., COBO S. [2012], *Extranjeros residentes en México. Una aproximación cuantitativa con base en los registros administrativos del INM*, México, Centro de Estudios Migratorios, Instituto Nacional de Migración, Secretaria de Gobernación, 82 p., www.inm.gob.mx/estadisticas/Estimacion_de_Poblacion/2009/ExtranjerosResMex.pdf (document consulté le 15 avril 2013).
- SISTEMA PARA EL FINANCIAMIENTO DE DESARROLLO DEL ESTADO DE YUCATÁN (SIFIDEY) [2011], *Survey about Living in Mérida or Another Area of the State of Yucatán, Mexico*. Sifidey.yucatan.gob.mx (page consultée le 4 avril 2011).
- SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HYPOTHÈQUES ET DE LOGEMENT – CANADA MORTGAGE AND HOUSING CORPORATION (SCHL-CMHC), [2011], *Allez-y avec la SCHL. Plan d'action de la SCHL International 2011* : www.schl.ca/fr/elfihaclin/schlin/index.cfm (document consulté le 15 avril 2013).
- US CITIZENS AND RESIDENTS ABROAD (IRS), www.irs.gov/Individuals/International-Taxpayers/U.S.-Citizens-and-Resident-Aliens-Abroad (page consultée le 15 avril 2013).
- US DEPARTMENT OF STATE [s.d.], *U.S.-Mexico At A Glance*: <http://mexico.usembassy.gov/eng/ata glance.html> (page consultée le 15 janvier 2014).

Les liens des migrants internes et internationaux à leur ménage d'origine : portraits croisés de familles étendues sénégalaises

Marie Boltz-Laemmel, Paola Villar**¹*

Les transferts intrafamiliaux en Afrique sont souvent étudiés sous l'angle des remises issues de la migration internationale. Pourtant, une mobilité géographique, même interne, s'accompagne souvent de transferts du migrant vers son réseau social. Au Sénégal, la famille étendue, définie comme l'ensemble des liens de sang et des liens maritaux, concentre 70 % des transferts reçus et envoyés par les adultes². En effet, l'institution familiale joue un rôle prépondérant dans la société et l'économie sénégalaises. Dans un contexte économique où les ménages présentent un faible taux d'accès aux marchés financiers et où les revenus sont très volatiles, les liens familiaux sont leur principale forme d'assurance en cas de choc. Les relations de transfert, le plus souvent du migrant vers des membres de son réseau familial, sont fondées sur des normes sociales de redistribution. L'intensité de la pression à la redistribution varie à la fois dans la spécificité du lien partagé entre le migrant et le non-migrant et dans la diversité des profils migratoires.

Nous nous attachons donc à répondre aux questions suivantes : comment se manifeste la pluralité des profils migratoires et des transferts au sein du réseau familial ? De quelles logiques économiques et sociales ces transferts sont-ils l'écho ? Quelles normes et dynamiques maintiennent ces transferts, à l'épreuve du temps et de la distance ?

Dans cet article, nous étudions l'argent des migrations exclusivement en tant que transferts individuels de migrants sénégalais internes ou internationaux

* École d'économie de Paris (PSE).

** École d'économie de Paris (PSE), Institut national d'études démographiques (INED).

1. Les auteurs remercient le Fonds de recherche de l'École d'économie de Paris et le CEPREMAP pour le financement de la collecte des données utilisées dans cet article. Ce travail a bénéficié d'une aide de l'État gérée par l'Agence nationale de la recherche au titre du programme « Investissements d'avenir » portant la référence ANR-10-LABX-93-0. Les auteurs tiennent à remercier également Abdoulaye Bah pour son aide en tant qu'interprète.

2. Source : Enquête « Pauvreté et structure familiale » (PSF) au Sénégal, représentative à l'échelle nationale, réalisée en 2006 (chiffre calculé par les auteurs).

destinés à des particuliers. Pour cela, nous avons mené au Sénégal en 2012 une enquête qualitative visant à appréhender les enjeux économiques et sociétaux des normes sociales de redistribution de l'argent des migrations. L'enquête qualitative a été réalisée auprès de 33 individus issus de seize familles étendues. Dans huit de ces familles, nous avons interrogé de deux à cinq membres, principalement issus d'une même fratrie, dans des localités différentes. La sélection de notre échantillon s'est faite dans le souci de couvrir une grande diversité de situations économiques et de positions sociales, afin de recueillir le témoignage tant de contributeurs que de bénéficiaires de transferts. Ainsi, les profils individuels sont très variés sur le plan géographique (rural, périurbain, urbain), des positions statutaires sociales (griots, aristocrates, chefs de village, chefs de quartier...), ethniques (wolof, peul, lébou, sérère), religieuses (musulmans mourides et tidjanes, chrétiens) et socio-économiques (agriculteurs, pêcheurs, bergers, cadres du secteur formel privé et public, femmes au foyer, travailleurs pauvres et riches dans le secteur informel, enseignants...) Les premiers entretiens ont été menés à Dakar : la majorité des individus enquêtés sont issus d'une migration plus ou moins récente et font spontanément référence à leur village d'origine. Ceci nous a permis, dès le départ, d'identifier des ménages d'origine hors de Dakar. Nous avons sélectionné l'axe Dakar-Thiès-Touba-Saint-Louis qui nous a permis de suivre plusieurs membres des familles des migrants enquêtés à Dakar en différents lieux³, tout en tenant compte de notre budget.

Ainsi, notre échantillon compte des migrants et des membres restés dans le ménage d'origine. Nos entretiens nous permettent d'identifier la position et la structure du réseau de l'enquêté et de déterminer qui sont les individus receveurs et envoyeurs nets de transferts relativement à l'enquêté. Il est intéressant de noter que nous pouvons croiser les différentes trajectoires migratoires et socio-économiques d'individus ayant des conditions familiales initiales comparables, ainsi que les différentes attitudes face aux normes de redistribution, selon la structure du réseau de transferts et la position détenue en son sein. En particulier, nous pourrions repérer les éventuelles asymétries des discours de part et d'autre du transfert.

En outre, nous nous appuyons sur la première vague de l'enquête Pauvreté et structure familiale, enquête nationalement représentative et menée en 2006-2007 au Sénégal⁴, afin d'illustrer statistiquement certains de nos résultats. Ainsi, et sauf mention contraire, les chiffres avancés proviennent de cette source et sont calculés par les auteures.

Le document est organisé comme suit : nous caractérisons tout d'abord les différentes relations entre migrants et non-migrants ainsi que les trajectoires migratoires observées sur le terrain. Puis, nous analysons les transferts en tant que « circuits de commerce » tels que caractérisés par Zelizer [2006]. Enfin, nous

3. Par construction, notre enquête nous permet uniquement de comparer au sein d'une même famille étendue des ménages ayant un migrant interne au Sénégal à ceux ayant un migrant international.

4. Pour plus de détails sur l'enquête, cf. de Vreyer *et al.* [2008].

mettons en évidence le rôle des normes sociales dans le maintien de transferts ainsi que leur dynamique à travers une analyse du cycle de vie des individus.

Définition du ménage d'origine et du statut du migrant

Au Sénégal, environ deux adultes sur trois ont connu au moins un épisode migratoire, c'est-à-dire un changement durable de résidence, au cours de leur vie. Malgré cette grande mobilité, le « ménage d'origine » (terme employé par nos enquêtés), point de départ de leur parcours de vie, est le lieu de résidence auquel les individus se sentent liés. Ce ménage d'origine est celui où l'individu a grandi, entouré de ses parents, frères et sœurs, mais aussi de parents plus éloignés. Environnement actif de la socialisation primaire, le ménage d'origine est le lieu où s'inculquent et s'intériorisent les normes de redistribution [Platteau, 2010], qui invitent l'individu, dans la mesure du possible, à transférer une partie de ses ressources aux membres de sa famille.

Dans la suite de cette étude, nous définissons le « lien au ménage d'origine » par l'ensemble des relations affectives et des transferts (dons en nature ou monétaires n'appelant pas explicitement ou implicitement de remboursement) que maintient le « migrant », initialement membre du ménage d'origine, mais l'ayant quitté, et les « sédentaires », membres restés au sein du ménage d'origine. Dans la plupart des cas rencontrés au cours de notre enquête, ce lien est fort, et ce, d'autant plus que la mère ou le père y vit encore ; le ménage d'origine concentre une proportion importante des transferts de la part des migrants. Le schéma qui ressort de nos entretiens est plus complexe que ce réseau en étoile dont les liens seraient tous dirigés vers le ménage d'origine, puisque de nombreux échanges ont également lieu entre migrants issus de ce même ménage. Cet enchevêtrement de relations, qui se matérialise par des transferts, témoigne du fait que l'unité résidentielle initiale que constitue le ménage d'origine ne se confond pas avec la notion de famille étendue, qui elle, est *per se* multisituée.

Par ailleurs, il ressort de notre enquête qu'un fort degré d'attachement au ménage d'origine peut être transmis à la génération suivante, alors même qu'elle n'y est pas née. Par exemple, Mohamed est né et vit aujourd'hui en banlieue de Dakar, il est le fils d'un migrant originaire de la région de Fatick, qui est retourné y vivre à la retraite. Sans y avoir jamais vécu, Mohamed aspire à retourner dans le village d'origine de son père, où il fait construire une maison. Ses frères, qui résident avec lui, ont également des attaches avec ce ménage d'origine puisque leurs épouses y vivent. La situation est cependant différente pour Mariama, dont le père, berger du Fouta, est parti à Dakar dans sa jeunesse et n'est jamais retourné au village : il a élevé ses enfants à Dakar, dans le ménage que Mariama considère comme celui dont elle est originaire.

Un degré de complexité additionnel à l'étude de la gestion des ressources et des transferts migratoires vient de la structure même des ménages sénégalais. Un ménage sénégalais comprend huit personnes en moyenne et ses extensions sont à

la fois verticales (cohabitation de plusieurs générations) et horizontales (cohabitation de frères et sœurs et leurs dépendants, au sein du même ménage) auxquelles doit s'ajouter l'accueil de parents plus ou moins éloignés. Par ailleurs, certaines pratiques sénégalaises comme le « confiage » d'enfants et la polygamie⁵ complexifient l'étude de la structure des ménages. Ainsi, l'unité résidentielle représentée par le ménage « physique » peut abriter plusieurs sous-groupes domestiques distincts, mais apparentés [Pilon, Vignikin, 1996]. Ces sous-groupes de membres du ménage, appelés « noyaux » dans le cadre de l'enquête PSF [De Vreyer *et al.*, 2008], avec 2,5 noyaux par ménage en moyenne, sont souvent formés par un adulte et ses dépendants⁶. Ils ont une certaine autonomie budgétaire et la répartition de la charge des dépenses entre ces ensembles est nettement définie, les ressources propres aux noyaux n'étant pas nécessairement partagées. De ce fait, les situations économiques au sein du ménage peuvent être inégales, selon l'accès de chacun aux ressources, notamment aux transferts migratoires. Ce phénomène est d'autant plus important pour notre étude que le lien au ménage d'origine est bien composé de relations particulières du migrant avec certains sédentaires qui peuvent bénéficier de transferts migratoires qui leur sont exclusivement destinés. En effet, le migrant peut participer au financement des postes de dépenses partagés par l'ensemble du ménage, principalement la dépense quotidienne (DQ)⁷ ou contribuer à la consommation propre au noyau dont il est originaire, conduisant à une différenciation en termes de niveau de vie des noyaux du ménage.

Parcours migratoires et mode de résidence

Nous synthétisons ici rapidement la pluralité des mouvements migratoires observés en insistant sur le rôle des réseaux dans les opportunités résidentielles et migratoires.

Motifs de migration

Les motifs principaux de migration sont clairement différents entre hommes et femmes : il s'agit de raisons d'ordre économique et professionnel pour les premiers, tandis que pour les secondes, elles sont d'ordre marital (schématiquement, les jeunes épouses rejoignent le domicile de leur mari après la célébration du mariage ou la naissance du premier enfant)⁸. Ces divergences ne sont que le reflet de l'organisation budgétaire du ménage, structurée clairement en fonction du genre et justifiée par les coutumes ou la loi coranique : l'homme doit prendre en charge les besoins matériels de son épouse et de ses dépendants [Semin, 2007], même si cela nécessite de migrer, tandis que l'épouse doit assurer quotidiennement une gestion efficace de ces ressources au sein du foyer. Ces deux dimensions se

5. Au Sénégal, l'époux ne cohabite pas nécessairement avec toutes ses épouses.

6. Typiquement dans le cas d'un ménage polygame, chaque épouse et ses enfants forment un noyau différent dans le ménage.

7. Somme d'argent nécessaire pour assurer les trois repas quotidiens d'une famille [Diop, 2002].

8. Pour plus de détails sur les coutumes maritales sénégalaises, voir Dial [2008].

superposent lorsque le chef de ménage est une femme et qu'elle est l'unique contributrice aux revenus de son ménage.

Dans le cas des migrations internes comme internationales, les Sénégalais (les hommes principalement) cherchent via la migration de meilleures opportunités de travail et de revenu que celles trouvées dans leur localité d'origine. Ils peuvent soit changer de secteur d'activité (cas des agriculteurs migrant vers le secteur urbain), soit migrer vers des localités (au Sénégal ou à l'étranger) où l'exercice de leur profession leur permettrait de profiter des différentiels de rendements. Ainsi, partir en Mauritanie pour être chauffeur de taxi, vendre des meubles à Dakar plutôt que dans le village rural d'origine, être tailleur en Côte d'Ivoire plutôt qu'au Sénégal sont autant d'exemples de déplacements qui témoignent de ces différentiels. D'autres motifs de mobilité géographique ont également été identifiés comme ceux liés à l'éducation ou au confiage d'enfants, ou, plus rarement dans notre échantillon, à la saisonnalité du travail en milieu rural⁹.

Opportunités de résidence, réseaux et décisions migratoires internes

Au Sénégal, les réseaux familiaux et ceux engendrés par la solidarité communautaire définissent en grande partie l'ensemble des possibilités de mobilité géographique pour un individu donné : il ressort clairement de nos entretiens que les opportunités migratoires sont étroitement liées à la capacité de logement chez des membres du réseau. Ainsi, les motifs évoqués précédemment ne peuvent être envisagés que conjointement à ces opportunités résidentielles : Ali a choisi de quitter son village du Nord du Sénégal pour Dakar, certes pour devenir maçon, mais également parce qu'une tante pouvait l'y héberger. Souvent, le migrant n'est pas tenu de participer à la dépense quotidienne, ni de verser de loyer dans son ménage d'accueil, et cet avantage lui permet à la fois de transférer à son ménage d'origine et d'épargner un peu. Ali témoigne : « Je ne participais pas à la DQ chez ma *badiène*¹⁰, elle n'a rien demandé. Si tu vis chez un parent, il ne te demande pas de participer à la DQ. [...] Maintenant, quand je vois la *badiène*, je l'aide. » Résider chez un membre de son réseau diminue ainsi le coût de la migration, favorise les transferts vers le ménage d'origine, et influence par ce biais les décisions migratoires, même si cela engendre des obligations de transferts futurs ponctuels. Ainsi, les migrations internes sont caractérisées par des mouvements du village d'origine au bassin urbain d'emploi le plus proche ou vers Dakar, si des opportunités de logement y sont offertes par le réseau familial.

Ces migrations sont rarement définitives : l'histoire migratoire des individus se caractérise par des allers-retours entre différentes localités dont le centre de gravité est le ménage d'origine, ces déplacements étant des indices de l'amplitude du réseau auquel le migrant a accès. En effet, le retour au ménage d'origine, quand

9. Question non traitée ici, se référer à Chort. Senne [2013] pour une analyse économique de la sélection du migrant au sein de son ménage au Sénégal.

10. La *badiène* est la tante paternelle en wolof.

il n'est pas volontaire, est souvent synonyme d'échec des projets économiques du migrant ou de la détérioration de sa situation économique et/ou sociale, et résulte, par conséquent, en la transition d'une position de contributeur à bénéficiaire des transferts du réseau. Par exemple, Samba, originaire de Tiamène dans la région de Louga, a tenté de travailler dans la boulangerie de son oncle à Niassanté, dans la région de Saint-Louis, mais est revenu à Tiamène car les affaires étaient peu prospères. Ensuite, il a travaillé à Saint-Louis comme ouvrier agricole, mais là encore, les faibles revenus générés par son activité l'ont contraint à revenir dans son ménage d'origine, dans lequel il ne contribue actuellement pas à la dépense quotidienne. Cet aspect protecteur du ménage d'origine se retrouve aussi en cas de difficultés maritales et économiques, surtout pour les femmes : en cas de divorce, elles retournent vivre dans le ménage où résident leurs parents, et donc, en général dans le ménage d'origine. Selon les données de l'enquête PSF, 42 % des divorcées au Sénégal résident dans le ménage de leurs parents.

Migrations internationales : le cas des modu-modu

Le terme *modu-modu*, désigne communément les émigrés sénégalais exerçant dans le secteur informel ou formel, mais ayant un emploi exigeant peu de qualifications dans le pays d'accueil¹¹. Si nous n'avons enquêté aucune femme ayant migré hors du Sénégal pour des raisons professionnelles et/ou économiques, nous avons pu interroger trois épouses de *modu-modu*, plusieurs *ex-modu-modu* ayant vécu dans des pays du Sud et Lamine, émigré en Italie, mais de passage à Touba.

Les migrations internationales participent d'une logique d'investissement plus planifiée que dans le cas interne, du fait de coûts bien plus élevés. Des témoignages collectés, il ressort que le parcours géographique des *modu-modu* est généralement progressif : une migration vers des pays du Nord (Italie, Espagne, États-Unis) fait souvent suite à une première étape dans des pays d'Afrique (Mauritanie, Côte d'Ivoire, Gabon, Gambie). Le migrant garde son activité principale dans les cas de migration vers un autre pays du Sud motivée par le différentiel de rendements de cette activité, tandis qu'il l'abandonne souvent dans les pays du Nord, car cette activité n'existe pas forcément, ou le migrant ne possède pas les qualifications locales pour l'exercer.

Symétriquement aux migrations internes, les *modu-modu* ont recours quasi systématiquement à leur réseau durant le processus de migration et sur le lieu de migration. Celui-ci apporte aux futurs migrants de l'information (sur les opportunités d'emploi) ainsi qu'un soutien matériel (logement) et financier sur le lieu de migration : il est une prolongation des réseaux familiaux et communautaires à l'œuvre dans les migrations internes. D'après nos observations, le réseau du migrant est principalement composé des membres de la communauté d'origine, sans pour autant qu'ils soient nécessairement parents. Cette composition du réseau est en lien

11. Ainsi, les migrations dans un but d'éducation ou d'acquisition de qualifications ne sont pas incluses dans ce terme.

avec le rôle des réseaux des migrants sénégalais dans leur pays d'accueil décrit dans Chort, Gubert, Senne [2012], en tant que contrôle social du maintien du lien du migrant avec le ménage d'origine et donc, de l'envoi de transferts. De plus, le migrant peut à son tour aider des membres de sa famille et/ou de sa communauté à le rejoindre, renforçant ainsi le réseau migratoire. À 14 ans, Lamine suit une formation de tailleur dans son village d'origine, Tiamène, près de Louga. Grâce à un ami de son village qui lui finance le transport et le logement, il part en Côte d'Ivoire pour y travailler comme tailleur, activité plus lucrative dans ce pays qu'au Sénégal, ce qui lui permet d'être le principal contributeur de son ménage d'origine et d'y construire un bâtiment. Ce même ami l'incite à partir en Italie : après avoir accumulé les capitaux nécessaires pour couvrir les coûts du voyage, Lamine arrive à Naples et, sans-papiers, il est vendeur à la sauvette. Sa situation régularisée, il obtient un poste d'ouvrier à Bergame et participe alors à la venue d'autres migrants de sa communauté en Italie. Il continue à transférer au ménage d'origine puis à son propre ménage lorsqu'il installe ses femmes, ses enfants, sa mère, ses deux frères cadets utérins et leurs dépendants, soit 22 personnes, dans une maison qu'il construit à Touba. Les transferts envoyés par les migrants sont la manifestation matérielle de l'attachement aux membres du ménage d'origine : dans ce sens, le désir de revenir, une fois leur « projet migratoire » achevé, se caractérise souvent par la construction d'une maison dans la localité d'origine.

Le ménage d'origine multisitué : un « circuit » de transferts

La migration hors du ménage d'origine, quelle qu'en soit la forme, induit le plus souvent des échanges entre les membres de ce ménage à présent multisitué. Selon Zelizer [2006], les transferts sont un exemple de « transactions intimes » [Zelizer, 2001] entre deux personnes ayant une relation d'intimité, par opposition à une relation impersonnelle. Ces relations dyadiques s'inscrivent dans des « circuits » de transferts bien distincts. L'auteure définit par « circuit de commerce » un réseau de relations sociales entre des individus spécifiques répondant à des règles d'application qui lui sont propres, induisant une certaine forme de confiance et satisfaisant les conditions suivantes :

- un ensemble défini de relations sociales entre des individus spécifiques ;
- des activités économiques partagées et mises en œuvre grâce à cet ensemble de relations sociales ;
- un système commun de comptabilité pour évaluer les échanges économiques ;
- une signification partagée de ces activités économiques ;
- une limite bien marquée qui sépare les membres du circuit des non-membres, avec un certain contrôle sur les transactions qui dépassent cette limite.

Nous argumentons dans cette section la pertinence du groupe constitué des membres issus du ménage d'origine dans l'étude des transferts issus des

migrations au Sénégal et dans la caractérisation de « circuit » telle que définie par Zelizer [2006].

Des relations de transferts différenciées

Les transferts se fondent sur des relations spécifiques entre envoyeur et receveur qui varient dans notre étude selon les dimensions suivantes : le genre, le lien familial partagé, le statut social acquis et enfin, le statut économique. La combinaison de ces dimensions conduit à différents profils de relations dyadiques entre membres du circuit du ménage d'origine, et aussi en dehors de celui-ci. Par ailleurs, le bénéficiaire des transferts n'est pas nécessairement un individu, il peut s'agir d'un groupe, tel que le ménage en totalité, ou de noyaux spécifiques.

Les femmes sont majoritairement des bénéficiaires nettes du circuit, à savoir qu'elles reçoivent plus qu'elles ne donnent en valeur, alors que la situation est moins tranchée pour les hommes. Néanmoins, les femmes peuvent à leur tour redistribuer les transferts reçus à leurs dépendants directs ou au ménage. Dans les relations maritales, les transferts vont invariablement de l'époux vers l'épouse, le mari prenant en charge les dépenses de son ménage, mais également les dépenses propres de sa ou de ses épouses, qu'elles vivent avec lui ou non. Les revenus propres des femmes, généralement faibles, proviennent généralement de petits commerces ou des contributions de leur mari. Seule une minorité de femmes réussit à développer une activité économique plus profitable que leurs frères ou maris. Pour celles-ci, la contribution peut alors être considérable. Ainsi Astou, chanteuse et griotte notoire de Thiaroye, en banlieue de Dakar, est la principale contributrice au sein de sa fratrie installée à Thiès et dans le ménage d'origine en zone rurale, « C'est quelque chose que la famille attend au village, car [elle] est parmi les plus âgées, les autres n'ont pas trop les moyens. » Sa sœur à Thiès nous confirme : « C'est toujours Astou qui appelle. À chaque fois qu'elle a de l'argent, elle appelle ses sœurs. »

Les statuts sociaux acquis¹² par une mobilité géographique, économique ou politique imposent une redistribution vers les dépendants. En particulier, le rôle du migrant international *modu-modu*, entraîne de nombreuses sollicitations à l'intérieur et à l'extérieur du circuit [Banégas, Warnier, 2001]. Lamine, le *modu-modu* interrogé à Touba, déclare au sujet des sollicitations : « le poids qui pèse sur mes épaules est lourd [...] il y a beaucoup de gens qui viennent me solliciter [quand il est à Touba] et qui m'appellent quand je suis en Italie, je ne peux pas aider tout le monde. Ce sont la famille en premier et dans une moindre mesure, les voisins, les petits marabouts de Touba. » Souvent, ce ne sont pas les migrants directement qui sont contactés, mais leur famille restée au ménage d'origine, notamment leurs épouses. Aminata, première épouse d'un migrant aux États-Unis, dit ne pas

12. La société *wolof* présente aussi des groupes statutaires hiérarchiques ancestraux, tels que les nobles, les guerriers, ou les forgerons. Certains statuts induisent des positions politiques maintenues par la tradition, telles que le chef de village, le griot de famille. Contrairement aux statuts sociaux acquis, ces positions sont partagées par tous les membres du circuit, et de ce fait n'influencent pas les transferts internes au circuit.

pouvoir énumérer le nombre de fois que des personnes avoisinantes sont venues la solliciter dernièrement, car en tant que femme de *modu-modu*, elle est censée ne manquer de rien. Ceci démontre la reconnaissance de la délimitation du circuit aux membres du ménage d'origine puisque pour avoir accès à la « personne-ressource » du circuit, les personnes externes doivent généralement s'adresser à un membre du circuit, qui à son tour, devra formuler une demande de transfert auprès de la « personne-ressource ».

Une condition nécessaire à l'envoi de transferts est le statut économique, étroitement lié au statut social acquis. Avoir un revenu stable et confortable confère un devoir de redistribution envers ceux qui sont en situation de précarité ou instable. De plus, la capacité des membres du circuit à inférer le niveau de revenu de l'envoyeur augmente le pouvoir de négociation des receveurs sur le niveau des transferts. Matar, l'actuel chef de village et chef du ménage d'origine de Modou, un cadre supérieur de la fonction publique, déclare ne pas connaître les salaires exacts des migrants du ménage d'origine, mais il peut estimer dans quelle tranche de revenu se situe chaque donateur. Enfin, la disponibilité du revenu est une dimension importante de la capacité à redistribuer, définie par Matar : « ceux qui peuvent contribuer, sont ceux à qui il reste de l'argent après avoir payé leurs dépenses propres. » Ces dépenses propres du migrant sont étroitement liées à sa situation matrimoniale, à savoir s'il est engagé dans une union, notamment polygame, et le nombre d'enfants à charge : « on sollicite [...] surtout les célibataires » (Modou).

Transferts et gestion des dépenses quotidiennes dans le ménage d'origine

Nous distinguons les transferts au caractère occasionnel, et bien souvent ostentatoire, des transferts réguliers ayant des implications dans la gestion quotidienne des budgets des individus ou des ménages bénéficiaires. Les transferts les plus importants, en termes de fréquence et de montants, sont ceux envoyés par les migrants vers leur ménage d'origine dans le but de subvenir à la dépense quotidienne. Nous avons pu constater que l'envoi de ce type de transferts réguliers par le migrant est souvent, implicitement, motivé par la présence soit d'une épouse, soit de la mère ou du père dans le ménage bénéficiaire ; c'était notamment systématiquement le cas pour les migrants internationaux dans notre échantillon. Ces transactions régulières répondent à une logique de « maisonnée » [Weber, 2002], dans le sens où l'ensemble des membres du circuit sont concernés par cette « cause commune » [Gollac, 2003] qu'est la consommation du ménage d'origine. Ahmed, cadre supérieur de la fonction publique vivant à Dakar, originaire de Tiamène, est le « bailleur du côté de [sa] mère » dans le ménage d'origine et s'exprime ainsi : « Dès que je perçois mon salaire, ma première priorité est d'envoyer là-bas [au ménage d'origine], ensuite ici, je me débrouille. » Les sommes peuvent être considérables : Lamine, migrant en Italie, transfère mensuellement 60 % de son revenu d'ouvrier, soient 300 000 FCFA¹³ pour les dépenses de son ménage de

13. 1 000 FCFA correspondent à 1,50 euro.

22 membres à Touba et déclare : « Ici [à Touba], c'est moi le chef de ménage [alors même qu'il vit en Italie], je suis le seul qui contribue ».

Les transferts réguliers au sein du circuit peuvent également concerner certains membres particuliers dont les contributeurs se sentent responsables : ces liens spécifiques sont généralement ceux de l'enfant adulte envers les parents, du mari envers son épouse, du frère aîné envers ses cadets. Faty, femme au foyer à Thiès, nous explique : « Les familles africaines sont dures : à chaque fin de mois, tu dois envoyer de l'argent à ta maman. » Son mari est l'aîné et envoie mensuellement 50 000 FCFA à sa mère, soit 25 % de son salaire. Hommes ou femmes, nombreux sont les enquêtés déclarant envoyer de l'argent « de poche », c'est à dire hors dépense quotidienne, à leurs parents¹⁴. Par ailleurs, des transferts pour financer l'éducation d'enfants ont été observés au sein de fratries, des aînés vers les cadets, ou des cadets vers les fils des aînés. Ainsi, Ahmed a été aidé par son demi-frère Lamine, le migrant en Italie, pendant ses études à l'université et finance actuellement les études de deux enfants de sa sœur aînée utérine.

Le ménage d'origine « physique » peut se trouver dans une situation de dépendance à l'égard d'un seul contributeur, migrant, pour la gestion quotidienne des dépenses de consommation du ménage. Cette dépendance peut se traduire par une grande vulnérabilité du ménage d'origine aux chocs de revenus du migrant. Ceci contredit la nouvelle théorie de la migration [Stark, 1991] qui suppose que le ménage d'origine diversifie ses sources de revenus, via la migration, afin de les rendre moins vulnérables aux différents chocs auxquels il est exposé. Le mari d'Aminata et le frère de celui-ci ont tous deux migré aux États-Unis tandis que leurs femmes vivent dans le ménage d'origine des deux frères. Tous les mois, le mari d'Aminata envoie 25 000 FCFA à chacune de ses épouses pour leurs dépenses propres alors que cette somme était de 40 000 FCFA avant que le mari ne rencontre des difficultés économiques dans le pays d'accueil. Les femmes, face à une diminution de leurs ressources propres, ont dû s'adapter et complètent actuellement leurs revenus par un petit commerce leur rapportant à chacune 5 000 FCFA par mois. Ainsi, une faible variation des transferts de la part du migrant peut avoir des conséquences non négligeables sur la gestion quotidienne des membres restants. De plus, si le succès d'un membre migrant peut améliorer la situation du ménage d'origine via les transferts envoyés, il ne permet pas nécessairement la réussite économique des autres membres sédentaires. Pour ces derniers, les opportunités économiques sont peut-être plus limitées, ce qui peut conduire à une situation de dépendance vis-à-vis des contributeurs migrants. Dans tous les ménages enquêtés dont la dépense quotidienne était financée en majorité, voire en totalité, par des contributeurs extérieurs, vivent avec leurs femmes et leurs enfants des hommes d'âge actif qui ne contribuent pas à la dépense quotidienne et n'ont pas d'activité stable. Cette situation de dépendance dans les ménages bénéficiaires a été analysée par Daffé [2008].

14. Dans une approche « anthropo-microéconomique », Demonsant [2007] analyse le système de retraite informelle des enfants migrants vers les parents, à travers notamment le spectre de catégories sociales figées (castes), au sein de l'ethnie Haalpulaar dans la région de Matam au Nord du Sénégal.

Logiques économique et sociale des transferts occasionnels

Nous distinguons les transferts ayant une forte dimension symbolique et ostentatoire de ceux répondant à des logiques plus économiques. Ainsi, les cérémonies telles que les baptêmes ou mariages sont le théâtre de nombreux transferts à forte connotation symbolique. Ces cérémonies sont l'occasion pour le ménage multi-situé de regrouper tous ses membres et elles donnent lieu à d'importants transferts pour lesquels les migrants sont particulièrement mis à contribution. Nous avons interrogé Mariama à Thiès le lendemain du mariage de sa fille aînée ; elle nous a raconté en détail les dépenses faites pour cette grande occasion. Le mariage a coûté trois millions de FCFA dont deux millions de FCFA réunis par la famille de Mariama : 1,2 million de FCFA qu'elle et son mari ont épargnés, 400 000 FCFA reçus de son frère migrant aux États-Unis, de ses sœurs et de sa famille et enfin 400 000 FCFA qu'elle a récoltés par le *ndawtal*, système de dons-contre-dons permettant aux femmes de mobiliser de grosses sommes d'argent rapidement pour les cérémonies. Ces transferts sont colossaux par rapport au budget alloué aux dépenses de nourriture au quotidien ; et si certaines voix, souvent masculines, s'élèvent contre ces pratiques sociales, jugées comme du gaspillage, la norme est largement à la surenchère et à l'ostentation.

La majorité des migrants, internes comme internationaux, transfèrent de l'argent aux membres du ménage d'origine dans le but de construire une maison, ou pour rénover ou agrandir la concession familiale. Cet investissement conséquent, parfois financé à crédit, cristallise la volonté de maintenir le lien avec le ménage d'origine, souvent dans le but d'y revenir. Par ailleurs, lorsque la réussite économique du migrant le permet, elle a également pour objectif de marquer la distinction entre son propre ménage d'origine et le restant de la communauté : maison en dur aux équipements modernes contre l'habitat traditionnel des villages. Cette construction contribue à la reconnaissance de la réussite du migrant, prestige qui rejaillit sur l'ensemble du circuit et sur la lignée dans le long terme [Dia, 2007]. Dans le cadre de notre enquête, les maisons se distinguant clairement de l'habitat environnant, de par leur confort et niveau d'équipement, étaient systématiquement celles de ménages bénéficiant de transferts de migrants internationaux, que ce soient celle de Lamine, migrant en Italie, de Mariama dont le mari est aux États-Unis ou de Sokhna, dont le mari est au Niger.

Par ailleurs, presque toutes les personnes interrogées déclarent effectuer des transferts en réponse à un besoin économique ponctuel, souvent urgent, émis par un membre du ménage d'origine ou par des individus en dehors de celui-ci. Il s'agit bien souvent de petits transferts qui peuvent être monétaires, comme une ordonnance à payer, ou en nature, comme le riz nécessaire pour le repas à venir. Si ce type de demandes se restreignait auparavant aux membres du circuit habitant à proximité ou aux migrants internes, il concerne aujourd'hui également les migrants internationaux, notamment avec le recours croissant aux opérateurs de transferts.

Enfin, l'investissement productif constitue le dernier motif de transfert. Si ce type de transfert reste marginal tant dans notre étude que dans l'enquête PSF.

plusieurs migrants nous ont indiqué avoir financé ou soutenu des projets d'investissements de frères restés dans le ménage d'origine, mais l'expérience racontée ne semble pas toujours concluante. Ahmed, migrant originaire de Tiamène, nous informe qu'il a contracté un emprunt il y a quelques années pour financer l'établissement d'une boutique tenue au village par son frère Samba, investissement qui selon lui n'a pas eu les rendements espérés.

Une reconnaissance asymétrique des transferts

Une dimension particulièrement intéressante de notre étude est de pouvoir croiser les discours relatifs aux contributeurs et aux transferts au sein d'un circuit familial. Si dans la majorité des cas, les principaux contributeurs du circuit sont reconnus comme tels par les bénéficiaires, il existe une tendance à minimiser leur rôle parmi certains bénéficiaires, voire à le nier. Prenons l'exemple de Modou, qui est le principal contributeur de son ménage d'origine à Mpal, information connue de tous d'après sa sœur : « Tout le monde le sait que c'est Modou qui contribue le plus. » En revanche, son frère, qui vit dans le ménage d'origine et bénéficie donc des contributions de Modou, déclare ne pas savoir qui contribue le plus à la dépense quotidienne de son ménage, et son oncle Matar, le chef du ménage d'origine qui centralise les ressources, nous liste des contributeurs sans aucune hiérarchie. Cette absence de reconnaissance directe du contributeur principal peut s'expliquer par une volonté de ne pas mettre en avant certains membres pour ne pas créer de tensions. Cette asymétrie entre les déclarations des transferts envoyés et reçus peut être d'autant plus grande que le bénéficiaire peut ressentir une certaine jalousie vis-à-vis de la réussite du contributeur, réussite souvent étroitement liée à son statut de migrant. Ainsi, Ahmed, migrant à Dakar nous déclare payer les frais de scolarité et l'argent de poche de deux enfants de sa sœur aînée, Khady vivant à Touba. Lorsque nous interrogeons Khady et son mari sur le financement de l'éducation des enfants, ce dernier nous affirme le prendre en charge totalement. Cependant, un peu plus tard, dans un entretien privé avec Khady, celle-ci nous confirme qu'Ahmed paie seul les dépenses d'éducation. La situation de Khady et de son mari n'est pas confortable, puisqu'ils vivent désormais dans le ménage d'un neveu de ce dernier, après une tentative sans succès de migration du mari en Côte d'Ivoire.

Normes sociales de redistribution et dynamique des transferts

Le rôle des normes sociales de redistribution : une intériorisation à plusieurs niveaux

La variété des transactions intimes détaillées précédemment est la manifestation de la pluralité de normes sociales de redistribution : tout comme les transferts, les normes sociales varient selon les personnes concernées et selon leur degré d'application. Ainsi, Young [2006] décrit trois types de mécanismes différents permettant le respect et le maintien des normes sociales : un motif de « pure

coordination », tel que rouler du même côté de la route dans un pays donné, la « peur de la réprobation sociale », et enfin, « l'intériorisation des normes de bonne conduite ». La peur de la sanction sociale restreint le devoir de redistribution à ce qui est observable, vérifiable par les pairs ; l'intériorisation des normes de redistribution se traduit par un devoir moral, intrinsèque de l'individu. Ce devoir moral est transmis d'une part par les parents, chargés de la socialisation primaire de l'enfant et de lui inculquer le sens du respect des obligations morales envers autrui, et plus particulièrement envers son ménage d'origine [Wright, 1994]. D'autre part, les rituels et cérémonies, largement organisés par les femmes, participent également de ce processus d'intériorisation, donnant lieu à des échanges à forte connotation symbolique [Platteau, 2010] dont la mise en scène et la valorisation renforcent les normes sociales de redistribution au profit des membres du ménage d'origine. Ainsi, si la migration est une stratégie collective de mobilité sociale du ménage, alors les remises migratoires sont le retour de cet investissement, dû aux membres restants, notamment aux parents. Modou explique ainsi la motivation sous-jacente aux sommes transférées à son ménage d'origine : « Cela fait partie de nous d'aider les autres. »

La situation est cependant plus complexe, car différents degrés d'intériorisation de la norme peuvent exister : Faty nous déclare ainsi : « Si quelqu'un te dit « J'ai faim » et que tu ne vas pas donner, Dieu va te punir. On préfère lui donner. Mais s'ils ne savent pas que tu as de l'argent, c'est mieux... C'est mieux ! » Presque systématiquement, les enquêtés ont répété : « Si tu as, tu donnes ; si tu n'as pas, tu ne peux pas donner. » Ces formulations des normes sociales de redistribution mettent en évidence plusieurs degrés d'interprétation de la règle morale : une interprétation stricte impliquerait un devoir de donner à quiconque est dans le besoin, si on est soi-même en mesure de satisfaire ses besoins essentiels. En revanche, une « norme pratique » [Olivier de Sardan, 2008] permet une interprétation plus souple : dans ce contexte, il s'agit de partager uniquement les ressources immédiatement disponibles, n'incluant donc pas les ressources placées hors de portée directe. Différentes attitudes sont adoptées selon l'expéditeur, mais également le(s) bénéficiaire(s) du réseau concerné ; notamment, les demandes qui émanent des membres du ménage d'origine (parents, fratrie) sont généralement plus difficiles à décliner.

La majorité des enquêtés semblent ainsi répondre à une certaine obéissance mesurée, donnant l'apparence d'adhérer aux normes de redistribution tout en tentant d'y échapper. Cette obéissance concerne des individus qui, conscients du poids que peut représenter cette solidarité, essaient de limiter la charge de la redistribution. Nous avons observé deux types de stratégies de contournement du devoir de redistribution : réduire les revenus disponibles pour les transferts et rendre les revenus le moins observables possible. La première stratégie de contournement consiste à se lier les mains dans des stratégies d'épargne telles que la tontine, ou d'investissement en biens « non partageables ». Prenons le cas de Mohamed, enseignant dans la banlieue de Dakar, présenté plus haut, qui a choisi de construire à crédit sa maison dans son village d'origine. Il nous explique :

« C'est-à-dire, au Sénégal ici, tu n'as pas la possibilité d'épargner, parce qu'il y a la famille qui est là, il y a la pression, tu as la facture d'électricité que tu dois régler, il y a les parents que tu dois aider, là tu ne peux pas. Maintenant, si tu engages un projet, là ils vont se dire, "Ah celui-là, vraiment, je ne vais pas lui demander, car il est en train de faire quelque chose." C'est comme ça, ici c'est la solidarité, du moment que tu travailles, tu n'as pas de problème [donc tu peux transférer], mais du moment que tu commences à faire quelque chose, celui-là, il faut l'épargner. C'est comme ça que j'ai commencé à construire à crédit. »

L'autre stratégie possible est la migration résidentielle, car les revenus réels des contributeurs hors ménage d'origine sont moins observables du fait de la distance géographique. Le cas du mari de Sokhna, tailleur au Niger, illustre cette volonté explicite de garder un certain « flou » autour des revenus d'activité :

« Ici, dans la famille de mon mari, ils savent qu'il va à Dubaï, mais ils ne savent pas tout, ils ne savent pas pour la boutique et les magasins, seulement pour les ateliers. La famille pense qu'il va à Dubaï pour coudre ou acheter du tissu¹⁵. Seuls le neveu et moi savons [...]. Sinon les gens viennent tout le temps, on a peur que les gens sollicitent en permanence. S'il était resté, il n'aurait pas réussi de la même manière, cela aide de partir un peu loin. »

Dynamique des transferts

D'après notre enquête, l'organisation du financement de la dépense quotidienne dans les ménages avec des contributeurs extérieurs, donc migrants, semble régie par des cycles de contribution. Au début du cycle, et bien que les revenus des contributeurs soient très rarement connus des membres du ménage d'origine, il semble vraiment très difficile, du fait de l'intériorisation des normes redistributives, de diminuer le montant des transferts. Inversement, l'augmentation du montant envoyé est rarement entreprise par l'initiative individuelle des contributeurs, mais résulte plutôt de pressions familiales, comme dans le cas de Modou : « À une fête de Tabaski, il y a eu une discussion entre tous les adultes de la famille sur le fait que c'était difficile financièrement dans la famille et la conclusion était que ceux qui pouvaient donner plus étaient les bienvenus. J'ai senti que je devais contribuer plus, j'ai donc commencé à donner 80 000 FCFA par mois [contre 35 000 FCFA, auparavant]. » La conséquence individuelle de ce système de financement et des normes qui y sont jointes est le fait qu'être le seul, ou une des rares personnes, à avoir réussi économiquement dans le ménage d'origine peut enrayer cette réussite économique. Par exemple, Astou, griotte notoire de Thiaroye, dans la banlieue de Dakar, vit dans un appartement exigü, mais transfère régulièrement aux membres de son ménage d'origine dont les ressources économiques sont très restreintes. Sa sœur Anta, bénéficiaire de ces remises reconnaît qu'Astou « pourrait avoir sa propre villa » si elle n'était pas aussi généreuse.

15. Le mari de Ndeye va à Dubaï pour acheter des machines à coudre, mannequins et autres produits liés, qu'il revend ensuite au gros au Niger. Il a également une boutique de prêt-à-porter qui marche très bien. La famille au Sénégal ne connaît que ses activités de tailleur à proprement parler.

La fin du cycle de contribution pour un contributeur se manifeste légitimement lorsqu'il a beaucoup de personnes à charge dans son propre ménage, ou lorsqu'il a financé le ménage suffisamment longtemps et qu'un frère plus jeune par exemple peut prendre le relais, ou bien encore, suite à une situation économique difficile. En revanche, il ne s'agit pas d'arrêter ou de diminuer les transferts dès qu'on se marie ou dès le premier enfant : ainsi, Ahmed, originaire de Tiamène, vivant à Dakar avec sa femme et son enfant, nous explique « Si je diminue seulement la dépense, ils [sa famille au village] vont le sentir... ils vont dire... ils vont le voir d'un mauvais œil même. Ici, il y a des réalités... Qu'est-ce qu'ils vont dire ? « Maintenant, il a pris femme et il a commencé à diminuer... Ah c'est sa femme qui a... » Une importante diminution, voire l'arrêt, des transferts envers les membres du ménage d'origine coïncide parfois avec le décès du père et de la mère du migrant : c'est alors souvent à la nouvelle génération de prendre le relais.

Si les autres contributeurs ne peuvent augmenter leur montant de transferts afin de maintenir les ressources du ménage d'origine constantes, le relais est pris, dans la mesure du possible, par un jeune frère/fils ou autre homme lié au ménage d'origine. Par ailleurs, il est fréquent que le nouveau contributeur ait été lui-même pris en charge dans sa jeunesse (confiage, éducation, formation professionnelle) par un des anciens contributeurs. Cette relation particulière a pour effet un renforcement du lien affectif entre eux et favorise la transition du devoir de redistribution. Ce devoir de contribution au financement du ménage d'origine étant largement intériorisé, nous avons remarqué peu de réticences explicites à l'endossement de ce rôle. Une autre solution, lorsque le nombre de personnes à charge devient trop conséquent pour le contributeur principal, est de dissocier, avec l'accord des autres chefs de noyaux, son noyau d'origine du reste du foyer pour en faire un ménage autonome qui sera le destinataire exclusif de ses transferts. Cela a été le cas notamment d'Ali, chauffeur à Dakar dont l'une des épouses et leurs enfants vivent dans le ménage d'origine d'Ali, dans la région de Saint-Louis. Lorsque le ménage d'origine est devenu trop grand, avec notamment des noyaux de taille inégale, Ali et ses frères ont décidé, d'un commun accord, de séparer leurs noyaux respectifs en plusieurs ménages.

Conclusion

Notre enquête, de par les témoignages croisés de migrants et sédentaires au Sénégal, a permis une analyse socio-économique approfondie des transferts en tant que liens différenciés au ménage d'origine. Du fait des stratégies migratoires internes et internationales de ses membres, le ménage d'origine devient multisitué et définit un circuit de transferts [Zelizer, 2006]. L'enjeu de ces transferts dépend non seulement des relations entretenues par l'envoyeur et le(s) bénéficiaire(s), mais également leurs motivations sociales et économiques sous-jacentes. Ainsi, les migrants veillent à la stabilité économique du circuit par leurs contributions, souvent indispensables aux dépenses de consommation des membres du ménage d'origine. Les transferts du migrant matérialisent sa réussite économique et sociale

et par là même, celle de son circuit, notamment par le financement de constructions et cérémonies à caractère souvent ostentatoire. Ces liens matériels au ménage d'origine sont maintenus par la prévalence de normes sociales de redistribution, transmises principalement durant l'enfance et lors des rituels. Néanmoins, témoignant du poids de ces normes, deux stratégies d'évitement sont développées afin de diminuer ou contrôler la pression familiale à redistribuer : rendre les revenus moins observables – stratégie facilitée par la migration hors du ménage d'origine – et moins « taxables », en se liant les mains dans des mécanismes d'épargne forcée. Enfin, le fonctionnement du circuit s'inscrit dans un processus de cycle de vie : à la phase d'intériorisation du devoir de redistribution durant la socialisation primaire succède la phase active au cours de laquelle le migrant qui réussit transfère des fonds au ménage d'origine et soutient ses cadets jusqu'à ce que ceux-ci soient eux-mêmes en mesure de le suppléer dans le rôle de contributeur, débutant alors un nouveau cycle. Cette étude propose ainsi une caractérisation complète des transferts en tant qu'investissements « économiques » au sens étymologique du terme [Semin, 2007] : les transferts relèvent de la connaissance et de l'application des normes de partage de ressources qui permettent d'optimiser la gestion des dépenses du ménage d'origine, « maisonnée » multisituée. La dynamique des transferts semble cruciale dans la compréhension de leurs enjeux économiques et sociaux et nécessiterait un travail de long terme, telle qu'une reconduction de l'enquête auprès des mêmes familles dans quelques années.

Bibliographie

- BANEGAS R., WARNIER J.-P. [2001], « Nouvelles figures de la réussite et du pouvoir », *Politique africaine*, n° 2, p. 5-23.
- CHORT I., SENNE J.-N. [2013], "Intra-household Selection into Migration: Evidence from a Matched Sample of Migrants and Origin Households in Senegal", *Document de travail DIAL*, n° 14, Paris, 56 p.
- CHORT I., GUBERT F., SENNE J.-N. [2012], "Migrant Networks as a Basis for Social Control: Remittance Incentives among Senegalese in France and Italy", *Regional Science and Urban Economics*, vol. 42, n° 5, p. 858-874.
- DAFFE G. [2008], « Les transferts d'argent des migrants sénégalais entre espoir et risques de dépendance », in DIOP M.-C., *Le Sénégal des migrations : mobilités, identités et sociétés*, Paris, CREPOS-KARTHALA-ONU Habitat, p. 105-132.
- DEMONSANT J.-L. [2007], « Un système informel de retraite basé sur le prestige des notables au village. Étude de cas à Matam (Sénégal) », in ANTOINE P., *Les Relations Intergénérationnelles en Afrique : approche plurielle*, Paris, CEPED, 121 p.
- DIA H. [2007], « Les investissements des migrants dans la vallée du fleuve Sénégal : confiance et conflits d'intérêts », *Revue européenne des migrations internationales*, vol. 23, n° 3, 29-49.
- DIAL F. B. [2008], *Mariage et divorce à Dakar : itinéraires féminins*, Paris, Karthala, 299 p.
- DIOP M.-C. [2002], *Le Sénégal contemporain*, Paris, Karthala, 655 p.

- GOLLAC S. [2003], « Maisonnée et cause commune : une prise en charge familiale », in WEBER F., GOJARD S., GRAMAIN A., *Charges de famille, dépendance et parenté dans la France contemporaine*. Paris, La Découverte, p. 274-311.
- OLIVIER DE SARDAN J.-P. [2008], « À la recherche des normes pratiques de la gouvernance réelle en Afrique », *Discussion paper n° 5*, Africa Power and Politics Program, London, Overseas Development Institute, 25 p.
- PILON M., VIGNIKIN K. [1996], « Stratégies face à la crise et changements dans les structures familiales », in COUSSY J., VALLIN J. (dir.), *Crise et population en Afrique*, Paris, CEPED, p. 471-493.
- PLATTEAU J.-P. [2014], "Redistributive Pressures in Sub-Saharan Africa: Causes, Consequences, and Coping Strategies", in AKYEAMPONG E., BATES R., NUNN N., ROBINSON J. (dir.), *African Development in Historical Perspective*, Harvard Mass., Cambridge University Press, sous presse.
- SEMIN J. [2007], « L'argent, la famille, les amies : ethnographie contemporaine des tontines africaines en contexte migratoire », *Civilisations*, n° 56, p. 183-199.
- STARK O. [1991], *The Migration of Labor*, Cambridge, Basil Blackwell, 396 p.
- DE VREYER P., LAMBERT S., SAFIR A., SYLLA M. [2008], « Pauvreté et structure familiale, pourquoi une nouvelle enquête ? », *Statéco*, n° 102, p. 261-275.
- WEBER F. [2002], « Pour penser la parenté contemporaine », in DEBORDEAUX D., STROBEL P. (dir.), *Les Solidarités Familiales en questions. Entraide et transmission*, Paris, Éditions LGDJ, p. 73-106.
- WEBER F. [2005], *Le Sang, le nom, le quotidien. Une sociologie de la parenté pratique*. Paris, Aux Lieux d'être, 264 p.
- WRIGHT R. [2010], *The Moral Animal: Why we are, the Way we are. The New Science of Evolutionary Psychology*, New York, Vintage Books, 496 p.
- YOUNG H.P. [2008], "Social Norms", in DURLAUF S. N., BLUME L.E. (dir.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Londres, Palgrave Macmillan, 7344 p.
- ZELIZER V. [2001], « Transactions intimes », *Genèses*, n° 1, p. 121-144.
- ZELIZER V. [2006], "Circuits in Economic Life", *Economic Sociology. European Electronic Newsletter*, vol. 8, n° 1, p. 30-35.

Les transferts financiers, un enjeu de reproduction sociale pour les enfants de la petite bourgeoisie bamakoise installés à Paris

*David Mahut**

Cet article est tiré d'une enquête ethnographique menée entre 2007 et 2012 auprès d'un groupe de migrants bamakois et diplômés résidant à Paris [Mahut, 2012]¹. Son propos est de saisir les enjeux sociologiques des transferts d'argent pour cette fraction de migrants africains aux propriétés sociales spécifiques : ce sont des urbains issus de la petite bourgeoisie bamakoise, ils maîtrisent le français et tous ont obtenu leurs titres scolaires et universitaires au Mali (niveau de diplôme allant du baccalauréat au doctorat). L'objectif poursuivi est d'établir le lien entre les origines sociales, la migration et les transferts financiers de mes interlocuteurs.

La première partie est consacrée aux trois caractéristiques fondamentales du milieu d'origine des enquêtés : l'origine urbaine, la dette intergénérationnelle et le diplôme. Ce détour préalable est nécessaire pour saisir les logiques sociales qui gouvernent la circulation d'argent entre le Mali et la France. La deuxième partie montre comment la crise traversée par le Mali dans les années 1990 a gelé les possibilités d'ascension sociale des enquêtés et provoqué leur départ pour Paris. La migration est apparue comme une alternative pour trouver un travail en adéquation avec leurs diplômes. Mais elle a aussi été envisagée comme une solution pour enclencher la mécanique des transferts financiers et, par conséquent, être actif dans le circuit de la dette entre les générations. De surcroît, le niveau de la dette – et donc des envois d'argent – n'est pas sans rapport avec la condition sociale d'origine des enquêtés. Ici, les gains de l'immigration visent à maintenir, voire améliorer, la condition socio-économique de leur famille au Mali. Ils sont un enjeu de reproduction sociale, ce qui est l'objet de la troisième et dernière partie de cet article.

* Sociologue, chercheur associé à l'UMR 196 CEPED, université Paris Descartes.

1. L'investigation repose sur une insertion personnelle et de longue durée dans un milieu d'interconnaissance composé d'une quarantaine de personnes. Elle présente la particularité d'avoir été conduite sur deux terrains, aux deux bouts de la chaîne migratoire : Bamako (103 journées d'observation, 16 entretiens semi-directifs) et Paris (105 journées d'observation, 38 entretiens semi-directifs).

Des enfants de la petite bourgeoisie bamakoïse

Déterminer les origines sociales des migrants suppose une double opération : déconstruire les ethnonymes par lesquels ils sont généralement désignés (Africain et Malien en l'occurrence) et connaître leurs positions sociales avant l'émigration. Une question se pose d'emblée : à quelle fraction de la population malienne les enquêtés appartiennent-ils ?

L'origine urbaine comme point de départ

La référence à la ville de Bamako est une constante des récits obtenus et renvoie à deux niveaux de réalité. Elle désigne avant tout ce « chez nous », l'espace social à l'intérieur duquel les enquêtés ont grandi et appris à vivre en société dans les années 1970-1990. Elle est aussi mobilisée de façon systématique dans leurs discours pour se différencier des populations rurales du Mali. La catégorie « bamakoïse » est donc une catégorie distinctive.

Il faut garder à l'esprit que mes interlocuteurs sont de la deuxième ou de la troisième génération de citadins. Ce fait est important, car le monde rural est largement étranger à la grande majorité d'entre eux. Ce sont des événements – mariages, naissances, décès, etc. – qui ont constitué l'essentiel de leurs contacts avec le Mali des villages. Cette faible intensité des relations au monde rural marque un éloignement physique qui est aussi interprété comme un éloignement social : « Il y a ce décalage entre Bamako et les villages. Au village, ils sont plutôt ancrés dans la culture. Mais par contre, à Bamako, c'est plus ouvert. Je dis pas qu'il faut laisser tout ce côté traditionnel, mais on sait que le monde est moderne, donc... » (Gaoussou, 34 ans, master en économie.) Traditionnel/moderne, ce couple d'opposition est sans nul doute le plus utilisé par les enquêtés pour qualifier le monde rural et le monde urbain, mais aussi, souvent, pour les hiérarchiser : « Les villages, c'est un peu l'ancien temps. Ce n'est pas là-bas que tu trouveras les universités ! » (Daouda, 38 ans, BTS en gestion.) La ville de Bamako est perçue à la fois comme un lieu central et valorisé ; un lieu dont les qualités fonctionnelles seraient sans comparaison avec celles des villages, en particulier en ce qui concerne l'acquisition d'un capital scolaire. Autrement dit, le « nous bamakoïse » renvoie à un sentiment positif d'appartenance au monde urbain et plus spécifiquement à celui de la capitale. Il s'oppose au « nous villageois » et suffit à présenter une relative communauté de position par rapport au critère géographique.

Cependant, la capitale malienne ne constitue que le cadre global d'inscription des enquêtés. La question est alors de savoir si la ville produit effectivement « des manières d'être suffisamment universelles pour caractériser en propre le citadin. » [Authier, Grafmeyer, 2008, p. 17] D'une petite bourgade au début du xx^e siècle, la ville de Bamako s'est profondément métamorphosée pour devenir une mégapole. Dans les années 1960, et pour donner quelques chiffres, Bamako avoisinait les 160 000 habitants pour une superficie de 1 620 hectares [Vuarin, 1991, p. 30].

En 2009, la capitale comptait 1,8 million d'habitants pour une superficie de près de 24 000 hectares [INS, 2011, p. 14]. Ce rythme très élevé de croissance urbaine affecte les conditions d'existence des citadins. Il implique simultanément que la vie sociale se densifie et se différencie. C'est bien sur ce point que Louis Wirth insiste dans sa définition de la ville : elle est « un établissement relativement important, dense et permanent d'individus socialement hétérogène » [2009, p. 262]. Par conséquent, la ville de Bamako ne peut pas être considérée comme un agrégat de populations aux caractéristiques sociales communes. Accroissement démographique, extension géographique et hétérogénéité sociale, ces trois éléments posent à nouveau la question de ce que signifie « être bamakois ».

Si, pour mes interlocuteurs parisiens, l'origine urbaine est un élément important de leur identité sociale, elle ne nous dit rien de la condition sociale qui était la leur à Bamako. Derrière l'identité bamakoise se cachent, non seulement une expérience localisée de la ville (la maison familiale et l'école, principalement), mais aussi, si l'on ose l'expression, une certaine « situation de classe ».

La dette intergénérationnelle

L'organisation de la vie familiale malienne, envisagée ici sous un angle normatif, s'appuie sur un système cyclique très hiérarchisé. Homme ou femme, aîné ou cadet, tous sont prédisposés à occuper la place qui leur est destinée. « L'homme, c'est l'aîné social. Dans toutes les familles africaines, l'homme est un aîné social. La femme et les enfants sont des cadets sociaux. » (Amadou, 49 ans, master 1 en biologie.) Pour cet enquêté, la hiérarchie des rangs est claire : aux échelons supérieurs se trouvent les hommes et aux échelons inférieurs, les femmes et les enfants. Le statut d'homme et le statut de femme sont à leur tour divisés en classe d'âge : les aînés et les cadets d'un côté, les aînées et les cadettes de l'autre. Cette double stratification, par genre et par âge, a ses raisons d'être : sécuriser la vie quotidienne, assurer la continuité entre les générations, transmettre les espèces de capital possédées. En ce sens, la famille est une unité sociale forte qui repose sur de puissants mécanismes d'intégration et de reproduction.

Le parcours des hommes, de l'enfant qui apprend au chef qui transmet, est structuré de telle sorte que chacun puisse gravir les échelons de la hiérarchie familiale. Idéalement, chaque homme, au cours de sa vie, occupe une position dominée, puis dominante. La domination des aînés, si elle s'exerce à travers le principe de séniorité, s'appuie conjointement sur ce que Claude Meillassoux a nommé le « cycle des avances-restitutions » [1992]. Très schématiquement, les aînés familiaux pourvoient à l'ensemble des besoins vitaux, sociaux et économiques des cadets jusqu'à leur entrée dans l'âge adulte. Ces derniers contractent ainsi une « dette » à l'égard de la génération antérieure, laquelle devra être honorée sous forme de prestations (de travail ou monétaires par exemple). En devenant un membre actif du groupe de parenté, l'individu franchit un échelon de la hiérarchie familiale et commence à exercer les fonctions d'adulte. En devenant père, il franchit un échelon supplémentaire et peut, à son tour, « endetter » ses obligés.

« Donner, recevoir, rendre », comme l'avait décelé Marcel Mauss [2007], ces trois obligations fondent le contrat social entre les générations.

Ainsi résumée, la logique de la « dette intergénérationnelle » [Marie, 2002] est censée permettre aux mécanismes de reproduction domestique de fonctionner tout en protégeant les membres de la famille contre les aléas de l'existence : « Un Africain qui n'est pas solidaire avec sa famille n'est pas Africain. » (Jules, 26 ans, licence en lettres.) Cette même logique participe à l'élaboration d'une conception commune de ce que doit être la famille ; une conception qui, selon la grande majorité des enquêtés, serait partagée par l'ensemble des populations d'Afrique subsaharienne. Cette essentialisation des modes de vie familiaux africains, indépendamment des conditions de vie différenciées, n'est pas anodine. L'on peut se demander si les prestations obligatoires de solidarité ne relèvent pas de l'idéologie d'une « élite » conçue afin de définir les frontières de leur propre milieu social. « Les obligations de solidarité, c'est fait pour les riches », déclarait un citoyen abidjanais à Alain Marie [2002, p. 210]. C'est ici que le diplôme entre en jeu.

Le diplôme

Tous mes interlocuteurs ont témoigné de l'aisance financière et matérielle qui caractérisait leur situation familiale à Bamako : « L'argent n'a jamais été un problème pour la famille » (Yaya, 30 ans, bachelier) ; « Je n'ai jamais manqué de rien » (Beidi, 35 ans, BTS en gestion) ; « J'habitais une grande maison, une ancienne maison coloniale » (Papus, 28 ans, master en gestion). Ces conditions d'existence sont directement liées aux métiers exercés par leurs pères : professions libérales (avocats, médecins, pharmaciens, vétérinaires), mais aussi, pour l'un d'entre eux, haut fonctionnaire (diplomate).

En recoupant les déclarations des enquêtés avec certains chiffres officiels pour la période correspondante, on pouvait évaluer le revenu net de ces deux catégories socioprofessionnelles à 200 000 FCFA par mois en moyenne² [DOEF, 2007] ; un revenu qui classait les pères des enquêtés parmi les franges extrêmement minoritaires et privilégiées de la population malienne. « [...] sur les 12,32 millions de Maliens en 2006, 5,84 millions (47,4 %) avaient une dépense annuelle moyenne inférieure à 157 920 FCFA [...] » [ANPE, 2008, p. 5]. En un mois, les pères des enquêtés percevaient un salaire supérieur à ce que la moitié de la population dépensait en un an.

La particularité de cette génération de pères est qu'elle est diplômée. Être détenteur d'un capital scolaire, c'est faire partie de ceux qui maîtrisent la langue française, celle des anciens colons et de l'administration. Or, dans les années 1960-1970, « parler et écrire aisément le français, posséder au moins les savoirs dispensés à l'école primaire représentaient [...] des compétences rares » [Le Pape, Vidal, 1987, p. 65]. Que dire des pères des enquêtés qui ont, pour la

2. Un peu plus de 300 euros.

plupart d'entre eux, terminé leurs études supérieures à Dakar et en Europe ? Ils ont mis à profit leurs diplômes pour exercer des métiers uniquement accessibles par la formation scolaire. On peut supposer que leurs investissements ne se sont pas dirigés vers la terre et la production, mais vers l'éducation et le savoir, « [...] persuadés à juste titre qu'un emploi de col blanc leur garantirait plus facilement aisance et statut social. » [Iliffe, 1997, p. 308]

Mais leur réussite professionnelle a également été le moyen d'honorer les obligations de solidarité familiale, de financer le système de protection microsocial basé sur le groupe de parenté. La promotion par le diplôme leur a permis de gravir conjointement les échelons de la hiérarchie professionnelle et familiale. Par ce biais, les pères enquêtés se sont assurés la reconnaissance que l'on doit à celui qui sécurise les conditions de vie de sa famille, à celui qui répond à la norme de la dette entre les générations. Et puisque l'école leur a garanti une mobilité sociale ascendante, les familles des enquêtés ont logiquement placé l'instruction scolaire au centre de leur éducation. Banal, pourrait-on penser. Pourtant, dans un pays qui scolarisait un enfant sur cinq en 2000 [Dumestre, 2000, p. 183], avoir la possibilité de terminer un cursus scolaire et d'obtenir un diplôme n'est pas donnée à tout le monde. À n'en pas douter, la scolarisation relativement longue de mes interlocuteurs est un marqueur d'appartenance à ce que je propose d'appeler la « petite bourgeoisie bamakoïse ».

Nommer ainsi le milieu d'origine des enquêtés induit une interprétation de la société malienne « sous le seul aspect des classes et de leurs dynamismes » [Balandier, 2004, p. 269]. Or, la plupart des chercheurs s'accordent sur le caractère embryonnaire ou en formation des classes sociales en Afrique [Marie, 2002]. La difficulté augmente d'un cran quand on a conscience que les familles d'origine des enquêtés combinent deux modes de reproduction sociale. Le premier est familial et repose sur le schème de la dette intergénérationnelle. Le second introduit une composante scolaire et s'appuie sur des catégories socioprofessionnelles issues, d'après Majhémout Diop, de la colonisation : le salariat ou les professions libérales, pour reprendre les exemples cités par l'auteur [1985, p. 93]. Si l'on s'en tient à la profession et au salaire du chef de famille (les pères des enquêtés), il est évident que les enquêtés ne sont issus ni des milieux ouvriers ou paysans du Mali ni de la haute bourgeoisie (grands commerçants, responsables politiques, cadres dirigeants des entreprises, hauts fonctionnaires³). Ibrahim déclare en ce sens : « On est loin d'être les plus pauvres, mais on est loin d'être les plus riches. » (38 ans, doctorat en pharmacie.)

Parler de « petite bourgeoisie urbaine » a une première utilité : celle de savoir de qui on ne parle pas. Et les traits qui l'opposent aux couches inférieures de la population malienne sont suffisamment importants pour que le terme ait un sens : capital scolaire, métiers intellectuels des pères (par opposition aux métiers manuels), niveau des revenus, scolarisation longue des enfants. Ces mêmes

3. À une exception près, puisque l'un des pères des enquêtés est diplomate.

éléments sont autant de conditions à remplir pour répondre à l'impératif de reproduction sociale. Mais pour paraphraser une phrase célèbre, on peut dire que l'héritage des positions sociales ne parvient pas toujours à trouver les conditions adéquates de sa transmission. On commence à deviner tout l'enjeu que peuvent représenter les envois d'argent au pays pour mes interlocuteurs parisiens : gagner son statut d'adulte, gravir les échelons de la hiérarchie familiale et, si possible, élever le statut social de ses parents. Entrons dans les détails.

Tenir son rang

Les enquêtés ont été préparés, familialement et scolairement, à poursuivre leurs carrières sociales à Bamako. Le diplôme semblait leur assurer un avenir et aucun d'entre eux ne se sentait a priori exclu des chances de réaliser ses projets. Quant à la France, « on y pensait même pas » (Mary, 29 ans, bachelier).

C'est au cours des années 1990 que les enquêtés obtiennent leur diplôme. En âge de travailler, de se marier et de répondre aux exigences de la dette familiale, à plus d'un titre, cette étape de la vie sociale a été décisive pour mes interlocuteurs. Il s'agit de sortir de la jeunesse pour devenir adulte. Or ce passage d'une position sociale à l'autre est le moment précis où la mobilité professionnelle et familiale de mes interlocuteurs s'est « enrannée ».

Diplômés, et après ?

Avec l'explosion démographique que connaît Bamako depuis les années 1960, l'urbanisation croissante et la volonté politique d'une « éducation de masse et de qualité », la demande de scolarisation s'est considérablement accrue entre 1962 et 1980 [Diambomba, 1980]. La progression nationale de la scolarisation est caractéristique de la première décennie de l'indépendance. On gardait à l'esprit ceux qui, avec l'école coloniale, s'étaient garanti un avenir, particulièrement au sein de la fonction publique. L'école était alors un symbole de prestige et de promotion. Cette vision positive du système éducatif a d'autant plus imprégné les consciences que les politiques scolaires ont renforcé les équivalences éducatives jusqu'en 1980 [Gérard, 1992]. Dans le même temps, le Mali s'engage dans un Programme d'ajustement structurel (PAS) pour corriger les déséquilibres des finances publiques. Son impact sur l'école malienne s'est traduit par le départ massif des enseignants à la retraite anticipée, le gel du recrutement dans la fonction publique et la dégradation des conditions d'études dans les enseignements fondamental, secondaire et supérieur [Diakité, 2000, p. 11]. Les ressources nationales affectées à l'éducation baissent entre 1985 et 1995 (de 3,7 % à 2,2 % du produit national brut) alors que les effectifs dans les classes doublent durant la même période (le nombre d'enfants par maître est passé de 34 à 66 pour le primaire et de 12 à 25 pour le second cycle) [Unesco, 1998, p. 144-156].

Les politiques d'ajustement structurel d'un côté, et la forte augmentation du nombre de personnes scolarisées de l'autre, ont eu deux effets majeurs : l'inflation

du diplôme et le chômage. Dès le début des années 1980, le pays entre dans une crise généralisée qui bouleverse les équivalences formation-emploi du passé. Lorsque mes interlocuteurs cherchent à entrer dans la vie active, ils sont confrontés à un monde du travail saturé où la concurrence pour l'emploi est particulièrement sévère. Sans emploi ou soumis à l'intermittence des « petits boulots », ils font le constat amer d'un investissement scolaire infructueux. La promesse de promotion sociale par l'école n'est pas tenue, « le diplôme ne nourrit plus » (Mary, 29 ans, bachelier).

Les conséquences familiales de la précarité professionnelle

L'école et le diplôme ont été perçus par la petite bourgeoisie bamakoise comme les moyens d'assurer une sécurité économique et un statut social à leurs enfants. Mais réussite scolaire et réussite professionnelle ne sont pas nécessairement liées. Dans les faits, les enquêtés ont dû résister à un double déclassement : un déclassement professionnel lorsqu'ils ne parviennent pas à exercer les métiers pour lesquels ils ont été formés, et un déclassement familial lorsqu'ils sont dans l'incapacité de franchir les grandes étapes qui conduisent au statut d'aîné (répondre aux impératifs de la dette intergénérationnelle, se marier, fonder un foyer et être pères).

Si le travail a été un facteur aussi décisif dans l'itinéraire des enquêtés – et particulièrement dans leur décision d'émigrer à Paris –, c'est qu'il est un rouage central des mécanismes de reproduction domestique. Le revenu conditionne l'appartenance du diplômé à « ceux qui travaillent ». Mais il est en même temps la condition pour qu'il puisse avoir une place légitime dans sa famille : « Ça faisait des mois que je ne dormais plus. Je voyais comme quoi mes parents vieillissaient, qu'il fallait que je prenne le relais. Ce n'est pas la force qui me manquait, c'était le travail. » (Demba, 26 ans, licence en télécommunication.) On se souvient qu'une partie des moyens financiers dont peut disposer un individu au début de sa carrière professionnelle est investie dans le groupe de parenté. C'est le prix à payer pour accéder au statut d'adulte. Mais les situations précaires d'emploi de mes interlocuteurs diplômés imposent aux aînés familiaux de maintenir les formes informelles de la solidarité microsociale : « Même ceux des universités, ils n'ont pas de travail. Et généralement, c'est les chefs de famille qui subviennent aux besoins de leurs enfants. Très difficilement, la relève est assurée. » (Gaoussou, 34 ans, master en économie). « Les jeunes vivent la crise, les aînés la supportent » [Antoine, Piche, 1994, p. 48-51].

Sortis du système éducatif, les enquêtés sont confrontés à une série d'obligations sociales et économiques qui jusque-là étaient différées par leurs études. C'est désormais la figure du chef de famille qui domine leur horizon. Mais les chances d'une mobilité familiale ascendante se sont volatilisées dès lors qu'ils ne sont pas parvenus à s'insérer durablement sur le marché du travail bamakois. Et c'est le principe de « séniorité ouverte » [Balandier, 1985, p. 132], au fondement du système de parenté, qui s'en est trouvé affecté.

Dans l'impossibilité de contribuer suffisamment à l'économie domestique, mes interlocuteurs sont maintenus dans une position de subordination à l'égard de leurs ascendants. Cette période (entre six mois et deux ans précédant l'émigration) s'est caractérisée par une « relation tensionnelle "au monde adulte" » [*op. cit.*, p. 88], celui qui logiquement devrait être le leur : « Je restais toujours pour ma mère comme un bébé. C'est aussi pour ça que je suis parti, pour qu'elle voie que je n'étais plus un enfant. » (Mamadou, 38 ans, BTS en commerce international.) Desserrer les contraintes familiales et sortir de la dépendance statutaire est un motif important de la migration de mes interlocuteurs. Mais elle est également le chemin choisi par eux pour entrer « dans une phase adulte des relations intergénérationnelles. » [Cicchelli, 2001, p. 15] Ce qui importe, pour être reconnu, c'est de se montrer capable et responsable, hors du cadre social bamakois. « Trouver un boulot », « envoyer de l'argent », « se débrouiller seul », la France devient prometteuse en termes d'emploi, de rentes monnayables et de réussite. Elle promet un avenir qui, moins assujéti aux pressions familiales, leur permettra d'être activement présents dans le circuit de la dette intergénérationnelle.

La hauteur de la dette

La situation professionnelle et économique des enquêtés pèse sur les possibilités d'agir selon les exigences normatives de leurs familles bamakoises. La pression sociale augmente à mesure que le temps passe, à mesure qu'ils avancent en âge. Il aura fallu une crise massive du marché de l'emploi bamakois, se répercutant jusque dans leurs foyers, pour qu'ils songent à modifier leur projet d'existence et à y inclure la France. Les parents, quant à eux, prennent conscience de l'éloignement social de leurs enfants et sont confrontés à leurs aspirations à un ailleurs meilleur. L'investissement familial dans le capital scolaire – celui qui permit l'ascension sociale passée des parents – est un échec. Pour autant, cet investissement aiguise la conscience de ce que les enquêtés doivent à leurs parents : « Le diplôme, on le doit à qui ? Mes études je les dois à qui ? Tout ce que je suis, je le dois à mes parents. » (Youssef, 31 ans, master 2 de sociologie.) Cette « dette du diplôme » soulève un point important.

S'il faut souligner le travail des parents pour assurer la transmission intergénérationnelle, il ne faut pas oublier le travail effectué par les enfants pour hériter, pour pouvoir occuper une position sociale au moins équivalente à celle de leurs ascendants [Lahire, 1995] : « Tu dois faire aussi bien que ton père. Si tu fais plus que lui, c'est encore mieux. » (Ibrahim, 38 ans, doctorat en pharmacie.) Mais les pères des enquêtés n'ont pas eu, contrairement à leurs fils, à vivre la crise. Comment « faire mieux que son père » alors que le temps social des parents n'est plus celui de leurs enfants ?

L'héritage des positions sociales n'est pas mécanique. Pour la petite bourgeoisie bamakoise, le statut de diplômé et certains statuts professionnels (avocat ou médecin par exemple) conditionnent la position dans la structure sociale malienne. Cela conduit les enquêtés à établir un « salaire de réserve » [Baumann,

2003, p. 262], un revenu en dessous duquel le débiteur estime qu'il ne peut pas répondre dignement aux obligations de solidarité : « Si tu ne gagnes pas assez, on va te considérer comme fils de pauvre. Il ne faut pas gâter le nom⁴. » (Demba, 36 ans, Licence en télécommunication.) Les revenus des emplois précaires ne sauraient suffire aux exigences « petites-bourgeoises » du contrat familial. Il s'agit de rendre, certes, mais il s'agit surtout de bien rendre. Ici, le prix de la dette intergénérationnelle s'établit selon le milieu social considéré.

L'analogie avec les transferts financiers semble évidente. Pour le plus grand nombre de mes interlocuteurs, la migration à Paris vise à réunir les conditions de leur intégration familiale à Bamako. Ils espèrent que les envois d'argent – de la France vers le Mali – seront convertis en prestige familial, qu'ils permettront l'ascension et la reconnaissance au sein du groupe de parenté. Pour que les enquêtés aient leur place dans le cycle des avances-restitutions, pour qu'ils contribuent à l'économie domestique de la petite bourgeoisie bamakoise, les gains de la migration devront être à la hauteur de leur condition sociale originelle.

La migration et son argent

Les enquêtés se sont tournés vers la société française, c'est-à-dire la société qui, non seulement est à l'origine du système postcolonial malien, mais celle qui, aujourd'hui encore, répond au modèle de reproduction sociale à composante scolaire. Ainsi, mes interlocuteurs ont vu dans la France la possibilité de redonner à leur diplôme une utilité économique et sociale. Leur capital scolaire – couplé à leur maîtrise de la langue française – s'est alors converti en capital migratoire. Mais la migration n'est pas pour autant une entreprise individuelle. Elle est soutenue par la famille. Pour que le départ en France puisse se réaliser, les enquêtés ont bénéficié d'un soutien financier et d'une mise en réseau avec des membres de la famille installés en France. En d'autres termes, la condition petite-bourgeoise des enquêtés a été déterminante dans l'exécution du plan migratoire⁵. Ces derniers immigrent à Paris entre 1999 et 2007.

Des diplômés en bas de l'échelle

Après plusieurs années d'installation en France (entre 6 et 14 ans), les enquêtés se sont déplacés dans la structure des positions professionnelles. Certains sont montés, d'autres sont descendus, mais tous exercent des métiers situés en bas de l'échelle des professions (agent de sécurité, chauffeur-livreur, cuisinier, etc.) ou se rapprochent des catégories socioprofessionnelles intermédiaires (infirmier, préparateur en pharmacie, professeur dans une association). Bon nombre d'entre eux sont confinés dans le marché secondaire du travail (CDD et intérim). Ces positions

4. « Gâter le nom » est une expression bamakoise pour signifier la réputation familiale. Franz Boas utilisait la formule « perdre le poids de son nom » (cité par Marcel Mauss [2007, p. 154]).

5. Ce constat met à mal l'idée reçue selon laquelle immigration et pauvreté sont nécessairement liées [Héran, 2004, p. 4].

dans la hiérarchie professionnelle française résultent de contraintes spécifiques liées, pour l'essentiel, à la condition immigrée (système de titre de séjour, invalidation du diplôme étranger, emplois réservés aux Français) et au développement continu des formes précaires d'emploi depuis les années 1980. C'est dans un monde du travail « segmenté » (nationaux/étrangers, emplois précaires/emplois stables), déjà structuré par des normes, que mes interlocuteurs ont débuté leur itinéraire professionnel en France. Ces normes préalables leur ont imposé le bas de l'échelle comme point de départ et continuent aujourd'hui encore à freiner leur carrière professionnelle. Une chose est sûre : les conditions de vie attachées à ces positions socioprofessionnelles ne sont plus celles de la petite bourgeoisie bamakoise. La majorité des enquêtés se considèrent déclassés, un déclassé à la fois professionnel (exerçant des métiers en deçà de leur niveau de qualification) et générationnel (ne parvenant pas à reproduire à Paris leur condition sociale originelle).

C'est dans ce contexte – peint succinctement – que s'effectuent les transferts financiers transnationaux. Si l'expression « rente migratoire » a peu à peu disparu du vocabulaire de la sociologie des migrations, c'est que les flux d'argent ne vont pas seulement du pays d'immigration au pays d'émigration. Ils sont, dans certains cas du moins, à double sens.

La redéfinition du contrat générationnel

Les premiers temps de l'installation à Paris ont été déterminants dans l'itinéraire migratoire de mes interlocuteurs. La plupart des témoignages font état d'une prise en charge partielle du nouvel arrivant par les accueillants (un parent, un frère, un oncle) : discontinuité des temps d'hébergement, aides financières et matérielles ponctuelles à la mesure des ressources disponibles. Pour les enquêtés, cette inscription partielle dans le réseau d'accueil engendre une précarisation rapide de leurs conditions d'immigration : périodes de solitude, affaiblissement des cadres relationnels stables et durables, difficultés économiques. Face aux nécessités vitales (se nourrir, se loger, se soigner), ils doivent entrer au plus vite sur le marché du travail, « là où il y a du boulot » (Yaya, 30 ans, bachelier). Contraints de se diriger vers les emplois précaires des services ou du secteur ouvrier, presque tous renoncent, pour un temps indéfini, à faire un usage professionnel de leur titre scolaire : « le diplôme, il est au fond de la valise. » (Youssef, 31 ans, master 2 en sociologie).

Les parents résidant à Bamako sont alertés par l'urgence de la situation de leurs enfants à Paris. « J'étais dans la merde. Mon père m'a dit : "Occupe-toi de toi d'abord, essaie d'être à l'aise là-bas (en France)." Quand j'ai vu ça, je me suis dit que je vais gagner ma vie. Comme j'ai pas à envoyer d'argent, je peux vivre seul et m'installer, être indépendant. » (Jules, 26 ans, licence en lettres)⁶. Cette

6. À noter que, parmi les membres du groupe d'interconnaissance de cette enquête, Jules est le seul à avoir déclaré vouloir s'affranchir des prestations obligatoires de solidarité.

déclaration livre deux informations. D'abord, une partie des familles résidant au Mali peut faire face au coût de la vie bamakoïse sans les transferts financiers de leurs fils. Ensuite, certains parents sont prêts à faire un compromis : celui de renoncer à la dette intergénérationnelle pour permettre à leurs descendants de « tenir le coup » et de réaliser leurs aspirations.

D'autres encore deviennent des partenaires financiers de la migration afin de contrebalancer les contraintes économiques de leurs enfants à Paris : « J'ai trois garçons en France. Mais la dette, on les laisse tranquilles avec ça. On sait que les temps sont durs, que le contexte ne leur permet pas d'envoyer de l'argent. Qu'ils arrivent déjà à vivre pour eux, qu'ils soient heureux. Tiens, le mois dernier, j'ai envoyé 300 € au plus petit. » (Issa, 53 ans, commerçant à Bamako.) « Baromètre des solidarités familiales » [Bigot, 2007], la circulation d'argent dans la famille transnationale s'est avérée essentielle pour certains enquêtés : « À Paris, au début, j'ai rencontré beaucoup de difficultés. Mon père m'envoyait 400 € par mois pendant deux ans. C'était le temps que je trouve un boulot correct. » (Papus, 28 ans, master 1 en gestion.)

Plus généralement, les « revenus compensatoires⁷ » en provenance de Bamako, quand ils existent, sont une solution d'appoint pour soulager le quotidien parisien des enquêtés en période de vaches maigres. Lorsqu'ils apportent les solutions de leur stabilité sociale et économique (en décrochant un CDI par exemple), le soutien parental se fait de manière plus diffuse, voire ponctuelle : une facture, un loyer, un divorce, la perte d'un emploi, etc. Comme le résume Youssouf, « c'est surtout en cas de coup dur » (31 ans, master 2 en sociologie).

Ainsi la dette intergénérationnelle peut-elle être redéfinie en fonction de la situation d'immigration des enquêtés en France. Mais il ne faut pas pour autant croire à son extinction. « L'interdépendance entre les hommes donne naissance à un ordre spécifique, ordre plus impérieux et plus contraignant que la volonté et la raison des individus qui y président » [Elias, 1975, p. 183]. On ne se défait pas des normes familiales incorporées depuis l'enfance, on compose avec elles : « Envoyer de l'argent à mes parents, je ressens ça comme une obligation. » (Mamadou, 38 ans, BTS en commerce international.) Renvoyer la pareille aux parents par le biais des transferts financiers, les honorer pour avoir pourvu à l'ensemble de leurs besoins lorsqu'ils étaient à Bamako, pour avoir rendu possible leur départ pour la France, à plus d'un égard, la dette des descendants envers les ascendants demeure un enjeu majeur de l'immigration pour la plupart des Bamakoïses diplômées rencontrés à Paris.

7. Les revenus compensatoires désignent les revenus perçus individuellement en dehors des activités du travail formel. C'est une expression dérivée de la « stratégie compensatoire » utilisée par Pierre Bourdieu [1978, p. 17].

Les transferts ascendants, une lutte pour le reclassement ?

En 2012, le SMIG malien s'élève aux alentours de 53 € (35 000 FCFA), le SMIC français aux alentours de 1 000 € (655 900 FCFA). Comme le déclare Ibrahim : « Tu envoies un petit 50 € au pays, tu envoies un SMIG de là-bas. Mais quelqu'un qui touche le SMIC français au Mali, mais mon gars c'est... T'es plus qu'un prince, t'es à l'aise. » (Ibrahim, 38 ans, doctorat de pharmacie.) Le taux de change entre l'euro et le FCFA est évidemment pris en compte par mes interlocuteurs dans le calcul du montant des transferts financiers. Il faut d'ailleurs distinguer les envois d'argent réguliers – le plus souvent mensuels et destinés à pourvoir aux besoins quotidiens de la famille restée au pays (condiments, vêtements, études d'un membre de la famille, etc.) – des envois ponctuels (finançant généralement des événements : mariages, naissances, baptêmes, fêtes, décès, etc.).

D'après les déclarations de mes interlocuteurs, le montant des sommes envoyées mensuellement à la famille résidant à Bamako varie entre 100 et 500 €. La plupart du temps, ces envois d'argent sont considérés comme des dépenses domestiques incompressibles. Cela dit, les différentes situations économiques des enquêtés en France ne leur permettent pas toujours de s'acquitter des prestations obligatoires de solidarité.

Et la somme des transferts la plus élevée qui ait été déclarée (500 €) résulte de l'organisation des cinq frères D. Une quote-part (100 €) est prélevée sur le revenu de chacun d'entre eux, laquelle est récupérée par l'aîné. La somme réunie est ensuite envoyée au Mali⁸. Lorsque, pour une raison ou pour une autre, un frère ne peut pas s'acquitter de sa dette, la part manquante est prise en charge par le reste de la fratrie. En admettant que, pour maintenir la condition économique de sa famille à Bamako, il faille envoyer une somme d'argent équivalente au revenu de son père, alors on peut considérer que les frères D. honorent le contrat intergénérationnel. En effet, la somme de 328 000 FCFA (500 €) se place dans la fourchette haute des revenus du travail au Mali, ceux qui correspondent aux métiers de la fonction publique et aux professions libérales exercés par les pères des enquêtés.

Prenons maintenant un exemple opposé à la fratrie D., celui de Zoumana. Cet enquêté fait partie de ceux qui assument seuls le poids de la dette. Pour lui, la contrainte des transferts financiers a des répercussions considérables sur sa situation d'immigration. Cette contrainte est d'autant plus forte qu'il subit régulièrement les pressions de ses parents et de sa femme résidant au Mali :

« Mon père, chaque fois il me téléphone : "Il faut envoyer, il faut envoyer." Des fois, j'envoie 200 €, 300 €. Si tu dis "non", on va dire que tu es fainéant. Ça, c'est la pire chose qui peut arriver à un Malien, c'est d'être coupé de sa famille. [...]

8. Un des frères D. explique que les destinataires des transferts financiers vers Bamako ont changé lorsqu'il s'est marié en 2007 au Mali. Auparavant, une partie de l'argent était envoyée à sa future femme, l'autre à ses parents. Lorsqu'il s'est marié, sa femme est venue s'installer dans la maison familiale respectant ainsi la « tradition ». Les envois d'argent ont été alors centralisés vers la maison familiale.

Tous les mois, ma femme m'appelle de Bamako. Elle me demande 100 €. Hier, elle me dit : "Tu ne bosses pas ?" J'ai dit "non". Et là, elle me fait culpabiliser. Des fois, je vais dans un entrepôt décharger des sacs de riz pendant 3 heures de temps. Il me paie 23 € ! Toi qui manges 10 €, 15 € la journée. Tu prends un café à 90 cents, un ticket de métro à 1,30 €, tu manges au foyer pour 1,50 €. À la fin du mois, tu as à peine de quoi payer pour toi-même et tu dois envoyer de l'argent. Finalement, tu vis fauché. » (Zoumana, 32 ans, bachelier)

Malgré une situation d'emploi particulièrement dure, l'obligation de solidarité n'est pas remise en cause par cet interlocuteur. Au contraire, la crainte « d'être coupé de sa famille » lui impose de nombreux sacrifices, notamment celui de calculer, à l'euro près, la moindre de ses dépenses en France. En dépit d'une gestion serrée de son budget, les transferts financiers vers Bamako sont irréguliers et leur montant incertain. Soumis aux aléas du travail précaire, il ne réussit pas toujours à satisfaire les besoins de ses proches à Bamako⁹.

S'il existe une multitude de situations intermédiaires entre les deux cas présentés ici, on peut néanmoins apporter un nouvel élément de réponse à la question des enjeux sociologiques des transferts financiers. Certains enquêtés sont insatisfaits de leur situation de travail à Paris et ne répondent pas de manière conforme aux obligations monétaires de solidarité (c'est-à-dire selon les attentes du groupe de parenté originel). Ceux-là sont placés dans une situation de déclassement à la fois professionnel en France et familial au Mali. Au contraire, d'autres enquêtés maintiennent – toujours par le biais des transferts d'argent – le rang social de leur famille à Bamako. Ils acquièrent donc le statut d'adulte en ayant leur place dans le cycle des avances-restitutions. Si la plupart d'entre eux se considèrent déclassés professionnellement à Paris, ils s'estiment toutefois reclassés familialement à Bamako. Ici, le déclassement est relatif¹⁰.

Conclusion

Depuis plus de trente ans, les profils des migrants africains installés en France ne cessent de se diversifier [Dewitte, 2005]. On s'est beaucoup éloigné du portrait quasi unique et dominant du Gastarbeiter des années 1970 : l'homme jeune, seul, sans qualification et ouvrier [Castles, Kosack, 1973]. Aujourd'hui, le terme « migrant » renferme en lui-même à peu près toutes les catégories d'individus qui font société : hommes et femmes, jeunes et vieux, chômeurs et travailleurs, etc. Plus que jamais, les migrations sont plurielles et nous mettent en garde contre l'essentialisation, à commencer par cette évidence : les critères de nationalité, voire de continentalité, utilisés pour identifier les populations migrantes en France

9. Les envois d'argent destinés à la femme de Zoumana ne peuvent pas s'analyser comme un remboursement de la dette familiale, ce qui indique que d'autres facteurs font varier le rapport des enquêtés aux transferts financiers : le statut marital, mais aussi l'âge ou la durée de la migration par exemple. Aussi le recours à la « dette intergénérationnelle » pour expliquer les logiques sociales des envois d'argent au pays doit-il être fait avec circonspection, car cette notion n'épuise pas toutes les situations.

10. Sur la notion de « déclassement », voir les articles de Pierre Bourdieu [1978], François Dubet et Marie Duru-Bellat [2006] ainsi que les ouvrages de Louis Chauvel [2006] et Camille Peugny [2009].

ne nous apprennent rien de leurs origines sociales. On n'aura aucun mal à comprendre qu'une origine géographique à ce point imprécise soit insatisfaisante d'un point de vue sociologique. La question « qui ? » est des plus essentielles pour comprendre les activités sociales et économiques des migrants, y compris celles qui se rapportent aux transferts financiers.

Pour la majorité des Bamakois diplômés rencontrés à Paris, les gains réalisés dans l'immigration participent au maintien du groupe familial originel. L'argent de l'immigration s'inscrit dans un cadre qui dépasse leur propre personne, qui inclut l'espace d'émigration. Il indique également leur ralliement au modèle de reproduction de la petite bourgeoisie bamakoise basé sur la dette intergénérationnelle. Ainsi les revenus perçus à Paris sont-ils destinés à assurer une double charge financière : celle de leur quotidien sur place et celui de leur famille restée à Bamako.

Mais au cours de l'expérience migratoire, deux facteurs ont éloigné une partie des enquêtés de la vie sociale et économique bamakoise. En premier lieu, le décès des parents à Bamako a entraîné une diminution significative des transferts financiers vers la capitale malienne¹¹. Avec le décès des aînés familiaux, c'est le contrôle sur une partie des revenus du migrant qui disparaît, comme si le système d'avances-restitutions n'allait pas sans l'autorité des ascendants. En second lieu, plusieurs interlocuteurs ont fondé une famille en France. Les responsabilités qui incombent au chef de famille supposent de leur part un investissement plus important dans la société d'immigration (stabilisation dans l'emploi, scolarisation des enfants, naturalisation, etc.). Ces deux facteurs contribuent à désengager certains enquêtés de la société malienne et à faire de leur immigration en France une immigration définitive. Ce désengagement ne remet-il pas en cause le maintien et la reproduction du groupe familial originel dans la hiérarchie des positions sociales maliennes ?

Bibliographie

- AGENCE NATIONALE POUR L'EMPLOI (ANPE) [2008], « Rapport d'analyse situationnelle annuelle du marché du travail 2007 », *Rapport de l'ANPE réalisé en collaboration avec AFRISTAT dans le cadre du Projet LMIS – ACBF « Amélioration des données statistiques du marché du travail et le renforcement de la gestion de l'information et des systèmes de suivi de la pauvreté en Afrique »*, Bamako, 58 p. : http://oef-mali.org/index2.php?option=com_docman&task=doc_view&gid=48&Itemid=32 (page consultée le 25 avril 2014).
- ANTOINE P., PICHE V. [1994], « L'insertion urbaine à Bamako et Dakar : les jeunes vivent la crise, leurs aînés la supportent », *Pop Sahel*, n° 21, p. 48-51.
- AUTHIER J.-Y., GRAFMEYER Y. [2008], *Sociologie urbaine*, Paris, Armand Colin, 128 p.
- BALANDIER G. [1985], *Anthropologiques*, Paris, Livre de poche, 319 p.
- BALANDIER G. [2004], *Sens et puissance*, Paris, PUF, p. 269.

11. Pour reprendre l'exemple des frères D., les transferts financiers ont – depuis le décès de leurs parents – diminué de moitié, passant de 500 euros à 250 euros par mois.

- BAUMANN E. [2003], « Marchés du travail, réseaux et capital social, le cas des diplômés de l'enseignement supérieur au Sénégal », in LEIMDORFER F., MARIE A., *L'Afrique des citoyens, sociétés civiles en chantier (Abidjan, Dakar)*, Paris, Karthala, p. 219-292.
- BIGOT R. [2007], « Le baromètre des solidarités familiales en France », *Collection des rapports*, n° 246, Juillet, p. 1-70.
- BOURDIEU P. [1978], « Classement, déclassement, reclassement », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 24, p. 2-22.
- CASTLES S., KOSACK G. [1973], *Immigrant Workers and Class Structure in Western Europe*, New York, Oxford University Press, 514 p.
- CHAUVEL L. [2006], *Les Classes moyennes à la dérive*, Paris, Seuil, 108 p.
- CICCHELLI V. [2001], *La Construction de l'autonomie. Parents et jeunes adultes face aux études*, Paris, PUF, 228 p.
- DÉPARTEMENT OBSERVATOIRE DE L'EMPLOI ET DE LA FORMATION (DOEF) [2007], *Bilan de l'emploi 2007*, Bamako, Ministère de l'Emploi et de la Formation professionnelle, Agence nationale pour l'emploi, 40 p.
- DEWITTE P. [2005], « "La présence africaine en France", problèmes politiques et sociaux, les immigrés dans la société française », *La Documentation française*, n° 914-919, p. 36-38.
- DIAKITE D. [2000], « La crise scolaire au Mali », *Nordic Journal of African Studies*, vol. 9, n° 3, p. 6-28.
- DIAMBOMBA M. [1980], *La Réforme Scolaire au Mali : essai d'analyse des facteurs qui atténuent ses résultats*, Québec, Université Laval, Faculté des sciences de l'éducation, 86 p.
- DIOP M. [1985], « Le Mali », *Histoire des classes sociales dans l'Afrique de l'Ouest*, tome 1, Paris, L'Harmattan, 265 p.
- DUBET F., DURU-BELLAT M. [2006], « Déclassement, quand l'ascenseur social descend », *Le Monde*, 23 janvier.
- DUMESTRE G. [2000], « De la scolarité souffrante », Helsinki, *Nordic Journal of African Studies* vol. 9, n° 3, p. 172-186.
- ELIAS N. [1975], *La Dynamique de l'occident*, Paris, Calmann-Levy, Pocket, 320 p.
- GÉRARD E. [1992], « Entre État et populations : l'école et l'éducation en devenir », *Politique africaine*, n° 47, p. 59-69.
- HÉRAN F. [2004], « Cinq idées reçues sur l'immigration », *Population et sociétés*, n° 397, janvier, p. 1-4.
- ILIFFE J. [1997], *Les Africains, histoire d'un continent*, Paris, Flammarion, 459 p.
- INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE (INS) [2011], « État et structure de la population », *4^e recensement général de la population et de l'habitat du Mali (RGPH-2009), Analyse des résultats définitifs*, thème 2, Bamako, Ministère de l'Économie, du Plan et de l'Intégration, Fonds des Nations Unies pour la population, 119 p.
- LAHIRE B. [1995], *Tableaux de familles. Heurs et malheurs scolaires en milieux populaires*, Paris, Gallimard/Le Seuil, 303 p.
- LE PAPE M., VIDAL C. [1987] « L'école à tout prix. Stratégies éducatives dans la petite bourgeoisie d'Abidjan », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 70, p. 63-73.
- MAHUT D. [2012], *Les Bamakois Diplômés de Paris*, Thèse de doctorat en sociologie, Paris, Université Paris Descartes, 421 p.

- MARIE A. [2002], « Une anthropo-logique communautaire à l'épreuve de la mondialisation. De la relation de dette à la lutte sociale (l'exemple ivoirien) », *Cahiers d'études africaines*, n° 166, p. 207-256.
- MAUSS M. [2007], *Essai sur le don*, Paris, PUF, 249 p.
- MEILLASSOUX C. [1992], *Femmes, greniers et capitaux*, Paris, L'Harmattan, 251 p.
- PEUGNY C. [2009], *Le Déclassement*, Paris, Grasset, 173 p.
- UNESCO [1998], *Rapport mondial sur l'éducation*, Paris, Éditions de l'Unesco, 174 p.
- VUARIN R. [1991], « Solidarité, parenté et urbanisation à Bamako : choix des unités d'enquête », *Études maliennes*, n° 45, p. 23-43.
- WIRTH L. [2009], « Le phénomène urbain comme mode de vie », in JOSEPH I., GRAFMEYER Y., *L'École de Chicago. Naissance de l'écologie urbaine*, Paris, Flammarion, p. 255-281.

Argent russe, cérémonies tadjikes : faire et défaire les liens

Juliette Cleuziou*

Depuis son indépendance suite à la chute de l'Union soviétique en 1991 et la guerre civile de 1992-1997, le Tadjikistan est un pays pauvre avec de forts taux de chômage et des flux migratoires vers la Russie de plus en plus importants chaque année [IOM, 2011 ; Olimova, 2010 ; Thorez, 2007]. Nombreuses sont les familles dont les époux et les fils partent en Russie pour gagner leur vie et celle de leurs proches, au point que les remises de fonds représentent plus de la moitié du PIB du Tadjikistan, jusqu'à 68 % en 2008 [Umarov, 2010, p. 16]. L'argent « gagné » est l'un des critères par lequel on peut mesurer plusieurs aspects de la migration : est-elle réussie, et que signifie et qu'implique la réussite pour ceux restés au pays ? Les relations avec les parents ou l'épouse sont-elles maintenues ? Certains hommes partent des années durant et ne rentrent qu'un mois ou deux par an lorsqu'ils le peuvent, contribuant au développement d'une société où les pères et maris sont souvent absents [Thorez, 2007] : l'argent est ainsi l'un des liens qui maintiennent la communication entre les migrants et leur famille. Cela ne signifie pas qu'*a contrario*, un homme qui n'envoie pas d'argent coupe nécessairement les liens familiaux. Mais il est nécessaire d'interroger le sens de l'argent dans la migration : au-delà de l'aspect purement financier ou économique, la dimension sociale et symbolique des remises de fonds et leur insertion dans un système d'échange dans le pays de réception doivent être explorées pour mieux comprendre l'enjeu des mobilités elles-mêmes.

Les remises de fonds servent dans une très large mesure à financer la consommation quotidienne (les produits alimentaires en particulier), et, dans une moindre mesure, les occasions spéciales (mariages, funérailles, etc.), c'est-à-dire les cérémonies familiales¹. Partant de ce constat, l'objectif de cet article est de montrer que les fonds envoyés avant tout par les hommes à leurs parents ou à leur épouse mettent en jeu, d'une part des questions économiques et des logiques sociales de

* Doctorante en anthropologie associée au LESC. Paris Ouest Nanterre La Défense.

1. Une enquête statistique menée en 2010 auprès de 3 133 foyers tadjiks indique les résultats suivants concernant l'usage des remises de fonds (les personnes interrogées pouvaient choisir plusieurs réponses) : « Daily consumption » : 94 %, « Special occasions (mariages, funerals, etc.) » : 13 %, « Study » : 11 %, « durable goods (car, TV, etc.) » : 7 %, remboursement d'un emprunt : 7 % [TajStat, 2011, p. 14].

l'échange, particulièrement de distribution de biens et d'autre part, des relations générationnelles et de genre au sein des familles transnationales. Ces enjeux se cristallisent notamment au moment du mariage, celui du migrant ou d'un autre membre de sa famille, et de manière générale lors de l'organisation des repas de fête, les *ma'raka*². L'argent envoyé de Russie rend possible l'organisation d'un rituel social dont le caractère plus ou moins fastueux permettra à la famille de maintenir un réseau social d'entraide.

Mon propos s'appuie sur des exemples de cérémonies (mariage, démonstration de la dot appelée *tuqzbinon*, etc.) observées dans la capitale, Douchanbé, et dans la région rurale du Darvoz, entre mars 2012 et mars 2013 au sein de populations sunnites du Tadjikistan³. Des entretiens et des discussions informelles ont accompagné ces observations, auxquelles s'ajoutent les commentaires recueillis lors de nombreuses séances de visionnage de DVD de mariages. Je présenterai l'importance des migrations dans le financement des cérémonies dans lesquelles le faste et l'abondance jouent un rôle majeur. L'argent des migrations est en effet nécessaire pour l'accomplissement d'un devoir social qui met en jeu une série de relations entre une famille et ses réseaux de sociabilité, mais aussi entre les membres de cette famille. J'interrogerai dans un premier temps les liens entre migrations en Russie, envois d'argent et prodigalité cérémonielle au Tadjikistan comme les facettes d'un même devoir social ; dans un second temps, je montrerai comment l'argent des migrations peut être le support ou l'objet de négociations dans les relations au sein de la famille, tout particulièrement les relations entre parents et fils, entre beaux-parents et belles-filles et entre époux.

Usages de l'argent des migrations et réseaux d'entraide

La fin de l'Union soviétique en 1991, ainsi que la guerre civile – qui a été l'occasion d'affrontements entre groupes politico-régionaux entre 1992 et 1997 – ont contribué à appauvrir le pays, à en désorganiser les structures sociales et économiques, créant un contexte propice à l'émigration de nombreux de ses citoyens. Cette émigration s'est accentuée à la fin des années 1990 et a suivi depuis une courbe ascendante. La Russie est le pays de destination de plus de 95 % des migrants tadjiks, bien que les chiffres varient selon les études [IOM, 2011].

Migrer en Russie, une vocation masculine ?

« Quartier périphérique de Douchanbé, 18 heures. Les allées entre les immeubles sont peuplées d'un nombre incroyable d'enfants, les petits garçons jouant souvent au foot et les filles à la corde à sauter. Certaines femmes sont regroupées, assises

2. Repas organisés en l'honneur de quelqu'un et pour lesquels sont en général conviés des voisins et des parents proches.

3. La population du Tadjikistan est musulmane dans son ensemble, mais se répartit en deux groupes, l'un, sunnite hanafite (très majoritaire) et l'autre, chiite ismaélien. Pour des raisons que je ne détaillerai pas ici, les populations ismaéliennes présentent des différences culturelles et religieuses importantes avec les Tadjiks sunnites. L'analyse présentée ici ne porte que sur ces derniers.

sur un banc ou sur les perrons des barres d'immeubles horizontales qui caractérisent la plupart des quartiers périphériques de la capitale. En fait, les hommes pour la plupart ne sont plus là : beaucoup sont partis travailler en Russie. La saison a commencé. » (Notes personnelles, avril 2012)

Partir en Russie depuis le Tadjikistan est un fait masculin à 93 % selon Brown, Olimova, Boboev [2008, p. 46]. Si l'on peut noter une relative féminisation des migrations ces dernières années [Khusenova, 2010], le pourcentage de femmes parmi les migrants dépasse rarement les 10 %. Parmi ces femmes, beaucoup partent pour rejoindre leur mari, pour travailler ou non. Celles qui partent de leur propre initiative sont encore loin de représenter une part significative de la population féminine émigrante. Les migrations masculines sont souvent saisonnières : entre le printemps et l'automne, l'absence d'hommes entre 18 et 50 ans dans les villages et dans certains quartiers de la capitale est frappante. « Il ne reste que des enfants, des femmes et des vieillards ici. Que faire d'autre que de partir en Russie ? Ici, il n'y a que des rochers et des cailloux, c'est tout. » (Komron⁴, 67 ans, Darvoz.)

Les motivations pour partir sont évidemment multiples et s'entrecroisent : subvenir aux besoins quotidiens, financer une cérémonie, rembourser des dettes, construire une maison, payer des études ou des soins médicaux, etc. Mais elles se résument dans une large mesure par la phrase « Gagner plus d'argent » : c'est ce qu'ont répondu 93,9 % des migrants rentrés au pays lors de l'enquête de l'Agence tadjike de statistiques en 2010 [TajStat, 2011, p. 8, note 1]. La faiblesse des activités productives dans le pays – la plupart des usines ne fonctionnent plus depuis 1991 –, la corruption largement répandue pour l'obtention d'emplois dans la fonction publique, la pression foncière, l'important taux de chômage et les bas salaires – 8,40 USD⁵ par mois en 2000 selon les chiffres de la CEI cités par Thorez. [2007, p. 63] – contribuent à miner les opportunités d'activités salariées. À cela s'ajoute, pour de nombreux jeunes hommes, l'idée qu'ils se font de la Russie comme d'un pays où l'on peut « partir à l'aventure » – Komron ajoute « Ils partent souvent avec des amis d'école ou de l'université » – et où on peut être indépendant [Massot, 2009]. Si ces discours sont à prendre avec précaution, il est vrai que les jeunes hommes qui migrent vivent pour la plupart leur première expérience de relative autonomie : ils gagnent souvent leur propre argent, même si c'est peu, partagent leur logement non plus avec la famille, mais avec des connaissances ; leurs activités se trouvent hors de portée du contrôle direct de leurs parents [Cleuziou, 2011]. Néanmoins, les migrants partent très rarement seuls et il y a toujours quelqu'un pour les accueillir à leur arrivée, les aider à trouver du travail ou un logement. Les migrants tadjiks en Russie se retrouvent souvent entre eux, mais la distance géographique peut permettre une relative mise à distance des responsabilités familiales.

4. Tous les prénoms ont été changés.

5. Le dollar est utilisé comme monnaie d'échange et sert de référence au quotidien.

Les cérémonies tadjikes : des dépenses extravagantes ?

Qu'il soit motivation initiale ou nécessité survenue avec le temps, le financement des rites de passage, tels que la circoncision ou le mariage, constitue un moment clé des relations entre les migrants et leur famille. Selon J. Thorez, après 1991 « [...] les populations d'Asie moyenne ont élaboré des stratégies de reproduction sociale fondées sur une extraversion de l'accumulation du capital plutôt que sur une intensification de l'exploitation de l'appareil productif local et une modification des mises en valeur agricoles. » [2007, p. 64] L'argent de la migration semble en effet investi dans les cérémonies des cycles de vie plutôt que dans des activités productives. Prenons l'exemple du mariage. Son coût peut varier du simple au triple d'une région à l'autre et d'une famille à l'autre. En milieu rural, au nord-ouest de Douchanbé, par exemple, on considère qu'il faut en moyenne entre 2 000 et 5 000 USD pour financer un mariage, tandis qu'à Douchanbé, ces sommes sont souvent comprises entre 3 000 et 10 000 USD⁶. Parallèlement, un travail dans la construction en Russie, à Saint-Pétersbourg par exemple, permet de gagner entre 500 \$ et 2 500 \$ mois selon les situations⁷. Le mariage représente ainsi une dépense très importante pour les familles.

En effet, même s'il y a autant de manières de faire que de villages au Tadjikistan, le trousseau de la fiancée est toujours « la démonstration publique d'un statut social », car « (s)a taille et (s)a qualité manifestent la richesse et le prestige de la famille de la fiancée⁸ » [Rheubottom, 1980, p. 227-228]. Une jeune fille doit aujourd'hui préparer un trousseau d'un ou deux coffres en bois, appelés *sanduk*, remplis de vaisselles, de vêtements et de cosmétiques qu'elle emportera dans sa belle-famille. S'y ajoutent une vingtaine de couvertures et de matelas fins qui servent au quotidien (*kourpa* et *kourpatcha*), des oreillers, des robes de toutes sortes, des paires de chaussures différentes et des bijoux en or. Selon la richesse des familles, on peut aussi acheter une télévision, un lecteur DVD, un ensemble lit-coiffeuse-armoire (vendus en kit en provenance de Chine ou de Turquie pour environ 1 300 USD), des tapis, un frigidaire, un four à micro-onde... Du côté de l'époux, les sommes sont également importantes puisqu'il est censé fournir l'appartement ou la chambre dans laquelle vivront les époux, ce qui engage souvent à des travaux ; il doit par ailleurs payer le *qalyng*, « le prix de la mariée » – ou donner son équivalent en espèces – qui se compose de nos jours de produits alimentaires (viande, riz, huile, sucre, farine), de coupons de tissus ainsi que d'une somme en liquide⁹ apportés à la famille de sa fiancée ; enfin, il doit organiser la fête du mariage ou louer les services d'un restaurant.

6. Données personnelles. 2012-2013. Les sommes mentionnées pour les mariages correspondent aux sommes relevées pour des mariages s'étant déroulés au cours des dix dernières années.

7. Lorsqu'ils ont un travail. Mais répartis sur l'ensemble de la période migratoire, les salaires mensuels moyens équivalent plutôt à 400-500 USD [Khakimov, Mahmadbekov, 2009].

8. Sauf indication contraire, toutes les traductions dans le texte sont de l'auteur.

9. Cette 3^e composante – en argent – du *qalyng* est une somme donnée en compensation du lait maternel (*shirpuli* ou *khakishir*) [Kisliakov, 1959 ; Poliakov, 1992]. Elle est aujourd'hui souvent comprise entre 100 et 300 USD selon les familles et les régions : c'est une somme symbolique qui n'a rien à voir avec ce qu'était le *qalyng* avant et pendant la période soviétique – beaucoup plus élevé, pouvant correspondre à

La prodigalité caractéristique des rituels n'est pas nouvelle. À l'époque soviétique, les mariages pouvaient aussi être fastueux : c'était l'une des rares occasions pour les familles aisées de montrer leurs richesses sans être accusées d'individualisme ou de cupidité. Elles distribuaient à cette occasion des cadeaux et beaucoup de nourriture, affirmant ainsi un statut social élevé et s'assurant le soutien d'un certain réseau social [Ruffier, 2011, § 48]. L'accès aux biens pouvait être limité et la compétition pour les riches mariages pouvait pousser les gens à se priver pendant des années de biens de base [Poliakov, 1992, p. 53-58]¹⁰. Plus que la fin de l'URSS, c'est la guerre civile qui provoqua une réelle rupture dans les modalités et dépenses de mariage : l'austérité était de rigueur car il fallait marier ses enfants, et surtout ses filles, le plus rapidement possible, « à n'importe quel prix, même le plus bas », de peur notamment qu'elles ne soient déshonorées par les combattants avant d'être mariées (la virginité avant le mariage étant extrêmement valorisée socialement). Roshanak commente :

« Quand je me suis mariée en 1992, c'était la guerre civile [...] Ils (son mari et sa famille) sont venus à la maison, on a mangé et c'était tout. Et puis il m'a emmenée chez lui. Il m'a apporté quelques robes, mais pas beaucoup, pas comme aujourd'hui. Et moi-même j'ai apporté peu de choses pour la maison. Je n'avais ni télévision, ni parabole, ni canapé. J'avais des kourpatcha, mais je n'avais même pas de bijoux en or, j'avais de simples boucles en argent. Ça m'était égal, je ne me disais même pas que je pouvais avoir honte devant ma belle-mère, parce que c'était la guerre civile. »

La guerre civile a rendu les cérémonies de mariages expéditives [Roche, Hohmann, 2011]. Les dépenses de mariage ont à nouveau augmenté sitôt la guerre finie, à la faveur d'une sensible amélioration des conditions de vie au début des années 2000 et à l'image de ce qui se passait dans d'autres pays d'Asie centrale après la période de transition post-indépendance [Reeves, 2012]. Cette augmentation des dépenses n'est d'ailleurs pas approuvée par tout le monde :

« On peut faire un mariage avec peu d'argent, ce n'est pas la peine de dépenser quand on n'a rien ! Mais il y a des gens qui quand ils n'ont rien, se disent "On va faire un mariage et montrer qu'on a tout". Alors ils prennent un crédit à la banque et tout ça. Mon père, quand il a voulu se marier, il a acheté une pastèque et il l'a donnée au père de ma mère. Il a emmené ma mère chez lui et c'était fait. » commente Nouriddin, cinquantenaire vivant à Darvoz.

Pourtant, Nouriddin a marié cette année son fils de 20 ans pour une somme avoisinant les 6 000 USD, « Parce qu'il faut faire comme les autres ». Ainsi les dépenses sont aujourd'hui importantes et elles entraînent de nombreuses familles à vivre frugalement après le mariage de l'un des leurs :

un an de salaire (le paiement du *qalyug* fut interdit pendant la période soviétique, mais n'a en réalité jamais disparu).

10. Il semble que se soit développée à l'époque soviétique une forme de noce de mariage appelée – encore aujourd'hui – « *tu'y-i komsomoli* », et qui désigne l'organisation d'un banquet en extérieur en plus d'un repas dans la maison. Cérémonie souvent coûteuse, car elle multiplie les frais de nourriture, elle impliquait la séparation de plusieurs espaces : un espace mixte et festif (dehors) d'un espace intérieur où les sexes étaient séparés et où la musique n'était pas forcément présente.

« On économise des années, on donne tout à nos enfants, et nous on reste pauvre et sans rien, on mange du pain et des patates pendant des mois ! Mais que diraient les voisins sinon ? Surtout que je n'ai qu'une fille, alors si je ne lui fais pas un grand mariage, les gens vont parler. C'est pour cela que mon mari est parti pendant deux ans en Russie : de ce qu'il a gagné là-bas, tout est parti dans le mariage » (Nourbibi, Douchanbé).

Cérémonies de mariage et statut social

Le gouvernement présidé par Emomali Rakhmon promeut aujourd'hui un discours d'identité nationale qui s'appuie sur une conception traditionaliste de la famille et de la division des rôles sexuels [Direnberger, 2011]. Il tente aussi de contrôler les dépenses de mariage, considérées comme trop fastueuses depuis une loi passée en juin 2007, ce qui n'empêche pas les contournements : « Beaucoup de gens sont d'accord par principe avec cette loi... mais on a tous envie d'un grand mariage » (Roshanak). Faire un beau mariage, c'est faire un grand mariage. Pour donner une idée de la prodigalité qui caractérise ces cérémonies, je prendrai l'exemple de l'un des repas qui précèdent le mariage, qui est l'occasion du *tuqzbinon*¹¹ : il s'agit pour les parents de la fiancée de montrer le trousseau. Pour cela, ils invitent les voisines, des parentes et les futures alliées à venir prendre un repas.

« En juin 2012, je me rends à un repas de *tuqzbinon* dans un village du Darvoz. Il y a sept plats principaux différents. Les nappes sont par ailleurs couvertes de pain, de sucreries, de fruits, de jus de toutes sortes, pour donner un effet d'abondance réussi. Chacune des invitées – car c'est un repas de femmes – arrive avec soit un peu d'argent, soit une nappe nouée autour d'une bassine remplie de victuailles¹². Les parentes des futurs mariés apportent aussi des vêtements pour la fiancée. Après avoir mangé pendant deux, trois, quatre heures, chacune repartira avec son baluchon rempli d'autres produits que ceux qu'elle avait apportés, voire d'un foulard si elle est apparentée au fiancé. Il n'y a donc pas seulement distribution de la part de ceux qui organisent le repas, mais aussi échange de nourriture, de biens de consommation entre les plus proches. » (Notes personnelles, juin 2012)

Le *tuqzbinon* est l'une des étapes qui construisent la dimension sociale du mariage, dans laquelle le don – celui du repas caractérisé par sa prodigalité – et l'échange jouent un rôle majeur [Pétric, 2002, p. 134]. Cet échange est réalisé avec les parentes, les futures alliées et les voisines essentiellement. Le *tuqzbinon* n'est pas la seule occasion de préparer le mariage : « Quand les parents du fiancé de ma fille sont venus à la maison pour le 8 mars (journée de la femme), j'ai dépensé 200 \$ pour le repas et les cadeaux », dit Nilufar (Douchanbé). La nature n'aime pas le vide, les nappes tadjikes non plus : l'abondance est un élément clé de n'importe quelle cérémonie et participe de la mise en scène de l'identité sociale [Pétric, 2002 ; Ruffier, 2007]. Mais cet investissement social nécessite un apport

11. Cette étape peut avoir un nom différent (*latabiori* par exemple : « Où l'on apporte les biens ») voire des modalités différentes selon les régions du pays (l'accent peut être mis sur ce qu'apporte la famille du fiancé), mais le principe est le même : la démonstration publique de l'échange de cadeaux entre les deux familles.

12. En tadjik, ce baluchon est désigné soit par la bassine en aluminium (*karzon*) remplie de nourriture, soit par la nappe qui l'entoure (*dastarkhon*).

économique important : l'abondance de biens dans les cérémonies permet, à la fin, une redistribution par les hôtes aux invités des « restes » de la fête, assurant une circulation des biens, consommables surtout, créant « une solidarité entre égaux » [Ruffier, 2011, § 32]. Mais pour qu'il y ait circulation, il est nécessaire d'avoir du surplus. Et pour ce surplus, il faut de l'argent. Ainsi, un rituel financé par la migration ne permet pas simplement de mesurer la réussite de la migration, mais aussi l'importance du réseau social dans lequel sont impliqués l'individu et sa famille : « Tandis que les mariages sont des moments cruciaux de la reproduction sociale, les noces de mariages sont centrales dans la performance et la production des identités sociales et du sentiment d'appartenance » [Johnson, Abu Nahleh, Moors, 2009, p. 15].

S. Roche et S. Hohmann [2011, p. 119] distinguent trois éléments dans les mariages tadjiks : le mariage civil (désigné par le nom de l'acte d'enregistrement, ZAGS), pas toujours effectué ; le mariage religieux, appelé *nikoh*, célébré en présence d'un mollah ; la fête de mariage à proprement parler, le *tu'y*. Cette dernière est la plus révélatrice des transformations sociales, car elle constitue « la démonstration publique de l'orientation idéologique du fiancé et de sa famille (qu'ils soient strictement islamiques ou relativement modernes, en termes tadjiks) » [*ibid.*]. De ce fait, son déroulement est nécessairement influencé par le contexte socio-économique et politique dans lequel elle se déroule [Johnson, Abu Nahleh, Moors, 2009]. Aussi l'accroissement des dépenses pour les fêtes de mariage – ainsi que pour d'autres cérémonies des cycles de vie – depuis la fin de la guerre civile peut-il s'interpréter non seulement comme la nécessité d'affirmer une appartenance régionale, politique et sociale, mais aussi, et peut-être surtout, comme la nécessité d'entretenir un réseau social local [Pétrie, 2002 ; Reeves, 2012]. Le pays demeure dans une situation économique et politique relativement fragile et la migration n'est pas toujours couronnée de succès ; il faut dès lors s'assurer par tous les moyens d'un filet de sécurité socioéconomique que l'entraide au sein des réseaux de sociabilité régionaux ou de quartier peut fournir. L'augmentation des dépenses peut dès lors être interprétée dans certains cas comme une intensification des réseaux d'entraide par l'obligation mutuelle. La faiblesse des investissements financiers dans d'autres activités que les dépenses quotidiennes, ainsi que l'ostentation cérémonielle, suggèrent que l'économie des foyers et de la migration est, dans une large mesure, tournée vers le financement des rituels : ceux-ci donnent à voir et actualisent les réseaux d'entraide basés sur la parenté, le voisinage ou le milieu professionnel [Pétrie, 2002 ; Moya, 2011]. Cependant, le réinvestissement de cet argent peut être sujet à concurrence entre les différents membres de la famille des migrants. Le fait de recevoir l'argent, de manière pratique, assure une position spécifique au sein de la famille, en particulier de pouvoir de décision et de gestion.

Des tensions liées à la migration : dette parentale et négociations familiales

La « dette originaire » : le lien parental

Dans un numéro spécial de revue sur *Les Usages de l'argent*, P. G. Solinas affirmait que « La dette précède l'argent [...] » et que ce dernier « [...] est l'expression formelle du crédit et du débit » et non pas l'inverse [1994, p. 2]. L'histoire des frères de Mufazal permet d'illustrer ce propos dans le contexte tadjik :

« Le frère aîné de Mufazal réside dans la région de Moscou depuis douze ans. Il n'appelle que très rarement sa famille au Tadjikistan et il n'envoie que très peu d'argent. Il s'est marié en Russie et a trois enfants. Le deuxième frère, quant à lui, est parti cinq ans plus tôt. Il est revenu deux ans auparavant pour se marier au Tadjikistan, comme cela se fait souvent, avec une femme tadjike. À peine marié, il est reparti sans que sa femme soit enceinte et il s'est marié une deuxième fois avec une femme russe, dont il a aujourd'hui un enfant. Il n'appelle presque plus non plus, mais Mufazal, elle, l'appelle. Ils ont encore de bons rapports. Et lorsqu'elle lui reproche de ne pas assez souvent appeler leur mère "qui les a élevés, nourris, envoyés à l'école", il lui répond : "Je n'appelle pas parce notre mère me demande chaque fois de l'argent, elle ne parle que d'argent et je n'en ai pas." » (Notes personnelles, mai 2012)

La « dette originaire » dont parle Solinas est incarnée pour Mufazal dans le lien parental, tout particulièrement le lien maternel. Au nom de ce lien, un fils devrait aider financièrement et au moins moralement (en téléphonant, par exemple) ses parents. Si l'aîné s'est complètement désengagé vis-à-vis de sa famille, le deuxième frère a en partie accompli son devoir : il s'est marié au Tadjikistan, permettant à sa mère d'avoir une belle-fille (une aide) à la maison. Mais il n'a pas eu d'enfant de cette épouse et son fils russe n'est pas en contact avec sa famille tadjike. Il refuse donc de s'inscrire dans le cycle de reproduction de la famille. Ce que Mufazal reproche à son frère, c'est de ne pas « payer sa dette » vis-à-vis de leur mère. En réaction, ce que son frère reproche à leur mère est de ne parler que d'argent, de ne médiatiser leur relation que par l'argent de la migration et de faire peser trop de responsabilités sur ses épaules alors qu'il vit difficilement en Russie. Ce cas particulier est d'autant plus révélateur que selon une étude de 2011, 70 % des migrants seraient les fils des chefs de famille [TajStat, 2011, p. 10].

L'idée de la dette vis-à-vis des parents joue un rôle important dans la manière dont sont conçues les relations parents-enfants. Selon Mounira, épouse de migrant et vivant à Douchanbé, le lien parental constitue un objectif de vie : « Nos parents ont vécu pour nous à l'époque, c'était pour nous qu'ils faisaient des efforts, ils nous ont nourris, logés, élevés, et maintenant c'est à nous de le faire pour nos enfants. Nous vivons pour nos enfants ici ». Mais pour les familles transnationales, les difficultés à « faire famille » sont constantes : les longues absences peuvent creuser la distance émotionnelle et affective entre un père et ses enfants, entre un mari et sa femme.

Alors que les migrations sont conçues par les familles et les migrants comme une alternative au manque d'opportunités au Tadjikistan, elles sont aussi

considérées par ceux qui restent comme une manière pour les hommes de « payer leur dette » : vis-à-vis de leurs parents et de leur propre famille. Mounira explique : « Mon mari veut maintenant que mon fils aille travailler avec lui, mais moi, je ne veux pas [...] C'est à mon mari de nourrir sa famille, pas à son fils de 17 ans, il est encore trop jeune. » Les migrants qui partent en Russie le « doivent » à leur famille, particulièrement à leurs parents : une dette de vie ne peut être ni remboursée ni annulée ; l'annulation de la dette peut au contraire être synonyme de rupture familiale [Rospabé, 1995]. Or le maintien du lien filial s'avère d'autant plus nécessaire pour les parents qui vieillissent au Tadjikistan que les individus ne sont plus soutenus par le système de services publics mis en place à l'époque soviétique, aujourd'hui démantelé et peu efficace¹³.

Recevoir l'argent : de la co-résidence à la concurrence

Les sommes envoyées au pays, la plupart du temps par la banque ou des opérateurs spécialisés [Umarov, 2010, p. 25] varient largement d'une ville (de Russie) à l'autre, d'un travail à l'autre, d'une famille à l'autre. À Douchanbé, les sommes relevées variaient de 15 à 500 USD par mois. La régularité de l'envoi n'est pas non plus une règle : « Lorsque j'ai besoin d'acheter quelque chose, j'appelle mon mari, je lui dis "Je veux acheter un nouveau réfrigérateur" par exemple, alors il me demande combien c'est, s'il n'y a pas moins cher, et après il m'envoie la somme nécessaire et il me fait confiance pour le choisir. Pareil pour les vêtements des enfants. » (Roshanak)

Le nom et le numéro de passeport du destinataire de l'argent permettent à ce dernier de le récupérer¹⁴. L'un des enjeux des relations au sein de la famille est de savoir qui peut recevoir cet argent : cela dépend en grande partie du mode de résidence de la famille. En milieu rural, mais aussi dans les maisons en ville, les épouses de migrants résident avec leurs beaux-parents, de manière quasi systématique si elles n'ont pas d'enfant, et très fréquemment lorsqu'ils sont petits, jusqu'à l'acquisition d'un appartement ou d'une maison en propre¹⁵. Dans ce cas, le père ou la mère sont mandatés pour recevoir l'argent et l'épouse ne l'est pratiquement jamais¹⁶ : la *kelin*, la bru, doit répondre aux besoins de ses beaux-parents, accomplir les tâches domestiques quotidiennes les plus difficiles avant de devenir, par l'effet conjoint de l'âge, des naissances et des alliances, maîtresse de maison et/ou belle-mère à son tour [Kasymova, 2007]. En attendant, elle ne prend pas part aux décisions liées à la gestion du foyer et est à la charge de ses

13. L'accès gratuit aux services publics n'existe plus depuis la fin de l'URSS.

14. La détention d'un passeport est nécessaire. Or de nombreuses femmes n'en ont pas, soit parce qu'elles n'en ont jamais eu l'utilité, soit parce que leurs maris préfèrent ne pas leur en faire faire (c'est un moyen d'être sûr qu'elles ne partent pas).

15. Au Tadjikistan, en théorie, c'est le plus jeune fils qui hérite de la maison de ses parents (principe d'ultimogéniture). Mais le phénomène migratoire ou la volonté d'habiter en ville peuvent transformer la répartition de l'héritage parental.

16. Il arrive évidemment que l'autorité des beaux-parents soit contournée et que le mari envoie de l'argent en secret à son épouse.

beaux-parents. Dans les appartements des milieux urbains, il n'est pas rare de rencontrer des familles nucléaires où les épouses gèrent elles-mêmes l'économie du quotidien, en particulier en l'absence de leur mari. Elles reçoivent directement l'argent issu de la migration, sans intermédiaire, mais souvent au compte-gouttes. Il est fréquent que les hommes en Russie économisent de leur côté, revenant au foyer par la suite avec les preuves « en roubles » de leur travail accompli.

Le mode de résidence, patrivirilocal ou néolocal, joue donc un rôle important dans les modalités d'envoi et de réception de l'argent, car il définit le ou la chef de foyer. L'argent des migrations contribue, dans un cas, à renforcer les relations familiales d'autorité en accentuant la dépendance socio-économique des femmes mariées vis-à-vis de leurs beaux-parents et dans l'autre cas, à transférer dans une certaine mesure les responsabilités du chef de foyer à l'épouse [Oso, Catarino, 1996]. Le fait de recevoir de l'argent issu de la migration n'est donc pas à l'origine d'une plus grande marge de manœuvre pour les femmes dans la gestion du foyer, mais généralement la conséquence de modes de résidence et d'alliance spécifiques qui autorisent cette relative autonomie. Mais, dans un second temps, la possibilité d'avoir de l'argent permet une plus grande autonomie dans la gestion du quotidien.

Malgré tout, une épouse vivant sans ses beaux-parents n'échappe pas toujours au contrôle de sa belle-famille. Quand je rencontre Sitora, 26 ans, elle a deux enfants en bas âge et vit dans son propre appartement à Douchanbé. Elle est au bord de la crise de nerfs : son mari qui travaille en Russie refuse de lui envoyer plus d'argent, car il en envoie à ses parents et à ses frères. Sitora exprime sa colère : « Je n'en peux plus de sa famille, elle nous étouffe mon mari et moi. Je ne peux même pas acheter des vêtements à mes enfants, et quand je demande à mon mari plus d'argent, il me dit que j'ai qu'à attendre l'année prochaine. » Les relations entre Sitora et sa belle-famille sont faites de contrôle et de méfiance : le mari de Sitora ne veut pas qu'elle sorte et les membres de sa famille à lui, qui habitent non loin, l'appellent dès qu'ils la voient dehors. Les relations parents-enfants et maris-épouses dans le cas des familles transnationales sont souvent caractérisées par ces formes de concurrence, qu'elles soient temporaires ou plus structurelles.

La concurrence entre « ceux qui restent » pour l'argent gagné en Russie se retrouve aussi dans les cas de mariages polygynes¹⁷ : Fatima est la deuxième épouse de son mari, parti en Russie pour nourrir ses deux familles. Sa coépouse, tadjike elle aussi et qu'elle n'a jamais rencontrée, a deux filles en âge d'être mariées. « Que pouvait-il faire d'autre [mon mari] que de partir ? Il faut bien qu'il les marie, il ne peut déjà pas leur payer d'études... Et en plus il faut qu'il nous nourrisse moi et nos deux fils. Pour l'instant, ce n'est pas le cas, heureusement que je travaille parce que je ne reçois rien de lui... » (Fatima, 27 ans, Douchanbé) La polygynie peut être aussi « transnationale » : il est fréquent que les hommes tadjiks aient des maîtresses, voire des femmes et des enfants en Russie [Khegai,

17. Bien qu'illégal au Tadjikistan, la polygynie est relativement répandue sous la forme de plusieurs mariages religieux (mais seul l'un d'entre eux peut être déclaré civilement).

2002]. En plus de la trahison ressentie par de nombreuses femmes tadjikes qui découvrent l'union de leur mari, le ressentiment est d'autant plus fort qu'une partie de l'argent gagné en Russie, qu'elles conçoivent comme devant leur revenir à elle et leurs enfants, est dépensé en faveur d'une autre famille.

Migrer en Russie : un moment de négociations parents-enfants ?

Le fait d'envoyer de l'argent, ou parfois même tout simplement d'être allé en Russie, peut être source d'autorité pour le migrant : la « dette originaire » [Solinas, 1994] qui engage les enfants vis-à-vis de leurs parents peut être supplantée par un capital monétaire suffisamment important. Les enfants peuvent non seulement envoyer de l'argent, mais aussi prendre part à des décisions telles que le mariage d'un frère, d'une sœur ou le leur, décisions pour lesquelles ils n'auraient pas forcément été consultés dans d'autres circonstances.

Au Tadjikistan, les émigrants ont en moyenne 32 ans et un quart d'entre eux ont moins de 24 ans [Khakimov, Mahmadbekov, 2009, p. 19]. Il y a, semble-t-il, un effet de surresponsabilisation des migrants qui partent en Russie : le fait qu'un membre de la famille soit en migration semble décourager les autres de s'engager dans un travail salarié [Abdulloev, Gang, Landon-Lane, 2011]. Dès lors, les migrants sont les « débiteurs » principaux lorsqu'il s'agit de financer un mariage ou un autre type de cérémonie : le caractère ostentatoire du mariage, et avec lui le statut social de la famille, est dans une certaine mesure assuré par l'argent gagné par les chefs de famille ou leurs enfants en Russie. Or l'expérience en Russie d'une relative autonomie hors du contrôle direct des parents, de relations amoureuses et sexuelles basées sur le choix individuel, d'activités quotidiennes différentes de celles connues au Tadjikistan, sont des éléments qui peuvent conduire les migrants à défier l'autorité parentale telle qu'elle est conçue dans la société tadjike¹⁸. Cet effet de surresponsabilisation, parfois difficile à assumer pour de jeunes hommes travaillant en Russie dans des conditions souvent précaires, peut aussi provoquer plusieurs types de réponses allant de la négociation (de l'alliance, de la résidence) à la rupture radicale des liens avec la famille. Ainsi que l'a observé A. Bathaïe pour les migrants afghans voyageant vers l'Europe, « Interrompre les liens permet de suspendre les attentes des membres de la fratrie, ou plus généralement de la famille, et de poursuivre ses aspirations personnelles. » [2011, p. 72]

La forte relation d'autorité qui existe normalement entre parents et enfants au Tadjikistan s'illustre habituellement dans le mariage : les parents choisissent l'épouse et la belle-famille de leurs enfants [Kisliakov, 1959 ; Poliakov, 1992]. Or, phénomène qui s'étend au Tadjikistan, on constate que des jeunes, de jeunes hommes en particulier, parviennent à affirmer leur choix vis-à-vis de leurs parents [Kasymova, 2007]. L'histoire de Saïdfullo va dans ce sens : parti travailler huit

18. De nombreux hommes tadjiks en provenance du milieu rural migrent en ville, notamment à Moscou ou Saint-Pétersbourg. On peut aisément imaginer l'ampleur du changement que cela crée dans leur vie quotidienne.

ans en Russie, il a réussi à financer avec son père les mariages de son frère et de sa sœur. Aujourd'hui, il a 29 ans, il est revenu étudier au Tadjikistan et ne veut pas se marier pour l'instant. À la simple question « et qu'en disent tes parents ? », il répond : « Mes parents ne me disent rien du tout. Après tout, j'ai payé le mariage de mon frère et de ma sœur, ils ne peuvent m'obliger à rien. Je me marierai avec qui je veux, mais pour l'instant je n'ai trouvé personne qui me plaît. » Les injonctions familiales qui poussent les fils et les maris à émigrer en Russie renforcent les écarts de genre et de génération en insistant sur la nécessité pour les (jeunes) hommes d'assurer les revenus du foyer [Kasymova, 2007]. La migration, qu'elle soit en cours ou passée, présente ainsi ce paradoxe d'être la conséquence d'une « dette de vie » vis-à-vis des parents tout en permettant aux jeunes hommes d'affirmer des choix plus individuels. Elle contribue ainsi à maintenir les parents et les épouses dans un système d'entraide local, à renforcer le modèle familial patriarcal (autorité des aînés, autorité des hommes) tout en permettant aux migrants de s'y soustraire pour un temps plus ou moins long.

Pour empêcher l'éloignement définitif des fils, l'une des stratégies adoptées par les parents est de les marier au Tadjikistan [Roche, Hohmann, 2011]. Ce que Mufazal reproche aujourd'hui à sa mère, c'est d'avoir laissé partir le troisième frère alors qu'il n'était pas marié. Les deux autres sont déjà partis pour ne jamais revenir. Le troisième, selon Mufazal, fera la même chose : « Il n'est pas marié, il n'a rien ici, il ne reviendra pas, il se trouvera une femme là-bas et s'y installera. Et nous, on fera quoi ? » Le mariage constitue un moment clé de la reproduction non seulement de la famille, mais aussi des rapports d'autorité entre parents et enfants. Refuser le mariage tadjik, c'est en quelque sorte refuser l'autorité parentale, mais aussi souvent une grande partie des obligations sociales qui y sont liées (participer aux cérémonies familiales, aux cadeaux, aux rassemblements, etc.). Il arrive cependant que le mariage ne suffise pas pour « garder » les fils, entraînant parfois des réactions parentales extrêmes.

De la conversion de l'argent à la rupture de l'alliance

La « conversion » de l'argent, une histoire de femmes ?

Tandis que partir en Russie apparaît comme un nouveau vecteur d'identification masculine, « un rite de passage par lequel s'accomplit la maturité sociale » [Roche, Hohmann, 2011, p. 121], que la migration soit réussie ou non, les symboles promus par le gouvernement comme caractéristiques de l'identité féminine au Tadjikistan, s'opposent en tout point à cette mobilité : femmes, avant tout mères et épouses, leur rôle est de tenir la maison [Direnberger, 2011]. Les migrations ne sont pas « recommandables » aux femmes : c'est un dernier recours. Parmi les cas rencontrés, la majorité des femmes parties en Russie sont des épouses de migrants qui, là-bas aussi, « restent à la maison, ne travaillent pas, s'ennuient et sortent à peine de chez elles » commente Adiba, 27 ans, à son retour de Moscou. Bien que cette affirmation doive être nuancée par des pratiques féminines de travaux à domicile en Russie (cuisine, couture, etc.) ou de commerce ambulante

(prêt-à-porter, cosmétiques, etc.), l'argent des migrations est, la plupart du temps, gagné par les hommes et reçu en partie par les femmes. Pourtant, comme on l'a vu, cet argent doit permettre l'organisation de cérémonies à forte connotation sociale dont la plupart sont essentiellement féminines ou souvent conçues comme telles [Roche, Hohmann, 2011, p. 124]. Nouriddin, précédemment cité, commente ainsi les échanges de biens durant les cérémonies :

« Les femmes sont comme ça. Elles veulent garder les vieilles habitudes. C'est de l'échange de devises tout ça ! L'une apporte du pain et des bonbons, l'autre aussi. Quand tout le monde part, l'hôte de maison donne la boîte de bonbons de l'une à l'autre et réciproquement, et tout le monde est content ! On pourrait tout aussi bien donner cinq somoni¹⁹, pour les dépenses, bien manger, faire l'omin [prière] et repartir. Mais non, les femmes ici préfèrent échanger ce genre de devises. »

La condamnation morale du gaspillage ou de l'irrationalité des dépenses cérémonielles est le revers de la médaille du capital familial et social entretenu en grande partie par les femmes au travers des différentes cérémonies [Moya, 2011, p. 66]. Ces dernières ont l'apanage de l'échange de biens pendant les divers rituels, principalement de la nourriture et du textile. Il s'agit bien de convertir l'argent en biens consommables et redistribuables, et *a fortiori* en capital social. Si en ville, on constate que la redistribution passe souvent par le prêt de sommes d'argent plus ou moins importantes, l'organisation de repas reste un élément nodal des formes de sociabilité.

Enfin, l'usage de l'argent renforce les distinctions statutaires entre femmes au sein de la maison, tout particulièrement entre belle-mère et belle-fille lorsqu'elles résident ensemble. Comme souligné plus haut, le fait de recevoir l'argent renforce l'autorité domestique de la belle-mère, qui définit les dépenses à effectuer. Cela met aussi les belles-filles dans une situation de dépendance économique, voire de concurrence entre elles si elles sont plusieurs. Dans les cas où les épouses ont leur propre appartement, il n'est pas rare que leur mari refuse de leur indiquer les sommes qu'il envoie à ses parents : « À chaque fois que je lui demande, il me dit que ce ne sont pas mes affaires. Alors depuis j'arrête de lui poser la question. Et puis après tout, c'est vrai que ce sont ses affaires. » (Mounira, Douchanbé) Le cas de Mounira, comme celui de Sitora mentionné plus haut, suggère une forme de concurrence économique, explicite ou non, avec les beaux-parents, malgré la résidence séparée. L'usage de l'argent n'est donc pas seulement déterminé par le genre, mais aussi par les statuts sociaux et matrimoniaux des femmes, alors que la migration, au contraire, contribue à atténuer les distinctions de génération du côté des hommes par la négociation des relations d'autorité au bénéfice des fils.

19. En 2012, 1 USD = 5 TJS (somon tadjik). Dans ses propos Nouriddin sous-estime largement la somme d'argent nécessaire à l'apport d'un *dastarkhon*, qui coûte en général plutôt autour de 20 somoni.

Du manque d'argent à l'expulsion de la belle-fille : rupture de l'alliance

Lorsque certains fils suspendent ou rompent la relation avec leurs parents (en interrompant l'envoi d'argent voire toute forme de communication), cette « conversion » est rendue difficile ; la réaction parentale peut alors se traduire de manière radicale par l'expulsion de la belle-fille, au nom du manque d'argent. Même si le mariage avait été décidé par les aînés, l'expulsion de la belle-fille avec ses enfants, malgré l'appartenance de ces derniers au lignage du père, défait l'importance symbolique accordée au mariage et aux dépenses réalisées pour celui-ci. Cette pratique d'expulsion est généralement initiée par la belle-mère, qui répudie au nom de son fils. L'expulsion, qui pénalise les épouses en co-résidence avec leurs beaux-parents, est motivée en premier lieu par les manquements d'un fils qui ne peut pas ou ne veut pas envoyer d'argent. Les épouses concernées doivent rentrer chez leurs parents, ce qui peut être source de tensions du fait du manque de place ou de la concurrence entre les filles et les belles-filles de la maison. Dans la plupart des cas, les enfants restent à la charge de leur mère et il est assez rare que la famille paternelle leur apporte par la suite un soutien financier : au moment du mariage des enfants par exemple, ce sont souvent les grands-parents maternels qui assurent la reproduction sociale de la famille.

Les migrations masculines peuvent ainsi avoir un effet déstabilisant pour la société tadjike, notamment du fait de l'augmentation des divorces, auparavant assez rares [Kasymova, 2007] ; suite à ces divorces, les femmes qui ont déjà été mariées et dont le trousseau a déjà été financé une fois sont à nouveau « maria- bles » et elles retournent dans la maison parentale, à défaut d'autre solution. Or en principe, lorsque les parents marient leur fille, ils délèguent presque entièrement la responsabilité de l'entretenir à son mari. Après un divorce, celle-ci revient chez ses parents, souvent avec des enfants : « Vous croyez qu'une fois que vous avez marié votre fille, finis les problèmes ! Eh bien non, en fait c'est là que les problèmes commencent ! », commente la mère d'une épouse de migrant qui vient de connaître une situation d'expulsion. En outre, même les perspectives des épouses de migrants qui restent chez leurs beaux-parents – notamment en termes d'héritage de biens – sont quasi nulles si leur mari n'aspire pas à revenir au pays. L'absence du fils ou le fait qu'il se désengage vis-à-vis de ses parents et n'envoie plus d'argent peut fragiliser l'alliance contractée lors du mariage. Celle-ci peut être annulée à tout moment, car le fils qui a rompu avec ses parents envoie comme signe fort qu'il s'exclut de la reproduction familiale, qu'il s'extrait en quelque sorte de la relation d'endettement vis-à-vis de ces derniers [Rospabé, 1995]. Dès lors, son épouse peut apparaître comme « inutile », et sa belle-famille peut prendre la décision de la renvoyer chez elle.

Ainsi, la rupture de l'alliance d'un fils lorsque ce dernier rompt sa relation d'obligations vis-à-vis de ses parents est révélatrice de l'importance de l'argent comme liant social dans le cas de familles transnationales : l'argent des migrations est converti en biens échangeables ou distribuables. Lorsque l'argent vient à manquer, cela peut provoquer des ruptures, des discontinuités, dont l'expulsion de la

belle-fille peut être l'issue extrême. La « monétarisation généralisée des relations sociales » qu'analyse I. Moya dans un quartier de Dakar (Sénégal) [2011, p. 63] trouve un écho dans le contexte tadjik : les relations sociales et l'argent sont les deux faces d'une même médaille, et les logiques de continuité ou de rupture des unes, dépendent en partie des logiques de circulation et de distribution de l'autre.

Conclusion

« Avant on avait l'argent, mais pas les produits, aujourd'hui les magasins sont pleins, mais on n'a pas l'argent » : cette phrase d'un homme d'une soixantaine d'années résume bien, en creux, l'importance pour la société tadjike des migrations masculines vers la Russie. L'argent de la migration permet d'accéder à la consommation, l'accumulation de biens participant de l'ostentation rituelle. Mais au sein des familles transnationales, les ambitions sociales des différents membres peuvent diverger : d'une part, pour les migrants, la migration représente à la fois une opportunité d'accomplissement du point de vue personnel, familial et social ; d'autre part, pour ceux qui restent, elle répond à une nécessité de maintenir toute une série de relations sociales au niveau local pour s'assurer des formes d'entraide et de prestige. Dans ce cadre, un grand nombre de pratiques et de négociations sont possibles, qui illustrent la subordination plus ou moins importante selon les foyers de l'économie domestique au système cérémoniel, et de l'économie tadjike à l'économie russe. Les tensions autour de l'argent éclairent les logiques de distribution de biens comme ciment du lien social et des réseaux de solidarité locaux, qu'ils soient familiaux ou de voisinage. Elles en soulignent aussi les logiques de rupture. La migration des hommes, particulièrement des jeunes hommes, peut remettre en cause la stabilité recherchée par le maintien de ces réseaux : leurs choix individuels, la volonté et la possibilité pour eux de subvenir financièrement aux besoins de leur famille, le détachement vis-à-vis de l'autorité parentale, voire de certaines normes sociales tadjikes, sont autant d'effets vécus comme une menace par les parents et les épouses restés au pays – ce qu'illustre notamment le nombre croissant de divorces dans le pays. Par ailleurs, la migration tend à accroître les distinctions de genre. Le gouvernement utilise dans sa rhétorique les dichotomies homme/femme, modernité/tradition, migration/stabilité. Pourtant, dans une certaine mesure et particulièrement en milieu urbain, on constate que la mise en avant des choix personnels que permet la migration peut, au bout du compte, se répercuter sur les sœurs ou les cousines de migrants. Ces transformations à l'œuvre sont bien résumées par Nourbibibi : « Vous croyez qu'on nous aurait laissé le choix de nous marier avec quelqu'un qui nous plaisait à l'époque ? Jamais ! Aujourd'hui, ma fille peut me dire : "Non, je ne veux pas me marier avec lui", je l'écouterai. Et ce n'est pas juste moi, simplement maintenant c'est comme ça. »

Bibliographie

- ABDULLOEV I., GANG I.N., LONDON-LANE J. [2011], "Migration as a Substitute for Informal Activities: Evidence from Tajikistan", *Discussions paper series*, n° 6236, Bonn, Institute for the Study of Labor, 25 p.
- AGENCE DES STATISTIQUES SOUS LE PRÉSIDENT DE LA RÉPUBLIQUE DU TADJIKISTAN (TAJSTAT) [2011], "The impact of migration and remittances on welfare in Tajikistan. Results from a sample survey in August 2010" (en russe et en anglais), Douchanbé, 36 p.
- BATHIAÏE A. [2011], « Les relations familiales à distance. Ethnographies des migrations afghanes », in RAZY E., BABY-COLLIN V., « La famille transnationale dans tous ses états » *Autrepart*, n° 57-58, p. 59-75.
- BROWN R., OLIMOVA S., BOBOEV M. [2008], *A Study on International Migrants' Remittances in Central Asia and South Caucasus: Country Report on Remittances of International Migrants in Tajikistan*, Douchanbé, Asian Development Bank, 125 p.
- CLEUZIOU J. [2011], « Du compatriote à l'étranger. Le cas des migrants centrasiatiques conducteurs de bus à Saint-Petersbourg », *Mémoire de master*, Nanterre, Paris Ouest Nanterre La Défense, 137 p.
- DIRENBERGER L. [2011], « Droits des femmes, quand tout le monde s'en mêle... », *Recherches féministes*, vol. 24, n° 2, p. 59-75.
- INTERNATIONAL ORGANIZATION FOR MIGRATION (IOM) [2011], "The Labour Market and Labour Migration in the Sughd Oblast", *Rapport de novembre 2011*, Douchanbé, 133 p.
- JOHNSON P., ABU NAHLEH L., MOORS A. [2009], "Weddings and War: Marriage Arrangements and Celebrations in Two Palestinian Intifadas", *Journal of Middle East Women's Studies*, vol. 5, n° 3, p. 11-35.
- KASYMOVA S. R. [2007], *Transformaciâ gendernogo porâdka v tadžikskom obšestve* (La transformation de l'ordre de genre dans la société tadjike), Douchanbé, Irfon, 230 p.
- KHAKIMOV P.S., MAHMADBEKOV M.S. [2009], "Economic Dynamics of Labour Migrants' Remittances in Tajikistan", Douchanbé, Organisation internationale pour les migrations, 98 p.
- KHEGAÏ M. (dir.) [2002], *Polygamy Research in Tajikistan. Report on the Pilot Research Conducted in Dushanbe, Khatlon's Urban and Rural Areas*, Swiss Cooperation Office in Tajikistan, Swiss Agency for development and cooperation, Women's Non-Governmental Organization "Traditions and Modernity", Douchanbé, 41 p.
- KHUSENOVA N. [2010], « La féminisation des migrations de travail tadjikes en Russie », in LARUELLE M. (dir.), *Dynamiques migratoires et changements sociétaux en Asie centrale*, Paris, Petra, p. 278-296.
- KISLIAKOV N. A. [1959], *Sem'â i brak u Tadžikov* [Famille et mariage des Tadjiks], Moscou, Bibliothèque de l'Académie des sciences de l'URSS, 268 p.
- MASSOT S. [2009], « Enjeux identitaires et politiques de la migration internationale des Ouzbeks vers trois pôles urbains (Moscou, Séoul, New York) », *Thèse de doctorat* (non publiée), Paris, CERI, 485 p.
- MOYA I. [2011], « De l'argent aux valeurs. Femmes, économie, parenté et Islam à Dakar, Sénégal », *Thèse de doctorat* (non publiée), École des hautes études en sciences sociales, 526 p.
- OLIMOVA S. [2010], "The Impact of Labour Migration on Human Capital: The Case of Tajikistan", *Revue européenne des migrations internationales*, vol. 26, n° 3, p. 181-197.

- OSO L., CATARINO C. [1996], « Femmes chefs de ménage et migration », in BISILLIAT J. (dir.) *Femmes du sud et chefs de famille*, Paris, Karthala, 410 p.
- PETRIC B.-M. [2002], *Pouvoir, don et réseaux en Ouzbékistan postsoviétique*, Paris, PUF, 299 p.
- POLIAKOV S. [1992], *Everyday Islam: Religion and Tradition in Rural Central Asia*, New York, Armonk, 188 p.
- REEVES M. [2012], "Black Work, Green Money: Remittances, Ritual, and Domestic Economies in Southern Kyrgyzstan", *Slavic Review*, vol. 71, n° 1, p. 108-134.
- RHEUBOTTOM D. B. [1980], "Dowry and Wedding Celebrations in Yugoslav Macedonia", in COMAROFF J. (dir.), *The Meaning of Marriage payments*, Londres, Academic Press, p. 221-249.
- ROCHE S., HOHMANN S. [2011], "Wedding Rituals and the Struggle Over National Identities", *Central Asian Survey*, vol. 30, n° 1, p. 113-128.
- ROSPABE P. [1995], *La Dette de vie. Aux origines de la monnaie sauvage*, Paris, La Découverte, 256 p.
- RUFFIER A. [2007], *Samarcande : identités et espaces festifs en Ouzbékistan*, Montreuil, Aux lieux d'être, 237 p.
- RUFFIER A. [2011], « Logiques de l'identification générées autour de la distribution de nourriture en Asie centrale : étude de la transformation d'un aspect du mode de légitimation du pouvoir politique », *Cahiers d'Asie centrale*, n° 19-20, 511 p. : <http://asiacentrale.revues.org/index1566.htm> (page consultée le 15 janvier 2013).
- SOLINAS P. G. [1994], « L'être humain : une valeur qui n'a pas de prix ? », in ERMISSE G., « Les usages de l'argent », *Terrain*, n° 23, p. 123-136 : <http://terrain.revues.org/3105> (page consultée le 21 janvier 2013).
- THOREZ J. [2007], « Itinéraires du déracinement. L'essor des migrations de travail entre l'Asie centrale et la Russie », *Espace populations sociétés*, n° 1, p. 59-71.
- UMAROV K. [2010], *Tadžikskâ trudovâ migraciâ v uslovâh global'nogo finansovogo krizisa : pričiny i posledstviâ* [La migration de travail tadjike dans le contexte de crise financière globale : causes et conséquences] Douchanbé, Organisation internationale pour les migrations, 118 p.

Transferts de fonds internes, Sud-Sud et Nord-Sud : une analyse comparative

*Mélanie Kuhn-Le Braz**

Selon la Banque mondiale, 215,8 millions d'individus vivaient hors de leur pays d'origine et 700 millions avaient migré au sein de leur pays en 2010. Ces mouvements migratoires croissants se sont traduits par une hausse continue des transferts de fonds. Ceux-ci ont atteint 440 milliards de dollars en 2010, soit une somme plus de trois fois supérieure à l'aide publique au développement. En raison de leur expansion soutenue, ces flux financiers privés ont attiré l'attention des organisations internationales, des décideurs politiques et du secteur privé, et ont donné naissance à une multitude de travaux. Mais ces derniers présentent deux grandes limites. Premièrement, ils s'intéressent soit aux transferts des migrants internes, soit à ceux réalisés par les migrants internationaux. Aucune comparaison n'est établie. Or, il est possible que les comportements diffèrent selon le type de migration entrepris. Deuxièmement, ils se focalisent essentiellement sur les transferts internationaux réalisés dans le cadre de migrations depuis des pays en développement vers des pays développés (migration Sud-Nord). À l'opposé, peu d'entre eux étudient les transferts réalisés dans le cadre de migrations entre pays en développement (migration Sud-Sud). Pourtant, ces dernières sont légèrement plus importantes que les migrations des pays en développement vers les pays riches de l'OCDE [Banque mondiale, 2011a]. Cet article tente de combler en partie ces lacunes. Grâce à des données portant sur des migrants internes, Sud-Sud et Sud-Nord, il a pour objectif de répondre aux questions suivantes : quelles sont les caractéristiques des migrants ? Leurs profils et leurs comportements en matière de transfert diffèrent-ils selon la nature de la migration ?

L'article est organisé comme suit : la première partie propose une brève revue de littérature ; la seconde partie présente les données ; la troisième partie expose les modèles utilisés ; et la quatrième partie présente les résultats. La dernière partie conclut.

* Docteure en sciences économiques, université Paris-Dauphine.

Déterminants des transferts : les enseignements de la littérature

Ancienne, la littérature relative aux transferts de fonds des migrants se caractérise par sa richesse [Rapoport, Docquier, 2006 ; Hagen-Zanker, Siegel, 2007]. Divers modèles théoriques ont été développés pour expliquer les motivations des transferts, et nombre d'études empiriques ont cherché à tester leur validité. L'origine du débat remonte aux travaux de Lucas et Stark [1985] qui, à partir de données récoltées auprès de ménages botswanais impliqués dans des migrations internes ou Sud-Sud, montrent que plusieurs motivations peuvent expliquer les transferts. Les déterminants des transferts sont ainsi fortement liés aux motivations qui les sous-tendent.

La première motivation mise en évidence par la littérature fait référence à l'altruisme des migrants. Selon cette hypothèse, le migrant transfère de l'argent de manière généreuse et désintéressée afin de venir en aide à sa famille. Une manière de tester cette hypothèse consiste à analyser la relation entre le revenu du migrant et/ou du ménage d'origine et les transferts. L'objectif du migrant étant de contribuer au bien-être de sa famille, une relation négative entre le revenu de cette dernière et les transferts devrait être constatée. À l'inverse, il devrait y avoir une relation positive entre le revenu des migrants et les transferts [Becker, 1974 ; Rapoport, Docquier, 2006]. Le caractère altruiste des transferts peut aussi être analysé à partir de l'intensité des liens entre le migrant et les bénéficiaires. En effet, plus ces liens sont forts, plus il est probable que le migrant adopte un comportement altruiste. Dans le cas des migrations internes, Osaki [2003] et Sienaert [2007] mettent ainsi en évidence une relation positive entre le statut marital des migrants et les transferts. Les liens pouvant se distendre avec le temps, leur intensité peut également être approximée par la durée de la migration. Les transferts devraient alors dépendre négativement de la durée de la migration. La plupart des études ne confirment cependant pas cette hypothèse. Dans le cas des migrations Sud-Nord, Amuedo-Dorantes, Pozo [2006] et Miotti, Mouhoud, Oudinet [2010] trouvent ainsi une relation positive entre ces deux variables. Inattendus de premier abord, il est finalement reconnu que ces résultats témoignent de l'altruisme du migrant dans la mesure où, plus il réside depuis longtemps dans le pays d'accueil, mieux il connaît le fonctionnement du marché du travail et donc plus il est à même de valoriser ses compétences, de gagner un revenu élevé et de transférer des montants élevés. Une autre manière de tester l'hypothèse altruiste est d'étudier la relation entre le nombre de migrants appartenant au ménage et les transferts. Une relation négative devrait être observée, le bien-être des bénéficiaires incombant à plusieurs personnes. Les résultats de Gubert [2002] et de Konica, Filer [2009] confirment cette hypothèse dans le cas des migrations internes et internationales.

L'intérêt personnel des migrants est une autre explication des transferts. Il s'agit des motifs d'échange et d'investissement. Les transferts de fonds pour motif d'échange sont réalisés par le migrant dans le but d'acheter des services auprès de sa famille (par exemple, prise en charge des enfants restés au pays) [Cox, Eser, Jimenez, 1998]. Les montants transférés devraient augmenter avec le revenu du

migrant. Contrairement au cas du motif altruiste, la relation entre les transferts de fonds et les revenus de la famille est ambiguë. Lorsque la famille du migrant bénéficie d'une hausse de revenu, elle peut fournir un service de meilleure qualité et donc, le facturer plus cher. Si le migrant accepte la hausse de prix, les transferts augmentent avec le revenu des ménages. Par contre, si le migrant réduit sa demande face à la hausse de prix, une relation négative peut être constatée [Cox, 1987]. Les transferts pour motif d'investissement résulteraient quant à eux de la volonté du migrant d'investir dans son pays d'origine (par exemple, construction d'une maison pour la retraite) ou dans sa réputation auprès de sa communauté d'origine [Naiditch, Vranceanu, 2011]. Les travaux de Regmi, Tisdell [2002] confirment cette hypothèse dans le cas des migrations internes.

Une troisième motivation est liée à l'existence d'un héritage, lequel peut engendrer des comportements stratégiques. Pour le migrant, il s'agit de sécuriser, via les transferts, la perception d'un héritage. Pour la famille, il s'agit de s'assurer que les transferts seront bien effectués. Les transferts constituent alors une garantie pour le ménage bénéficiaire et une stratégie d'investissement pour le migrant [Rapoport, Docquier, 2006]. Selon cette hypothèse, les transferts devraient augmenter avec le revenu et les actifs de la famille, avec le revenu du migrant ainsi qu'avec la probabilité d'hériter. L'impact du nombre de migrants est en revanche incertain. D'un côté, plus les migrants sont nombreux, moins l'héritage auquel ils peuvent prétendre individuellement est élevé, et donc moins les transferts devraient l'être. D'un autre côté, plus les migrants transfèrent de l'argent, plus leur chance d'être « récompensés » par un héritage est grande, et donc plus ils sont incités à transférer des montants élevés. Les travaux de Hodinott [1994] sur les migrations internes, et ceux de de La Brière, Sadoulet, de Janvry, Lambert [2002] sur les migrations internes et Sud-Nord, montrent que la présence d'un héritage influence positivement les transferts.

L'existence d'un arrangement informel liant le migrant à sa famille est une autre explication des transferts. Il s'agit par exemple des transferts destinés à rembourser un prêt contracté pour financer la migration ou les dépenses passées dans l'éducation du migrant [Poirine, 1997]. Selon cette hypothèse, les montants transférés devraient croître avec l'ampleur du prêt alloué avant la migration ainsi qu'avec le niveau d'éducation du migrant. L'influence de l'éducation fait toutefois débat au niveau empirique. Dans le cas des migrations internes et Sud-Nord, de la Brière, Sadoulet, de Janvry, Lambert [2002] mettent en évidence une relation positive entre ces deux variables. Rempel, Lobdell [1978] et Johnson, Whitelaw [1974] trouvent des résultats similaires dans le cas des migrations internes. À l'inverse, Osaki [2003] met en évidence une relation opposée dans le cas des migrations internes, et Brown [1997] trouve une relation non significative dans le cas des migrations internationales.

Enfin, la volonté de s'assurer contre les risques de fluctuation des revenus est une autre motivation pouvant expliquer les transferts. L'imperfection des marchés du crédit dans les pays d'origine conduirait certaines familles à envoyer certains

de leurs membres vivre hors du foyer dans le but de recevoir des transferts en cas de choc négatif de revenu (maladie, sécheresse, etc.) [Rapoport, Docquier, 2006]. Par rapport au motif altruiste, les transferts réalisés pour motif d'assurance devraient être plus irréguliers et l'effet du nombre de migrants devrait différer. En effet, si l'on suppose que chaque migrant conclut individuellement un arrangement avec sa famille, ces transferts ne devraient pas diminuer avec le nombre total de migrants. Un choc affectant négativement les revenus du ménage d'origine devrait, quant à lui, se traduire par des transferts plus élevés. Gubert [2002] et Niimi, Pham Thai, Reilly [2008] confirment cette hypothèse dans le cas des migrations internes et internationales.

En résumé, la littérature montre que diverses motivations permettent d'expliquer les transferts. La combinaison de ces motivations dépend de divers facteurs tels que les lieux de résidence des migrants, la durée de leur migration ou encore leur culture. Les motivations et donc, les déterminants des transferts, peuvent ainsi différer selon le type de migration entrepris. Les données utilisées pour étudier cette question sont présentées dans la section suivante.

Présentation des données

Les données mobilisées pour étudier les déterminants des transferts proviennent des enquêtes *Migration and Remittances Household Surveys* réalisées en 2009 et 2010 par la Banque mondiale dans le cadre de l'*African Migration Project*. Ces données ont été choisies en raison des atouts qu'elles présentent. Premièrement, elles documentent des flux migratoires et de transferts récents. Leur deuxième avantage réside dans la diversité des pays enquêtés : des ménages avec ou sans migrant résidant au Burkina Faso, au Sénégal, au Kenya et en Ouganda ont été interrogés¹. La représentativité des échantillons constitue leur troisième atout. Les niveaux de représentativité varient toutefois d'un pays à l'autre en raison de l'absence de données récentes de recensement ou de base d'échantillonnage nationale dans certains pays. Ainsi, les échantillons sont représentatifs au niveau national pour le Sénégal et l'Ouganda, au niveau des provinces pour le Burkina Faso et au niveau des districts pour le Kenya. Le quatrième avantage de ces enquêtes a trait à la richesse des informations disponibles. Très complètes, ces dernières portent, entre autres, sur les conditions de logement des ménages dans les pays d'origine, les actifs qu'ils possèdent, les caractéristiques des migrants et les transferts qu'ils réalisent. Enfin, ces enquêtes ayant été menées à la même période à l'aide de questionnaires similaires, leur dernier atout tient à leur comparabilité.

Les principales caractéristiques des migrants sont présentées dans le tableau 1. Sur les 7 700 migrants de l'échantillon, 26,3 % sont issus de ménages burkinabés,

1. Des enquêtes ont aussi été menées au Nigéria et en Afrique du Sud. Elles n'ont pas été retenues en raison d'un problème de parfaite comparabilité ou parce que la plupart des ménages avec migrants interrogés ne comprenaient que des migrants internes.

27,7 % de ménages kenyans, 27,5 % de ménages sénégalais et 18,5 % de ménages ougandais². 54,2 % vivent dans leur pays d'origine, 25,8 % dans un autre pays africain et 20 % dans un pays à haut revenu. La recherche d'emploi constitue le principal motif du départ.

D'importantes différences distinguent les migrants selon leur pays d'origine. Par rapport aux migrants kenyans et ougandais, les migrants burkinabés et sénégalais sont très majoritairement des hommes mariés, peu ou pas éduqués et entrepreneurs. La prédominance des hommes parmi ces migrants peut s'expliquer par le fait qu'une part significativement plus élevée de ces derniers a migré hors du pays. Malgré une féminisation des flux migratoires internationaux, les femmes sont en effet plus susceptibles que les hommes de migrer au sein de leur pays que dans un pays éloigné [FAO, 2010]. L'incidence élevée de la migration internationale parmi les migrants burkinabés et sénégalais peut, quant à elle, s'expliquer par les conditions économiques et sociales difficiles prévalant dans ces deux pays. Très vulnérables aux chocs exogènes, ces deux économies se caractérisent en effet par des niveaux de PIB relativement faibles, ainsi que par des taux de chômage et de pauvreté relativement élevés. Les incitations à quitter ces pays sont par conséquent relativement fortes.

Les migrants internes tendent à être plus jeunes que les migrants internationaux, et en particulier que les migrants Sud-Nord. Ces différences d'âge se retrouvent dans le statut marital et dans la durée de la migration. Plus âgés et proportionnellement plus nombreux à être mariés, les migrants internationaux sont également ceux dont la durée moyenne de la migration est la plus longue. Une explication possible est que la migration interne constitue une première étape avant une migration internationale. Des différences transparaissent également en termes d'éducation, les migrants Sud-Nord et internes étant les plus éduqués. Le pourcentage élevé de migrants peu ou pas éduqués parmi les migrants Sud-Sud s'explique par la prédominance des migrants burkinabés et sénégalais parmi ces derniers. Ces différences en termes d'éducation se retrouvent sur le marché du travail : respectivement 37,7 % et 61,3 % des migrants internes et Sud-Nord sont salariés contre 24,9 % des migrants Sud-Sud.

À l'instar des caractéristiques individuelles, quelques différences apparaissent en termes de caractéristiques familiales. Les migrants Sud-Nord appartiennent très majoritairement à des ménages urbains dirigés par des femmes et ne possédant pas de terre. À l'inverse, la plupart des migrants internes et Sud-Sud sont issus de ménages ruraux dont le chef de ménage est un homme et possédant au moins une parcelle de terre. En revanche, tous proviennent d'un ménage dans lequel il y a entre deux et trois migrants en moyenne.

2. Les pourcentages sont calculés sur la base des individus pour lesquels les informations sont disponibles. Par ailleurs, dans un souci d'harmonisation, les migrants de moins de 18 ans et ceux dont le pays d'accueil n'a pu être identifié ont été exclus de l'analyse.

Tableau I – Caractéristiques des migrants et des ménages d'origine par pays d'origine et type de migration
(pourcentage, sauf indication contraire)

	Total	Burkina Faso	Sénégal	Kenya	Ouganda	Migration interne	Migration Sud-Sud	Migration Sud-Nord
Homme	71,4 (7 700)	87,7 (2 025)	78,7 (2 119)	59,1 (2 131)	55,7 (1 425)	67,3 (4 146)	84,5 (1 979)	66,1 (1 531)
Âge moyen (années)	33 (7 602)	32,4 (1 999)	35,5 (2 119)	32,8 (2 059)	30,3 (1 425)	31,7 (4 093)	33,3 (1 957)	36 (1 517)
Niveau d'éducation								
Sans éducation	37,8	74,7	47,3	1,9	23,9	33,2	63,3	17,4
Primaire	18,5	14,2	16,9	19,2	26	22,4	15,6	11,1
Secondaire	30	9,5	21,7	60,8	25,8	31,2	15	46,7
Supérieur	13,7 (7 577)	1,5 (2 015)	14,1 (2 086)	18,1 (2 094)	24,3 (1 382)	13,3 (4 085)	6 (1 958)	24,8 (1 503)
Marié (7 646)	59,1 (2 006)	64 (2 118)	67,3 (2 098)	53,4 (1 424)	48 (4 127)	55,5 (1 968)	62 (1 968)	65,2 (1 522)

Tableau 1 (suite) – Caractéristiques des migrants et des ménages d'origine par pays d'origine et type de migration
(pourcentage, sauf indication contraire)

	Total	Burkina Faso	Sénégal	Kenya	Ouganda	Migration interne	Migration Sud-Sud	Migration Sud-Nord
Résidence								
Pays d'origine	54,2	41	48,7	54,2	80,9	100	–	–
Pays d'Afrique	25,9	58,1	18,8	11,9	11,2	–	100	–
Pays riches ⁽¹⁾	20 (7 646)	0,9 (2 006)	32,5 (2118)	33,9 (2098)	8 (1424)	– (4127)	– (1968)	100 (1522)
Durée moyenne de la migration (années)	7,3 (7 425)	8,3 (2 013)	7,4 (2 119)	6,6 (1 958)	6,4 (1 335)	6,8 (3 975)	7,6 (1 945)	7,9 (1 489)
Emploi Salarié	39,8	21,5	31,8	64,5	41,1	38,8	25,4	61,6
Entrepreneur	38,5	67,7	47,4	9,8	25,9	34,1	63,5	17,5
Chômeur	5,1	1,4	3,6	7,8	8,8	6,8	2,1	4,5
Inactif/étudiant	16,6 (7 178)	9,4 (1 939)	17,2 (1 932)	17,9 (1 984)	24,3 (1 323)	20,3 (3 897)	9,1 (1 858)	16,4 (1 393)

Tableau 1 (fin) – Caractéristiques des migrants et des ménages d'origine par pays d'origine et type de migration (pourcentage, sauf indication contraire)

	Total	Burkina Faso	Sénégal	Kenya	Ouganda	Migration interne	Migration Sud-Sud	Migration Sud-Nord
Caractéristiques du ménage d'origine								
Taille moyenne	8 (7 600)	10,4 (2 025)	11,1 (2 119)	4,2 (2 031)	5,7 (1 425)	7,3 (4 080)	10 (1 964)	7,7 (1 515)
Ménage urbain	39,3 (7 699)	5,5 (2 025)	62 (2119)	47,1 (2031)	41,9 (1425)	37,5 (4145)	21,7 (1979)	66,4 (1531)
Possession d'une terre	74,5 (7 668)	95,5 (2 013)	51,7 (2 119)	75,2 (2 112)	78 (1 424)	75,9 (4 130)	86,2 (1 971)	55,5 (1 524)
Chef de ménage masculin	73,5 (7 639)	94,3 (2 025)	65 (2 119)	65,9 (2 070)	67,4 (1 425)	72,1 (4 118)	83,4 (1 967)	63,9 (7 513)

Source : Banque mondiale, *Migration and Remittances Household Surveys 2009-2010*.

Note : nombre d'observations indiqué entre parenthèses.

⁽¹⁾ Les pays riches désignent les pays dont le revenu national par habitant est au moins égal à 12 616 dollars à la date de l'enquête (Banque mondiale). Dans le cadre de cet article, ce groupe est composé de pays de l'OCDE, des Émirats Arabes Unis et de l'Arabie Saoudite.

En ce qui concerne les transferts, près de la moitié des migrants de l'échantillon a envoyé de l'argent et 20,5 % des biens au cours des douze mois précédant l'enquête. L'incidence des transferts monétaires et les montants transférés varient toutefois selon les pays d'origine et les catégories de migrants (tableau 2). Les migrants internationaux, en particulier Sud-Nord, semblent plus enclins à transférer et transfèrent des montants plus élevés que les migrants internes. En revanche, en ce qui concerne les transferts en nature, les migrants Sud-Nord ne se distinguent des autres migrants que par la valeur des biens qu'ils envoient. Ces différences peuvent s'expliquer par les disparités observées en termes d'emploi ainsi que par les niveaux supérieurs de richesse des pays dans lesquels ils vivent.

Tableau 2 – Incidence et montants des transferts

	Transferts monétaires				Transferts en nature			
	Migrants		Montant moyen		Migrants		Valeur moyenne	
	Nombre	%	Observations	Dollars à parité des pouvoirs d'achat	Nombre	%	Observations	Dollars à parité des pouvoirs d'achat
Total	7 592	49,6	3 721	1 981	6 631	20,5	1 338	886
Burkina Faso	1 993	45,7	891	259	1 976	22,0	436	318
Sénégal	2 101	64,5	1 355	2 085	2 119	15,7	3 32	1 001
Kenya	2 079	51,5	1 043	3 665	1 766	21,2	350	1 506
Ouganda	1 419	30,4	432	1 139	770	28,7	220	850
Migrant interne	4 085	42,8	1 726	660	3 368	22,7	749	453
Migrant Sud-Sud	1 955	50,0	965	2 317	1 869	18,1	338	437
Migrant Sud-Nord	1 512	67,9	1 015	3 924	1 372	18,4	243	2 732

Source : Banque mondiale, *Migration and Remittances Household Surveys 2009-2010*.

Pour réaliser ces transferts, près de la moitié des migrants ont recours à des canaux formels (banque, opérateur de transferts, etc.). Leur utilisation varie toutefois fortement selon le type de migration entrepris. Alors que 90,2 % des migrants Sud-Nord transfèrent *via* des canaux formels, moins de 35 % font de

même parmi les migrants internes et Sud-Sud. Le manque d'infrastructures financières adaptées sur le continent africain, les coûts élevés associés aux transferts formels et les distances géographiques plus faibles qui séparent les migrants internes et intra-régionaux de leur pays d'origine expliquent ces résultats.

En résumé, les données montrent que les migrants sont majoritairement des hommes jeunes, mariés, moyennement instruits et ayant migré pour des raisons liées au travail. Les transferts, en particulier monétaires, semblent par ailleurs assez répandus. Ce portrait général cache toutefois des différences significatives selon les pays d'origine et les zones de destination des migrants, qui méritent d'être analysées.

Approche économétrique

Difficultés méthodologiques

Les objectifs de cet article sont d'identifier les motivations des transferts et d'établir s'il existe des différences selon le type de migration. Pour mener cette analyse, trois informations importantes ne sont malheureusement pas disponibles. Tout d'abord, l'enquête ne fournit aucune information relative aux motifs des transferts. Afin de discriminer entre les différentes motivations mises en évidence par la littérature, il est nécessaire de s'intéresser aux facteurs microéconomiques influençant les remises de fonds. Les autres informations manquantes ont trait au revenu des migrants et des ménages d'origine. Les transferts étant fortement influencés par ces deux variables, ne pas les inclure dans l'analyse risque de biaiser les estimations. Afin de pallier ce problème, nous suivons l'approche adoptée par Vanwey [2004] et introduisons dans les régressions l'éducation et l'emploi des migrants comme « proxy » de leur revenu. L'absence de données relatives au revenu des ménages d'origine est quant à elle traitée à l'aide de la démarche suivie par Filmer et Pritchett [2001]. Dans le cas de l'Inde, ces auteurs étudient l'influence de la richesse des ménages sur l'inscription des enfants à l'école. Ne disposant pas d'informations sur le revenu des ménages, ils construisent un indicateur de richesse à l'aide de l'analyse par composante principale et de données relatives à la possession d'actifs (montre, réfrigérateur, etc.) et aux conditions de logement des ménages (nombre de pièces, accès à l'eau potable, etc.). Des informations similaires étant disponibles dans les enquêtes de la Banque mondiale, nous appliquons la même méthodologie. L'indice de richesse est construit à partir de vingt-quatre variables relatives aux biens durables possédés par le ménage (radio, télévision, réfrigérateur, climatiseur, matériel de sonorisation, lecteur DVD, ordinateur, téléphone, vélo, moto, voiture, charrette, autre) et aux caractéristiques du lieu d'habitation (nombre de pièces, cuisine séparée, accès à l'électricité et à l'eau potable, matériau de construction du logement). La construction de cet indice est telle que sa valeur est croissante avec le niveau de richesse estimé des ménages.

Spécification des modèles

Une partie des migrants de l'échantillon ne réalisant pas de transferts, les montants transférés sont censurés à zéro. Pour prendre en compte ce problème, un modèle Tobit est utilisé. Ce modèle suppose que les décisions relatives à la réalisation des transferts et aux montants transférés interviennent simultanément. L'inconvénient de cette méthode est de présumer que les facteurs étudiés impactent de la même manière la probabilité et les montants des transferts. Or, il est possible que les déterminants de la décision de transférer diffèrent de ceux des montants transférés. À l'instar de Regmi et Tisdell [2002], nous estimons deux modèles : un modèle Probit pour étudier la probabilité des transferts et un modèle Tobit pour analyser les montants transférés.

* Probabilité des transferts

Les déterminants de la probabilité des transferts sont analysés à l'aide d'un modèle Probit. Cette probabilité, notée PR_i , est une variable binaire qui dépend d'une variable latente continue inobservée notée PR_i^* . Pour l'individu i , elle s'écrit de la manière suivante :

$$PR_i = \begin{cases} 1 & \text{si } PR_i^* > 0 \\ 0 & \text{si non} \end{cases}$$

Où

$$PR_i^* = C + \alpha X_i + \beta Z_i + \varepsilon_i$$

C est une constante, X_i , un vecteur de caractéristiques du migrant i , Z_i , un vecteur de caractéristiques du ménage d'origine du migrant i et ε_i , le terme d'erreur ($\varepsilon_i \sim N(0; 1)$).

En lien avec la littérature, le vecteur X_i comprend le sexe, l'âge, l'âge au carré, le niveau d'éducation, le statut marital et le pays d'origine du migrant i , son lien au chef de ménage d'origine, son statut sur le marché du travail, la durée de sa migration (années), la durée de sa migration au carré, les raisons de sa migration et s'il vit seul dans le lieu de destination. Le vecteur Z_i comprend la taille du ménage, la zone d'habitation, le sexe du chef de ménage, le nombre de migrants dans le ménage, la possession de terre et l'indice de richesse.

* Montants transférés

Le modèle utilisé pour estimer les montants des transferts est de la forme suivante :

$$PR_i = \begin{cases} R_i^* & \text{si } R_i^* > 0 \\ 0 & \text{si non} \end{cases}$$

Où

$$R_i^* = \delta X_i + \lambda Z_i + \mu_i$$

R_i dépend de la variable latente R_i^* et correspond à la valeur totale observée des transferts (quantité de monnaie et valeur des biens envoyés) réalisés par le migrant i . Ces transferts sont exprimés en dollars parité de pouvoir d'achat (PPA). X_i et Z_i sont les mêmes vecteurs que précédemment et μ_i est le terme d'erreur ($\mu_i \sim N(0; \sigma^2)$). En guise de test de robustesse, une régression de Poisson a également été menée. Cette dernière confirme la plupart des résultats.

Avant de présenter les résultats, deux problèmes conditionnant leur interprétation méritent d'être soulignés. Le premier est lié à la potentielle sélection des migrants, des caractéristiques inobservables pouvant distinguer les migrants internes des migrants Sud-Sud et Sud-Nord. Ces trois groupes de migrants ne sont pas directement comparables. Le second problème renvoie à l'endogénéité probable des indicateurs de richesse. L'enquête ne permet pas de déterminer si la possession d'actifs et les conditions de logement des ménages d'origine résultent ou non des transferts. Or, il se peut que les transferts aient servi à construire/améliorer le logement et/ou à acheter des biens durables. Seules des corrélations et non des relations de causalité pourront donc être mises en évidence.

Présentation des résultats

Les résultats des estimations sont présentés dans le tableau 3. Pour chaque catégorie de migrant, la première colonne fait référence aux montants transférés. La seconde renvoie à la probabilité de transférer. Le logarithme de la valeur observée des transferts est utilisé comme variable dépendante³. Les résultats montrent que divers facteurs permettent d'expliquer les transferts et que nombre d'entre eux sont similaires d'un groupe de migrants à l'autre.

La plupart des caractéristiques individuelles des migrants affectent significativement les transferts, tant en marge extensive (probabilité) qu'intensive (montants). Toutes choses égales par ailleurs, les hommes ont une probabilité plus faible de réaliser des transferts et transfèrent des montants moindres que les femmes. Une explication réside dans la préoccupation généralement plus grande qu'ont les femmes pour le bien-être de leurs enfants ainsi que dans les forts liens familiaux qu'elles entretiennent [ILO, 2008]. Ces résultats ne sont toutefois pas significatifs pour les migrants internes. Ce résultat peut s'expliquer par la relative proximité des migrants internes avec leur famille d'origine. Il est en effet probablement plus facile pour ces derniers d'être en contact ou de rendre visite à leur famille. La pression qu'ils supportent pour réaliser des transferts peut donc être plus forte et les conduire à transférer, quel que soit leur sexe. L'effet de l'âge est quant à lui positif et significatif, mais non linéaire (variable « Âge² » négative), quel que soit le type de migration entrepris⁴.

3. La variable dépendante utilisée dans le modèle Tobit est ainsi de la forme $\ln(Z+1)$ où Z est la valeur totale des transferts (monnaie et valeur des biens) en dollars PPA.

4. Contrairement au modèle Tobit, aucune relation significative entre le sexe des migrants et les montants transférés n'est observée dans la régression de Poisson. De même, la relation positive entre l'âge et les montants des transferts n'est significative dans ce second modèle que pour les migrants Sud-Sud.

Les migrants internes qui vivent seuls et depuis longtemps dans le lieu de résidence présentent une probabilité significativement plus élevée de transférer, et transfèrent des montants plus importants que les autres migrants internes. Par rapport aux migrants qui vivent avec d'autres membres de leur famille, les migrants qui vivent seuls font face à des dépenses quotidiennes plus faibles. Leur capacité à transférer s'en trouve donc renforcée. Par ailleurs, la nécessité de réaliser des transferts est plus forte lorsque la famille ne vit pas avec le migrant. Le fait que ces relations soient non significatives pour les migrants Sud-Sud et Sud-Nord peut s'expliquer par les coûts élevés associés aux transferts de fonds internationaux. Bien que disposés à réaliser des transferts, les migrants internationaux résidant seuls dans les pays d'accueil peuvent être contraints d'y renoncer en raison de frais trop importants. À l'inverse, les migrants internes étant géographiquement plus proches de leur famille, il peut être plus facile et moins coûteux pour eux de réaliser des transferts⁵.

Des différences de comportement apparaissent également selon les pays d'origine. Quel que soit le lieu de résidence, les migrants kenyans et sénégalais présentent une probabilité significativement plus élevée de réaliser des transferts et envoient des montants plus élevés que les migrants ougandais. Les migrants burkinabés semblent également plus enclins à réaliser des transferts et à transférer des montants plus élevés que les migrants ougandais. Ces relations ne sont toutefois significatives que pour les migrants internes et intra-régionaux⁶. Une explication réside dans la taille des diasporas. Alors que les migrants kenyans et sénégalais bénéficient d'une diaspora relativement grande dans les pays développés, le nombre de migrants burkinabés et ougandais résidant dans de tels pays est relativement limité, tant en terme absolu que relatif⁷. Par conséquent, il peut être plus difficile pour ces derniers de s'intégrer dans les sociétés d'accueil, de valoriser leurs compétences et donc de réaliser des transferts.

Parmi les variables utilisées comme « proxy » du statut économique, seul l'emploi occupé par les migrants exerce, conformément à l'hypothèse altruiste, une influence positive et significative sur les transferts. Par rapport aux migrants qui ne travaillent pas, les salariés à temps plein sont ceux qui présentent la plus forte probabilité de transférer et qui envoient les montants les plus importants. Ces résultats sont cohérents avec ceux de Vanwey [2004] qui, dans le cas de la Thaïlande, trouve que les migrants internes et internationaux sans emploi ou en étude ont une probabilité plus faible de réaliser des transferts. En revanche, l'effet de l'éducation est globalement non significatif. Les deux exceptions sont les migrants internes ayant achevé le cycle d'éducation supérieur, et les migrants Sud-Nord ayant un niveau d'éducation primaire. L'effet positif de l'éducation supérieure pour les migrants internes peut s'expliquer par le faible nombre de

5. Ces relations ne sont toutefois pas confirmées par la régression de Poisson.

6. Des différences apparaissent entre le modèle Tobit et le modèle de Poisson.

7. 59,8 % des migrants internationaux kenyans (soit 223 763 personnes) et 31,5 % des migrants internationaux sénégalais (105 765) vivaient dans des pays développés en 2009, contre 0,9 % des migrants internationaux burkinabés (12 653) et 13,2 % des migrants ougandais (70 704) [Banque mondiale, 2011b].

personnes disposant d'un tel niveau d'éducation dans les pays étudiés⁸. Cette rareté peut en effet permettre aux migrants internes éduqués de valoriser au mieux leurs compétences et ainsi renforcer leur capacité à transférer.

Appuyant l'hypothèse altruiste, les résultats mettent par ailleurs en évidence l'importance des liens familiaux. Les migrants mariés, les enfants et les époux/épouses des chefs de ménage d'origine ont une probabilité significativement plus élevée de réaliser des transferts et transfèrent des montants plus élevés que les autres migrants⁹. Ces résultats sont en concordance avec ceux trouvés par Sinning [2007] dans le cas des migrations internationales, et par Niimi, Pham Thai, Reilly [2008] dans le cas des migrations internes.

En ce qui concerne l'influence des raisons de la migration, les résultats appuient l'hypothèse selon laquelle les migrants tendent à chercher un emploi ailleurs avec l'intention explicite de soutenir économiquement leur famille par le biais de transferts [Osaki, 2003]. Les migrants ayant migré pour des raisons liées au travail ont en effet une probabilité plus élevée de réaliser des transferts et transfèrent des montants plus importants que les autres migrants. Ce résultat est toutefois non significatif pour les migrants Sud-Nord.

Tableau 3 – Déterminants de la probabilité des transferts et des montants transférés par type de migrants

Variables dépendantes	Migrants Sud-Nord		Migrants Sud-Sud		Migrants internes	
	Montants	Probabilité	Montants	Probabilité	Montants	Probabilité
Probit : transférer (Oui/Non)						
Tobit : montants PPA en log	Coef.	dF/dX	Coef.	dF/dX	Coef.	dF/dX
Constante	- 8,99***	-	- 8,91***	-	- 10,45***	-
Caractéristiques des migrants						
Homme	- 0,56 [†]	- 0,05 [†]	- 1,00**	- 0,11**	- 0,34 ^(*)	- 0,03
Âge	0,28***	0,02***	0,13 [*]	0,01 [*]	0,11**	0,01 [*]
Âge ²	- 0,003***	- 0,0002**	- 0,001 [†]	- 0,0001 ^(*)	- 0,001 [*]	- 0,0001
Marié	0,64 [*]	0,05 ^(*)	2,04***	0,18***	1,52***	0,16***

8. En 2009, le taux d'inscription dans le supérieur s'élevait à 4 % au Kenya, 6,2 % au Sénégal, 3,3 % au Burkina Faso et à 4,2 % en Ouganda.

9. La seule exception concerne les enfants du chef de ménage ayant migré dans un pays développé. Par ailleurs, de légères différences existent avec la régression de Poisson.

Tableau 3 (suite) – Déterminants de la probabilité des transferts et des montants transférés par type de migrants

Variables dépendantes	Migrants Sud-Nord		Migrants Sud-Sud		Migrants internes	
Époux du chef de ménage	0,15 ^{**}	0,10 [*]	2,29 ^{***}	0,24 ^{***}	2,05 ^{***}	0,21 ^{***}
Enfants du chef de ménage	0,35	0,05 ⁺	0,57 ^{**}	0,05 ⁺	1,32 ^{***}	0,14 ^{***}
Autres liens	–	–	–	–	–	–
Éducation primaire	-0,99 ^{**}	-0,16 ^{**}	0,55	0,05	0,23	0,03
Éducation secondaire	0,06	-0,02	0,65	0,06	0,44 ^(*)	0,04
Éducation supérieure	0,25	-0,03	0,51	-0,03	0,90 ^{***}	0,07 ⁺
Sans éducation	-	-	-	-	-	-
Salarié à temps plein	5,16 ^{***}	0,40 ^{***}	4,30 ^{***}	0,33 ^{***}	5,60 ^{***}	0,46 ⁺
Salarié à temps partiel	3,74 ^{***}	0,22 ^{***}	2,71 ^{***}	0,21 ^{***}	4,44 ^{***}	0,34 ^{***}
Entrepreneur	5,21 ^{***}	0,28 ^{***}	3,3 ^{***}	0,26 ^{***}	4,51 ^{***}	0,37 ^{***}
Chômeur/inactif/étudiant	–	–	–	–	–	–
Durée (années)	0,02	0,001	0,04	0,002	0,17 ^{***}	0,02 ⁺
Durée ²	-0,0004	-0,0001	-0,001	-0,0001	-0,006 ^{***}	-0,001 ^{***}
Migration liée au travail	0,46	0,02	1,78 ^{***}	0,15 ^{***}	1,57 ^{***}	0,14 ^{***}
Le migrant vit seul	-0,08	0,006	0,06	0,01	0,58 ^{***}	0,07 ^{***}
Burkina Faso	1,44	0,06	1,12 ⁺	0,10 ^(*)	1,59 ^{***}	0,13 ^{***}
Sénégal	3,34 ^{***}	0,22 ^{***}	3,30 ^{***}	0,27 ^{***}	3,67 ^{***}	0,3 ^{***}
Kenya	2,31 ^{**}	0,10 ⁺	1,78 ^{***}	0,14 ^{***}	1,18 ^{***}	0,12 ^{***}
Ouganda	–	–	–	–	–	–
Caractéristiques du ménage						
Taille	0,09 ^{***}	0,01 ^{***}	0,009	-0,0001	-0,003	-0,002
Zone urbaine	0,25	0,05	-0,74 ⁺	-0,08 ⁺	-0,27	-0,006

Tableau 3 (fin) – Déterminants de la probabilité des transferts et des montants transférés par type de migrants

Variables dépendantes	Migrants Sud-Nord		Migrants Sud-Sud		Migrants internes	
	Nombre de migrants	- 0,40 ^{***}	- 0,03 ^{***}	- 0,05	- 0,0003	- 0,20 ^{***}
Richesse	- 0,08	-0,01 ^(*)	0,27 ^{**}	0,01	- 0,11 [*]	-0,02 ^{***}
Possession d'une terre	0,91 ^{***}	0,12 ^{***}	1,49 ^{***}	0,15 ^{***}	0,61 ^{**}	0,08 ^{***}
Chef de ménage masculin	- 0,49 [*]	- 0,04	- 0,05	- 0,01	- 0,66 ^{***}	- 0,07 ^{***}
Nombre d'observations (N)	1 171	1 240	1 708	1 734	3 284	3 430
Pseudo R ²	0,0923	0,2599	0,0576	0,1127	0,1078	0,2197
Sigma	4,00 ^{***}		4,51 ^{***}		4,32 ^{***}	
N censurées à 0	360		783		1 713	

Notes : *** 1 %, ** 5 %, * 10 % et (*) 15 %.

La probabilité de transférer des migrants internes burkinabés est de 13 points de pourcentage plus élevée que les migrants internes ougandais. Et par rapport à ces derniers, les migrants internes burkinabés transfèrent des montants plus élevés de 1.59 point de log.

Enfin, en concordance avec l'hypothèse altruiste, il apparaît que la probabilité de transférer et les montants transférés diminue avec le nombre de migrants dans le ménage. Cette relation n'est cependant significative que pour les migrants internes et Sud-Nord. Les résultats suggèrent par ailleurs l'existence d'une corrélation négative et significative entre l'indice de richesse et la probabilité de transférer pour ces deux groupes de migrants. La possession d'une terre par le ménage d'origine est quant à elle positivement et significativement corrélée avec les transferts, quel que soit le type de migration entrepris¹⁰.

Conclusion

À partir d'enquêtes menées par la Banque mondiale dans divers pays africains en 2009 et 2010, l'objectif de ce papier était de dresser le profil démographique des migrants, d'étudier les déterminants des transferts et de mettre en évidence l'existence ou non de différences selon le type de migration entrepris. L'analyse des données montre que les caractéristiques des migrants et leur comportement en matière de transfert varient selon que le migrant est un migrant interne,

10. Toutefois, les résultats de la régression de Poisson ne confirment pas ces deux derniers résultats.

international Sud-Sud ou international Sud-Nord. Les résultats des estimations confirment l'existence de différences selon les zones de destination et suggèrent que les migrants, en particulier internes et Sud-Nord transfèrent, du moins en partie, par altruisme.

Dans des recherches futures, il conviendrait d'approfondir l'analyse grâce à des données plus complètes permettant de tester d'autres motivations, et de corriger les problèmes de sélection des migrants et d'endogénéité de certaines variables. Par ailleurs, une réflexion sur les mesures les plus à même de réduire les coûts d'utilisation des canaux de transferts formels, ainsi que sur celles susceptibles de permettre aux migrants d'accéder à des opportunités de travail qui valorisent au mieux leurs compétences est nécessaire. Les migrants sont en effet sensibles aux besoins économiques de leur ménage d'origine et nombre d'entre eux le soutiennent grâce aux transferts. Leur permettre d'utiliser efficacement leurs compétences leur permettrait, ainsi qu'à leur famille, de tirer pleinement avantage de la migration.

Bibliographie

- AMUEDO-DORANTES C., POZO S. [2006], "Remittances as Insurance: Evidence from Mexican Immigrants", *Journal of Population Economics*, vol. 19, n° 2, p. 227-254.
- BANQUE MONDIALE [2011a], *Migration and Remittances Factbook 2011*, second edition, Washington D.C., The World Bank, 290 p.
- BANQUE MONDIALE [2011b], *Global Bilateral Migration database*, <http://data.worldbank.org/data-catalog/global-bilateral-migration-database> (page consultée le 2 avril 2013).
- BECKER G.S. [1974], "A Theory of Social Interactions", *Journal of Political Economy*, vol. 82, n° 6, p. 1063-1093.
- DE LA BRIÈRE B., SADOULET E., DE JANVRY A., LAMBERT S. [2002], "The Roles of Destination, Gender, and Household Composition in Explaining Remittances: An Analysis for the Dominican Sierra", *Journal of Development Economics*, vol. 68, n° 2, p. 309-328.
- BROWN R.P.C. [1997], "Estimating Remittance Functions for Pacific Island Migrants", *World Development*, vol. 25, n° 4, p. 613-626.
- COX D. [1987], "Motives for Private Income Transfers", *Journal of Political Economy*, vol. 95, n° 3, p. 508-546.
- COX D., ESER Z., JIMENEZ E. [1998], "Motives for Private Transfers over the Life Cycle: An Analytical Framework and Evidence for Peru", *Journal of Development Economics*, vol. 55, n° 1, p. 57-80.
- FAO [2010], « Faire en sorte que la migration fonctionne pour les femmes et les hommes dans les marchés du travail ruraux », *Document d'orientation n° 6 sur les sexespecificités et l'emploi rural*, s.l., FAO, FIDA, BIT, 4 p.
- FILMER D., PRITCHETT L.H. [2001], "Estimating Wealth Effects without Expenditures Data or Tears: An Application to Educational Enrollments in States of India", *Demography*, vol. 38, n° 1, p. 115-132.

- GUBERT F. [2002], "Do Migrants Insure Those who Stay Behind? Evidence from Kayes Area (Western Mali)", *Oxford Development Studies*, vol. 39, n° 3, p. 267-287.
- HAGEN-ZANKER J., SIEGEL M. [2007], "The Determinants of Remittances: A Review of the Literature", *Working Paper*, MGSOG/2007/WP003, Maastrich, The Netherland, Maastricht University, 26 p.
- HODDINOTT J. [1994], "A Model of Migration and Remittances Applied to Western Kenya", *Oxford Economic Papers*, vol. 46, p. 459-476.
- INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION (ILO) [2008], *Women and Men Migrant Workers: Moving towards Equal Rights and Opportunities*, Brochure, Genève, ILO, 12 p. : http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@gender/documents/publication/wcms_101118.pdf (page consultée le 10 avril 2013).
- JOHNSON G., WHITELAW W.E. [1974], "Urban-Rural Income Transfers in Kenya: An Estimated-Remittances Function", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 22, n° 3, p. 473-479.
- KONICA N., FILER R.K. [2009], "Albanian Emigration: Causes and Consequences", *South-Eastern Europe Journal of Economics*, vol. 1, p. 75-98.
- LUCAS R.E.B., STARK O. [1985], "Motivations to Remit: Evidence from Botswana", *Journal of Political Economy*, Boston, Massachusetts, vol. 93, n° 5, p. 901-918.
- MIOTTI L., MOUHOUD E.M., OUDINET J. [2010], "Determinants and Uses of Remittances to Southern and Eastern Mediterranean Countries: Insights from a New Survey", *Development Working Papers*, Centro Studi Ludo d'Agliano, Milano, University of Milano, n° 288, 28 p.
- NAIDITCH C., VRANCEANU R. [2011], "Remittances as a Social Status Signaling Device", *Research in Economics*, vol. 65, n° 4, p. 305-318.
- NIIMI Y., PHAM THAI H., REILLY B. [2008], "Determinants of Remittances: Recent Evidence Using Data on Internal Migrants in Vietnam", *Policy Research Working Paper*, n° 4586, Washington D.C., The World Bank, 38 p.
- OSAKI K. [2003], "Migrant Remittances in Thailand: Economic Necessity or Social Norm", *Journal of Population Research*, vol. 20, n° 2, p. 203-222.
- POIRINE B. [1997], "A Theory of Remittances as an Implicit Family Loan Arrangement", *World Development*, vol. 25, n° 4, p. 589-611.
- RAPOPORT H., DOCQUIER F. [2006], "The Economics of Migrant's Remittances", in KOLM S.C., MERCIER-YTHIER J. (eds.), *Handbook on the Economics of Giving, Reciprocity and Altruism*, Amsterdam, North-Holland, Elsevier, vol. 2, chapitre 17, p. 1135-1198.
- REGMI G., TISDELL C. [2002], "Remitting Behaviour of Nepalese Rural-to-Urban Migrants: Implications for Theory and Policy", *Journal of Development Studies*, Routledge, vol. 38, n° 3, p. 76-94.
- REMPEL H., LOBDELL R.A. [1978], "The Role of Urban-to-Rural Remittances in Rural Development", *Journal of Development Studies*, Routledge, vol. 14, n° 3, p. 324-341.
- SIENAERT A. [2007], "Migration, Remittances and Public Transfers: Evidence from South Africa", *Economics Series Working Paper*, n° 351, Oxford, University of Oxford, 41 p.
- SINNING M. [2007], "Determinants of Savings and Remittances: Empirical Evidence from Immigrants to Germany", *IZA Discussion Paper Series*, n° 2966, Bonn, Germany, Institute for the Study of Labor, 30 p.
- VANWEY L.K. [2004], "Altruistic and Contractual Remittances between Male and Female Migrants and Households in Rural Thailand", *Demography*, vol. 41, n° 4, p. 739-756.

Poules aux œufs d'or, petits patrons ou pigeons ? Usages et mésusages de l'argent des émigrés de retour du Golfe au Caire

*Lucile Gruntz**

« L'image du voyage a beaucoup changé... Avant, c'était un rêve, maintenant plus. Avant, partir dans le Golfe c'était le rêve des jeunes diplômés, maintenant les diplômés ne valent plus rien : sur le chemin, y'a celui qui tombe et celui qui réussit... La migration, c'est fait pour les oiseaux, pas pour les humains ! » Ragab, 45 ans, chauffeur privé, a séjourné à Koweït et Dubaï. (Entretien, Abdîn, octobre 2009)

La manne migratoire en discours et en pratique

L'émigration de travailleurs d'Égypte vers les monarchies rentières du Conseil de Coopération du Golfe¹ et les retours au pays à l'issue de leurs contrats suscitent de très hautes attentes dans le pays de départ. L'émigration représente depuis près de cinquante ans un exutoire privilégié aux ambitions économiques, sociales et politiques des citoyens égyptiens². Une fois levées, entre 1971 et 1974, les principales contraintes administratives à l'expatriation des Égyptiens, un « jeu de dominos » migratoire commence, selon l'expression d'un pharmacien cairote d'une soixantaine d'années émigré à Jeddah de 1978 à 1994 : « Alors, chacun a

* Docteure en anthropologie sociale, Centre de recherches historiques, EHESS.

1. Le Conseil de coopération du Golfe ou CCG (*majlis al-ta'awun li-duwal al-khalij*), mis sur pied en 1981, se compose de l'Arabie saoudite, du Bahreïn, des Émirats arabes unis, du Koweït, d'Oman et du Qatar. Sa création consacre le rapprochement des économies des États membres, l'homogénéisation de leurs dispositifs migratoires, ainsi qu'une collaboration sécuritaire afin de contenir les mouvements sociaux qui agitent la région.

2. Les principales estimations chiffrées de l'immigration égyptienne dans les États du CCG émanent de l'agence nationale de Mobilisation et de statistiques (CAPMAS) et du ministère de la Main-d'œuvre et de l'émigration, lesquels séparent arbitrairement « migration temporaire » vers les pays arabes, africains ou asiatiques et « migration permanente » vers les pays occidentaux. Elles ne tiennent pas compte de l'émigration clandestine. Ces réserves à l'esprit, les données dudit ministère indiquent pour 2009 le nombre record de 4 789 359 résidents égyptiens dans les pays arabes (CCG, Irak, Jordanie, Liban, Lybie, Yémen). Parmi eux, 1 249 150 résidaient dans les monarchies rentières du CCG, dans leur grande majorité en Arabie saoudite (923 600), ainsi qu'au Koweït et aux Émirats arabes unis [Ambrosetti, 2011, p. 130].

voulu partir pour aller grappiller de l'argent à l'étranger », se souvient-il (entretien, Madīnat Nasr, mai 2009). La course à l'or noir continue aujourd'hui, bien que les contrôles à l'immigration dans les monarchies du Conseil de coopération du Golfe se renforcent dans le sens de toujours plus de précarité pour les travailleurs immigrés.

L'argent de l'émigration est au cœur des controverses privées et publiques au Caire, d'autant qu'il représente l'une des principales rentes de l'économie égyptienne³. Véritable personnage social, l'émigré est mis en scène tantôt en généreux mécène, tantôt en profiteur ingrat, tantôt en victime des prévaricateurs de tout crin. La préférence pour chaque répertoire varie selon les hérauts et les époques. Les attentes contradictoires que suscite l'émigration ne vont néanmoins pas sans désillusions : les rêves de fortune s'évanouissent vite, comme le souligne l'extrait ethnographique en exergue. Les désillusions ont trait à la fois au vécu différencié de la condition immigrée dans le Golfe et à la délicate négociation des relations de pouvoir locales suite au retour au pays. Les émigrés s'exposent à l'amertume de l'exil pour courir le risque de se faire plumer au retour. À partir d'une enquête menée entre 2006 et 2011 dans différents quartiers du Caire auprès de quarante-cinq ménages d'émigrés de retour⁴, cet article cherche à replacer les discours sur l'émigration en regard des nuances de l'ethnographie [Haas, 2007, p. 13]. L'approche anthropologique rend compte de la densité sociale des expériences migratoires, articulant leurs dimensions individuelles aux structures qui encadrent les parcours des migrants du Caire au Golfe et *vice-versa*. Les usages projetés, encouragés ou contrariés des remises financières du Golfe au Caire confrontent les ambitions statutaires des émigrés et de leurs proches aux stratégies politiques et économiques de l'État égyptien, de ses partenaires internationaux, ainsi que de leurs opposants. L'article cartographie ces attentes concurrentes, explicitant d'abord les secondes pour analyser ensuite comment les premières les aménagent.

De grandes espérances et d'acribes critiques : l'argent des émigrés en discours

Les aller-retour entre Le Caire et le Golfe ne laissent pas indifférents les différents acteurs des champs politique et économique égyptiens : par-delà les stratégies des émigrés eux-mêmes, ils suscitent le déploiement de corpus législatifs et rhétoriques de la part de l'État ; ils motivent l'intervention d'institutions internationales œuvrant au « développement » du pays ; ils stimulent la mobilisation de producteurs culturels, syndicats, partis et organisations non gouvernementales

3. D'après des données de la Banque mondiale reprises par le CARIM [Di Bartolomeo, Fakhoury, Perrin, 2010], les remises financières des émigrés se montaient à 8,6 millions de dollars (USD) pour l'année fiscale 2007/2008. Sur ces 8,6 millions de dollars, 1,2 million provenait des émigrés aux Émirats arabes unis, et 320 000 dollars d'Arabie saoudite. Notons que ne sont pas comptabilisés les flux de transferts financiers informels – par personne interposée, par l'achat et l'import de biens détaxés, par le convoyage et le change illégaux de devises sur le florissant marché noir local.

4. L'expression désigne des ménages dont au moins l'un des membres s'est expatrié dans au moins une des monarchies du CCG avant de revenir définitivement au Caire.

affichant des ambitions de réforme sociale. Chacun de ces protagonistes promeut des discours sur les usages idoines de l'argent des émigrés, discours qui alimentent les conflits autour des redéfinitions de l'économie morale de la nation.

Une émigration providentielle pour l'État au diapason libéral

1971 : l'accession au pouvoir d'Anouar al-Sadate signe la fin du protectionnisme migratoire. Le mot-clef de l'époque est « l'ouverture » ou *infitâh*. Il désigne la libéralisation de l'économie, désormais tournée vers l'aide au développement et les investissements étrangers, en parallèle d'importantes coupes budgétaires dans l'industrie, l'emploi public, la santé, l'éducation et les subventions à la consommation. Le tournant libéral reconfigure ainsi les engagements tacites entre gouvernants et gouvernés. L'État met cependant en œuvre ces politiques de libéralisation de manière progressive, afin de désamorcer la contestation sociale, particulièrement vive entre 1968 et 1977. Dans ce contexte de transition, la question migratoire apparaît cruciale pour la stabilité du régime.

Les attitudes envers ceux qui partent participent à la refonte des relations de l'État à ses citoyens : de parcimonieuse et fortement encadrée, l'émigration de travail se hisse au rang des priorités gouvernementales. L'objectif est à la fois de favoriser le départ des laissés pour compte, ouvriers et diplômés, du tournant libéral [Choucri, 1983, p. 180], de remédier à la saturation du marché du travail public et de répondre à la demande de main-d'œuvre des monarchies péninsulaires entrées dans « l'ère de l'abondance » pétrolière. La volonté d'attirer les remises financières des émigrés figure au cœur des réformes entreprises, comme en témoignent l'institution de taux de change avantageux, l'octroi aux investisseurs égyptiens des mêmes exemptions de taxes qu'aux investisseurs étrangers ou encore la création de Conseils de communautés sous tutelle ministérielle dans les États du Golfe, afin d'inciter les expatriés à participer au pays au financement des projets économiques mis en œuvre par l'État [Dessouki, 1982, p. 56].

Par-delà le cadre national, l'encouragement au départ des citoyens s'inscrit dans la redéfinition des manières internationales de gouverner, influencées par une expertise développementaliste inspirée du paradigme néoclassique [Choucri, 1977, p. 424]. Au tournant des années 1980, le contre-choc pétrolier enraie la machine migratoire moyen-orientale. Les retours au pays des émigrés s'accroissent [Zibani, 1995, p. 191]. Les espoirs d'équilibre régional entre capital et travail par le truchement des migrations sont balayés. L'Égypte entre dans l'ère des ajustements structurels, officiellement ratifiés à compter de 1991, puis graduellement mis en œuvre au cours des deux décennies suivantes.

Bien que moins providentielle, l'émigration continue à jouer un rôle clef de diversion des tensions et des attentes sociales [Bel Air, 2006, p. 22]. Dans l'Égypte « ajustée », le démantèlement des services et de l'industrie publics alimente la collusion entre élites entrepreneuriales et bureaucratie et renforce les inégalités socio-économiques. Profitant du mutisme de ses bailleurs internationaux, l'État

assure l'encadrement des champs culturel et politique, d'une part [Langohr, 2004] ; de l'autre, il organise la mise en œuvre de « filets sociaux de sécurité » (*social security networks* dans le jargon du FMI) pour contrecarrer les conflits sociaux que pourraient susciter les politiques d'austérité. Les évergètes privés sont appelés à combler les manquements des services publics démantelés [Clément, 1992 ; Ben Néfissa, 1992].

La question migratoire participe à la réorientation des dispositifs de développement national « de haut en bas ». Les grands projets industriels, agricoles ou d'ingénierie publics sont délaissés au profit de l'encouragement par voie de propagande de l'entrepreneuriat privé, auquel les émigrés sont appelés à prendre part en y investissant leurs économies⁵. Conformément aux attentes du régime, des figures de notables émigrés apparaissent. À partir de son ethnographie d'un quartier populaire du gouvernorat de Giza dans les années 1990, Patrick Haenni présente par exemple le truculent Farag al-Maghrabi, lequel commence sa carrière avec les voyous de son quartier populaire à Bulâq, fréquente les groupes islamistes à Imbâba, puis s'exile en 1982 en Arabie saoudite d'où il revient quelques années plus tard, fortune faite. Alors, « il renonce à son goût de l'esclandre », se lance dans l'évergétisme local et « entame son lent rapprochement avec les sphères du pouvoir » [Haenni, 2005a, p. 178]. D'autres participent au florilège d'activités à la fois entrepreneuriales et charitables qui fondent le succès économique des « nouvelles bourgeoisies picuses » [Haenni, 2005b, p. 63].

L'ethnographie menée au Caire entre 2006 et 2011 ne permet pas de généraliser la portée de telles trajectoires, lesquelles supposent par ailleurs des ancrages sociaux, territoriaux, des apprentissages politiques antérieurs à l'expérience migratoire et aux possibilités d'enrichissement qui lui sont associées. Devenir un notable de quartier intégré aux réseaux de clientèle du régime est une entreprise de longue haleine. Reste qu'à l'échelle des représentations officielles, l'émigré dans le Golfe, puis de retour au pays, incarne « l'homme de l'ouverture libérale » (*al-infîthâh*), l'entrepreneur providentiel de l'Égypte ajustée.

Des moutons noirs de l'opposition aux martyrs du libéralisme

Les espoirs des technocrates égyptiens possèdent leur contre-pied critique. Les craintes suscitées par les allers-retours migratoires reflètent les évolutions de l'économie morale dominante passée au diapason néolibéral : tandis que le régime Moubarak envisage l'émigration comme une soupape de sécurité permettant la délocalisation des attentes collectives contrariées sur le sol national, les diverses factions de l'opposition y voient un vecteur d'accroissement de la dépendance internationale de l'Égypte, ainsi que de déréliction des valeurs morales nationales.

5. Comme il ressort d'une revue de presse des journaux favorables au Parti national démocratique, en particulier *al-Ahrâm* et *al-Gumhûriyya*, 1990-2006 [Gruntz, 2013, p. 43-56].

L'émigration de masse est mise en scène dans de nombreuses productions scientifiques et médiatiques des années 1980 et 1990 comme accélérant la disparition de la frugalité et de l'ardeur à la peine associées à l'époque nassérienne. Celle-ci serait réduite à néant par l'ascension de « nababs », partis de la fange puis « gavés de privilèges » par la grâce d'un séjour péninsulaire [Shafik, 2011, p. 1020], dont les tendances dispendieuses exerceraient une influence collective délétère. L'on regrette ainsi à longueur d'articles de presse, d'ouvrages académiques, de films et de romans « l'effet de démonstration » auquel servent les économies des émigrés, générant une frénésie d'import de réfrigérateurs, téléviseurs et autres biens censément « de luxe ». Les investissements jugés improductifs dans la terre ou l'immobilier sont également décriés [Ghitany, 1993 ; Mo'awwad, 1988 ; Abdel-Muti, 1986]. Parmi les épithètes servant à qualifier la consommation des émigrés, on recense « excessive », « sans-précédent », « avide » ou « destructrice ».

Mais les figures d'émigrés convoyées par les médias évoluent au fil des trois décennies moubarakiennes : de l'émigré en profiteur sans vergogne de l'ère libérale, on passe au gré des retours à un répertoire victimaire incriminant le cynisme du régime autoritaire, prêt à tout pour exporter ses citoyens et capter leur épargne. Un scandale survenu en 1988 apparaît symptomatique de la candeur des émigrés aux prises avec la prévarication administrative et les rapaces de l'économie ouverte. À partir des années 1980, les fonds privés d'investissements islamiques se multiplient en Égypte et attirent nombre d'épargnants expatriés dans le Golfe. Ces fonds sont rattrapés par leur succès et leur gestion spéculative des dépôts : en 1988, le régime organise leur faillite à son bénéfice, entraînant la ruine de plusieurs milliers de déposants [Roussillon, 1989]. Profiteurs sans vergogne ou ingénus manipulés, les émigrés figurent ainsi les Dr Jekyll et M. Hyde de l'Égypte de l'ouverture libérale et des ajustements structurels.

La tonalité victimaire des productions médiatiques se consolide au cours de la décennie 2000 en parallèle au creusement des inégalités socio-économiques en Égypte et au renforcement des contrôles migratoires dans le Conseil de coopération du Golfe. Prêt à toutes les compromissions internationales afin d'encourager le départ de ses citoyens, le régime égyptien réussit surtout à s'aliéner l'opinion publique sur la question migratoire, entre autres. La période est propice à la contestation. En effet, mouvements sociaux et mobilisations conjoncturelles se succèdent à un rythme soutenu à partir de 2004 [Duboc, Clément, El-Shafei, 2011]. La jonction entre question sociale et politique opère aussi à propos de la question émigrée.

La presse indépendante relate ainsi les calvaires des émigrés victimes à la fois des systèmes d'exploitation de la main-d'œuvre étrangère dans le Golfe et de la négligence constante du gouvernement égyptien. La figure du diplômé chômeur prêt à tous les sacrifices pour travailler à l'étranger s'impose comme symbole du délabrement du système éducatif, du sous-emploi en Égypte et de la disparition des protections des travailleurs [Tourné, 2008]. Le « migrant-victime » se décline en divers avatars au gré de la multiplication des affaires d'escroqueries, de travail forcé, d'emprisonnements abusifs et autres accidents meurtriers impliquant des

expatriés. Les drames en série donnent lieu à des mobilisations de familles de victimes et servent l'opposition syndicale, partisane ou issue des organisations non gouvernementales engagées sur la question des droits de l'homme. De profiteuse ou idiot, l'émigré devient martyr des politiques d'austérité et des atteintes aux droits des citoyens égyptiens, au pays comme « en exil » [Cantini, Gruntz, 2010].

Les évolutions des représentations publiques des émigrés, de poules aux œufs d'or en pigeons d'un régime inique, indiquent l'importance symbolique des aller-retour dans un contexte de redéfinition controversée de l'économie morale nationale. Manque au tableau la fortune réelle des émigrés : parfois en congruence avec les figures conjurées dans l'arène médiatique, ceux-là cultivent leurs propres ambitions matérielles – mais pas seulement. Les trajectoires des personnes rencontrées n'épousent pas parfaitement le schéma linéaire d'ascension sociale et de prodigalité post-migratoire cher aux technocrates et journaux pro-gouvernementaux. Tous ne sont pas non plus victimes d'escroqueries, d'exploitation, voire d'abus plus graves lors de leurs séjours dans le Golfe.

Misères et splendeurs de l'exil : des fortunes inégales du Caire au Golfe

Des bourgeois aux diplômés déclassés en passant par quelques prolétaires, l'échantillon de quarante-cinq ménages interrogés et fréquentés au Caire, dont au moins l'un des membres s'est expatrié entre 1971 et 2010 dans au moins l'une des monarchies du Golfe, oblige à considérer l'argent des émigrés et ses usages sous l'angle de la diversité. Celle-ci est double : diversité sociologique des enquêtés d'une part, qui influe sur leur vécu de la condition immigrée ; diversité historique d'autre part, selon les périodes des départs. Ainsi, il y a *des* émigrés et *des* âges de l'émigration égyptienne – et autant d'usages des économies accumulées à la faveur des séjours péninsulaires.

De la ruée vers l'or noir à l'exutoire au désespoir

« Tout le monde part pour une bouchée de pain (*li-luqmat 'aïch*) » : tel est au Caire le *leitmotiv* des émigrés de retour comme des nouveaux candidats à l'expatriation. Dans une traduction plus prosaïque, la bouchée devient l'argent, nécessaire adjuvant d'un avenir que l'on espère glorieux loin des affres du quotidien cairote. L'unanimité est trompeur, néanmoins, car tant le caractère de nécessité que les usages projetés de l'argent gagné dans le Golfe diffèrent. La dimension de survie individuelle et collective est davantage sensible parmi les professions peu qualifiées, qu'elles soient manuelles ou de service.

Par exemple, Ragab, 45 ans, habitant un quartier populaire du centre-ville, est parti au Koweït en 2004 comme voiturier à l'hôtel *Hilton*, car il n'arrivait pas à « vivre correctement » au Caire. En 2009, le chauffeur justifiait son projet de repartir à Dubaï en ces termes : « Tu vois, il y a l'important, mes enfants, mes deux garçons, et le plus important, les nourrir... Je dois gagner de l'argent puisque

j'ai une responsabilité, du coup, je dois repartir.» (Entretien, 'Abdîn, octobre 2009) À l'instar de Ragab, pour les ouvriers, techniciens et employés de service rencontrés, émigrer représente une voie privilégiée pour accéder à un emploi et une rémunération décente, ainsi que fonder ou entretenir leur foyer. Tous s'exposent à des risques élevés d'escroquerie pour organiser leur départ par le biais de bureaux privés d'émigration, le démarchage personnel d'employeurs ou la réponse à des annonces dans la presse.

Par contraste, dans les récits des membres de professions intellectuelles ou libérales, la recherche de revenus supérieurs est présentée comme moins pressante et hasardeuse. Par exemple, pour Hadia, originaire du quartier bourgeois d'Héliopolis et âgée d'une soixantaine d'années, et son ex-époux, respectivement traductrice parlementaire et criminologue, le départ pour Riyad en 1976 se fondait sur l'envie de profiter des rémunérations nettement plus conséquentes dans le royaume saoudien. Pourtant, précise Hadia, « Nous avons déjà une bonne situation avant d'émigrer : des emplois, une maison, nous étions mariés et sans enfant ; mais on cherchait à améliorer nos *standards of living*. » (Entretien, centre-ville, mars 2009) Employés dans le secteur public saoudien, tous deux bénéficiaient de contrats en bonne et due forme avant leur départ.

Irriguée par la différence entre « cols blancs » (*muta'alimîn*) et « cols bleus » (*harâfiyyin*), la distinction entre classes est sensible, donc, quoiqu'elle doive être analysée avec précaution. Principalement définie par le capital culturel que confère un cursus universitaire, l'identification à la « classe moyenne » (*tabaqat al-wusta*), en laquelle se reconnaît une majorité d'enquêtés, tels Hadia et son ex-mari, recouvre de fortes disparités socio-économiques. Ainsi, la pression pécuniaire demeure forte pour ses membres les plus désargentés, instituteurs et professeurs non titulaires en particulier, et ce d'autant qu'elle renvoie à des impératifs liés à la prodigalité associée à la masculinité idéale. Pour les hommes célibataires de toutes classes, travailler dans le Golfe représente une opportunité de gagner au plus vite l'argent nécessaire à l'acquittement de la dot, préalable au passage du statut de « jeune » à celui « d'homme » par le mariage.

La porosité de la frontière entre classes s'accroît sur le temps long des aller-retour. De fait, la figure du diplômé chômeur désespéré de s'expatrier n'est pas que de papier : par-delà sa mention récurrente dans les articles de journaux et les œuvres littéraires contemporaines, elle fait écho aux expériences des interlocuteurs partis au début des années 2000 dans le Golfe. Ces enquêtés disent avoir émigré afin d'échapper, à l'issue de leurs diplômes, aux petits boulots, au célibat forcé et à l'humiliation de « mendier deux à cinq livres par jour à tes parents pour acheter des cigarettes ». Le départ représente une sorte « d'ultime tentative de s'affranchir d'une condition que l'on juge inacceptable » [Meddeb, 2011, p. 48], tant économiquement que socialement, comme une forme de protestation en demi-teinte contre les inégalités socio-économiques et le déclassement des diplômés.

La quête de départ à tout prix pour le Golfe est conçue par nombre de « vieux » émigrés comme une « fuite des jeunes » préférant « travailler comme des esclaves

à l'étranger plutôt que de se bouger pour leur pays », selon l'expression d'Hadia, la traductrice précitée. La frontière ainsi dressée entre générations renvoie aux évolutions du contexte politique et économique égyptien entre 1971 et 2010. Pour les « vieux », critiquer l'échec des « jeunes » permet de minorer la dimension conjoncturelle de l'aisance qu'eux-mêmes ont pu acquérir à la faveur d'un séjour dans le Golfe, durant l'âge d'or de la libéralisation économique. En décrivant leurs cadets comme des idéalistes réticents tant au labeur qu'à la lutte, les « vieux » célèbrent l'ardeur à la tâche censément caractéristique de « leur » génération, ainsi que le souvenir des luttes estudiantines, ouvrières et islamistes des années 1970, auxquelles certains ont pris part. L'impuissance économique et l'apathie supposée des cadets valorisent *a contrario* la réussite et le courage politique des aînés⁶, alors que les inégalités sociales s'accroissent et que l'autoritarisme paraît pérenne.

Mais du côté des « jeunes », l'émigration est le support de stratégies contradictoires, à la fois congruentes avec les valeurs néolibérales promues par le régime et irriguées par un répertoire critique du déclassement ressenti. Le départ pour le Golfe, ils l'envisagent comme une voie pour poursuivre le « rêve de tous les jeunes », soit « trouver un appartement, gagner beaucoup d'argent, acheter une belle voiture et épouser une belle fille ». Un « rêve » qui ne détonne pas dans une société patriarcale gagnée au consumérisme de masse encouragé par le régime autoritaire. En ce sens, la soupape de sécurité migratoire paraît efficace, qui désamorce les revendications collectives au Caire au profit de la quête individuelle d'un avenir plus radieux sous d'autres latitudes.

Auteur de l'énumération onirique précitée, Akram, né en 1980, titulaire d'une licence de commerce et embarqué comme plombier à Abha de 2001 à 2002, explique néanmoins à propos de son choix de partir : « J'en avais assez de mon pays. » (Entretien, al-Qûbba, mai 2007) Comme l'esquisse cette dernière réflexion, l'option migratoire s'accompagne chez les candidats au départ des années 2000 de mises en cause de la dégradation socio-économique de l'Égypte et de la dévaluation statutaire à laquelle elle les contraint. De l'étudiant en droit public considérant le départ pour Jeddah pour échapper aux stages à peine rémunérés au doctorant en philosophie parti vendre des téléphones à Abha pour financer son cursus, une majorité de jeunes hommes rencontrés au cours de l'enquête met en cause la corruption, le clientélisme régissant l'accès au marché du travail, la faiblesse des rémunérations et des protections salariales, qui les poussent au départ.

Des mots aux poings ou à la rue, le pas n'est pas aisé à franchir. La critique énoncée en privé à l'encontre d'un gouvernement prébendier et de politiques publiques défailtantes, qui poussent les jeunes à l'émigration à tout prix, n'entraîne pas nécessairement de passage à l'action contestataire de la part des émigrés de retour – et ce, d'autant que le régime opère un quadrillage de la contestation ouverte

6. En ce sens, comme le souligne Pierre Bourdieu, la division entre groupes générationnels est un enjeu de pouvoir au même titre que celle entre classes. Elle ne subsume pas pour autant les divisions (entre classes justement, mais aussi entre sexes, entre autres rapports sociaux pertinents selon les contextes) au sein de chaque groupe d'âge [Bourdieu, 2002, p. 144-145].

durant les dernières années de l'ère moubarakienne. Si les expressions publiques de mécontentement sont tolérées, les passages à l'action collective, comme les grèves ou manifestations, sont en revanche violemment réprimés [Springborg, 2009, p. 11].

De plus, la diversité sociale des émigrés paraît freiner les possibilités de mobilisation. Les dispositions différenciées des candidats à l'expatriation influent sur leur vécu de la condition immigrée. Au retour au Caire, ces expériences diverses engendrent des positionnements à l'avenant vis-à-vis des valeurs dominantes. Le partage par les enquêtés d'un répertoire critique des politiques gouvernementales en Égypte n'efface pas les inégalités sociales entre émigrés, lesquelles génèrent des capacités d'épargne, d'investissement et d'action également inégales, à l'étranger comme au retour au pays.

Discrimination et distinction : les ressorts différenciés du quotidien immigré

« Là-bas, c'est confortable : le pays est très propre, très calme. (Soupir). J'adore le calme... En plus en Arabie saoudite, il y a de la nourriture de tous les coins du monde ; tu peux trouver toutes les sortes de fromage de France, par exemple ! (Rire.) Mais tu n'y peux rien, ton pays, tes proches, c'est différent. Tous les Égyptiens pensent revenir : à l'origine, le peuple égyptien est très attaché à sa terre, nous sommes un peuple de paysans. Ma femme était très heureuse de rentrer, de revoir sa famille... Ici, il y a beaucoup de problèmes, mais au moins tu es chez toi. La maison, la rue, les gens dans la rue, ils sont à toi, comme toi. Là-bas, tu as constamment le sentiment d'être invité. » (Entretien, Madinat Nasr, mai 2009)

Le Dr Rami, un pharmacien d'une soixantaine d'années employé de 1978 à 1994 comme cadre de direction dans une firme pharmaceutique américaine à Jeddah, résume dans cet extrait d'entretien l'équivoque des expériences péninsulaires, y compris pour la bourgeoisie. Abondance et amertume gouvernent les vécus immigrés et influencent les capacités d'épargne, ainsi que les manières de dépenser l'argent chèrement accumulé dans le Golfe. Partons de la seconde, célébrée par une plaisanterie égyptienne qui enjoint les candidats au départ à se munir d'un kilo de sucre dans leurs bagages, car « l'exil est amer » (*al-ghorba murra*). L'amertume renvoie à la confrontation aux dispositifs de gestion de la main-d'œuvre étrangère dans les États d'arrivée, qui placent les travailleurs immigrés dans une situation d'infériorité économique et juridique *de facto* et *de jure* par rapport aux ressortissants des monarchies golfiennes. Bien que « le sentiment d'être invité » mentionné par le pharmacien puisse prendre des formes plus cruellement discriminatoires pour les immigrés moins dotés en capitaux économiques et culturels que le Dr Rami, le ressentiment vis-à-vis de l'infériorisation subie « en tant qu'immigrés » est commun à tous les enquêtés.

Au cours des années 1960, la consolidation autoritaire des régimes monarchiques dans le Golfe se renforce grâce aux revenus que les familles régnantes tirent

des rentes énergétiques, en particulier de la rente pétrolière. Les monarques « achètent » l'allégeance de leurs sujets en organisant au profit exclusif des citoyens la redistribution rentière, tandis que le marché du travail repose largement sur la main-d'œuvre immigrée. Cette dernière est placée légalement et socialement sous un double rapport de domination à l'égard des Golffiens : le séjour dans le CCG est lié à l'obtention d'un contrat de travail, lequel est conditionné par la « protection », ou *kafâla*, d'un employeur de nationalité golffienne. Au gré des aléas de la rente pétrolière et des contestations politiques, dont certaines influencées par la présence immigrée [Chalcraft, 2010], les monarchies veillent à renforcer la ségrégation non seulement entre citoyens et immigrés, mais également entre immigrés issus de différentes « aires culturelles ». Ainsi, les marchés du travail péninsulaires sont hiérarchisés par origine, la concurrence entre les différentes nationalités permettant d'exercer une pression salariale à la baisse tout en désamorçant les possibilités d'action collective des travailleurs étrangers.

Ces dispositifs stimulent chez les immigrés égyptiens l'adoption d'un répertoire critique, essentiellement verbal, à l'encontre des mœurs, des arts de vivre et des politiques golffiennes ; d'autre part, la discrimination incite à des sociabilités endogames parmi les Égyptiens expatriés, prompts à recréer leur propre « société de remplacement » (*mugtama' badîl*) dans les lieux de séjour. L'usage du dialecte national, la fréquentation de restaurants et cafés à chichas tenus par des compatriotes, la consommation de musiques, romans et films égyptiens composaient ainsi le quotidien des enquêtés durant leurs séjours dans le Golfe, tels qu'ils en rendent compte *a posteriori* depuis Le Caire. L'endogamie imposée et appropriée incite en retour les immigrés à conserver des relations denses avec leurs cercles sociaux d'origine restés en Égypte par l'échange régulier de cassettes, de cartes postales, d'appels téléphoniques, puis l'usage quotidien des outils télématiques.

Le maintien des liens avec les proches laissés derrière se manifeste aussi par l'envoi de fonds et de cadeaux. Hatem, un charpentier émigré de 1978 à 1986 à Doha, se souvient ainsi des sacs pleins de vêtements, cassettes vidéos, jouets et livres qu'il rapportait à ses enfants, neveux et nièces, lors de ses visites annuelles à son quartier populaire de Mît 'Uqba au Caire. Son épouse lui enregistrait des cassettes audio sur lesquelles elle détaillait les besoins du ménage en électroménager et autres biens de consommation, afin qu'Hatem les rapporte à l'issue de ses mois de labeur qatarien (entretien, Mît 'Uqba, novembre 2009). Les émigrés sont en effet perçus comme des fils, frères, maris, voire voisins prodiges : ils représentent une « avenue de participation » à une culture consumériste globalisée, dont les monarchies golffiennes sont une vitrine de choix [Singerman, 1997, p. 102-118 ; Adelhah, Bayart, 2007, p. 8].

L'importance des cadeaux est cruciale et socialement encadrée : outre qu'elle participe à la construction de la masculinité idéale, la prodigalité est d'autant plus nécessaire que les proches restés au pays ont apporté un soutien financier précieux lors de l'organisation des départs. Souvent, la famille prête au futur expatrié les sommes nécessaires au paiement du visa, du voyage et, en cas d'emploi dans le

secteur privé péninsulaire, au règlement des taxes perçues par l'indispensable employeur et « protecteur » (*kafil*) de l'émigré devenu immigré. Une fois dans le Golfe, les compatriotes déjà installés assurent la continuité de l'assistance logistique – pour louer un appartement, gérer les difficultés administratives, trouver des lieux de sortie... L'assistance se double de contrôle moral et financier, rappelant aux immigrés l'importance des devoirs au pays de l'émigré idéal, qui se doit d'être généreux, travailleur et reconnaissant.

En dépit de l'expérience partagée du repli communautaire et de l'engagement transnational, les vécus immigrés diffèrent. Ainsi, la dépendance de l'employé étranger envers son employeur golfein varie selon les postes occupés, selon le secteur, privé ou public, et selon la taille des entreprises. De même, en écho à la précarité croissante du travail en Égypte et donc au caractère toujours plus impérial des départs, mieux vaut être parti dans les années 1980 avec l'assurance d'un contrat qu'émigrer en 2012 en quête d'une embauche sur place, non seulement hypothétique, mais encore peu rémunératrice. La capacité à bien vivre et économiser dans le Golfe est à la fois affaire de classe et de génération.

Néanmoins, les frontières sociales ne sont guère rigides : d'une part parce que leurs contrats et salaires leur ouvrant le droit au regroupement familial, nombre de cadres en supportent les coûts, ce qui réduit leur capacité d'épargne ; de l'autre parce que les luttes de classement entre classe moyenne et travailleurs manuels se reproduisent à la faveur des expériences migratoires. En témoigne le récit de Khadiga, originaire d'une famille de professeurs de Helwân, titulaire d'une licence en droit et partie entre 1995 et 2000 rejoindre son mari employé dans un garage japonais à Koweït. Fière de s'identifier à la classe moyenne, la jeune femme insiste sur les variations de « mentalité » entre expatriés : elle dénigre « l'espèce particulière des vrais émigrés », qu'elle caractérise par leur propension à s'épuiser à la tâche afin d'économiser un maximum, tandis qu'elle préférerait jouir du confort de sa vie koweïtienne (entretien, Helwan, février 2010). Le comble pour Khadiga est de paraître nécessiteux.

Entre immigrés égyptiens, à l'instar de la « disposition esthétique » scrutée par Pierre Bourdieu en France, la « capacité à neutraliser les urgences ordinaires et de mettre entre parenthèses les fins pratiques » est gage de distinction sociale [Bourdieu, 1979, p. 56-57]. Elle réduit pourtant la capacité à épargner, ce qui se répercute au Caire sur les capacités d'investissements des différents types d'émigrés de retour. En particulier, les cadres moyens du secteur privé ou les fonctionnaires de rang intermédiaire, qui se reconnaissent comme membres de la « classe moyenne », paient leurs stratégies de distinction par des revenus limités au retour.

Les briques des émigrés : argent et luttes de classement du Golfe au Caire

« Les remises sociales ne sortent pas du néant », met en garde l'anthropologue Peggy Levitt, soulignant combien celles-ci sont tributaires des relations de pouvoir

transnationales [1998, p. 937]. Appréhender les investissements des émigrés revenus des monarchies péninsulaires à leur ville d'origine implique de prêter attention à la fois aux effets des dispositions pré-migratoires, aux politiques d'émigration et d'immigration des États, aux luttes de classement réinventées durant les plus ou moins dorés exils golfiens, et, enfin, aux relations de pouvoir locales.

Quand ils reviennent en ville... Émigration et évolutions des espaces urbains

Dans tous les quartiers de la ville du Caire, ordonnée autour d'inégalités socio-politiques importantes que manifestent les formes et usages différenciés des espaces, l'argent des émigrés se rend visible. La pierre – ou plutôt la brique est l'une des principales formes d'investissement de l'épargne migratoire. De couleur rouge, celle-ci consacre le règne de l'habitat et des quartiers « illégaux » (*'achwâ'iyât*)⁷, qui abritent aujourd'hui près de onze millions de citoyens pour une population estimée à dix-sept millions pour le Grand Caire. De ces quartiers illégaux développés depuis les années 1970, en marge de politiques urbaines sourdes à la demande en logements populaires [Florin, 2011], aux nouveaux quartiers bourgeois périphériques, en passant par les quartiers « populaires » ou « chics » plus anciens, les émigrés de retour investissent l'ensemble de la capitale.

Les économies migratoires contribuent en particulier au dynamisme des quartiers illégaux du Grand Caire⁸. Près d'un tiers des personnes citées dans l'échantillon ethnographique a ainsi acheté ou participé à la construction de logements illégaux dans le gouvernorat de Giza, au sein des *'achwâ'iyât* de Haram, Faysal ou Imbâba⁹ (à Talbiyya, Ard al-Liwâ', Mît 'Uqba...), sans que cela ne préjuge de l'homogénéité sociologique des habitants. Outre les ouvriers et employés de service, nombre de familles s'identifiant à la classe moyenne y ont élu domicile. Les professeurs de collèges et lycées, instituteurs ou cadres moyens du secteur privé qui ont pu faire venir leurs proches dans le Golfe grâce à leur *kafâla* publique ou à des salaires tout juste suffisants, paient à leur retour le privilège de la réunification familiale. Contraints d'assumer les frais inhérents à l'entretien d'une famille dans le Golfe, bien plus élevés que lorsque les proches restent au Caire, ils n'ont

7. Les habitations sont illégales car érigées sur des terres inconstructibles, soit parce qu'elles sont vouées à l'agriculture, soit parce qu'il s'agit de domaines désertiques appartenant à l'État égyptien. Par ailleurs, les constructions illégales ne respectent pas les normes de voirie, notamment en matière d'élévation des immeubles, de protection antisismique ou de largeur des voies d'accès. Enfin, elles ne bénéficient pas du raccordement aux services urbains [Deboulet, 1995].

8. Le phénomène est attesté depuis les années 1990, sans que des données quantifiées précises puissent être avancées. En 1995, Agnès Deboulet notait que près du quart des ménages interrogés par ses soins dans le quartier de Talbiyya, à Giza, avait investi dans la pierre à l'issue d'un séjour dans le Golfe [Deboulet, 1995, p. 450]. Les publications ultérieures abondent en ce sens, sans quantifications précises en raison du caractère illégal de ces investissements fonciers [Hoodfar, 1997, p. 38 ; Sims, El-Shorbagi, Séjourné, 2002, p. 5 ; Séjourné, 2011, p. 125].

9. Sur 45 ménages enquêtés, 33 avaient acheté ou construit un nouveau domicile à l'issue du séjour migratoire d'un ou plusieurs de leurs membres. Parmi ces 33 ménages, 14 ont investi dans les *'achwâ'iyât* de Giza, ce qui représente 42 % des ménages « mobiles » au sein de la ville et 31 % de l'échantillon ethnographique total [Gruntz 2013, p. 169 à 183].

pu développer une capacité d'épargner à la hauteur de leurs espérances. Ces ménages sont contraints de souscrire à l'habitat illégal, d'autant que l'offre légale de logements abordables est insuffisante. La précarisation de l'émigration se répercute en matière foncière. Ainsi les jeunes émigrés, diplômés ou non, s'installent-ils à leur retour dans des quartiers illégaux toujours plus périphériques, comme Munîb ou Mariûtiyya.

Par contraste, les cadres employés à des postes hiérarchiques élevés dans le secteur privé ou dans la fonction publique péninsulaire se logent, à leur retour, soit dans les quartiers chics historiques comme Héliopolis et Ma'âdî, soit dans les cités planifiées érigées dans les années 1960 et 1970 comme Muhandisîn et Madînat Nasr¹⁰, soit, enfin, dans les très récentes « communautés fermées » de la périphérie orientale et désertique du Caire, conçues sur le modèle des *compounds* pavillonnaires américains. Leur succès auprès de la bourgeoisie émigrée est tel que le promoteur de l'une d'entre elle, la bien nommée *Rihâb* (« La spacieuse »), a ouvert des comptoirs d'achat dans tous les États du Conseil de coopération du Golfe (entretien au siège administratif, mars 2009). Entre autres considérations familiales, le choix d'un quartier chic est adossé à des évocations nostalgiques de l'organisation des cités golfiennes, où la discipline urbaine est plus rigoureuse que dans la capitale égyptienne, célèbre pour sa densité, sa pollution et ses nuisances sonores frôlant les limites du supportable pour qui n'y est pas né – ou a séjourné loin pendant des années. Les migrations servent ainsi la réinvention des frontières sociales au sein de la ville.

Toutefois, l'ordre urbain tient de la « passoire » [Certeau, 1990, p. 161], dans laquelle l'expérience migratoire contribue à percer de nouveaux trous. Le soin porté par la bourgeoisie à l'érection des clôtures résidentielles n'est que partiellement couronné de succès. Les plaintes sont récurrentes contre « l'empiétement » des as de la débrouille citadine (*'achwâ'i*) sur l'ordre élitiste des quartiers chics¹¹. Les citoyens bourgeois incriminent la densification pernicieuse et son corrélat, la diversification sociologique des habitants. Pour autant, les pauvres ne sont pas seuls mis en cause dans la dégénérescence architecturale et sociale des bastions bourgeois : l'avarice des promoteurs immobiliers intégrés aux clientèles privilégiées du régime, « qui construisent sans se soucier de la qualité de vie », est également décriée (entretien avec une galeriste émigrée en Arabie saoudite de 1983 à 1990, Madînat Nasr, mars 2009). Alors, les récriminations ne se réduisent pas à une quête de distinction, mais participent à l'élaboration d'urbanités

10. Parmi les 45 ménages fréquentés, 7 résidaient à Madînat Nasr, 6 vivaient à Ma'âdî, 1 à Muhandisîn, 1 dans un quartier cosu de Duqî et 1 à Héliopolis, soit 16 ménages résidant dans les quartiers réputés chics de la ville – ou 35,5 % de l'échantillon ethnographique total. La moitié y a élu domicile à l'issue d'un séjour péninsulaire. Les 15 autres ménages rencontrés n'habitent ni les quartiers illégaux de Giza, ni les quartiers chics, résidaient dans des quartiers populaires du gouvernorat du Caire, à 'Abdîn, Chubrâ Masr, Chubrâ al-Khayma, Helwan, Hadâ'iq al-Qubba, Halmiyyat az-Zaytûn et Charâbiyya.

11. L'expression est celle dont fait usage Asef Bayat (en anglais, *the quiet encroachment of the ordinary*) afin de rendre compte des tactiques mises en œuvres par les populations urbaines pauvres et spatialement marginalisées pour accéder aux services urbains et défendre leurs activités économiques, souvent frappées d'illégalité, face aux contrôles administratifs en contexte autoritaire [Bayat, 2010, p. 43-65].

bourgeoises à la fois complices et critiques de la gestion inégalitaire et spéculative des espaces de la ville.

En somme, les investissements fonciers des émigrés participent à la pérennité spatiale des inégalités sociales, tout en exacerbant les porosités. « Éloignée de l'idée d'une transparence absolue, d'une synonymie entre le social, le spatial et le culturel » [Agiar, 1996, p. 38], l'enquête rend sensible les nuances des inscriptions urbaines des émigrés de retours.

Des citadins globalisés : "Do you speak Gulf English" (and eat sushi) ?

Lorsque l'habitat ne suffit plus à assurer de manière pérenne confort et distinction, l'argent de l'émigration trouve d'autres emplois à ces fins. Les dépenses de consommation ne renvoient pas, ainsi, à un état « d'irrationalité » compulsive, mais bien aux conflits sociaux qui se réenchangent par le détour du Golfe [Haas, 2007, p. 16].

L'aménagement intérieur est à ce titre un poste de dépense important. Le décor participe de la mise en scène de la vie quotidienne des Cairotes de retour. Le choix du carrelage, de l'électroménager, de la peinture, des meubles, nécessitent d'arbitrer entre ambitions individuelles et familiales, désirs de modernité et capacités économiques. Le succès des stratégies de distinction par ce biais demeure limité, cependant. Au gré de cinq décennies, l'émigration a permis aux ménages modestes de se doter en biens électroménagers – cuisinières à gaz, téléviseurs, ventilateurs, robots mixeurs dans les années 1980, puis ordinateurs, téléphones portables et écrans plats dans les années 1990 et 2000 ; et ce au même rythme que la classe moyenne, à laquelle l'éducation ne confère plus ni aisance, ni reconnaissance.

Des pratiques matérielles, la quête de distinction se reporte vers les investissements dans le capital symbolique : manifester une proximité à la culture consumériste globale et à ses avatars golfiens représente l'un des « arts de faire raffiné » des ménages d'émigrés de retour. Les techniques de présentation de soi sont primordiales lorsque la culture matérielle seule ne permet plus de discriminer entre citadins aux revendications statutaires concurrentes. Le corps supplée le décor : vêtements d'importation, horreur de la souillure (des odeurs, de la poussière, des insectes, des tâches), langage émaillé d'expressions étrangères vont de pair avec des préférences alimentaires exotiques. La consommation de *sushi*, riz basmati, café soluble aromatisé et autres « *chawarmas* mayonnaise » des *fast-foods* supplantent le hareng séché, le riz aux vermicelles, le thé noir bouilli et les sandwichs aux fèves de l'échoppe de rue.

Outre le corps et l'assiette, le savoir constitue également une voie pour manifester l'ascension sociale chèrement acquise dans le Golfe, tout en tentant d'assurer l'avenir des familles. L'éducation des enfants concentre ainsi les discussions et les économies de l'ensemble des enquêtés. Après plusieurs décennies de politiques d'austérité éducative cependant, les types de cursus suivis diffèrent fortement

selon les capacités socio-économiques des ménages. Les très onéreuses et prestigieuses « écoles de langues » et universités privées étrangères sont réservées aux enfants de la bourgeoisie urbaine, notamment issue de l'émigration [Koning, 2009, p. 153]. Les enquêtés ne disposant pas de moyens aussi élevés se montrent néanmoins prêts à d'importants sacrifices éducatifs. Pour pallier les déficiences croissantes du système public, plusieurs options au rapport qualité/prix des plus aléatoires s'offrent à eux : les écoles de langues de seconde ou troisième catégorie ; les écoles arabes privées ; les écoles publiques expérimentales (censément plus pédagogiques et moins bondées) ; le recours extensif aux répétiteurs privés.

Le prisme de la distinction ne subsume pas les stratégies matérielles, symboliques et culturelles d'investissement de l'épargne migratoire. La volonté de se prémunir contre le déclassement générationnel des ménages, tout comme de jouir d'un confort chèrement acquis, s'accorde dans les usages de l'argent des émigrés revenus au Caire. Les rêves dorés d'éducation et de consommation sont congruents avec l'idéal libéral. En ce sens, les émigrés ne se comportent pas vraiment en « résistants » subalternes à l'économie morale individualiste et inégalitaire sur laquelle le régime fonde sa légitimité [Abu-Lughod, 1990, p. 51]. Néanmoins, les fortunes varient : si l'horizon d'attentes symboliques est partagé, les capacités des enquêtés à le concrétiser au quotidien sont aléatoires et précaires. Elles se voient ainsi constamment remises en cause par les manifestations locales de l'autoritaire politique adossé au libéralisme économique. En réaction, les émigrés de retour développent des répertoires critiques, qui remettent en cause le clientélisme professionnel et foncier ou le démantèlement de l'éducation publique. La critique gagne en acuité lorsque sont abordés les choix entrepreneuriaux des enquêtés.

Investir sans se faire plumer : les affres de l'entrepreneuriat

Dépeints en entrepreneurs providentiels, encensés par les technocrates gouvernementaux et leurs partenaires internationaux pour leur participation attendue au développement « par le bas » de leur société d'origine, les émigrés de retour du Golfe rencontrés au Caire s'avèrent décevants sous cet angle. Par contraste avec l'enthousiasme technocratique, tous les enquêtés soulignent le poids des obstacles fiscaux, administratifs, politiques à leur volonté d'entreprendre. Les relations de pouvoir locales sont cruciales à l'analyse des influences socio-économiques des émigrés revenus au pays.

Parmi les enquêtés s'identifiant à la classe populaire, les petits projets assurant une indépendance financière ont la préférence : boutique de narguilés ; local informatique ; restaurant rapide ; taxi... Le développement de tels projets n'est pas systématique, néanmoins, en raison des obstacles posés par la prévarication, à la fois sociale et administrative. La première tient aux réseaux de solidarité micro-locaux qui participent à faciliter les départs des émigrés et la gestion domestique en leur absence. La seconde est résumée par Ragab, le chauffeur déjà cité : « Le problème en Égypte, c'est de vivre correctement. Et le problème quand tu pars, c'est que, dès que le gouvernement sait que tu es parti dans le Golfe, tout le monde

veut manger sur ton dos : c'est un bakchich par-ci, un bakchich par-là ! » (Entretien, 'Abdîn, octobre 2009) L'expérience du retour tend à renforcer un « imaginaire réfractaire » de l'État [Haenni, 2005a, p. 172], renforcé par l'intensification des politiques d'austérité doublées de concussion bureaucratique.

Si les travailleurs manuels semblent plus enclins que le reste des anciens émigrés rencontrés à investir dans des projets de subsistance plutôt qu'à vivre de leurs rentes, c'est que leurs économies n'y suffiraient guère et que les opportunités d'emploi rémunératrices sont extrêmement limitées à leur retour. La précarité des travailleurs du secteur privé légal s'est accrue au fil de cinquante ans de politiques libérales. En outre, la préférence de ces enquêtés pour le micro-entrepreneuriat de subsistance peut s'expliquer par une familiarité plus ancrée que les membres auto-proclamés de la classe moyenne et de la bourgeoisie aux illégalismes économiques quotidiens. Dans les quartiers populaires du Caire, où vivent tous les travailleurs manuels interrogés, les habitants sont habitués à composer avec l'arbitraire des relais locaux du régime pour assurer l'octroi de services de proximité comme défendre les activités économiques informelles dans lesquelles nombre d'entre eux sont impliqués [Hoodfar, 1997].

La dévalorisation des professions commerciales par une classe moyenne jalouse de son capital culturel, d'autant plus qu'une partie de ses membres a suivi un parcours méritocratique au sein de l'administration en Égypte et dans le Golfe, rapproche ses stratégies d'investissement de celles de la bourgeoisie, à savoir, vivre de ses rentes plutôt que d'entreprendre. Même parmi les plus privilégiés des émigrés de retour, la prise de risque entrepreneuriale paraît d'autant plus hasardeuse qu'un séjour prolongé dans le Golfe entraîne une coupure durable d'avec les réseaux politiques du régime. L'intégration à ces derniers est pourtant nécessaire à qui aspire à faire des affaires au Caire. Prospère inspecteur académique revenu dans son quartier chic de Ma'âdî en 2006, à soixante ans passés, à l'issue de trois décennies à Abu Dhabi, Sharjah et Dubaï, Mondher explique ainsi : « Pour acquérir des responsabilités économiques, ici, il faut faire de la politique... Et pour faire de la politique en Égypte, il faut tisser des réseaux de relations au fil des années... Si tu es parti, ça n'est pas possible ! En plus, les politiciens sont des voleurs... Quand tu reviens, tu ne peux pas avoir envie de t'engager : tous des menteurs, des escrocs et des fils de chien ! » (Entretien, Ma'âdî, mai 2007)

L'unanimité des plaintes contre l'arbitraire administratif et fiscal tend à répartir de manière presque équitable les obstacles à l'entrepreneuriat indépendant. Pour tous, micro-entrepreneurs issus de la classe moyenne comme populaire, la prise de risque semble similaire. Mieux vaut alors entretenir ses bas de laine ou préférer le secteur informel. Alors les émigrés de retour adhèrent à l'économie citadine de la débrouille, faite d'illégalismes banals, mais aussi de redistribution micro-locale sous la forme d'entraide familiale, amicale ou de voisinage, éloignée d'une quête individualiste de profit inatteignable hors des rouages clientélistes du régime. Même les investissements rentiers dans le système bancaire légal sont hasardeux. La méfiance dont font montre les enquêtés envers les institutions

financières nationales paraît fondée, eu égard à la ruine de nombreuses familles, en particulier celles de fonctionnaires, qui avaient dans les années 1980 investi leur épargne dans les sociétés de placements de fonds islamiques. Les plus fortunés préfèrent les banques internationales qui se sont implantées progressivement dans la capitale, en particulier les banques golfiennes et européennes.

Contraints par la gestion à la fois prévaricatrice et clientéliste de l'économie nationale, à laquelle ils ne peuvent participer de manières qui les satisfassent, les enquêtés ne participent guère au développement d'un secteur privé indépendant, lequel demeure une fantasmagorie technocratique.

Conclusion : loués, floués... et critiques

Les « enfants prodiges » de retour du Golfe rencontrés au Caire ne sont pas des poules aux œufs d'or, mais plutôt de petits entrepreneurs et épargnants prompts à se faire plumer dans un contexte de libéralisation économique prospérant à l'ombre de l'autoritaire politique. Menée au cours des cinq années précédant le vaste mouvement de contestation du régime Moubarak entamé à l'hiver 2010-2011, l'enquête ethnographique qui fournit le matériau de ces lignes rend compte des répercussions concrètes de cinquante ans de politiques de libéralisation sur le quotidien de 45 ménages, dont l'un des membres au moins a travaillé dans l'une ou l'autre monarchie du Golfe arabe.

Dans les années 1970 et 1980, l'émigration permettait de suivre le chant des sirènes de la consommation de masse, voire ouvrait la voie vers la fortune au retour au pays. Néanmoins, la fortune réelle des enquêtés partis à cette époque et revenus au Caire au tournant des années 1980 et 1990, à l'issue de leurs contrats de travail golfiens, n'est pas aussi brillante ou scandaleuse que les stéréotypes médiatiques ne le laissent présager. De plus, au fur et à mesure que les conditions des travailleurs du privé comme du public, des professions manuelles comme des professions intellectuelles se dégradent en Égypte dans le sillage des politiques d'ajustements structurels mises en œuvre à partir de 1991, l'émigration vers le Golfe perd de sa superbe. Précaires au départ, les émigrés des années 2000 et 2010 le sont aussi à l'arrivée dans les monarchies du Golfe, et le demeurent au retour.

Les distinctions entre émigrés dans le Golfe, puis de retour au Caire, ne sont pas uniquement liées aux évolutions de la conjoncture économique nationale et des politiques d'immigration golfiennes. Elles renvoient aussi aux dispositions pré-migratoires des enquêtés. Les capacités d'épargne sont liées aux capitaux économiques et culturels antérieurs aux départs pour le Golfe. En ce sens, l'émigration renforce les inégalités de classes en creusant le fossé entre la bourgeoisie urbaine, qui conforte sa prééminence socio-économique par le détour migratoire, et la classe moyenne, à laquelle le capital culturel ne parvient plus à assurer ni des contrats stables et rémunérateurs dans le Golfe, ni des économies suffisamment conséquentes au retour pour lui garantir un train de vie réellement supérieur à celui des travailleurs manuels et des employés de service. Les dépenses

post-migratoires des diplômés déclassés se rapprochent ainsi de celles des prolétaires, en particulier dans le secteur foncier : les premiers voisinent les seconds dans les quartiers illégaux de la capitale, où ils investissent ensemble à l'issue de leurs séjours dans la péninsule arabique.

Même les autres modes d'investissement de l'épargne migratoire, dans l'éducation privée ou les manières d'être « distinguées », que privilégie la classe moyenne de retour du Golfe, sont mis en péril par le renforcement des politiques néolibérales du régime égyptien dans le courant des années 2000. Les plus vieux des émigrés revenus au pays dans les années 1980 et 1990 voient, deux décennies plus tard, leur modeste fortune menacée par les stratégies toujours plus prébendaires de l'administration égyptienne. Les inégalités en partage tempèrent les distinctions de classe ou de génération. Elles donnent lieu à une communion critique timidement verbalisée par les émigrés de retour du Golfe au Caire envers les évolutions de l'économie nationale à l'issue de cinq décennies d'ouverture économique, synonyme de paupérisation des « cultivés » comme des « prolétaires », des « vieux » presque autant que des « jeunes ». Dès lors, l'épargne migratoire est dirigée vers des domaines où elle sert des stratégies individuelles et collectives moins utilitaires que sociales : des « arts de résister » au quotidien à l'austérité et à l'arbitraire [Bayat, 2010, p. 48], tout en participant à l'économie morale dominante.

Bibliographie

- ABDEL-MUTI A. [1986], « L'émigration et l'avenir de la question sociale en Égypte », *Maghreb-Machrek*, n° 112, p. 43-53.
- ABU-LUGHOD L. [1990], "The Romance of Resistance: Tracing Transformations of Power through Bedouin Women", *American Ethnologist*, vol. 17, n° 1, p. 41-55.
- ADELKHAH F., BAYART J.-F. [2007], « Introduction : pour une anthropologie politique du voyage », in ADELKHAH F., BAYART J.-F. (dir.), *Voyages du développement : émigration, commerce, exil*, Paris, Karthala-CERI, p. 5-29.
- AGIER M. [1996], « Les savoirs urbains de l'anthropologie », *Enquête*, n° 1, p. 35-58.
- AMBROSETH E. [2011], *Égypte : l'exception démographique*, Paris, INED, 256 p.
- BARTOLOMÉO A., FAKHOURY T., PERRIN D. [2010], *Égypte : profil migratoire*, Florence, CARIM-IUE : http://www.carim.org/public/migrationprofiles/MP_Egypt_FR.pdf (page consultée le 20 août 2013).
- BAYAT A. [2010], *Life as Politics: How Ordinary People Change the Middle East*, Stanford, Stanford University Press, 304 p.
- BEL-AIR F. (dir.) [2006], *Migration et politique au Moyen-Orient*, Beyrouth, IFPO, 218 p.
- BEN NEFISSA S. [1992], « Le financement des services sociaux du secteur associatif à référent islamique en Égypte », *Égypte-Monde arabe*, n° 12-13, p. 213-239.
- BOURDIEU P. [1979], *La Distinction : critique sociale du jugement*, Paris, Minuit, 670 p.
- BOURDIEU P. [2002], « La jeunesse n'est qu'un mot », in BOURDIEU P., *Questions de sociologie*, Paris, Minuit, p. 143-154.

- CANTINI D., GRUNTZ L. [2010], « Des nouveaux riches aux jeunes martyrs : évolutions de la migration de travail égyptienne au prisme de ses représentations médiatiques », in FARAG I. (dir.), *Chroniques Égyptiennes 2008*, Le Caire, CEDEJ, p. 79-99.
- DE CERTEAU M. [1990], *L'Invention du quotidien*, t. 1 : « Arts de faire », Paris, Gallimard, 347 p.
- CHALCRAFT J. [2010], "Monarchy, Migration and Hegemony in the Arabian Peninsula", LSE Global Governance Series, n° 12 : http://eprints.lse.ac.uk/32556/1/Monarchy_migration_and_hegemony_working_paper.pdf (page consultée le 6 janvier 2012).
- CHOUCRI N. [1977], "The New Migration in the Middle East: A Problem for Whom", *International Migration Review*, vol. 11, n° 4, p. 421-443.
- CHOUCRI N., Brecke P. [1983], "Migration in the Middle-East, Transformations, Policies and Processes", 2 vol., *Technology Adaptation Program Reports n° 83-8 et 83-9*, Cambridge, Massachusetts, Institute of Technology, 252 p.
- CLÉMENT F. [1992], « Vers une économie libérale ? », *Égypte-monde arabe*, n° 9, 1992, p. 7-11.
- DEBOULET A. [1995], « Des quartiers centraux vers les périphéries spontanées. Éléments sur la mobilité résidentielle dans la région du Grand Caire », in ESCALLIER R., SIGNOLES P. (dir.), *Les nouvelles formes de la mobilité spatiale dans le monde arabe*, tome 2, Tours, URBAMA-CNRS, p. 433-462.
- DESSOUKI A. [1982], "The Shift in Egypt's Migration Policy 1952-1978", *Middle Eastern Studies*, vol. 18, n° 1, p. 53-68.
- DUBOC M., CLÉMENT F., EL-SHAFAEI O. [2011], « Le rôle des mobilisations des travailleurs et du mouvement syndical dans la chute de Moubarak », *Mouvements*, vol. 2, n° 66, p. 69-78.
- FLORIN B. [2011], « Des cités nassériennes aux villes du désert : la fin du logement social ? », in BATTISTI V., IRETON F. (dir.), *L'Égypte au présent : inventaire d'une société avant révolution*, Arles, Actes Sud, p. 120-144.
- GHITANY G. [1993], *Épître des destinées*, Paris, Gallimard, 352 p.
- GRUNTZ L. [2013], *Le Retour des citoyens : émigration de retour du Golfe et évolutions sociales au Caire (1971-2011)*, Thèse de doctorat en anthropologie sociale, Paris, EHESS, 401 p.
- HAAS H. [2007], "Remittances, Migration and Social Development: A Conceptual Review of the Literature", Paper n° 34, Genève, UNRISD : <http://www.imi.ox.ac.uk/pdfs/unrisd-remittances-mig-dev> (page consultée le 20 août 2011).
- HAENNI P. [2005a], *L'Ordre des caïds : conjurer la dissidence urbaine au Caire*, Paris-Le Caire, Karthala-CEDEJ, 322 p.
- HAENNI P. [2005b], *L'Islam de marché : l'autre révolution conservatrice*, Paris, Le Seuil, 108 p.
- HOODFAR H. [1997], *Between Marriage and the Market : Intimate Politics and Survival in Cairo*, Le Caire, AUC Press, 265 p.
- KONING A. [2009], *Global Dreams: Class, Gender and Public Space in Cosmopolitan Cairo*, Le Caire, American University in Cairo Press, 240 p.
- LANGOHR V. [2004], "Too Much Civil Society, Too Little Politics: Egypt and Liberalizing Arab Regimes", *Comparative Politics*, vol. 36, n° 2, p. 181-204.
- LEVITT P. [1998], "Social Remittances: Migration Driven Local-Level Forms of Cultural Diffusion", *International Migration Review*, vol. 32, n° 4, p. 926-948.
- MEDDEB H. [2011], « L'ambivalence de la "course à el khobza" : obéir et se révolter en Tunisie », *Politique africaine*, vol. 1, n° 121, p. 35-51.
- MO'AWWAD G.A. [1988], « Les effets sociopolitiques du retour de la main-d'œuvre égyptienne des pays producteurs de pétrole », *Bulletin du CEDEJ*, n° 23, p. 241-260.

- ROUSSILLON A. [1989], « Sociétés islamiques de placement de fonds et "ouverture économique" », *Dossier du CEDEJ*, n° 3, Le Caire, CEDEJ, 116 p.
- SHAFIK V. [2011], « Le cinéma égyptien et la question des classes sociales », in BATTESTI V., IRETON F. (dir.), *L'Égypte au présent : inventaire d'une société avant révolution*, Arles, Actes Sud, p. 995-1034.
- SPRINGBORG R. [2009], "Protest Against a Hybrid State: Words Without Meaning?", in HOPKINS N. (dir.), *Political and Social Protest in Egypt*, Le Caire, American University in Cairo Press, p. 6-18.
- SÉJOURNÉ M. [2011], « La "banalité" d'une urbanisation illégale », in BATTESTI V., IRETON F. (dir.), *L'Égypte au présent : inventaire d'une société avant révolution*, Arles, Actes Sud, p. 111-128.
- SIMS D., SHORBAGUI M., SÉJOURNÉ M. [2002], *Slums and Poverty in City: Cairo City Report*, Nairobi, UN-Habitat Global Report on Human Settlements, 22 p.
- SINGERMAN D. [1997], *Avenues of Participation : Family, Politics and Networks in Urban Quarters of Cairo*, Princeton, Princeton University Press, 358 p.
- TOURNÉ K. [2008], « Devenez votre patron ! La mise en scène du chômage et la figure du jeune entrepreneur en Égypte dans les années 1990 », in BENNANI-CHRAÏBI M., FARAG I. (dir.), *Jeunesses des sociétés arabes : par-delà les menaces et les promesses*, Paris, Aux lieux d'être, p. 165-194.
- ZIBANI N. [1995], « Migrations internationales de la main-d'œuvre et crises : le cas de l'Égypte », in ESCALLIER R., SIGNOLES P. (dir.), *Les Nouvelles Formes de la mobilité spatiale dans le monde arabe*, Tours, URBAMA-CNRS, p. 187-195.

Quand l'argent de la migration change la donne : développement agricole et dynamique foncière dans une localité de la province andine de l'Azua (Équateur)

*Nasser Rebaï**

Au cours de la dernière décennie, l'émigration paysanne dans la sierra équatorienne a fait l'objet de nombreuses publications dont beaucoup ont porté sur la dynamique des réseaux communautaires transnationaux [Kyle, 2000 ; Belote, Belote, 2006 ; Torres, 2006]. Plusieurs analyses ont également traité des mutations des campagnes andines dans le contexte migratoire, en insistant sur les nouvelles inégalités socioéconomiques induites par les *remesas*¹. Ces études, menées dans les provinces du Cañar [Jokish, 2002 ; Caguana, 2008 ; Vaillant, 2008] et de Loja [Gray, 2008], ont proposé des typologies des familles paysannes en fonction de leurs revenus, mais n'ont traité la question des transformations agricoles que de manière superficielle. Sur ce point, L. Martínez a constaté dans la province du Cañar qu'il n'y avait « aucune relation entre migration et activités agricoles », ajoutant même que les *remesas* ne servaient qu'à la « construction de nouvelles maisons et à l'achat d'équipements domestiques » [2006, p. 34]. À Juncal, toujours dans la province du Cañar, nous avons nuancé ce point de vue en observant que certaines familles qui disposaient de *remesas* s'équipaient de matériel d'irrigation sophistiqué pour se consacrer à la culture de la fraise, mais que l'éloignement des grands centres urbains nationaux limitait considérablement la commercialisation de la production. Dans ce contexte, l'argent de la migration avait un effet limité sur le développement économique local [Rebaï, 2009].

Cela étant, la majeure partie des travaux sur les effets des migrations paysannes dans les Andes équatoriennes a porté sur des « sous-espaces de la périphérie

* Géographe, Docteur de l'université Paris I – Panthéon-Sorbonne, chercheur associé, UMR PRODIG.

1. Remises, mandats. L'emploi du terme espagnol dans cet article a pour but de montrer combien ce mot est aujourd'hui sacralisé en Équateur puisque les transferts d'argent depuis l'étranger représentent bien souvent la plus grande part des revenus monétaires des familles.

passive² » du territoire national [Deler, 1981, p. 228]. Qu'en est-il des mutations dans le reste de la sierra équatorienne, et plus particulièrement dans les localités situées en périphérie des villes ? L'argent des migrations y entraîne-t-il de nouvelles dynamiques territoriales porteuses de développement ? Si la question des mutations socioéconomiques a été largement abordée, que peut-on dire des effets de l'argent de la migration sur la dynamique foncière ?

Après une brève présentation du contexte global des migrations internationales en Équateur, puis des caractéristiques de notre zone d'étude, nous présenterons les principaux résultats d'une recherche en géographie menée entre 2008 et 2010 dans la province de l'Azuay. Dans un premier temps, nous nous intéresserons aux cas significatifs de deux anciens migrants ayant modernisé leur exploitation pour se consacrer en priorité au développement de cultures commerciales ; nous traiterons ensuite du lien entre migration, argent et pouvoir en focalisant notre attention sur le fonctionnement de deux associations de petits producteurs créées par d'anciens migrants ; enfin, nous analyserons un exemple de conflit foncier ayant un lien direct avec l'argent de la migration.

Les cycles de l'émigration paysanne dans les Andes équatoriennes

Alors qu'en 1946, les exportations de chapeaux panama correspondaient à 22,8 % du revenu national équatorien, elles n'en représentaient plus que 1,6 % en 1954 [Espinoza, Achig, 1981]. Dans ce contexte, un grand nombre de paysans des provinces de l'Azuay et du Cañar qui se consacraient à la confection artisanale de ces chapeaux en complément de leurs activités agricoles perdirent une part importante de leurs revenus et furent contraints de quitter leur campagne, le plus souvent pour rejoindre les États-Unis [Carpio, 1992 ; Gratton, 2006].

Cette dynamique migratoire s'est poursuivie jusqu'à nos jours, en parallèle à de profonds bouleversements économiques. Après l'« euphorie pétrolière » [Acosta, 2006, p. 137] des années 1970, qui permit à l'Équateur de se doter d'infrastructures modernes sans toutefois résorber les inégalités sociales [Deler, 1981], les années 1980 furent celles de l'austérité économique. La dette accumulée par l'État équatorien aboutit en 1982 au Plan national de stabilisation³ sous la présidence d'O. Hurtado (1981-1984), puis à la dérégulation de l'économie nationale durant les mandats successifs de L. Febres Cordero (1984-1988) et de R. Borja (1988-1992). Mis sous tutelle par les institutions financières internationales dans le cadre du « consensus de Washington », l'Équateur subit un appauvrissement fulgurant, comme en témoigne la baisse du PIB par habitant, passé de 1 754 à 987 dollars entre 1981 et 1988 [BCE, 1997].

2. « Qualifiés facilement de « traditionnels », d'« arriérés » ou de « marginaux », ces sous-espaces sont les plus éloignés de l'espace urbain central, du triple point de vue de la distance physique ou de l'accessibilité, de la distance socioéconomique (types de production et de consommation) et de la distance culturelle » [Deler, 1981, p. 228].

3. Plan nacional de Estabilización.

Dans les provinces andines où les conditions naturelles (pente, érosion, gel, etc.) et la taille réduite des exploitations⁴ constituent depuis longtemps de lourdes contraintes pour l'agriculture paysanne, ces nouvelles orientations économiques fragilisèrent davantage les unités de production familiales avec la disparition progressive des services publics d'encadrement agricole et l'arrivée sur le marché équatorien de productions céréalières en provenance des pays du Nord [Lefeber, 2008 ; Martínez, 2008]. En 2000, la dollarisation de l'économie nationale, après plusieurs années d'inflation croissante et d'instabilité politique, agit comme un élément supplémentaire de la dégradation des conditions de vie paysannes dans la sierra en provoquant l'augmentation brutale des dépenses agricoles et la perte de compétitivité des productions équatoriennes par rapport aux voisins péruvien et colombien [Martínez, 2004].

Avec 84 % de population disposant de moins de 2 dollars par jour en 2000 [Larrea, 2004], les campagnes des Andes équatoriennes devinrent dans leur majorité des terres d'émigration internationale. Entre 1996 et 2001, plus de 500 000 Équatoriens quittèrent leur pays pour rejoindre les États-Unis et l'Espagne, principalement [Herrera, 2008]. Parmi eux, 27 % étaient originaires d'une localité rurale [*op. cit.*] et sur les vingt cantons les plus touchés par l'émigration, quinze se situaient dans les provinces andines de l'Azuay, du Cañar, de Loja, et du Chimborazo [Ramírez Gallegos, Ramírez, 2005], où l'agriculture demeure aujourd'hui encore, l'activité dominante.

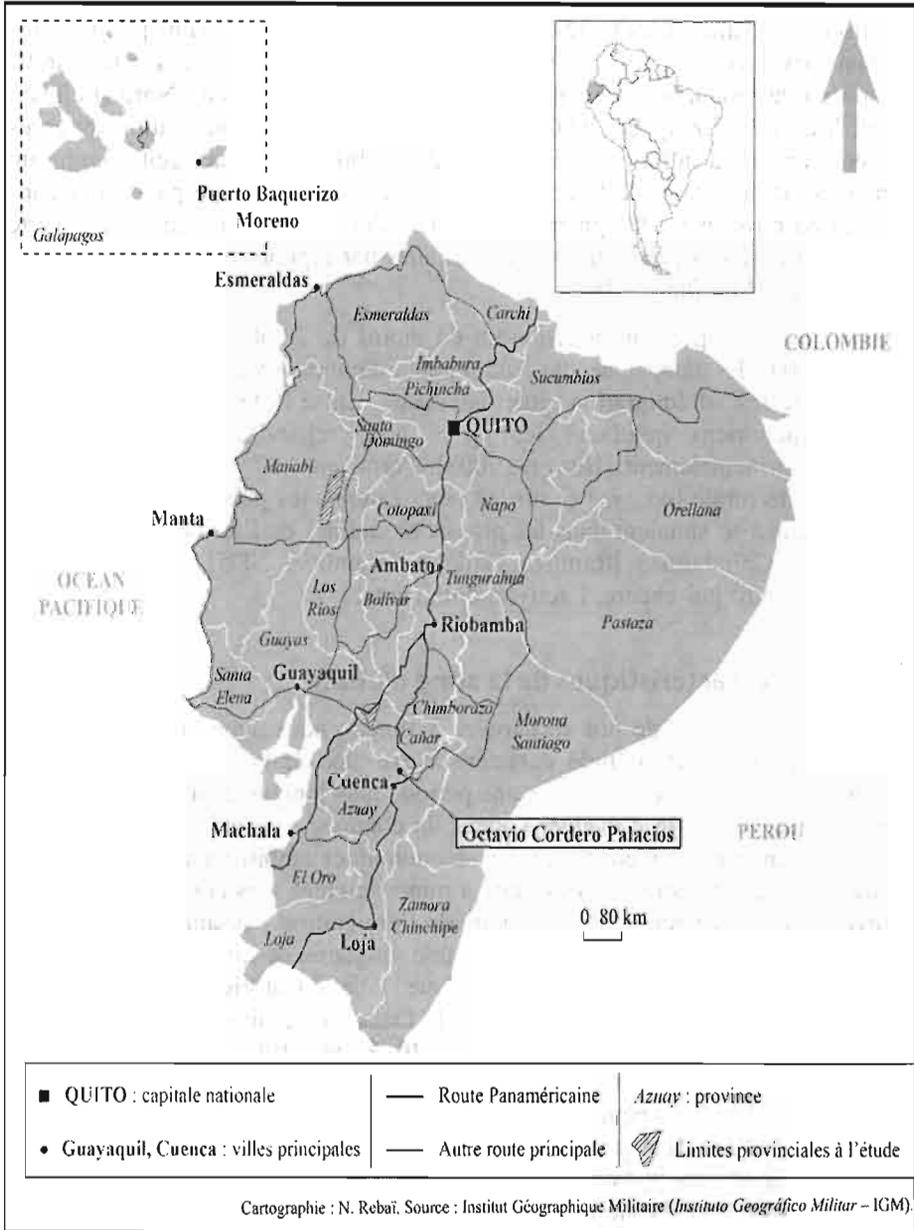
Principales caractéristiques de la zone d'étude

Dans la continuité de nos recherches à Juncal, nous avons fait le choix de sélectionner une zone d'étude caractérisée par une émigration paysanne plus ancienne, pour capter ses effets sur une période plus longue, et située à proximité d'une grande ville, afin d'évaluer si dans un contexte *a priori* favorable, il était possible de mettre sur pied des projets économiques ambitieux avec l'argent de la migration. C'est pourquoi nous nous sommes orientés vers la paroisse (village) Octavio Cordero Palacios, où les débuts de l'émigration paysanne remontent au milieu des années 1960. Elle est située à une vingtaine de kilomètres au nord de la ville de Cuenca (figure 1), la troisième ville équatorienne, qui comptait 329 928 habitants en 2010 [INEC, 2010]. Dans la paroisse Octavio Cordero Palacios, qui a vu sa population chuter de 30 % entre 1962 et 2010, passant de 3 175 à 2 271 habitants [DEC, 1964 ; 2010], nous avons bénéficié de la présence du Centre de développement et d'investigation rurale (CEDIR)⁵, une ONG équatorienne spécialisée dans la mise en œuvre de projets d'agriculture marchande et de systèmes d'irrigation, avec laquelle nous avons déjà collaboré dans le Cañar et qui facilita notre prise de contact avec les agriculteurs.

4. En 1954, 82 % des exploitations de la sierra équatorienne possédaient moins de 5 hectares ; en 2000, elles étaient 73 % [INEC, 1956, 2000].

5. Centro de Desarrollo e Investigación Rural.

Figure 1 – Carte de localisation de la paroisse Octavio Cordero Palacios



Notre participation à plusieurs ateliers organisés par le CEDIR nous a permis de gagner progressivement la confiance de la population paysanne et de réaliser de nombreux entretiens. Pour commencer, nous sommes allés à la rencontre des

membres de l'assemblée paroissiale (conseil municipal) pour obtenir des informations relatives à l'histoire foncière de la localité et pour connaître les évolutions récentes qui avaient un lien éventuel avec la dynamique migratoire. Puis, en prenant le parti de mener des entretiens longs, réalisés en plusieurs fois, nous avons reconstitué les parcours de vie des chefs d'exploitation – ceux des anciens migrants en particulier – et observé la diversité des stratégies paysannes à l'échelle locale.

En dépit d'un travail de terrain particulièrement chargé au cours duquel nous avons également mené des enquêtes à Cuenca, nous sommes parvenus à étudier le fonctionnement de 38 exploitations, parmi lesquelles celles de 10 anciens migrants. Ce panel, qui ne prétend pas servir de base à une analyse statistique exhaustive, reflète cependant la tendance migratoire locale. Dans la paroisse Octavio Cordero Palacios, nous avons eu de grandes difficultés à rencontrer des familles sans migrant ou sans ancien migrant, ce qui explique que parmi les 38 familles que nous avons enquêtées, 66 % aient eu au minimum un membre à l'étranger – aux États-Unis dans l'écrasante majorité des cas – entre la fin des années 1960 et 2009.

Premier constat : l'augmentation très nette du prix de la terre

Les entretiens que nous avons réalisés révèlent que 80 % des familles ayant – ou ayant eu – un membre à l'étranger ont acquis au moins une parcelle de terre grâce à l'argent de la migration. En conséquence, la plus grande disponibilité de ressources monétaires a grandement participé de l'augmentation du prix du foncier dans la paroisse Octavio Cordero Palacios au cours des quatre dernières décennies. D'après les informations que nous avons recueillies auprès des chefs d'exploitation, le prix moyen d'un hectare a sextuplé entre 1970 et 2005, passant de 2 500 à 15 000 dollars (constants).

Cette situation n'est pas exceptionnelle au regard des dynamiques migratoires dans l'ensemble des Andes rurales. Dans des localités voisines de la paroisse Octavio Cordero Palacios, elles aussi caractérisées par une forte émigration, plusieurs diagnostics agraires ont confirmé l'envolée des prix du foncier au cours des dernières années [CG-Paute, Fundación Ecológica Mazán, IRD, 2006]. Cela corrobore les observations faites dans d'autres régions d'émigration : dans le département de Cochabamba, en Bolivie, G. Cortes a également constaté que depuis les années 1960 l'émigration paysanne avait conduit à l'augmentation progressive du prix de la terre jusque dans les années 1990 [Cortes, 2000].

Dans le contexte actuel, l'investissement foncier est devenu très difficile pour les familles paysannes de la paroisse Octavio Cordero Palacios, d'autant que le remboursement de la dette contractée avant le départ – l'émigration locale étant dans la majorité des cas clandestine – constitue la première des priorités pour le migrant. Si les prêts d'argent dans le cadre familial demeurent fréquents, il n'est pas rare que les candidats au départ aient recours aux *chulqueros*, ces usuriers qui se sont multipliés dans les campagnes ces dernières années et qui pratiquent des

taux d'intérêt très élevés. Alors qu'au début des années 1980, le coût de l'émigration dans la paroisse Octavio Cordero Palacios s'élevait à 3 500 dollars, il atteignait 16 000 dollars (constants) en 2010, d'après les témoignages que nous avons recueillis auprès de plusieurs anciens migrants et de personnes ayant un parent à l'étranger.

Il est donc compréhensible que les migrants les plus récents, partis il y a huit ou dix ans, aient encore peu investi dans la terre, leurs premières années de travail à l'étranger ayant pour finalité de rembourser leur dette, avant de commencer à épargner pour éventuellement acquérir un lopin de terre dans leur région d'origine. En revanche, les migrants les plus anciens qui, pour certains, ont connu plusieurs expériences migratoires avant que la politique d'accueil des États-Unis ne se durcisse à partir de 2001 [Chacón, 2005 ; Vera, 2005], ont davantage influé sur la dynamique territoriale locale.

Investissements post-migratoires et développement d'une agriculture marchande

Dès le début de notre travail de terrain dans la paroisse Octavio Cordero Palacios, les personnes avec lesquelles nous nous sommes entretenues nous ont désigné Salvador et Juan comme d'anciens migrants à la réussite économique exemplaire. Notre prise de contact avec ces deux exploitants se fit sans mal, car tous deux participaient régulièrement aux ateliers du CEDIR. À de nombreuses reprises, ils acceptèrent de nous recevoir pour nous conter fièrement leur parcours migratoire et nous expliquer leur choix de s'orienter vers la production de fruits.

Salvador : un ancien migrant devenu fruiticulteur

Entre 1976 et 1998, Salvador passe une douzaine d'années entre le Venezuela (quatre ans), les États-Unis (sept ans) et l'Europe (dix mois). Grâce à l'argent qu'il gagne à l'étranger, il achète à la fin des années 1980 un demi-hectare de terre pour 1 200 dollars qui s'ajoute au seul hectare qu'il possédait avant son premier départ. Au milieu des années 1990, il fait construire deux serres en plastique, de 300 et 750 m², et dote son exploitation d'un système d'irrigation par goutte à goutte pour un montant de 5 000 dollars, un fait particulièrement exceptionnel puisque 1,3 % seulement des exploitations qui pratiquent l'irrigation en Équateur disposent de ce type de matériel⁶ [INEC, 2001].

Depuis quinze ans, Salvador se consacre à la production de fruits même si, au début, leur commercialisation fut très difficile faute d'accès au marché. Mais en 2000, la création de l'Association des producteurs agroécologiques de l'Azuay, sous

6. Comme pour la terre, le partage de l'eau est très inégal en Équateur. L'essentiel des ressources hydriques profite aux grandes exploitations capitalistes principalement localisées sur la côte quand les plus petites unités de production, celles de la sierra notamment, n'en jouissent que de façon limitée [Zapatta, Gasselín, 2005].

l'égide de la Municipalité de Cuenca, permet à l'ancien migrant de vendre chaque semaine ses fruits sur les marchés urbains. En 2005, Salvador cède à son épouse sa place dans l'association municipale et intègre celle du Centre de reconversion économique des régions australes (CREA)⁷, une institution publique qui depuis la fin des années 1950 a fourni une assistance technique aux exploitations familiales et participé à de nombreux projets de développement agricole dans les provinces de l'Azuay, du Cañar et du Morona Santiago. Depuis, le couple se consacre plusieurs fois par semaine à la vente de ses produits sur les marchés de Cuenca.

Si la création de ces deux associations, qui réunissaient au total près de 300 petits producteurs en 2009, a pour but de lutter contre la pauvreté dans les campagnes cuencanaises et de limiter l'émigration paysanne [Rebaï, 2011], elle fut pour Salvador le facteur déterminant de son intégration marchande. Dorénavant, ses ventes sur les marchés urbains représentent en moyenne 200 dollars par semaine, l'équivalent du salaire mensuel d'un ouvrier équatorien non qualifié⁸, sans compter les 550 dollars qu'il gagne chaque mois en livrant ses fruits à un restaurant de Cuenca. Dans ces conditions, Salvador couvre sans difficulté ses frais domestiques, en plus des dépenses régulières pour son exploitation qui atteignent globalement 300 dollars par mois et concernent principalement l'achat d'engrais et de compléments organiques, ainsi que le paiement des salaires des journaliers. En outre, il peut s'acquitter des frais de transport pour se rendre en ville (130 dollars par mois) et prévoir la rénovation des deux serres et du système d'irrigation (3 000 dollars) qui doit avoir lieu tous les quatre ans.

Juan ou le choix de la diversification agricole

Après avoir passé neuf ans aux États-Unis, entre le milieu des années 1980 et la fin des années 1990, Juan acquiert un peu plus de deux hectares de terre en 1997 pour un montant global de 18 500 dollars. Avec la parcelle d'un hectare qu'il possédait avant de partir pour New York en 1984, l'exploitation de Juan couvre désormais un peu plus de trois hectares sur lesquels trois serres en plastique ont été construites (de 100, 300 et 500 m²) pour cultiver des fruits et des légumes. Par ailleurs, l'ancien migrant élève deux vaches laitières et cent cinquante cochons d'Inde.

Comme Salvador, Juan est membre depuis plusieurs années de l'association de producteurs agroécologiques du CREA tandis que sa femme est membre de l'organisation municipale, mais à l'inverse de leurs voisins, les revenus de Juan et de son épouse sont plus diversifiés. Les ventes de fruits et légumes procurent au couple 520 dollars par mois en moyenne tandis que les ventes de cochons d'Inde et de produits laitiers leur rapportent 950 dollars. Pour Juan, l'achat de terre douze ans auparavant a donc été un choix judicieux, car il lui permet de posséder différents élevages qui lui assurent désormais près de 65 % de ses revenus.

7. Centro de Reconversión Económica del Austro.

8. En 2009, au moment de notre travail de terrain, le salaire minimum légal en Équateur était de 218 dollars par mois [BCE, 2010].

Logiquement, Juan parvient sans mal à couvrir les dépenses régulières pour son exploitation qui atteignent au total 290 dollars par mois et concernent essentiellement l'achat d'engrais organique et le paiement des salaires des journaliers. De même, ses hauts revenus lui permettent de prévoir sans appréhension la rénovation de ses trois serres (3 500 dollars) qui intervient tous les deux ans, car l'exploitation de Juan est balayée par des vents forts qui détériorent plus rapidement ses équipements. Enfin, ses frais de transport ne sont pas aussi importants que ceux de Salvador puisque Juan possède un *pick-up* acheté il y a plusieurs années, ce qui fait de lui l'un des rares exploitants de la paroisse Octavio Cordero Palacios à disposer de son propre véhicule.

L'apparition de petits entrepreneurs agricoles

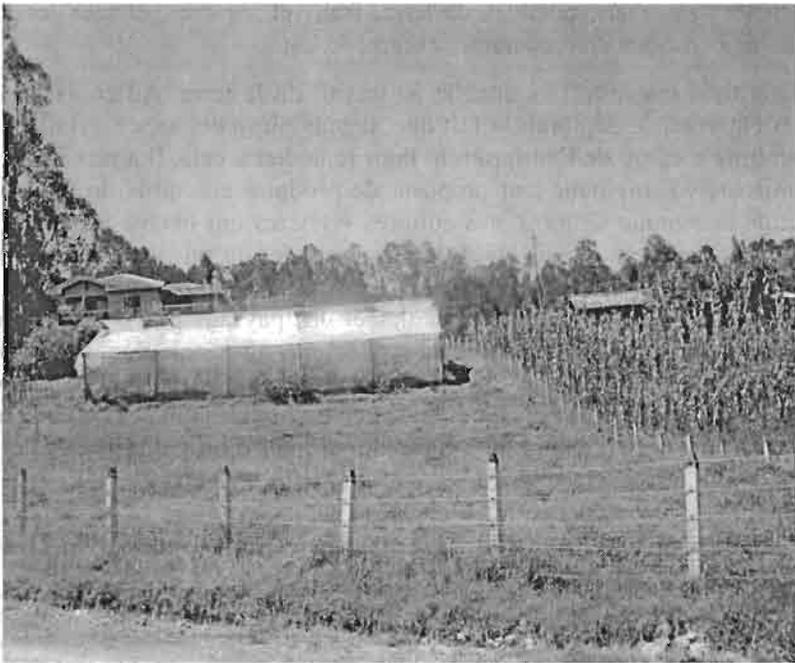
Les investissements que Salvador et Juan ont réalisés ces dernières années au sein de leur exploitation sont aujourd'hui particulièrement rentables. En dépit des coûts de production mensuels élevés, tous deux parviennent à dégager une marge nette de plusieurs centaines de dollars chaque mois. Ne travaillant qu'avec leur épouse et parfois quelques ouvriers agricoles, leurs revenus, qui proviennent soit d'une spécialisation, soit d'une diversification de leur production, dépassent de loin ceux des autres producteurs de la paroisse Octavio Cordero Palacios dont les ventes moyennes de produits maraîchers et de lait n'excèdent que dans des cas très rares les 150 dollars par mois, même lorsqu'ils appartiennent à l'une des deux grandes associations régionales de petits producteurs. Ainsi, la modernisation des exploitations de Salvador et de Juan, permise grâce à l'argent de la migration, permet aux deux exploitants de se démarquer très nettement du reste des agriculteurs de la paroisse Octavio Cordero Palacios.

Dans la paroisse Octavio Cordero Palacios, la présence de serres témoigne de nouvelles orientations culturelles et du développement de l'agriculture commerciale. Ainsi, les exploitations bénéficiant de l'argent de la migration se distinguent de celles où prédominent encore les cultures vivrières comme le maïs (à droite) et confirment l'existence d'une agriculture « à deux vitesses » à l'échelle locale.

À travers ces deux exemples, il apparaît que l'argent de la migration peut faciliter le démarrage d'une activité commerciale et permettre le développement de l'agriculture familiale. Toutefois, il convient de souligner, d'une part, la proximité de la ville de Cuenca ayant favorisé le développement de cultures commerciales, comme dans bien d'autres régions des Suds où plusieurs auteurs ont montré que l'influence des villes est prépondérante pour stimuler l'activité des unités de production familiales [Chaléard, 1996 ; Tallet, 1999 ; Moustier, Thai, Vagneron, 2004] et, d'autre part, le rôle décisif des pouvoirs publics qui ont facilité l'intégration marchande de Salvador et de Juan. En l'absence de ces deux conditions déterminantes, les projets agricoles des deux anciens migrants auraient sans doute échoué, ce qui nous autorise à penser que l'argent de la migration ne peut constituer à lui seul un levier de développement pour les paysanneries andines.

Par ailleurs, il convient de relativiser l'importance des deux situations que nous avons décrites. Notre expérience dans la sierra équatorienne montre en effet qu'une part assez minime de la population paysanne est parvenue ces dernières années à tirer profit de la migration. Dans la seule paroisse Octavio Cordero Palacios, 13 % des familles que nous avons étudiées ont réussi à mettre sur pied une activité commerciale leur assurant des rentrées monétaires de plusieurs centaines de dollars par mois, quand 57 % d'entre elles utilisent les *remesas* pour satisfaire en priorité leurs besoins quotidiens. En dépit de leur intégration marchande et de leur présence au sein de l'une des deux grandes associations régionales de petits producteurs, certaines familles paysannes ont recours à l'argent provenant de l'étranger pour couvrir leurs achats de denrées alimentaires – de riz, de produits sucrés et de matières grasses en particulier – qui, bien souvent, s'avèrent très importants en raison de nombreuses bouches à nourrir au sein d'un même foyer. Enfin, pour ce qui est des 30 % restants des familles que nous avons étudiées, les quelques ventes hebdomadaires de produits agricoles, qui ont lieu parfois de manière informelle, sont bien souvent insuffisantes et doivent nécessairement être compensées par des revenus extra-agricoles, lesquels peuvent être par moments très difficiles à obtenir compte tenu de la précarité du marché de l'emploi au niveau local. Autrement dit, l'argent de la migration dans la paroisse Octavio Cordero Palacios ne profite pour le moment qu'à une minorité d'exploitants dont l'influence, comme nous allons le voir à présent, va au-delà des transformations de l'agriculture.

Figure 2 – L'argent de la migration visible dans le paysage agraire (2008)



Source : N. Rebaï.

Le rôle des anciens migrants dans la mise en œuvre de projets collectifs

Au Mexique, L. Faret a montré que d'anciens migrants qui avaient passé plusieurs années aux États-Unis pouvaient se transformer en véritables entrepreneurs en créant dans leur région d'origine de petites unités industrielles sur le modèle des *maquiladoras*⁹ [Faret, 2003]. Les anciens migrants de la paroisse Octavio Cordero Palacios, dont certains ont développé des activités très rentables, peuvent-ils également devenir des acteurs du développement local en assurant la promotion de projets économiques ?

La réactivation de solidarités anciennes

Au début des années 1980, Luis part travailler à New York où il reste une dizaine d'années. De façon régulière, il envoie de l'argent à son épouse, ce qui leur permet d'acheter un peu plus de quatre hectares de terre. Aujourd'hui, ils mènent tous deux une vie paisible dans leur exploitation, au sein de laquelle ils ne se consacrent qu'à l'élevage laitier, profitant d'un contexte national favorable à la production¹⁰. Leur troupeau, d'une dizaine de vaches, leur rapporte en moyenne 950 dollars par mois desquels il faut soustraire un certain nombre de dépenses régulières (frais vétérinaires, achat de compost pour les pâturages) qui représentent en moyenne 190 dollars par mois. Ainsi, Luis et son épouse parviennent à dégager une marge nette de 760 dollars par mois en moyenne, ce qui leur permet largement de couvrir leurs dépenses alimentaires, car le couple doit presque tout acheter : riz, maïs, pommes de terre, fruits et légumes, et tous les autres produits de consommation courante, excepté le lait.

Toutefois, Luis reste très attaché au travail de la terre. Au cours de notre premier entretien, il déplorait le fait que, depuis plusieurs années, il n'y a plus d'agriculture à cause de l'émigration. Pour remédier à cela, il a pris l'initiative de réunir ses voisins pour leur proposer de produire ensemble du maïs, de la fève et de la pomme de terre, des cultures vivrières qui ont vu les superficies se réduire très nettement ces vingt dernières années en raison de la pénurie de main-d'œuvre locale [Rebaï, 2011]. En 2008, Luis et douze autres exploitants – d'anciens migrants, des femmes seules et des paysans plus âgés – forment une petite association indépendante de producteurs agroécologiques et cultivent huit parcelles mises à disposition par différents membres du groupe, couvrant au total 4 hectares. Après plusieurs mois, une partie des pommes de terre récoltées a été vendue, permettant au groupe de se doter d'un petit grenier, le reste

9. Unité industrielle exonérée de droits de douane située à la frontière du Mexique et des États-Unis et dont la production est destinée au marché étasunien.

10. Depuis 2002, la limitation des importations de lait et de produits dérivés a conduit à l'accroissement de la production équatorienne et à l'augmentation du prix d'achat aux producteurs [JMM, 2011]. Dans les provinces andines, la production laitière procure une part importante du revenu de nombreuses petites exploitations qui, pour certaines, parviennent à entrer dans un véritable processus de capitalisation [Chauveau, 2007].

ayant permis aux treize familles impliquées dans ce projet d'augmenter leur niveau d'autosuffisance.

La naissance d'une petite entreprise agricole ?

Depuis longtemps, Salvador a conscience qu'il vaut mieux exister au sein d'un collectif plutôt que de rester isolé. C'est pour cette raison qu'il a œuvré, dès la fin des années 1980, à la formation d'une association de fruiticulteurs qui ne réunissait cependant qu'une douzaine de petits producteurs au milieu des années 2000. Au cours des deux dernières décennies, cette modeste organisation a tout de même bénéficié de l'appui technique du ministère de l'Agriculture et du CREA avant d'obtenir en 2007 une aide financière de la part du Conseil de gestion du bassin versant du Paute (CG-Paute).

Récemment, un financement de 14 millions de dollars de l'Union européenne pour la période 2005-2010 a permis au CG-Paute de mener un vaste programme de conservation environnementale dans les provinces du Cañar, de l'Azuay et du Morona Santiago. Ainsi, il a fourni une assistance technique à plusieurs centaines d'exploitations en les orientant vers l'agroécologie pour limiter la dégradation des sols induite par la culture intensive du maïs, mais également pour que les agriculteurs du sud de l'Équateur parviennent à l'autosuffisance et dégagent des excédents agricoles destinés au marché cuencanais¹¹.

C'est dans ce contexte que les fruiticulteurs de la paroisse Octavio Cordero Palacios ont bénéficié d'une subvention de plus de 50 000 dollars pour construire un entrepôt et acquérir une chambre froide. Dès que ces équipements seront en état de marche¹², ils ne devraient néanmoins profiter qu'à Salvador et Juan, car les deux anciens migrants sont en réalité les deux seuls membres de l'association à produire des volumes suffisamment importants pour avoir besoin d'une chambre froide. Cela devrait leur permettre d'élargir leurs réseaux commerciaux au-delà du marché cuencanais.

Les « nouveaux caciques »

L'existence de la petite association de producteurs née sous l'impulsion de Luis démontre qu'un ancien migrant peut initier de nouvelles dynamiques de travail collectif en dépit du contexte migratoire. Cette expérience contredit en partie la thèse de L. Martínez selon laquelle l'émigration massive des paysans dans la sierra équatorienne provoquerait « la crise des relations de solidarité » au sein des communautés paysannes [2004, p. 32-33]. Au-delà des transformations qu'il entraîne dans les exploitations, le pouvoir de l'argent de la migration se vérifie avec l'émergence de nouveaux leaders comme Luis, capables de mobiliser la population paysanne autour de projets qui leur semblent ambitieux.

11. Cette ambition va d'ailleurs dans le sens de la nouvelle constitution adoptée par l'Équateur en 2008, qui fait de la sécurité alimentaire nationale un objectif prioritaire.

12. Ils ne l'étaient pas encore au moment de notre dernier passage dans la localité en 2011.

C'est également le cas de Salvador dont la stratégie ces dernières années a été de rallier à sa cause des agriculteurs aux moyens économiques plus modestes pour solliciter de nombreux appuis institutionnels et faire croître sa propre activité commerciale. Désormais, il est le relais incontournable de la population paysanne auprès des techniciens cuencanais, lesquels n'hésitent pas à l'ériger comme un modèle de réussite pendant leurs visites dans la paroisse Octavio Cordero Palacios. Pour ces mêmes techniciens, Salvador est devenu l'exploitant qu'ils prennent en exemple pour démontrer l'efficacité de leur action auprès des agriculteurs. De fait, l'ancien migrant entretient des relations étroites avec plusieurs institutions qui lui assurent certains privilèges, comme le fait d'avoir pour lui seul l'un des stands les mieux situés à la foire du CREA.

Indéniablement, Luis et Salvador tirent de leur expérience migratoire et de leur réussite économique un véritable prestige social. Capables de mobiliser la population paysanne et de convoquer les pouvoirs publics pour mettre sur pied de nouveaux projets, ces « nouveaux caciques » incarnent une nouvelle forme de pouvoir qui les place au centre de la dynamique territoriale à l'échelle de la paroisse Octavio Cordero Palacios. De ce point de vue, leur profil est comparable à celui de travailleurs sénégalais installés dans le nord de la France : après avoir créé des associations de migrants, ces derniers sont parvenus à mobiliser les pouvoirs publics de leurs pays d'accueil et d'origine pour financer des projets de développement dans plusieurs villages de la vallée du fleuve Sénégal et jouir ainsi d'un véritable prestige auprès de leur communauté [Ba, 2007]. Toutefois, le pouvoir des « nouveaux caciques » de la paroisse Octavio Cordero Palacios se distingue par le fait qu'il amène également son lot de tensions avec le reste de la population paysanne.

La raison des plus riches ? D'anciens migrants à l'assaut des terres d'Illapamba

En dehors des projets agricoles, l'influence des anciens migrants dans la paroisse Octavio Cordero Palacios pourrait donner lieu à de profondes mutations foncières. Depuis peu, Salvador et Juan ambitionnent en effet d'accéder aux terres (184 hectares) de la *comuna* Illapamba. En Équateur, la *comuna* est une organisation sociale reconnue depuis 1937 par le ministère de l'Agriculture qui requiert un minimum de cinquante personnes majeures pour se constituer. Parmi ses droits figure celui de posséder des biens d'usage collectif, comme des terres agricoles par exemple, qui seraient la propriété de l'État, mais dont elle aurait l'usufruit.

En 1973, la *comuna* Illapamba comptait 130 familles qui produisaient collectivement du maïs et des tubercules, principalement pour leur autoconsommation. Depuis, l'organisation n'a cessé de décliner à cause de l'émigration locale : en 2009, seulement 11 familles en étaient encore membres. Dans ce contexte, Salvador et Juan pensent que rien ne devrait les empêcher d'accéder aux terres d'Illapamba pour y produire de plus grandes quantités de fruits. Ainsi, les deux anciens migrants n'auraient pas besoin d'acquérir de nouveaux terrains – une chance, compte tenu

du prix du foncier – pour développer leurs activités. Toutefois, il n'est pas question pour eux de prendre part aux travaux collectifs de la *comuna*. Leur but est de disposer d'une parcelle dont l'accès serait réservé à l'association des fruiticulteurs à laquelle ils appartiennent. Autrement dit, les deux anciens migrants voudraient obtenir une sorte de concession sur les terres d'Illapamba pour que l'activité commerciale de leur association de producteurs, dont ils sont les seuls véritables moteurs, prenne une dimension économique plus importante.

Salvador et Juan ne cessent donc de solliciter les membres de la *comuna* pour avoir le droit de cultiver, seuls, une petite partie des terres d'Illapamba, n'obtenant pour toute réponse qu'un refus catégorique. De leur côté, les paysans de la *comuna* Illapamba souhaitent conserver leur monopole sur un vaste territoire où depuis plusieurs années, ils combinent agriculture et élevage laitier. Face à la mobilisation des paysans de la *comuna*, le pouvoir économique de Salvador et de Juan apparaît donc limité, mais dans d'autres situations, l'argent de la migration a pu engendrer des mutations foncières plus radicales.

Migration, argent, conflit : une histoire de division foncière dans la *comuna* San Luis

D'après les représentants politiques de la paroisse Octavio Cordero Palacios, la division en 2004 des terres de la *comuna* San Luis – la deuxième grande organisation paysanne au niveau local – s'est produite, car de nombreuses familles qui n'avaient pas de lien avec la migration voulaient se les approprier. Pour elles, il était légitime que les terres de la *comuna* leur reviennent alors que d'autres familles qui avaient plusieurs membres à l'étranger, recevaient régulièrement des *remesas*. Pour vérifier cette information, nous avons interrogé en privé César, le président de l'assemblée paroissiale, qui nous a désigné Angel, l'ancien président de la *comuna* San Luis, comme l'acteur central de ce processus singulier de division foncière. Nous avons donc rencontré Angel qui, plusieurs fois, nous a reçus chez lui pour nous conter son histoire personnelle et sa version des faits au sujet de la division des terres de la *comuna* San Luis.

Un ancien migrant au service des plus pauvres ?

Après son premier départ en 1983, Angel émigre deux autres fois, en 1985 et 1992. Au total, il passe treize ans entre Chicago et Minneapolis où il travaille comme cuisinier. Avec ce qu'il gagne, il achète un peu plus de trois hectares de terre et finance la migration de sa femme et de cinq de ses enfants, toujours installés aux États-Unis. En quelques années, Angel s'est donc bâti un patrimoine foncier relativement important – qui lui permet dorénavant de se consacrer principalement à l'élevage laitier – et il a, en outre, permis à tous les membres de son foyer d'émigrer.

Après avoir glané ces informations, nous nous sommes intéressés à la *comuna* San Luis. Angel nous dit que le processus de privatisation – les terres ayant été

partagées avec des titres de propriété individuels – devait bénéficier « aux plus pauvres, à ceux qui n’avaient pas de terre ni d’argent ». Il insista même en affirmant que la redistribution des parcelles avait été « comme un processus de réforme agraire, car la terre [doit] appartenir à ceux qui la travaillent, pas à ceux qui sont “à la Yoni”¹³ et qui n’en ont rien à faire ! ». Il nous expliqua enfin que la division des terres de San Luis était de toute façon « inéluctable », car depuis la création de la *comuna* en 1962, les familles paysannes n’étaient jamais parvenues à créer de véritable dynamique collective. En 1973, les membres de l’organisation avaient même reçu l’aval du ministère équatorien de l’Agriculture pour cultiver individuellement des parcelles de plus de 6 000 m², ce qui mettait fin à de multiples conflits. De fait, il existait depuis longtemps une division du territoire de San Luis, mais celle-ci devint officielle après plusieurs décennies.

Un partage des terres décidé par d’anciens migrants

Dans son esprit, Angel ne fit que concrétiser une volonté ancienne de division des terres de la *comuna* San Luis même si, entre-temps, les changements dans la législation foncière en Équateur furent très importants.

Dans la continuité des réformes libérales mises en place dès le début des années 1980, la Loi de développement agraire (LDA)¹⁴ fut promulguée en 1994 sous la présidence de S. Durán Ballén (1992-1996). Concrètement, il fut décidé de procéder à la privatisation des terres communales et des ressources naturelles, ainsi qu’à la dérégulation complète de la distribution des intrants agricoles. Symbole de la « contre-réforme agraire du xx^e siècle » [Martínez, 2004, p. 24], cette LDA ne fit que consolider « une structure agraire caractérisée par une très forte concentration de la terre qui laisse peu d’espace pour l’économie paysanne » (*ibid.*). C’est dans ce contexte que les agro-industries purent développer la floriculture dans les provinces de Pichincha et de Cotopaxi, en accaparant les ressources hydriques et en mobilisant une main-d’œuvre d’origine paysanne bon marché, laissant planer le risque de voir disparaître progressivement les unités familiales de production dans ces régions [Gasselin, 2000 ; Korovkin, 2003].

Dans la paroisse Octavio Cordero Palacios, il n’y eut pas d’agro-industrie qui vint prendre possession des terres communales. Mais il est certain que la LDA agit comme un élément déclencheur du processus de division à San Luis, comme nous avons eu l’occasion de le vérifier au moment de notre premier entretien avec Angel. Il nous expliqua, en effet, que cette loi avait fait naître le débat au sein de la population paysanne et il nous précisa même que ceux qui voulaient diviser les terres avaient commencé à se réunir à ce moment-là.

Un autre élément fut tout aussi déterminant pour aboutir au partage des terres de San Luis. Avec la poursuite de l’émigration dans le courant des années 1980

13. Expression populaire qui désigne les États-Unis. Vient de la contraction de United, comme dans United States.

14. Ley de Desarrollo Agrario.

et 1990, ne restèrent en majorité que les paysans favorables à la division. C'est dans ce contexte qu'Angel et plusieurs anciens migrants, qui voyaient ici l'opportunité d'augmenter leur patrimoine foncier, se rendirent à l'Institut national de développement agraire (INDA)¹⁵, un organisme créé au moment même de la promulgation de la LDA pour faciliter le mode d'accès à la propriété foncière, afin d'obtenir des titres de propriété officiels qui leur furent octroyés au bout de quelques mois. D'après Angel, la privatisation des terres de San Luis ne fut donc qu'une formalité à laquelle personne ou presque ne s'opposa.

En revanche, pour le ministère de l'Agriculture, le processus de privatisation des terres de San Luis était totalement illégal, car, à l'époque, le président de la *comuna*, Angel, ne prit jamais la peine de consulter les familles membres de l'organisation. En réalité, il ne fit que s'appuyer sur une poignée d'amis fidèles avec lesquels il se rendit à l'INDA pour obtenir des titres de propriété qui n'avaient aucune valeur juridique puisque la constitution de 1998 définissait les terres communales comme « indivisibles¹⁶ », remettant donc en cause la LDA de 1994.

De son côté, l'ingénieur qui avait été en charge de l'affaire pour l'INDA nous présenta un tout autre argument lorsque nous lui rendîmes visite à son bureau. Pour lui, la privatisation des terres de San Luis était légale, car il n'existait aucun titre de propriété collective. C'est pour cette raison que l'INDA considéra les terres de la *comuna* comme étant « en friche » et qu'il autorisa l'attribution de titres de propriété individuels. C'est d'ailleurs ce qu'il expliqua à travers de nombreux courriers – aujourd'hui archivés au ministère de l'Agriculture – qu'il adressa aux dirigeants politiques de la paroisse Octavio Cordero Palacios, mais également à ses collègues fonctionnaires du ministère de l'Agriculture à Cuenca. Ces derniers remirent plusieurs fois en cause cette division, avant de se résigner, l'INDA étant la seule institution publique en Équateur autorisée à délivrer des titres de propriété en milieu rural.

Devant cet imbroglio juridique, il nous est difficile de tirer des conclusions définitives sur l'histoire foncière de la *comuna* San Luis, d'autant que plusieurs points d'ombre demeurent. S'il n'existait probablement pas de titre de propriété collective de la terre, le ministère de l'Agriculture intervenait régulièrement auprès de l'organisation paysanne, soit dans le cadre de projets agricoles, soit pour le règlement de conflits fonciers, ce qui démontrait de fait l'existence d'un territoire mis en valeur. Comment, dans ces conditions, l'INDA a-t-il pu considérer que les terres de la *comuna* San Luis étaient « en friche » ? De même, si les titres de propriété délivrés par l'INDA sont en principe gratuits, Angel nous confia que les paysans qui en obtinrent durent s'acquitter de plusieurs dizaines de dollars, « pour les frais de dossier ». Au cours de nos multiples entretiens avec l'ancien migrant, les montants oscillèrent beaucoup, passant de « 72 dollars » lors de notre première

15. Instituto de Desarrollo Agrario.

16. Constitution de la République d'Équateur de 1998, Titre I, Chapitre V. Première section, Article 84. Alinéa 2.

entrevue à « 220 dollars » plusieurs semaines plus tard. À quelle fin cet argent fut-il donc destiné ?

Il est probable qu'il a permis à Angel de faciliter sa démarche auprès de l'INDA pour que l'institution publique accélère le processus d'attribution des titres de propriété. Ceci expliquerait d'ailleurs la décision arbitraire de l'INDA de considérer les terres de San Luis comme des « friches ». Cette hypothèse est cependant difficile à valider à défaut d'une confession de la part d'Angel ou d'autres acteurs de la division foncière. Toutefois, un élément nous autorise à l'avancer : quelques mois après notre visite à l'INDA, nous avons appris que le fonctionnaire chargé de la privatisation des terres de la *comuna* San Luis avait été remercié par l'institution, pour des faits avérés de corruption dans d'autres cas d'attributions foncières frauduleuses.

Les anciens migrants et les autres : un nouveau type de rapports de force entre paysans

Au-delà du partage des terres de la *comuna* San Luis, la population paysanne de la paroisse Octavio Cordero Palacios paraît très divisée. Pour beaucoup, les anciens migrants, qui ont formé un groupe d'intérêt puissant, se sont rendus coupables de la confiscation d'un bien collectif pour leur profit personnel. C'est en substance ce que nous dit Manuel, un ancien membre de la *comuna* qui n'a jamais émigré à l'étranger : « Ce qui s'est passé est injuste ! Cela devrait revenir aux plus pauvres, alors que ceux qui ont obtenu des parcelles sont les plus riches ! Ils ont de la terre et des remesas ! »

Aujourd'hui, les terres de la *comuna* San Luis, d'une superficie totale de 221 hectares, sont partiellement divisées. Concrètement, 49,5 hectares ont été parcellisés en 92 lots tandis que deux autres portions du territoire sont officiellement classées respectivement « zone de protection environnementale » (93 ha) et « zone de reforestation » (22 ha). Il y aurait donc 92 nouveaux propriétaires qui disposeraient de parcelles de 5 400 m² en moyenne. Mais en réalité, ils ne sont qu'une soixantaine, voire moins, au moment de l'attribution des titres de propriété, certains paysans en obtinrent deux, parfois davantage. Parmi eux, il y avait Angel, qui nous confirma avoir obtenu une parcelle à son nom et une autre au nom de son épouse vivant depuis plusieurs années à Chicago, ces deux nouveaux terrains lui permettant depuis, de se consacrer davantage à l'élevage laitier.

Dans d'autres cas, des individus rachetèrent immédiatement les parcelles des paysans les plus pauvres, et parmi eux, il y eut de nouveau Angel. Comme il nous le concéda lui-même : « J'ai récupéré le terrain d'une vieille paysanne pour 1 000 dollars. » Nous comprenons ainsi pourquoi l'ancien migrant prit soin de ne pas exclure systématiquement les paysans les plus faibles. Son objectif était de passer un accord avec certains d'entre eux pour qu'ils le suivent dans ses démarches auprès de l'INDA avant qu'ils ne cèdent, à lui ou à d'autres, leurs titres de propriété. De cette façon, Angel pouvait se défendre de ne privilégier que les

familles les plus riches, même si, au final, il y eut un véritable jeu de marchandisation foncière qui permit à certaines familles de s'approprier de nouvelles terres, pour augmenter la taille de leur élevage laitier par exemple, grâce à l'argent de la migration.

Conclusion

Au cours des trois dernières décennies, l'application de politiques néolibérales en Équateur a défavorisé l'agriculture paysanne des provinces andines, qui s'est vue noyée dans le grand bain de la concurrence internationale et privée de l'usage des ressources naturelles au profit des grandes exploitations capitalistes [North, Cameron, 2008]. En conséquence, l'émigration internationale est devenue le principal moyen de survie pour de nombreuses exploitations familiales et cette émigration a engendré à son tour une nouvelle dynamique territoriale dans les localités rurales.

Dans la paroisse Octavio Cordero Palacios, d'anciens migrants sont parvenus à développer des cultures marchandes destinées au marché cuencanais qui leur permettent à présent d'obtenir des revenus élevés. Indéniablement, ils démontrent que la migration peut contribuer au développement des paysanneries andines, à condition que les pouvoirs politiques garantissent la bonne marche des projets mis en œuvre par ces agriculteurs d'un nouveau type, en facilitant leur intégration marchande. En effet, « Les retombées monétaires de la migration ne peuvent se substituer à aucun modèle de développement des territoires ruraux [...] ni justifier le désengagement des politiques publiques » [Baby-Collin *et al.*, 2009, p. 257]. En Équateur, le plan « Bienvenue chez vous¹⁷ » lancé en 2008 par le gouvernement de R. Correa pour inciter les émigrés à revenir chez eux pourrait constituer le cadre institutionnel adéquat pour faire de l'argent de la migration un moteur de développement rural dans la sierra. Des projets agricoles, qui permettraient aux exploitants de participer à la sécurité alimentaire nationale, des projets de tourisme et l'essor de petites industries pourraient faire croître le nombre d'emplois dans les campagnes et contribuer à la réduction de la pauvreté [Martinez, 2000 ; Martinez, North, 2009].

De plus, l'encadrement des investissements post-migratoires permettrait d'atténuer les nouvelles formes d'inégalité qui apparaissent dans les localités rurales, comme en témoigne l'émergence de « nouveaux caciques ». L'histoire de la *comuna* San Luis symbolise la transformation récente de la paysannerie andine équatorienne au sein de laquelle des individus aux ressources économiques très importantes entretiennent désormais des relations étroites avec les pouvoirs publics et imposent par tous les moyens leur volonté au reste de la population. Si l'histoire des Andes rurales d'Équateur est celle de nombreux conflits [Ruf, 1996 ; Korovkin, 2008], l'argent de la migration apparaît en ce début de XXI^e siècle comme un facteur supplémentaire de division.

17. *Bienvenidos a Casa*.

À l'avenir, le contexte migratoire pourrait entraîner de nouvelles recompositions territoriales et les conflits entre une nouvelle élite paysanne, riche et ambitieuse, opposée à une masse d'exploitants aux ressources limitées, pourraient se multiplier. De nouvelles recherches devraient donc porter sur les effets des migrations paysannes dans les Andes équatoriennes, mais celles-ci ne pourront ignorer la question des politiques à mettre en œuvre pour le développement de l'agriculture familiale. Si notre expérience indique que l'apport de capital, grâce à la migration, est un facteur essentiel pour sortir les petits exploitants de la pauvreté, la stratégie migratoire ne peut constituer à elle seule une voie d'accès au capital, compte tenu des risques qui lui sont associés (dette contractée pour le départ à l'étranger, clandestinité et perspectives d'emploi souvent limitées dans les pays d'accueil). C'est pourquoi il conviendrait en priorité de faciliter l'accès des agriculteurs familiaux au marché pour leur permettre d'entrer dans un processus de capitalisation et favoriser ainsi à moyen terme le développement des campagnes andines.

Bibliographie

- ACOSTA A. [2006], *Breve historia económica del Ecuador*, Quito, Corporación editora nacional, 406 p.
- BA A. [2007], *Acteurs et territoires du Sahel : rôle des mises en relation dans la recomposition des territoires*, Paris, ENS, 260 p.
- BABY-COLLIN V., CORTES G., FARET L., GUETAT-BERNARD H. (dir.) [2009], *Migrants des Suds*, Paris, IRD, 503 p.
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR (BCE) [1997], *Setenta años de información estadística. 1927-1996*, Quito, Dirección General de Estudios, 175 p.
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR (BCE) [2010], *Boletín laboral al 1 trimestre del 2010*, <http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/IndCooyuntura/Empleo/mle201003.pdf>, 15 p. (page consultée le 20 août 2013).
- BELOTE L., BELOTE J. [2006], « Que hacen dos mil saragueros en EE.UU. y España ? », in HERRERA G., CARRILLO M.C., TORRES A. (dir.), *La Migración Ecuatoriana : transnacionalismo, redes e identidades*, Quito, FLACSO, p. 449-463.
- CAGUANA M. [2008], « Diáspora de kichwa kañaris : islotes de prosperidad en el mar de pobreza », in TORRES A., CARRASCO J. (dir.), *Al filo de la identidad. Migración indígena en América Latina*, p. 127-146.
- CARPIO P. [1992], *Entre pueblos y metrópolis. La migración internacional en comunidades austroandinas en el Ecuador*, Cuenca, ILDIS, 220 p.
- CHACÓN O. [2005], « La disfuncional ley de inmigración de los Estados Unidos de hoy », in Programa Andino de Derechos Humanos (dir.), *Migración, despalazamiento forzado y refugio*, p. 131-136.
- CHALEARD J.-L. [1996], *Temps des villes, temps des vivres. L'essor du vivrier marchand en Côte d'Ivoire*, Paris, Karthala, 661 p.
- CHAUVEAU C. [2007], « La producción lechera en las economías campesinas de la Sierra : seguridad, dinamismo económico y pluriactividad », in BRASSEL F., HIDALGO F. (dir.), *Libre*

- comercio y lácteos. La producción de leche en El Ecuador entre el mercado nacional y la globalización*, p. 43-51.
- COLL. [2006], *Dinámicas socio-económicas rurales en la cuenca del Paute*, Cuenca, CG-Paute, fundación ecológica mazán, IRD, 238 p.
- CORTES G. [2000], *Partir pour rester : survie et mutation de sociétés paysannes andines (Bolivie)*, Paris, IRD, 413 p.
- DELER J.-P. [1981], *Genèse de l'espace équatorien. Essai sur le territoire et la formation de l'État national*, Paris, IFEA/ADPF, 280 p.
- DIVISIÓN DE ESTADÍSTICA Y CENSOS (DEC) [1964], *Segundo censo de población y primer censo de vivienda : 25 de noviembre de 1962*, Quito, Junta nacional de planificación y coordinación económica, 4 vol.
- ESPIÑOZA L., ACHIG L. [1981], *Proceso de desarrollo de las provincias de Azuay, Cañar y Morona Santiago : breve historia económica y social de la región cañari*, Cuenca, CREA, 213 p.
- FARET L. [2003], *Les Territoires de la mobilité. Migration et communautés transnationales entre le Mexique et les États-Unis*, Paris, CNRS, 364 p.
- GASSELIN P. [2000], *Le Temps des roses : la floriculture et les dynamiques agraires de la région agropolitaine de Quito (Équateur)*, thèse de doctorat, Institut national agronomique Paris-Grignon, 592 p.
- GRATTON B. [2006], « Ecuador en la historia de la migración internacional. ¿ Modelo o aberración ? », in HERRERA G., CARILLO M.C., TORRES A. (dir.), *La Migración Ecuatoriana : transnacionalismo, redes e identidades*, Quito, FLACSO, p. 31-55.
- GRAY C. [2008], *Out-Migration and Rural Livelihoods in the Southern Ecuadorian Andes*, doctoral dissertation, Chapel Hill, University of North Carolina, 201 p.
- HERRERA G. [2008], *Ecuador : la migración en cifras*, Quito, FLACSO/UNFPA, 93 p.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS (INEC) [1956], *Primer censo agropecuario nacional 1954*, Quito, Dirección general de estadística y censos, 292 p.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS (INEC) [2002], *III censo nacional agropecuario : resultados nacionales, incluye resúmenes provinciales*, Quito, Ministerio de Agricultura y Ganadería, 255 p.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS (INEC) [2010], *VII Censo de Población y VI de Vivienda 2010*, Quito (page consultée le 16 juillet 2012).
- J.M.M. [2011], « El precio oficial del litro de leche ayudó al sector a mejorar sus condiciones », Hoy.com.ec, mis en ligne le 25 juillet : <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/el-precio-oficial-del-litro-de-leche-ayudo-al-sector-a-mejorar-sus-condiciones-489803.html> (page consultée le 25 juin 2012).
- JOKISCH B. [2002], "Migration and Agricultural Change: The Case of smallholder Agriculture in Highland Ecuador", *Human Ecology*, vol. 30, n° 4, p. 523-550.
- KOROVKIN T. [2003], « Desarticulación social y tensiones latentes en las áreas florícolas de la sierra ecuatoriana », *Ecuador Debate*, n° 58, p. 143-158.
- KOROVKIN T. [2008], « La reforma agraria y la comunidades indígenas campesinas en chimborazo », in NORTH L., CAMERON J. (ed.), *Desarrollo rural y neoliberalismo. Ecuador desde una perspectiva comparativa*, p. 165-180.
- KYLE D. [2000], *Transnational Peasants: Migrations, Networks, and Ethnicity in Andean Ecuador*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press, 251 p.

- LARREA C. [2004], *Pobreza, dolarización y crisis en el Ecuador*, Quito, Abya Yala, 88 p.
- LEFEBER L. [2008], « La agricultura y el desarrollo rural. Una crítica a las políticas del establishment en Ecuador », in NORTH L., CAMERON J. (ed.), *Desarrollo rural y neoliberalismo. Ecuador desde una perspectiva comparativa*, p. 87-103.
- MARTINEZ L. [2000], *Economías rurales : actividades no agrícolas*, Quito, CAAP, 122 p.
- MARTINEZ L. [2004], « El campesino andino y la globalización a fines de siglo (una mirada sobre el caso ecuatoriano) », *European review of latin american and caribbean studies*, n° 77, p. 25-40.
- MARTINEZ L. [2006], « Migración internacional y mercado de trabajo rural en Ecuador », in HERRERA G., CARILLO M.C., TORRES A. (dir.), *La Migración Ecuatoriana : transnacionalismo, redes e identidades*, Quito, FLACSO, p. 147-168.
- MARTINEZ L. [2008], « Respuestas endógenas de los campesinos frente al ajuste estructural. Ecuador desde la perspectiva andina comparativa », in NORTH L., CAMERON J. (ed.), *Desarrollo rural y neoliberalismo. Ecuador desde una perspectiva comparativa*, p. 105-127.
- MARTINEZ L., NORTH L. [2009], « Vamos dando la vuelta », *Iniciativas endógenas de desarrollo local en la Sierra ecuatoriana*, Quito, FLACSO, 116 p.
- MOUSTIER P., THAI B.T., VAGNERON I. [2004], « Organisation et efficience des marchés de légumes approvisionnant Hanoi (Vietnam) », *Cahiers agricultures*, vol. 13, n° 1, p. 142-147.
- NORTH L., CAMERON J. [2008], *Desarrollo rural y neoliberalismo. Ecuador desde una perspectiva comparativa*, Quito, Universidad Andina Simón Bolívar, Corporación Editora Nacional, 310 p.
- RAMIREZ GALLEGOS F., RAMIREZ J. [2005], *La estampida migratoria ecuatoriana. Crisis, redes transnacionales y repertorios de acción migratoria*, Quito, Abya Yala, 239 p.
- REBAI N. [2009], « Migración y cambios concretos en la sierra ecuatoriana : un punto de vista desde la parroquia Juncal », *Pucara*, n° 21, p. 17-23.
- REBAI N. [2011], « Les effets de l'émigration paysanne dans les Andes équatoriennes : une lecture photographique », *Echogéo*, n° 16 [en ligne].
- RUF T. [1996], « Cinq siècles de conflits sur l'eau dans les Andes équatoriennes : fondations de réseaux et partage de l'eau à Urcuquí », in WAAST R., CHATELIN Y., BONNEUIL C. (dir.), *Les Sciences hors d'Occident au xx^e siècle*, vol. 3 « Nature et environnement », Paris, ORSTOM, p. 195-221.
- TALLET B. [1999], « Le maraîchage à Bobo-Dioulasso (Burkina Faso) : un dynamisme agricole sous influence urbaine », in CHALEARD J.-L., DUBRESSON A. (dir.), *Villes et campagnes dans les pays du Sud : une géographie des relations*, Paris, Karthala, p. 47-59.
- TORRES A. [2006], « De Punyaro a Sabadell... la emigración de los kichwa Otavalo a Cataluña », in HERRERA G., CARILLO M.C., TORRES A. (dir.), *La Migración Ecuatoriana. Transnacionalismo, redes e identidades*, Quito, FLACSO, p. 433-448.
- VAILLANT M. [2008], « Más allá del campo : migración internacional y metamorfosis campesinas en la era globalizada. Reflexiones desde el caso rural de Hatun Cañar (Andes ecuatorianos) », in MARTINEZ L. (dir.), *Territorios en mutación : repensando el desarrollo desde lo local*, Quito, FLACSO, p. 229-252.
- VERA J. [2005], « Las leyes migratorias después del 11 de septiembre », in Programa Andino de Derechos Humanos (ed.), *Migración, desplazamiento forzado y refugio*, p. 137-145.
- ZAPATTA A., GASSELIN P. [2005], *El riego en el Ecuador : problemática, debate y políticas*, Quito, CAMAREN, CESA, 68 p.

Des espaces parcourus aux lieux investis. Enquête auprès des Sénégalais installés en Europe

*David Lessault**

Parmi les nombreuses études réalisées sur les transferts financiers et autres investissements économiques des migrants sénégalais dans leur pays d'origine, l'aspect géographique est une dimension peu abordée. Si les économistes, sociologues et démographes ont déjà investi ce champ clé de l'analyse des liens entre migration internationale et développement, on ignore encore très largement à l'échelle du pays la distribution spatiale des investissements économiques, son évolution au cours de l'histoire migratoire et les logiques qui sous-tendent les choix réalisés par les migrants internationaux pour investir dans un lieu plutôt que dans un autre. La localisation des investissements réalisés nous semble à même d'éclairer sous un angle original l'évolution des rapports du migrant avec son pays d'origine et avec d'autres lieux constitutifs de son parcours. L'étude conjointe des parcours géographiques et de l'histoire des investissements individuels permet-elle la mise en évidence de systèmes de lieux s'imposant progressivement comme un cadre de référence à la circulation internationale ? Quelles en sont alors les configurations territoriales et les dynamiques ?

Afin de répondre à ces questions, nous nous appuyons sur les données biographiques collectées auprès de 603 migrants sénégalais installés en Europe dans le cadre de la première enquête Migration entre l'Afrique et l'Europe, réalisée en 2008 (MAFE). La démarche adoptée repose d'une part, sur l'analyse des caractéristiques des migrants sénégalais établis en Europe et de leurs lieux d'investissements et d'autre part, sur la reconstitution *a posteriori* de parcours individuels illustrant une certaine diversité de comportements spatioéconomiques.

Dans un premier temps, nous revenons sur l'expérience d'enquête MAFE et les difficultés méthodologiques relatives à la constitution d'un échantillon « transnational » de migrants internationaux. La nature biographique des données collectées et l'attention particulière accordée aux localisations géographiques offrent la possibilité d'articuler les parcours individuels avec les lieux d'investissements

* Chargé de recherches au CNRS, UMR 7301 (MIGRINTER – Université de Poitiers).

économiques. Ainsi peut-on lire, au moyen de ces données, la dispersion spatiale progressive de la cohorte observée. Dans un second temps, nous présentons l'histoire et la distribution géographique des investissements effectués par le groupe de migrants enquêtés. Certains secteurs géographiques sont nettement favorisés et leur attractivité semble se renforcer dans le temps. Enfin se pose la question de savoir où on investit. Dans la mesure où seulement un tiers des enquêtés ont investi dans leur « lieu d'origine », quelles autres logiques individuelles peuvent guider les choix de localisation des investissements ?

MAFE : une enquête biographique sur les migrants sénégalais installés en Europe

À la suite des premières enquêtes quantitatives à caractère transnational entreprises au Sénégal sur les migrations [Condé, Diagne, 1983 ; EMUS, 1992 *in* Bocquier, Traoré, 2000 ; DEmiS et DemiK, 1998 *in* Robin, Lalou, Ndiaye, 2000], le projet Migration entre l'Afrique et l'Europe constitue une nouvelle expérience de production de données sur la mobilité spatiale des Sénégalais. Constatant les difficultés à saisir empiriquement les modes de circulation entre les régions d'origine et un espace d'immigration en cours de recomposition, l'enquête MAFE-Sénégal a été spécialement conçue pour étudier les circulations internationales entre la région de Dakar, la France, l'Italie et l'Espagne. Deux hypothèses générales ont présidé à sa construction : (1) alors que les migrations internationales d'origine sénégalaise, et plus généralement subsaharienne, sont perçues comme un mouvement d'entrée à sens unique en Europe, elles reposeraient davantage sur des pratiques de va-et-vient entre pays de départ et pays de destination [Dorai, Hily, 2004] ; (2) cette circulation migratoire et ses implications économiques (transferts d'argent et de biens, investissements économiques, initiatives des migrants « de retour ») contribueraient à améliorer sensiblement les conditions de vie des familles restées dans le pays d'origine, voire au-delà, au développement économique et aux transformations des régions de départ [Ma Mung, 1996 ; Tall, 2009 ; Dia 2009]. Une équipe internationale de chercheurs coordonnée par l'Institut national d'études démographiques et composée de partenaires scientifiques du Nord (FIERI en Italie et UPF Barcelone en Espagne) et du Sud (Institut population, développement et santé de la reproduction et ONG Enda Tiers-Monde à Dakar) a permis la mise en œuvre de ce projet¹.

Constitution de l'échantillon européen

En février 2008 commençait à Dakar la première phase de collecte des données. Après une étape de réactualisation des districts de recensement (DR) sélectionnés pour l'enquête, 1 140 ménages dakarois étaient interrogés dans la région de Dakar.

1. L'enquête a été financée par l'INED, l'IRD à travers le programme FSP « Circulations internationales et recompositions territoriales au Sud », l'ANR à partir de l'appel à projet « Jeunes chercheurs » et le Conseil régional d'Île de France. Pour plus d'information : www.mafe.site.ined.fr

Des quartiers centraux du Plateau et de Médina, jusqu'aux secteurs périurbains de Keur Massar et de M'Bao en passant par les quartiers populaires des Parcelles assainies et de la banlieue Pikinoise, les chefs de ménage ont livré des informations relatives à la composition de leur ménage, à leurs conditions de vie et d'habitat ainsi qu'à leurs relations potentielles avec des membres de leur famille établis à l'étranger. L'idée initiale du dispositif d'enquête était d'utiliser ce questionnaire « ménage » comme base de tirage d'un échantillon transnational auprès duquel serait réalisée une enquête individuelle de nature biographique [Beauchemin *et al.*, 2010]. Il était attendu, dans le cadre d'un module spécifiquement dédié, que les ménages enquêtés à Dakar fournissent un certain nombre de « contacts » de migrants apparentés au ménage et résidant dans les trois principaux pays de destination européenne : la France, l'Italie et l'Espagne. L'objectif était de disposer d'un échantillon transnational permettant de relier les ménages dakarois et leurs membres émigrés en Europe, sur le modèle des travaux entrepris par l'équipe de Douglas Massey dès les années 1980 dans le cadre du projet Mexican Migration Project (MMP)².

Dans chaque pays de destination devaient être enquêtés 200 migrants internationaux nés au Sénégal et liés à un ménage d'origine à Dakar dont on connaîtrait les caractéristiques. L'un des objectifs poursuivis était d'obtenir un échantillon le plus « représentatif » possible de la population des Sénégalais dans chaque pays. En l'absence d'une base de sondage comparable d'un pays à l'autre, la méthode des quotas a été retenue. Cette méthode nécessite de disposer de données de cadrage qui permettent de fixer des objectifs à atteindre pour respecter la diversité des échantillons (utilisation des données de recensement fournies par les instituts statistiques nationaux de chaque pays). Plusieurs critères de sélection ont été retenus pour que l'échantillon ressemble au mieux à la population des Sénégalais établie dans chaque pays de destination, en particulier le sexe, l'âge et la région de résidence. Les régions choisies devaient permettre de couvrir au moins la moitié de la population sénégalaise de chaque pays³.

Malgré les efforts déployés par les équipes à Dakar, un nombre trop faible de contacts « valides » transmis par les ménages d'origine (numéros de téléphone, adresses e-mail incorrects ou illisibles) et remplissant les critères d'éligibilité à l'enquête (résider dans les zones d'enquête des trois pays de destination, avoir au moins 25 ans au moment de l'enquête et 18 ans au moment de la première émigration) a été recueilli. Des sources complémentaires ont dû être mobilisées pour constituer les échantillons en Europe. En raison de la variabilité des contextes et des sources de données, différentes stratégies d'identification des migrants ont été adoptées selon les pays de destination. En France et en Italie, l'échantillon

2. Voir le site du projet MMP : <http://mmp.opr.princeton.edu/> (page consultée le 25 avril 2014).

3. En France, les régions Île de France (Paris) et Provence-Alpes-Côte d'Azur (Marseille) concentrent à elles deux 57 % de la population sénégalaise. En Italie, la Lombardie (Milan) et l'Émilie-Romagne (Bologne) réunissent 52 % des Sénégalais expatriés dans le pays. En Espagne, la répartition de la population sénégalaise est plus diffuse sur le territoire. La Catalogne (région de Barcelone) rassemble environ 40 % de la population sénégalaise, alors que le restant est éparpillé dans d'autres grandes villes (Madrid, Valence, Saragosse en particulier) et certaines provinces à caractère rural marqué.

complémentaire a été constitué à partir de trois méthodes d'identification qui permettent d'assurer la diversité du recrutement. La première consiste à travailler à partir des réseaux associatifs sénégalais identifiés⁴ dans les régions choisies pour la collecte. La seconde repose sur la technique du *snow-balling*⁵, activée à l'issue des entretiens réalisés avec les personnes migrantes identifiées depuis Dakar dans le module « contact ». La troisième fait appel à un recrutement direct sur le terrain organisé par les enquêteurs dans les lieux hautement fréquentés par les Sénégalais. En Espagne, la possibilité d'exploiter les registres municipaux (*Padron*) a fourni une base de sondage particulièrement pertinente pour compléter l'échantillon initial.

Tableau 1 – Caractéristiques de la population enquêtée en Europe en 2008 (pourcentages)

Échantillon Mafé en Europe	Total	Hommes	Femmes
25-34 ans	29	27	21
35-54 ans	63	65	62
55 et plus	8	8	7

Source : *Enquête Migration entre l'Afrique et l'Europe*, 2008.

Au total, 603 individus ont été enquêtés à la même période en France, en Italie et en Espagne entre les mois de mai et octobre 2008 (tableau 1). La population enquêtée comporte presque autant d'hommes que de femmes. Les 35-54 ans y sont les plus représentés (un peu moins de deux tiers de l'échantillon).

Nature de l'information collectée

C'est à partir de cette population que nous avons observé et analysé les pratiques d'investissements économiques en lien avec les parcours géographiques des individus. Les données recueillies à partir du même questionnaire en France, en Italie et en Espagne sont de nature biographique. Autrement dit, elles permettent, pour chaque enquêté, de disposer de façon continue de son histoire de vie dans différents domaines notamment familial, résidentiel et professionnel, depuis sa naissance jusqu'au moment de l'enquête. Ce procédé de collecte standardisée des biographies s'inspire largement des travaux menés depuis plusieurs décennies déjà, appliqué à des contextes variés dans les pays du Nord et du Sud, et actuellement poursuivis dans le cadre du Groupe de réflexion sur l'approche biographique [GRAB, 1999⁶].

4. Une typologie des associations sénégalaises en France a été entreprise à cet effet, de façon à diversifier au maximum les entrées associatives mobilisées pour la collecte des contacts (exemple : associations de femmes, de travailleurs, d'étudiants, de sportifs, etc.).

5. À l'issue de chaque entretien réalisé, il était demandé à l'enquêté de fournir les coordonnées et caractéristiques (âge, sexe, lieu de résidence) d'une ou plusieurs connaissances de son entourage susceptible de répondre à l'enquête biographique.

6. Pour plus d'information, consulter le site du GRAB : grab.site.ined.fr

Dans l'enquête MAFE, des données concernant de nouveaux domaines de la vie des personnes ont été collectées : l'histoire des pratiques de mobilité internationale (caractérisée par les séjours courts – au moins une nuit et moins d'un an – réalisés à l'étranger comprenant les voyages pour affaires ou loisirs et les visites au Sénégal pour les migrants à l'étranger) ; l'évolution des comportements économiques (caractérisée par les périodes de transferts d'argent dans un autre pays, l'historique, la localisation et l'utilisation des biens possédés – terrains, logements, commerces – y compris à l'étranger) ; l'histoire des migrations internationales des membres de l'entourage (caractérisée par les localisations successives des membres de l'entourage proche – famille et amis – à l'étranger).

L'individu le plus âgé étant né en 1935 et le plus jeune en 1983, l'échantillon permet de couvrir plusieurs générations de migrants internationaux arrivés en Europe à des époques différentes et originaires de toutes les régions du Sénégal. C'est en partie le résultat de la diversification des sources de recrutement des enquêtés (par les associations et les réseaux interpersonnels mobilisés) et de la nature biographique des données portant sur l'ensemble de la trajectoire migratoire. Un individu peut en effet avoir émigré depuis la région de Dakar, mais être originaire d'un autre lieu au Sénégal.

La dispersion progressive des enquêtés en Europe

Les données relatives à la vie résidentielle font état des différents changements de logement opérés par les enquêtés depuis leur naissance jusqu'au moment de l'enquête. Considérant, pour l'ensemble de la population observée, la somme des déménagements effectués par pays pour différentes périodes, on peut donc obtenir un indicateur de la dispersion géographique progressive de l'échantillon d'individus enquêtés (tableau 2). Avant les années 1960, une minorité seulement des individus enquêtés est déjà née et la plupart résident encore chez leurs parents. Le nombre de déménagements, exprimés ici par les sorties du logement, est faible et ne concerne pratiquement que le Sénégal. C'est à partir des années 1970 et 1980 que le nombre de déménagements devient plus significatif, l'ensemble de l'échantillon étant alors constitué (tous les individus sont nés) et la première vague migratoire des jeunes adultes amorcée. Le nombre de déménagements à l'intérieur du Sénégal demeure largement prépondérant, mais les premiers mouvements résidentiels observés en France et dans les pays d'Afrique de l'ouest et du centre témoignent des premiers établissements de la population sénégalaise à l'étranger. La géographie des déménagements au cours des années 1990 marque un mouvement de diversification des destinations (au profit de l'Italie et de l'Espagne) et un état d'équilibre entre la part des mouvements résidentiels observés au Sénégal et ailleurs : la moitié de la population observée se trouve alors à l'étranger. De nouveaux pays d'installation sont apparus dans les pays du Nord (États-Unis d'Amérique, Angleterre, Belgique, Pays-Bas) et en Afrique (Maroc, Tunisie, Algérie).

Tableau 2 – La chronologie des déménagements par pays (exprimés en nombre de sorties de logement pour les 603 personnes enquêtées en Europe)

Périodes	Nombre total de déménagements	Au Sénégal	En France	En Italie	En Espagne	Ailleurs* :
Avant 1960	15	14	0	0	0	1 Mali
1960-1970	62	57	2	0	2	1 Mali
1970-1980	179	144	29	0	0	6 Cap-Vert, Gabon, Guinée, Maroc
1980-1990	394	287	70	8	9	20 Mauritanie, Côte d'Ivoire, Guinée, Gabon, Belgique, Allemagne
1990-2000	626	337	137	70	43	39 Gabon, Mauritanie, Maroc, Guinée, Tunisie, Algérie, Angleterre, États-Unis, Belgique, Pays-Bas
2000-2008	673	238	163	135	120	17 Maroc, Mali, Mauritanie, Gabon, Cameroun, Allemagne, Suisse, Pays-Bas, Portugal, Angleterre, Japon
Total	1 949	1 077	401	213	174	84

Source : *Enquête Migration entre l'Afrique et l'Europe*, 2008.

La période récente (2000-2008) marque une intensification des mouvements résidentiels et désormais, la majorité des déménagements s'effectue à l'étranger. Le poids des mobilités résidentielles en Italie et en Espagne se rapproche de celui observé en France. Des déménagements récents ont lieu en Afrique et dans les pays voisins de la France, l'Espagne et l'Italie. Ils manifestent une étape résidentielle précédant l'installation dans nos trois pays d'enquête. C'est le résultat d'une certaine diversification des parcours migratoires qui sont de plus en plus marqués par différentes étapes [Castagnone, 2010]. Les trajectoires migratoires ne sont donc pas nécessairement directes et d'allure « bipolaire » articulant pays d'origine et pays d'enquête. L'installation peut être précédée de nombreux déménagements dans le pays d'origine et dans d'autres pays de « transit » ou d'étape. La diversification des parcours migratoires constituerait une tendance récente de la mobilité sénégalaise qui se manifeste par trois grands modèles de trajectoires : un modèle « unilinéaire » dominant dont la trajectoire est seulement composée du Sénégal et du pays d'installation en Europe ; un modèle émergent « par étapes », dont la trajectoire comporte des périodes de résidence d'au moins un an dans d'autres pays avant l'arrivée dans le pays d'enquête ; et un modèle « circulaire » plus ou moins complexe composé d'allers et retours entre le pays d'installation et le pays d'origine [Castagnone, 2010].

Toutefois, la géographie des changements de logement présentée ici montre la nécessité d'articuler les échelles de la mobilité spatiale (migration interne et migration internationale) pour comprendre les parcours. Les histoires individuelles débutent par des épisodes de migrations internes dans le pays de départ (déménagements à l'intérieur du Sénégal). Ils sont suivis de migration(s) internationale(s) qui ne constitue pas une fin de parcours, mais bien souvent l'amorce de nouvelles migrations internes au sein des pays d'installation. Pourtant, ces étapes sont souvent ignorées des études sur les migrations internationales alors qu'elles peuvent être tout autant décisives pour expliquer certains choix de localisation notamment.

La terre, la pierre ou l'affaire ?

Plusieurs études ont déjà souligné la disposition des migrants internationaux subsahariens à investir dans leur pays d'origine, en particulier dans le secteur immobilier. Pour des raisons culturelles notamment, chaque migrant africain en Europe serait potentiellement acquéreur de deux ou trois maisons dans son pays d'origine sur une période de 10 à 20 ans [Smith, Mazzucato, 2009]. Aussi, « Les migrants investisseurs contribuent de par leurs investissements en ville à la redynamisation des processus d'urbanisation souvent ralentis par l'indisponibilité de moyens financiers. [...] Dans ce remue-ménage, les émigrés investissent en masse dans le secteur du logement » [Tall, 2009]. Ces recherches mettent ainsi en exergue le rôle pivot joué par les migrants dans le secteur de l'habitat.

Deux séries de travaux récents ont pointé le rôle de la migration internationale dans l'amélioration des conditions d'habitat des ménages à Dakar [Lessault, Beauchemin, Sakho, 2011] et le comportement des migrants en matière

d'investissements économiques [Mezger, Beauchemin, 2009]. Les premiers, adoptant le point de vue des ménages résidant au « Sud », visaient à évaluer l'effet de l'argent de la migration sur les transformations de l'habitat et l'accès à la propriété immobilière des ménages dakarois. Les seconds, à partir des données individuelles de l'enquête MAFE, cherchaient à estimer l'influence du « statut migratoire » (c'est-à-dire être ou avoir été un migrant international, résider ou avoir résidé au moins un an à l'étranger) sur la propension à investir au Sénégal. Ces analyses convergent vers un même résultat : les ressources financières capitalisées à l'étranger sont pour partie réinvesties au Sénégal, qu'elles soient utilisées collectivement par les familles restées au pays pour améliorer leur quotidien ou leur confort ou bien qu'elles facilitent l'accès à la propriété immobilière du migrant au moment du retour ou « à distance ». Cependant, les catégories d'observation et d'analyse adoptées dans ces deux cas masquent la diversité des comportements individuels et la complexité des rapports aux lieux et aux familles.

On peut penser que les investissements immobiliers des migrants peuvent être réalisés en dehors du ménage de référence du migrant et qu'ils sont loin de concerner uniquement la région de Dakar, même si les migrants en sont originaires [Lessault, Beauchemin, Sakho, 2011]. Situait l'analyse au niveau des ménages de la région de la capitale, ces résultats ne renseignent que partiellement sur le comportement des migrants internationaux en matière d'investissements immobiliers. Les constructions réalisées par les migrants peuvent ne pas être destinées à loger la famille, mais être utilisées à des fins locatives. Aussi, les migrants internationaux peuvent investir en dehors de la région de Dakar, dans leur ville ou leur village d'origine par exemple, ou encore dans d'autres secteurs économiques (commerce ou entreprises) ou géographiques nouvellement devenus attractifs (littoral touristique de la Petite Côte, par exemple). Ces questions en suspens appellent une nouvelle approche en termes de choix de localisation des investissements réalisés.

Au moyen du module « Historique des biens possédés », il est possible d'observer la construction du patrimoine (acquisition ou vente de terrains, logements, affaires) et sa distribution spatiale (localisation des investissements réalisés). L'enquête distingue trois types de biens possédés par les individus : les terrains, les logements et les commerces ou affaires. Des informations sont recueillies sur leurs différents usages et les personnes, apparentées ou non, impliquées dans leur gestion et leur utilisation. Ces renseignements sont complétés par la localisation précise de l'investissement réalisé, sa date d'acquisition, de vente ou de cession, et les modalités de financement du bien possédé.

Au total, 491 biens sont, ou ont été, possédés par les 603 migrants sénégalais enquêtés en Europe (tableau 3). Parmi tous les biens possédés, l'essentiel est constitué par des logements ou terrains à bâtir. Les biens qui relèvent d'investissements dits « productifs » (affaires, commerces, exploitation agricole ou logement locatif) sont plus minoritaires, mais leur part est loin d'être négligeable au regard de la taille réduite de l'échantillon. Si les plus anciens investissements au pays d'origine ont été réalisés dès les années 1970, on note le caractère plutôt

Tableau 3 – Bilan des investissements réalisés

Type de bien	Nombre	Localisation	Période	Usage	Financement
Terrains à bâtir : investissement à caractère durable	200	Zone périurbaine de Dakar Axe M' Bour-Thiès Forte dispersion ailleurs au Sénégal	1 ^{er} quartile 1995 Médiane 2002 3 ^e quartile 2005	Terrains en cours de construction, secondairement exploités pour l'agriculture (jardins maraîchers)	2/3 achetés avec épargne personnelle, 1/3 cédés ou hérités
Logement : investissement à caractère durable (maisons basses en « dur » au Sénégal, appartements en Europe)	228	Forte concentration en milieu urbain : Dakar Europe Villes secondaires	Essentiellement pour usage personnel (famille et souvent conjoints et enfants), secondairement pour location à Dakar. 1 ^{er} quartile 1991 Médiane 1999 3 ^e quartile 2004	Achat « clé en main » ou construction sur épargne personnelle, souvent doublée d'un prêt bancaire	
« Affaires » : investissement à caractère plus éphémère (commerce ambulant, boutiques d'alimentation, de textile, taxis...)	63	Forte concentration en milieu urbain : Dakar Europe Villes secondaires	1 ^{er} quartile 1990 Médiane 1998 3 ^e quartile 2002	Par et pour le migrant lui-même	Épargne personnelle
Total	491				

Source : Enquête Migration entre l'Afrique et l'Europe, 2008.

récent des acquisitions : plus de la moitié d'entre elles datent des dix années précédant l'enquête. Près d'un individu sur deux (45 %) est actuellement propriétaire d'au moins un bien (terrain, logement ou commerce) et un quart des enquêtés possède au moins un logement au Sénégal. Si la part relative de Sénégalais enquêtés en Europe et détenteurs de biens au Sénégal ou ailleurs est assez forte, comment ces investissements sont-ils plus précisément répartis dans l'espace ?

La terre : un investissement stratégique ?

200 investissements ont été réalisés dans le domaine foncier (tableau 3). Il s'agit en général de terrains en cours de construction ou qui ont été acquis avant l'établissement d'un logement. Ce type d'investissement est concentré dans les secteurs les plus dynamiques du Sénégal, c'est-à-dire dans la région de Dakar (42 % des investissements réalisés), plus particulièrement dans la zone périurbaine de la capitale, et dans les villes secondaires devenues récemment attractives (20 % des investissements réalisés), notamment l'axe M'Bour-Thiès. Ce sont des investissements assez récents : la moitié des terrains ont été acquis après 2002 et un quart après 2005. À Dakar, la zone périurbaine entre Boun, Keur Massar, M'Bao et Rufisque est particulièrement concernée. Ce secteur correspond aux derniers espaces constructibles entre le centre de Dakar et la ville de Rufisque où la progression du front d'urbanisation est la plus active [Lessault, 2005]. Dans la plupart des cas, les acquéreurs de ces terrains sont des migrants internationaux originaires des quartiers de classes moyennes et aisées de la ville de Dakar (Sicap, Dieuppeul, Zone B, Amitié) ou de Pikine (Icotaf). L'investissement foncier n'est donc pas réalisé dans les quartiers d'origine : un report s'établit en lointaine périphérie, en particulier dans un secteur bénéficiant d'une rente de situation à proximité de la route nationale reliant le centre de Dakar à son *hinterland*. Dans une moindre mesure, les villes comme M'Bour et Thiès, puis Saint-Louis, Touba et Louga sont également concernées par l'investissement foncier des migrants, le plus souvent originaires de ces villes secondaires. Ailleurs, la géographie des terrains possédés est plus dispersée et concerne en grande partie des terrains à vocation agricole. La zone entre Louga et Kébémér regroupe des terrains acquis pour y pratiquer le maraîchage, les cultures irriguées ou l'élevage avicole. En l'absence du migrant, ces exploitations sont confiées aux membres de la famille proche : frères et sœurs d'abord, parents, conjoints et enfants ensuite.

Le logement : plutôt « une affaire de famille »

228 investissements réalisés par les migrants installés en Europe concernent le logement (tableau 3). Très peu de ces logements ont été revendus (12 sur 228). Accéder à la propriété immobilière est devenu un luxe pour la plupart des familles sénégalaises, en particulier dans la capitale où la saturation des réserves foncières et la demande toujours croissante contribuent à une élévation substantielle des prix. C'est pourtant là, à Dakar, que la plus grande partie des Sénégalais enquêtés en Europe a acheté un logement. Si cette augmentation des valeurs foncières et

immobilières a nettement freiné l'accès à la propriété des Dakarois [Tall, 2009 ; Lessault, Beauchemin, Sakho, 2011], on peut penser que la dévaluation du franc CFA intervenue en 1994 a pu constituer un net avantage pour les migrants internationaux installés en Europe à cette époque, dont le pouvoir d'achat s'est trouvé sensiblement amélioré. Ainsi, 39 % des investissements immobiliers ont été réalisés dans la région de Dakar et 17 % dans les villes secondaires, en particulier à Touba, M'Bour, Louga, Thiès et Kaolack. Fait plus surprenant, 19 % des biens immobiliers acquis l'ont été en Europe (essentiellement en Espagne et plus secondairement en France et en Italie). En Espagne, certaines caractéristiques du marché du logement (part marginale du marché locatif, politique d'aide à l'accès à la propriété) pourraient expliquer cette tendance. Ailleurs, l'allongement des temps d'installation en France et en Italie commence certainement à jouer dans le sens d'un accès plus fréquent, toutes proportions gardées, à la propriété immobilière dans le pays d'accueil.

Ainsi, les trois quarts des investissements immobiliers concernent les villes, qu'elles soient situées au Sénégal ou en Europe et pour le quart restant, ces investissements sont dispersés sur le reste du territoire national dans de petites localités urbaines ou dans les villages. Au Sénégal, il s'agit le plus souvent de maisons « en dur » (sans étage ou villas à étages) et plus rarement de maisons traditionnelles (type case ou maison en banco) ou d'appartements. En Europe, il s'agit exclusivement d'appartements, le plus souvent acquis très récemment. La moitié des logements ont été achetés ou construits au cours des dix dernières années, dont un quart après 2004. Les acquisitions de logement les plus anciennes remontent aux années 1960-1970 en milieu rural et à Dakar centre, mais c'est réellement à partir des années 1980 que se multiplient les investissements de ce type. Ils s'orientent plus franchement vers Dakar et les villes secondaires à partir des années 1990, puis se concentrent quasi exclusivement sur la région de Dakar et les grandes villes européennes à partir des années 2000. On observe donc un changement progressif dans la hiérarchie des pôles d'investissement et une accentuation du rythme des investissements à partir des années 2000.

La plupart des Sénégalais enquêtés ont acheté ou fait construire leur logement au moyen d'une épargne personnelle généralement complétée d'un prêt bancaire ou d'une aide financière familiale. Les deux tiers des propriétaires immobiliers ne possédaient pas le terrain avant la construction du logement. Seul un tiers d'entre eux a eu recours à l'autoconstruction (après avoir acquis un titre foncier), qui constitue pourtant la démarche la plus répandue au Sénégal. Le fait d'acquérir un logement appelle en effet certaines précautions qui ne peuvent pas toujours être assumées « à distance » : sécurisation de la parcelle et du chantier, supervision des travaux, approvisionnement des tâcherons... Acheter une maison « clé en main » permettrait de s'affranchir de ces contraintes.

Dans l'ensemble, on note que peu de ces logements sont inoccupés (8 % seulement) et simplement utilisés pour les visites des migrants dans leur pays d'origine. Ils sont pour la plupart utilisés par la famille (68 %) et parfois loués (17 %).

Les logements locatifs sont très concentrés dans la région de Dakar, mais concernent aussi certaines villes secondaires : Kaolack, M'Bour, Louga, Touba, Saint-Louis. Quand les logements sont occupés par la famille, la composition du ménage occupant est souvent complexe et diversifiée. Dans près de la moitié des cas, c'est le conjoint et les enfants de l'enquêté qui y sont logés en priorité ; vient ensuite la famille du frère et plus rarement de la sœur (12 % des cas) ; les parents de l'enquêté, le plus souvent la mère accompagnée d'autres membres de la famille (8 % des cas). Parfois, membres de la famille du migrant et locataires peuvent occuper le même logement. C'est le cas de certaines maisons comportant plusieurs étages, notamment dans les quartiers péri centraux de Dakar ou à Pikine (banlieue de Dakar). Mais, si les logements mis en location constituent une part non négligeable de l'investissement des Sénégalais enquêtés et que ses fonctions d'hébergement et de location ne s'excluent pas toujours l'une l'autre, ils restent dans la majorité des cas plutôt « une affaire de famille ».

Monter son affaire : ici ou là-bas ?

En comparaison des investissements réalisés « dans la terre » ou « dans la pierre », l'acquisition d'un commerce ou d'une affaire est moins fréquente (tableau 3). C'est également un investissement moins pérenne : la moitié des biens déclarés ont été vendus ou cédés. La durée de propriété va de deux à dix ans et la plupart des commerces toujours possédés au moment de l'enquête ont été acquis depuis les années 2000. Il ne s'agit pas toujours de commerce exercé dans un local. La moitié est constituée d'affaires « sans murs » dont sont caractéristiques certains types d'activité comme les taxis ou la vente ambulante. Un premier tiers de ces investissements a été réalisé dans la région de Dakar, davantage dans le centre qu'en banlieue (taxis, télécentres, boutiques artisanales et textiles, etc.). Une autre partie se concentre dans les villes secondaires (Touba, Saint-Louis, M'Bour, Louga en particulier) et concerne essentiellement des boutiques d'alimentation ou de petits restaurants de rue. Enfin, le tiers restant est détenu en Europe, plus particulièrement en Espagne. Il s'agit généralement d'affaires sans local, de vente ambulante. Il est plutôt rare, parmi la population observée, que les affaires se gèrent en famille. C'est souvent le migrant lui-même, surtout en Europe, qui développe son activité. Au Sénégal, le commerce est parfois confié à la mère (restauration), aux frères et aux neveux (boutiques d'alimentation, télécentres, taxis), rarement aux conjoints.

Des espaces parcourus aux lieux investis

Dans un contexte où les parcours géographiques individuels sont de plus en plus complexes, le lieu de naissance et la nationalité sont insuffisants pour comprendre les expressions des rapports aux lieux et aux territoires [Guérin-Pace, Filippova, 2008]. L'intérêt des données de l'enquête biographique réside dans la possibilité de mettre en relation les lieux de vie successifs des personnes interrogées avec les lieux d'investissements. Investit-on alors plutôt dans son village ou

quartier d'origine, comme cela est souvent avancé dans la littérature consacrée aux pratiques des migrants internationaux, sénégalais de surcroît ? Investit-on également ailleurs, dans le lieu où l'on vit depuis longtemps, là où la famille s'est redéployée, ou encore dans des lieux plus « stratégiques » potentiellement rentables d'un point de vue économique ? Quelle est la place tenue par ces différents lieux dans les parcours individuels ? Dans la mesure où la migration sénégalaise est un objet en mutation (exprimant des parcours plus complexes, devenue plutôt urbains, en cours de féminisation, diversifiant les destinations, plus « qualifiée »...), on peut s'attendre à ce que les rapports au territoire d'origine exprimés, par les investissements soient aussi en voie de transformation. Le choix d'investir dans un lieu plutôt que dans un autre, de matérialiser un ancrage peut aussi être posé comme un analyseur des rapports entretenus par le migrant avec son territoire de référence – non pas uniquement restreint aux limites du pays d'origine, mais constitué des différents lieux de résidence occupés au cours de la vie.

Lieux « d'origine », lieux de référence et lieux d'investissement

L'analyse des trajectoires résidentielles des « investisseurs » révèle une grande diversité de parcours, mais globalement, leur mobilité résidentielle est similaire à celle des individus qui n'ont pas investi : ils ont connu en moyenne 5,3 étapes résidentielles, c'est-à-dire ni plus, ni moins que les autres migrants internationaux enquêtés. Nous avons cherché à caractériser les « origines » de deux manières différentes (tableau 4) : par le lieu de naissance de l'individu, qui correspond dans la plupart du temps au « lieu d'origine » (ville ou village d'origine) déclaré par l'enquêté, mais aussi par le lieu où l'individu a passé le plus de temps au cours de sa vie (périodes résidentielles cumulées au Sénégal et à l'étranger).

38 % des individus sont nés dans la région de Dakar, plutôt dans les parties anciennes de l'agglomération, moins en grande banlieue (Pikine et Guediawaye). Les 62 % restants sont en premier lieu natifs des villes principales (Louga, Thiès, Touba, Kaolack, Ziguinchor, Saint-Louis en tête : 31 %), mais aussi de petites villes et villages disséminés sur l'ensemble du territoire national (31 %). Dans la majorité des cas, les enquêtés ont déclaré leur lieu de naissance comme étant le lieu qu'ils considéraient comme leur ville ou village d'origine⁷. On peut donc s'attendre à ce que la géographie des investissements réalisés par ces individus corresponde assez strictement à cette géographie des « origines ».

En ce qui concerne les lieux où les individus ont passé le plus de temps au cours de leur vie, la géographie des lieux de référence est sensiblement différente. 40 % des individus ont majoritairement vécu dans la région de Dakar, ce qui renforce le poids de Dakar dans les parcours migratoires. 25 % d'entre eux ont vécu la plupart de leur temps en Europe, plutôt dans une grande métropole (Paris, Milan, Rome, Madrid, Barcelone, Marseille, etc.), 19 % dans une ville secondaire

7. Il était demandé à chacun en début de questionnaire : « Au Sénégal, y a-t-il un endroit que vous considérez comme votre village ou ville d'origine ? Quel est le nom de cette localité ? »

du Sénégal et 15 % dans une petite ville ou une localité rurale du pays d'origine. Les trajectoires observées révèlent ainsi une certaine polarisation des parcours migratoires par les grandes villes : Dakar et les capitales européennes ont un rôle attractif incontestable sur les migrations internationales sénégalaises. Elles témoignent également, malgré le caractère relativement récent de l'immigration subsaharienne en Europe [Lessault, Beauchemin, 2009], de durées d'établissement des Sénégalais conséquentes y compris pour les pays de destination plus récents comme l'Italie ou l'Espagne.

Tableau 4 – Lieux de référence/Lieux d'investissements (pourcentages)

	Lieu de naissance	Lieu de référence	Lieu d'investissement immobilier	Lieu d'investissement foncier	Lieu d'investissement commercial
Région de Dakar	38	40	39	42	35
Villes principales*	31	19	17	20	31
Petites ville et villages	31	15	25	38	0
Europe	0	25	19	0	34

* 50 000 à 500 000 habitants.

Source : Enquête Migration entre l'Afrique et l'Europe, 2008.

Si l'on confronte maintenant les différentes distributions spatiales : celles des lieux d'origine, des lieux de référence et des lieux d'investissements, quelles correspondances apparaissent ? La géographie des lieux d'investissement semble davantage coïncider avec celle des lieux de référence qu'avec celle des lieux de naissance, souvent considérés comme lieux « d'origine » des migrants. Cette première observation est confirmée, au niveau individuel, à la lecture des correspondances entre les lieux d'investissement et les lieux de naissance des « investisseurs ». En effet, sur la totalité des investissements réalisés, seulement 35 % ont été effectués sur le lieu de naissance déclaré par l'individu. En revanche, 66 % l'ont été sur le lieu de référence, autrement dit, l'endroit où l'individu a passé le plus de temps. Enfin, de nombreux investissements ont été réalisés en dehors des lieux d'origine (deux tiers) ou des espaces de référence (un tiers). Dans ces cas de figure, les investissements sont localisés dans des espaces bien précis : Dakar, Touba et dans les métropoles européennes. Cette concentration exprime sans doute les recompositions affectant actuellement la migration internationale sénégalaise et qui accompagnent ou accélèrent les changements en cours dans le pays d'origine : la polarisation croissante des grandes villes en particulier.

Investir un lieu supposerait dans la plupart des cas, un certain ancrage personnel ou familial, une bonne connaissance ou une familiarité des lieux, exprimés ici par le temps passé dans un endroit. Or, tout comme les parcours individuels, les configurations familiales et les lieux de vie évoluent simultanément dans le temps et dans l'espace, si bien que les logiques d'investissements restent complexes à traduire. Une sélection de parcours individuels peut contribuer à en éclairer les soubassements.

Les expressions multiples du rapport aux lieux : parcours illustrés

Mamadou, Mody, Issa, et Aziz étaient installés en Europe au cours de notre enquête en 2008. Ils ont en commun d'être « propriétaires » au Sénégal. Mais qu'y a-t-il de comparable entre Mody, retraité de la fonction publique, propriétaire d'un appartement à Saint Denis, d'une maison qu'il loue à Dakar et dans laquelle il ne se rend plus depuis bien longtemps et Issa qui vît à Florence, en Italie, et qui possède à Kébémér une maison et un terrain maraîcher exploité par son père et sa femme restée au pays avec ses enfants ?

Mamadou est originaire de Guinguinéo (région de Kaolack) où il passe sa petite enfance auprès de sa mère dans un village traditionnel. Très tôt, il rejoint son père et ses frères et sœurs installés à Dakar dans le quartier populaire de Grand Yoff. C'est dans ce contexte que Mamadou grandit et entame une scolarité qui le conduit jusqu'à l'université. À 20 ans, il se marie avec Fatoumata et continue à vivre dans la maison familiale à Grand Yoff. La vie à Dakar devient difficile, d'autant qu'il faut participer à la dépense quotidienne et répondre aux besoins du nouveau foyer qu'il constitue désormais avec sa femme dans la maison familiale. Cinq ans plus tard, en 1989, le jeune couple se sépare et Mamadou décide de rejoindre son frère en France, à Paris. C'est dans la restauration, en tant que plongeur à Noisy-le-Grand qu'il trouve son premier emploi. Il prend un premier appartement en location, seul, dans la même ville. L'année suivante, en 1996, il rejoint un ami à Birmingham où il s'exerce au métier de serveur dans un restaurant. Il sous-loue une chambre dans l'appartement d'un ami et son nouvel emploi lui permet de commencer à transférer de l'argent au Sénégal. Son séjour d'un an en Angleterre lui a, semble-t-il, donné goût au voyage. Il répond à une annonce d'une société de plomberie qui le conduit un an en Serbie, à Belgrade, puis un an en Hongrie, à Budapest. S'il continue à envoyer de l'argent à ses parents, ses économies lui permettent en plus d'investir et d'acquérir une maison à Dakar, dans le quartier de son enfance, Grand Yoff, où il a pris l'habitude de se rendre chaque année. Après deux ans passés en Hongrie, il rentre en France et s'installe successivement à Villeneuve-d'Ascq, Paris et Romainville, où il réside depuis 2005 dans un appartement en location avec sa nouvelle femme française et leurs deux enfants.

Depuis l'âge de 24 ans, Mamadou, en dehors d'étapes résidentielles durables (au moins un an) en France, en Serbie et en Hongrie, effectue au moins un séjour international par an. En visite au Sénégal, aux États-Unis, en Espagne, en Italie ou Royaume-Uni où sont installés frères, sœurs et un ami proche, Mamadou circule au

sein d'un espace social international. Ce dernier est certes polarisé par la famille d'origine installée à Grand Yoff à Dakar où il a désormais sa propre maison, mais il se déploie aussi à plus petite échelle et dessine les contours d'un espace de sociabilité plus large incluant plusieurs pays du Nord régulièrement fréquentés. Si la trajectoire migratoire est essentiellement liée au parcours professionnel, l'espace de circulation internationale repose avant tout sur la structure du réseau sociofamilial.

Mody n'appartient pas à la même génération de migrants que Mamadou. Il arrive en France 25 ans plus tôt, à la fin des années 1960. Mody est né à Kanel où il a grandi dans la case familiale. Il interrompt assez tôt ses études pour s'engager en tant qu'aide-cuisinier à Kayes, au Mali voisin, à 15 ans. Hébergé pendant deux ans par son patron, il parfait sa formation et décide de s'établir à Dakar dans le riche quartier du Plateau, où il est engagé comme cuisinier particulier dans une famille française. Il restera huit ans au Plateau avant d'émigrer en France. À son arrivée, en 1967, il loge d'abord dans une chambre d'un foyer parisien pour travailleurs immigrés. Engagé l'année suivante comme cuisinier particulier d'un service d'État français, il est logé par son employeur dans une chambre meublée. La situation est financièrement confortable et il fait venir sa femme, avec laquelle il s'est marié juste avant de partir en France. Très rapidement, il envoie une partie de son salaire à ses parents restés au Sénégal et investit, au « coup par coup », dans la construction à Kanel d'une maison « en dur » qui remplacera la case familiale. En 1972, il est mis à l'essai comme chauffeur à l'ambassade du Sénégal en France. En 1973, il est titularisé à son poste de chauffeur dans l'administration publique. Il prend un logement en location à Paris et investit dans l'achat d'une autre maison à Dakar, qu'il entend louer. Un troisième enfant est né, la famille s'agrandit et Mody devient propriétaire d'un plus grand appartement à Saint-Denis, en banlieue parisienne.

Nous sommes en 1974 et Mody est marié, père de quatre enfants et propriétaire de trois logements : une maison basse « en dur » à Kanel, sa ville d'origine, où vit actuellement sa mère, une villa moderne à Dakar, mise en location et un appartement à Saint-Denis en France où il vit toujours aujourd'hui avec ses onze enfants et sa femme. Mody déclare, sans se justifier, ne plus transférer d'argent au Sénégal depuis 1992. Il est désormais retraité et semble durablement ancré en France, où il vit depuis quarante ans et où il a construit sa vie familiale et professionnelle. Il déclare ne jamais avoir effectué de séjours courts à l'étranger, y compris au Sénégal pour d'éventuelles visites familiales. Toutefois, les liens avec le pays d'origine semblent conservés par le biais des investissements qu'il a réalisés à Kanel et à Dakar.

Issa et Aziz ont 42 ans. Ils sont respectivement natifs de Kébémér et de Dakar. Leur point commun : s'être installé la même année en Italie, en 1989, et être chacun « multipropriétaire » au Sénégal. L'un est aujourd'hui installé à Florence, l'autre à Milan. Leurs parcours migratoires et leurs démarches d'investissement dans le pays d'origine sont sensiblement différents. Issa est un enfant de Kébémér où il a grandi dans la maison familiale avec ses parents et frères et sœurs jusqu'à

l'âge de 23 ans. En 1989 il part vivre seul à Florence, en Italie, où il loge dans un appartement en location pendant 6 ans. Il est alors employé dans une entreprise de Bâtiment et travaux publics. En 1995 il s'installe avec sa compagne sénégalaise, arrivée en Italie, dans un nouvel appartement à Florence. En 2001, il devient portier dans un hôtel. Avec sa femme, il change de nouveau d'appartement dans la même ville, où il demeure jusqu'à aujourd'hui. Ils ont un premier fils en 2001, puis une fille en 2003. Aziz est natif de Médina à Dakar, il est confié à l'âge de quatorze ans à son oncle qui vit alors dans la ville de M'Bour sur la Petite Côte sénégalaise. Dès sa majorité, il part vivre à Banjul, en Gambie, où il habite seul dans une chambre en location dans des conditions assez difficiles. Deux ans plus tard, il revient vivre chez son oncle et prépare son voyage pour l'Europe. En 1988, il effectue un premier séjour en Espagne accompagné d'un ami commerçant, avec qui il loue une chambre à proximité de Séville. Un an plus tard, ils partent pour Catane en Italie, puis se déplacent tous les deux ans à Côme, Cabiato et Seregno. Depuis 1999, Aziz est gérant d'un centre téléphonique et vit à Milan, dans une pièce qu'il loue et qu'il partage désormais avec l'une de ses deux femmes et leurs deux enfants.

La trajectoire résidentielle d'Issa est « bipolaire » et articule Kébémér et Florence. Il a investi dans sa ville d'origine, avec laquelle il maintient des liens forts (transferts réguliers d'argent à sa famille, visites fréquentes au Sénégal depuis son arrivée en Italie). Cet attachement se reflète dans sa stratégie d'investissements : il a fait construire une maison à Kébémér sur un terrain dont il a hérité. Il a également investi dans une exploitation agricole (jardin maraîcher) dans laquelle son père et sa sœur travaillent. Le parcours géographique d'Aziz est plus complexe, la définition de son « lieu d'origine » plus incertaine. S'il est né à Dakar, il a également passé une partie de sa jeunesse dans la ville de M'Bour chez son oncle. Et c'est justement à M'Bour qu'il décide d'investir dans l'achat d'un terrain et d'une maison construite à des fins personnelles (utilisée pour se loger au cours de ses visites ou louée). Il a plus récemment fait l'acquisition d'un appartement à Dakar, qu'il loue. Si les visites d'Aziz au Sénégal étaient fréquentes pendant la période d'acquisition de ses différents biens immobiliers, il n'est pas retourné au Sénégal depuis cinq ans. Il a également suspendu ses envois annuels d'argent depuis 2005. Pour l'un, les investissements réalisés dans le lieu d'origine semblent répondre à une logique de solidarité familiale fortement ancrée, pour l'autre, ils semblent répondre davantage à une stratégie individuelle d'ordre économique.

Conclusion

L'objectif de cet article est d'apporter un éclairage sur les lieux d'investissement des migrants internationaux d'origine sénégalaise. Les données collectées dans le cadre de l'enquête biographique Migration entre l'Afrique et l'Europe permettent de dégager certaines tendances de la distribution spatiale des biens possédés par les Sénégalais aujourd'hui installés en Europe. Certes, la dimension biographique de l'enquête permet de couvrir plusieurs générations de migrants

(jeunes et moins jeunes, plus ou moins récemment installés en Europe : tableau 2), mais la nature de l'échantillon exclut de fait de l'analyse une partie des migrants décédés, repartis vers d'autres destinations ou rentrés au pays d'origine. Les comportements de mobilité spatiale et les logiques d'investissement peuvent ainsi être différents pour les migrants internationaux installés ailleurs ou revenus depuis longtemps dans leur pays d'origine. Malgré cette implication méthodologique, plusieurs faits marquants ressortent de l'histoire de cette cohorte.

Si la propension à être propriétaire d'un terrain, d'un logement ou d'une affaire des migrants internationaux interrogés est assez forte, la concentration croissante de leur patrimoine dans les grandes villes sénégalaises et européennes traduit bien l'évolution simultanée des dynamiques aussi bien migratoire que territoriale au Sénégal. De plus en plus de migrants internationaux ont été socialisés dans les grandes villes sénégalaises ou sont aujourd'hui devenus des citoyens à part entière des métropoles européennes. Cette caractéristique marquée des parcours influence désormais le choix de localisation des investissements. Toutefois, une part non négligeable de ces investissements concerne encore les petites villes et les villages dont sont souvent issus les migrants les plus anciens. Dans ce cas de figure, il n'est pas rare que l'investissement dans « le lieu d'origine » soit couplé avec un investissement immobilier plus « stratégique » à Dakar pour bénéficier d'une rente locative ou y préparer l'accueil prochain de la famille proche. La migration internationale semble donc avoir un fort pouvoir urbanisant, puisqu'elle est de plus en plus issue du milieu urbain : elle entraînerait dans son sillage le reste des membres de la famille dans une migration interne vers la grande ville.

Il nous semble également, au terme de cet article, qu'une approche dynamique par l'étude des parcours géographiques modifie sensiblement la conception habituelle des rapports aux lieux et à leurs pratiques. Dans un contexte de diversification des trajectoires individuelles, d'évolution du profil des migrants et des dynamiques migratoires internes et internationales, les « lieux d'origine » ne suffisent plus pour expliquer l'investissement du migrant dans son pays et ses comportements de mobilité. Seulement un tiers des investissements réalisés l'ont été dans le village ou la ville d'origine du migrant. D'autres lieux sont également investis, qu'ils correspondent à des espaces spécifiques de réinvestissement dans des secteurs dynamiques ou à des espaces de redéploiement géographique de la famille restée au pays. C'est certainement à cette échelle collective, celle de la famille, que les logiques d'investissement gagneraient à être approfondies. En l'état, les échelles individuelles et celles du « ménage » classiquement envisagées mériteraient donc d'être dépassées dans de futures opérations de collecte de données. En effet, l'espace de circulation d'un individu n'est pas seulement fondé sur le fait de posséder un bien dans son pays d'origine. Pour Mody, posséder une maison à Kanel ne l'engage pas dans une pratique de va-et-vient entre sa résidence principale en France à Noisy et la maison familiale construite au pays. Si Mamadou se déplace dans un espace international élargi, ce dernier est certes fondé sur une circulation entre la maison de Grand Yoff et Romainville, mais aussi sur des visites fréquentes rendues aux membres de sa famille expatriés aux États-Unis

d'Amérique, en Espagne et en Italie. Ainsi doit-on penser les espaces de circulation internationale comme un système de lieux complexe, bien au-delà d'une relation exclusive entre le « lieu d'origine » et le lieu de résidence principale.

Bibliographie

- BEAUCHEMIN C., KABBANJI L., LESSAULT D., SCHOUMAKER B. [2010], "Migrations Between Africa and Europe: Survey Guidelines", *MAFE Methodological Note*, n° 1, Paris, INED, ANR, Communauté européenne, 40 p.
- BOCQUIER P., TRAORÉ S. [2000], *Urbanisation et dynamique migratoire en Afrique de l'Ouest : la croissance urbaine en panne*, L'Harmattan, 154 p.
- CASTAGNONE E. [2010], « Vies en mouvement : les trajectoires migratoires entre le Sénégal et l'Europe », Table Ronde ILO/MAFE, novembre 2010 : www.ined.fr/fichier/t_telechargement/31256/telechargement_fichier_en_castagnone.pdf (page consultée le 20 février 2013).
- CONDE J., DIAGNE P.S. [1983], *Les Migrations internationales Sud-Nord. Une étude de cas : les migrants maliens, mauritaniens et sénégalais de la vallée du fleuve Sénégal en France*, Paris, OCDE, 292 p.
- DIA H. [2009], *Espaces domestiques, espaces villageois, espaces urbains multisitués. Cinquante ans de migrations à partir de la moyenne vallée de fleuve Sénégal (1960-2010)*, Thèse de sociologie, université de Paris V, 587 p.
- DORAI M.-K., HILY M.-A. [2004], « Du champ migratoire aux circulations », *Géographes associés*, n° 29, p. 19-26.
- GROUPE DE RÉFLEXION SUR L'APPROCHE BIOGRAPHIQUE (GRAB) [1999], *Biographies d'enquêtes, bilan de 14 collectes biographiques*, Paris, INED-PUF, 340 p.
- GUÉRIN-PACE F., FILIPPOVA E. [2008], *Ces lieux qui nous habitent. Identité des territoires, territoires des identités*, Paris, La Tour d'Aigues, INED, Éditions de l'aube, 276 p.
- LESSAULT D., BEAUCHEMIN C., SAKHO P. [2011], « Migrations internationales et conditions d'habitat des ménages à Dakar », *Population*, vol. 66, n° 1, p. 197-228.
- LESSAULT D., BEAUCHEMIN C. [2009], « Ni invasion, ni exode. Regards statistiques sur les migrations d'Afrique subsaharienne », *Revue européenne des migrations internationales*, vol. 25, n° 1, p. 163-194.
- LESSAULT D. [2005], *Périurbanisation et recompositions sociospatiales à Dakar. Évolution des stratégies résidentielles d'un système métropolitain ouest-africain*, Thèse de doctorat de Géographie, université d'Orléans, 338 p.
- MA MUNG E. (dir.) [1996], *Mobilités et investissements des émigrés : Maroc, Tunisie, Turquie, Sénégal*, Paris, L'Harmattan, 272 p.
- MEZGER C., BEAUCHEMIN C. [2009], "Migrate to invest? An analysis on Direct and Indirect Effects of International Migration on Personal Investment in Senegal", *Table ronde MAFE*, Dakar, novembre 2009 : www.ined.fr/mafeproject/Mezger_Beauchemin_Investments.pdf (page consultée le 26 mars 2013).
- ROBIN N., LALOU R., NDIAYE M. [2000], *Facteurs d'attraction et de répulsion à l'origine des flux migratoires internationaux. Rapport national Sénégal*, Dakar, IRD, Eurostat, 170 p.

- SMITH L., MAZUCATTO V. [2009], "Constructing Homes, Building Relationships: Migrant Investments in Houses", *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, vol. 100, n° 5, p. 662-673.
- TALL S.-M. [2009], *Investir dans la ville africaine : les émigrés et l'habitat à Dakar*, Paris, Karthala, 286 p.

L'émergence d'un marché transnational de l'immobilier indien

Aurélie Varrel*

L'Union indienne est depuis 2005 le pays qui reçoit le plus important volume de remises de migrants au monde, alors même que la population migrante représente au plus 3 % de la population totale du pays. Ce montant, en croissance constante, est estimé à 67 milliards de dollars US pour l'année 2012 par la Banque mondiale, même si ce volume ne représente que peu de chose rapporté au poids démographique du pays. Pour autant, les travaux portant sur les flux monétaires transférés par les migrants et sur leur utilisation restent peu nombreux au regard de la manne qu'ils représentent [Guha, 2011 ; Upadhyya, Rutten, 2012], observation qui peut être généralisée à l'ensemble de l'Asie du Sud, bien que la région soit un bassin d'émigration majeur à l'échelle mondiale [Rahman, Fee, 2012].

Dans cet article, nous proposons de mettre en relation le flux des remises avec deux ensembles de réformes initiées par l'État indien depuis les années 1990 : d'une part, la libéralisation de l'économie à partir de 1991, d'autre part la mise en œuvre d'un train de mesures en direction de la diaspora, qui ont toutes deux facilité et encouragé les remises [Therwath, 2007]. On dispose d'éléments empiriques sur la destination des remises, notamment en ce qui concerne les franges aisées de la diaspora. Évoquons ici les États-Unis : la population originaire de l'Union indienne est passée de deux à trois millions de personnes entre les recensements de 2000 et 2011 [Hoeffel *et al.*, 2012, p. 18] et est caractérisée par sa composition élitaire [Kapur, 2010]. Une enquête menée en 2004 auprès de deux mille immigrés d'origine indienne a montré que 33 % d'entre eux avaient acquis du terrain ou un bien immobilier en Inde depuis leur départ, soit davantage que les 28 % qui avaient placé leurs économies sur un compte en banque indien [*op. cit.*, p. 93-94]. Or l'un des aspects les plus visibles des mutations économiques en cours en Inde est l'emballement du secteur immobilier, que cet article propose d'interroger au prisme des migrations et des stratégies d'investissement au pays

* Chercheuse CNRS (géographie), Centre d'études de l'Inde et de l'Asie du Sud (UMR 8564 CNRS-EHESS), École des hautes études en sciences sociales.

des migrants, que l'on désigne de manière générique en Inde par le terme de *Non Resident Indians* [NRI]¹.

L'embellissement ou la construction d'une nouvelle demeure familiale « au village » ont été bien décrits s'agissant de régions de l'Inde où l'émigration est massive, telles que le Punjab ou le Kerala [Ballard, 2005 ; Venier, 2010]. Nous proposons ici de faire porter l'analyse sur les métropoles à travers le développement de formes résidentielles standardisées haut de gamme qui ont considérablement modifié les paysages urbains en Inde depuis trois décennies, phénomène dans lequel le rôle des migrants a été souvent évoqué [King, 2004]. La population migrante de référence est, dans cet article, celle qui peut se permettre de faire de tels investissements, c'est-à-dire plutôt, quoique non exclusivement, la frange aisée des NRI.

Cet article examine la manière dont le secteur immobilier indien cherche effectivement à capter le potentiel financier considérable des migrants, générant de nouvelles pratiques et l'apparition de nouveaux acteurs, qui modifient en retour le fonctionnement de ce secteur économique. L'hypothèse sous-jacente est celle de la formation d'un marché transnational sous les auspices du secteur immobilier indien formel, qui propose des biens modernes et standardisés aux migrants et gère ces transactions complexes. Nous nous positionnons ici par rapport au champ de recherche sur la production immobilière qui a mis au cœur de ses intérêts la circulation internationale des investissements étrangers, mais qui ignore les remises, dans une large mesure². Nous proposons de porter l'attention sur le champ de relations denses, structuré par les remises de migrants installés de par le monde, qui est une dimension de l'« espace social transnational » [Faist, 2012] indien et qui se traduit par le développement d'un « urbanisme transnational » [Smith, 2001].

Le secteur immobilier indien s'est structuré à partir des grandes métropoles au cours des trois dernières décennies, en se professionnalisant et s'institutionnalisant, faisant émerger des entreprises privées formelles, dont certaines sont désormais cotées sur le marché boursier [Jaitley, Varrel, 2010]. Néanmoins, ce processus s'est déroulé à des rythmes différenciés selon les États fédérés, en fonction des politiques mises en place par chacun, notamment dans le domaine foncier, ainsi que des paysages entrepreneuriaux locaux [Auclair, 1998 ; Namburu, 2007]. Aussi les analyses proposées dans cet article sont-elles complémentaires des observations conduites dans les métropoles plus peuplées et surtout mieux étudiées que

1. La nationalité indienne est constitutionnellement exclusive de toute autre. Cette interdiction de la double nationalité a été nuancée par la création des statuts de *Person of Indian Origin* [PIO] en 1999, puis d'*Overseas Citizen of India* en 2005, qui donnent *de facto* un statut de quasi-citoyen aux anciens ressortissants ayant pris une autre nationalité et à leurs descendants sur deux générations. Par souci de simplicité, on utilisera le terme de NRI dans cet article, sans entrer plus avant dans le détail des statuts individuels, ce qui reflète l'usage à la fois banal et superficiel de cet acronyme en Inde.

2. Cette question est explorée dans le cadre du projet Finurbasie (« Extension des marchés financiers et production urbaine en Inde et en Chine »), financé par l'ANR (appel blanc, 2013-2015), dont l'auteur est membre.

sont Mumbai et Delhi [Searle, 2010], et de celles qui concernent les investissements dans les espaces ruraux et les villes moyennes situées dans des régions marquées par une longue histoire migratoire³. On s'intéresse ici aux mécanismes, non aux motivations de l'achat. Aussi n'approfondira-t-on pas le rapport entre investissement immobilier et projet de retour en Inde, qui a été exploré dans le cadre de ma recherche doctorale [Varrel, 2008].

Cet article s'appuie sur différentes enquêtes menées dans le secteur immobilier depuis 2004 en Inde du Sud, d'abord à Bangalore, dans le cadre de ma recherche doctorale en 2004 et 2006 [Varrel, 2008]⁴. L'élaboration et l'analyse d'un corpus de sites Web immobiliers indiens menée dans le cadre du projet ANR E-Diasporas Atlas⁵ ont mis en évidence le développement de stratégies en ligne sophistiquées témoignant de l'intérêt réciproque que se portent le secteur immobilier indien et les NRI [Varrel, 2012]. Ces observations ont été approfondies par des enquêtes *off-line* menées à Chennai depuis 2010 auprès de professionnels de l'immobilier dont l'activité s'est spécialisée dans la clientèle migrante [Varrel, 2012]. Le choix de ces terrains métropolitains en Inde du Sud correspond aussi à la forte prégnance du fait migratoire à partir de ces villes, qui constituent des sas pour la circulation transnationale des migrants à haut niveau de qualification, caractéristiques, sinon spécifiques, de l'immigration indienne [Khadria, 2004].

La première partie de l'article s'efforce de cerner la place des migrants dans la clientèle et donc, dans la trajectoire du secteur immobilier indien depuis trois décennies, afin de déterminer leur rôle exact, par-delà les effets de loupe. La seconde partie s'attachera à examiner les modalités de fonctionnement du marché transnational de l'immobilier indien qui émerge.

La clientèle « rêvée » du secteur immobilier indien : des clichés et des faits

Commençons par un détour par l'Afrique : Brigitte Bertoncello, dans un article de 2010, décrivait un projet immobilier de grande ampleur à Ouagadougou, dont la cible commerciale était les migrants burkinabés, mais qui restait inoccupé. Au même moment, Monique Bertrand [2009] appelait à « ne pas voir des migrants partout », c'est-à-dire à ne pas forcer une lecture des mutations urbaines en Afrique au seul prisme des migrations internationales. Ce balancement pourrait servir de fil conducteur à cette première partie, où nous allons essayer de retracer une généalogie de la place attribuée parfois hâtivement aux migrants dans la

3. C'est l'un des objets du programme de recherche « Provincial Globalization : Transnational Flows and Regional Development in India » actuellement mené par l'université d'Amsterdam et au National Institute of Advanced Studies de Bangalore, qui porte sur trois régions rurales et leurs petites villes : le centre du Gujarat, l'Andhra côtier et le sud-ouest du Karnataka [Upadhyay, Rutten, 2012].

4. Le détail des enquêtes est disponible dans les annexes 5 et 6 de la thèse de doctorat [Varrel, 2008].

5. L'ANR E-Diasporas Atlas (appel blanc, 2010-2012) dirigée par Dana Diminescu avait pour objectif la constitution et l'analyse de corpus de sites Web « migrants », c'est-à-dire conçus par ou pour les migrants.

structuration du secteur immobilier indien depuis trois décennies, en particulier dans les bulles immobilières qui se succèdent depuis le début des années 1990 en Inde. Le NRI apparaît comme le client rêvé du secteur, entre fantasme, exagération et marché de niche pour certains types de produits immobiliers.

*Acte 1, les années 1990 : le NRI, client « rêvé »
d'un secteur économique émergent*

Suivant les phases décrites par P.-A. Barthel et L. Vignal [2013], le développement d'un secteur immobilier professionnel et relevant de l'économie formelle en Inde a commencé dans les années 1980, passant par des phases de professionnalisation et d'institutionnalisation, puis d'ouverture aux investissements étrangers depuis 2005 [Jaitley, Varrel, 2010 ; Halbert, Rouanet, 2013]. Ce développement coïncide avec l'apparition d'ensembles résidentiels de type condominiums sur un modèle venu d'Asie du Sud-Est [Goldblum, 2010 ; Guillot, 2005]. Transplantés d'abord à Mumbai et Delhi, ces ensembles résidentiels ont servi de tremplin à des entreprises devenues aujourd'hui des poids lourds du secteur immobilier indien [Namburu, 2007].

Des différentes enquêtes menées auprès des professionnels du secteur dans les années 2000 [Searle, 2010 ; Varrel, 2008], il ressort que le succès de ces nouveaux produits immobiliers résidentiels, luxueux au regard de l'offre qui existait jusque-là, a reposé en partie sur les classes aisées locales et diasporiques, qui tout à la fois avaient les moyens financiers pour les acquérir et adhéraient aux normes esthétiques et sociales générant ces nouveaux espaces résidentiels. L'entrée en scène de la clientèle émigrée a été facilitée en 1993 par un amendement décisif du Foreign Exchange Regulation Act (1973) qui a assoupli les conditions d'acquisition et de revente de biens immobiliers en Inde pour les émigrés. Ces éléments pointent l'hypothèse d'un effet de levier : les migrants, dans les années 1990, auraient joué un rôle crucial dans le développement du secteur en investissant dans l'immobilier résidentiel, devançant l'élargissement des classes aisées qui a accompagné la libéralisation de l'économie indienne [Baviskar, Ray, 2011]. Toutefois, Jan Nijman, dans son analyse de la formation d'une bulle immobilière dans les années 1990 à Mumbai [2000], met en doute le rôle joué par les NRI. Il questionne l'ampleur exacte de la clientèle NRI et avance l'idée que sa place a été exagérée par les professionnels de l'immobilier, qui en ont fait un argument performatif, avancé dans le but de faire monter les prix. La prudence de J. Nijman apparaît heuristique.

*Acte 2 : la place du NRI dans les supports de communication
des années 2000*

Plusieurs auteurs se sont penchés sur les supports marketing élaborés et diffusés par les promoteurs immobiliers pour promouvoir des produits immobiliers

La diaspora indienne a fait l'objet de 5 études de cas, thématiques ou portant sur des groupes régionaux [Diminescu, 2012].

résidentiels de luxe dans la région de Delhi à la fin des années 1990 : encarts publicitaires dans la presse quotidienne et hebdomadaire, panneaux publicitaires dans l'espace public, plaquettes sur papier glacé distribuées dans les agences et les foires immobilières [Dupont, 2001 ; King, 2004]. Leur attention s'est portée en particulier sur la toponymie des projets immobiliers et les références employées dans les textes publicitaires, très internationaux. Véronique Dupont [2001, p. 58] posait la question d'un ciblage délibéré de la clientèle émigrée, hypothèse qui a été reprise et appuyée par Christiane Brosius à partir d'un corpus de même type constitué au milieu des années 2000 [2010].

Ce type de supports a été complété à partir du début des années 2000 par des sites Web développés par les promoteurs pour présenter leurs activités et leur offre. La nature même du support en ligne semble le désigner comme un médium privilégié de communication en direction de la clientèle migrante. Ainsi de nombreux sites ont un onglet « NRI » sur leur page d'accueil. Ce type d'onglet donne généralement accès à des informations sur les dispositions légales et juridiques spécifiques aux migrants ; elles renvoient souvent par lien hypertexte vers le site de la banque centrale indienne, qui est la source faisant autorité en la matière. De fait, le site Web rend une partie des démarches d'achat plus faciles et rapides.

Pour autant, les entretiens menés à Bangalore en 2004 auprès de responsables commerciaux et marketing ne révélaient pas un ciblage délibéré des migrants. Interrogés sur l'onglet « NRI » de leurs sites Web, ils en ignoraient parfois l'existence. En insistant, il s'est avéré que cet onglet, présent dès la page d'accueil, faisait partie d'un format tout prêt de sites Web que les entreprises utilisaient de façon indiscriminée, sans que l'on puisse, le plus souvent, identifier par ailleurs une démarche commerciale volontariste et construite en direction de la clientèle émigrée. Le site Web était de toute façon perçu par les commerciaux comme une vitrine, une source d'information pour le client et une sorte de préalable à un rendez-vous *off-line* classique, et non comme un outil permettant de procéder à l'ensemble de la démarche d'achat de manière virtuelle. Cela reste une opinion répandue dans ce milieu même si, au fil des années 2000, ces sites Web sont devenus de plus en plus sophistiqués : certains proposent aujourd'hui des vidéos interactives de visites d'appartements-témoins, un module de messagerie instantanée pour s'entretenir avec des commerciaux, voire un outil de paiement en ligne de type Paypal permettant par exemple de verser des arrhes, y compris en devises.

De manière générale, il ressort des échanges avec les professionnels que mettre en avant une potentielle clientèle NRI, par exemple avec un onglet en page d'accueil, et développer un référentiel international sont des stratégies destinées en premier lieu à la clientèle indienne non migrante. Il s'agit de bénéficier du « label NRI », de construire une réputation de qualité internationale. L'idée du label NRI correspond à une perception ancienne du migrant et de ce qui vient de l'étranger. D'une part, cette idée renvoie l'image classique – non spécifique à l'Inde – du migrant comme celui qui s'enrichit à l'étranger, s'habitue à une vie plus facile, voire luxueuse, et dont le niveau d'exigence s'accroît. D'autre part,

elle s'inscrit dans l'histoire postcoloniale de l'Inde où, la production et l'importation de biens de consommation étant restées pendant plusieurs décennies limitées en quantité, variété et qualité, les migrants étaient ceux qui pouvaient accéder à une plus grande variété de produits, *a fortiori* aux produits de luxe fabriqués à l'étranger [Fernandes, 2006, p. 41]. Revendiquer une clientèle NRI passe pour un gage de qualité, de sérieux et d'efficacité de l'entreprise, puisqu'elle aurait eu l'heur de satisfaire aux exigences de personnes qui ont vécu à l'étranger et ont par conséquent un niveau d'attente supposé plus élevé. L'onglet NRI aurait donc un rôle avant tout performatif et participerait surtout à la construction de la réputation de l'entreprise. Capter une clientèle immigrée semble être un objectif secondaire de ces stratégies de communication.

Acte 3 : une clientèle de niche

D'après les entretiens menés à Bangalore en 2004 [Varrel, 2008] et en 2010 [Rouanet, 2010], la proportion de clientèle émigrée communément admise par les entreprises immobilières est stable, comprise entre 10 % et 15 % pour des biens résidentiels haut de gamme. C'est donc une clientèle d'une importance assez relative, dont les professionnels parlent parfois en affectant une certaine indifférence : « *What is a NRI customer ? I know the person who signs the check, I don't have to know where the money comes from* », me disait un agent immobilier à Chennai en mars 2013. Il faut s'arrêter ici sur ce que le terme recouvre précisément : qui est un NRI ? Légalement défini par le Foreign Exchange Regulation Act de 1973, ce terme désigne un ressortissant indien qui a passé plus de la moitié de l'année fiscale écoulée à l'étranger ; il recouvre donc des situations très différentes, depuis des migrants installés durablement à l'étranger aux « consultants » du florissant secteur des services aux entreprises qui effectuent des missions de longue durée à l'étranger. De plus, l'argent circule dans les familles et permet de faire des achats pour le compte d'un parent [Singh, 2006]. Passer par les réseaux familiaux ou par un homme de paille était nécessaire pour les migrants qui n'étaient plus citoyens indiens jusqu'à l'amendement de 1999, qui leur a enfin ouvert sans restriction l'accès à l'investissement immobilier en Inde, en donnant de surcroît les mêmes droits aux NRI et aux PIO. Cette libéralisation a été parachevée par un amendement qui autorise, depuis 2003, NRI et PIO à rapatrier d'Inde ou vers l'Inde une somme équivalant à un million de dollars US par année fiscale, sans avoir à demander de permission particulière.

Néanmoins, il existe au moins deux cas de figure dans lesquels la clientèle NRI est clairement visée, identifiée et a davantage d'importance que dans les exemples évoqués ci-dessus.

Le premier cas de figure est illustré par l'entreprise Sobha, filiale immobilière créée dans les années 1990 à Bangalore par un homme d'affaires d'Inde du Sud, à la tête d'un groupe dans les pays du Golfe. Sobha fait partie des dix compagnies immobilières les plus importantes de Bangalore ; elle est notamment connue comme le promoteur attiré d'Infosys, la plus grande société de services

informatiques de la ville. Dans le domaine de l'immobilier résidentiel, elle se distingue par une proportion inhabituelle de NRI dans sa clientèle, de l'ordre du tiers en 2004, du quart en 2012⁶. C'est une caractéristique bien connue de cette entreprise et qui la singularise dans le secteur immobilier à Bangalore. Les interlocuteurs rencontrés chez Sobha ont insisté sur l'effet de proximité pour la communauté indienne immigrée dans le Golfe, en particulier pour les migrants indiens employés par les autres entreprises du groupe. Ils connaissent le groupe directement ou de nom et lui font confiance. Cette clientèle est décrite comme composée de cadres, de dirigeants d'entreprises, de médecins, qui gagnent bien leur vie dans le Golfe et ont les moyens d'investir dans un futur logement en Inde. Il faut rappeler que les États de cette région du monde interdisent l'installation définitive des immigrés et n'offrent pas de possibilité de naturalisation, ce qui oblige les migrants à préparer leur retour. Sobha présente un profil d'entreprise opérant à l'échelle transnationale et dont la croissance s'est clairement appuyée sur la clientèle immigrée aisée du Golfe, qui est particulièrement disposée à acheter de l'immobilier de standing en Inde. Apparaissent ici de manière saillante les migrants installés dans les pays du Golfe, qui demeurent dans une large mesure ignorés par la recherche comme par l'État indien [Therwath, 2008]. Cela s'explique en partie par le fait que Sobha est un promoteur qui opère dans le Sud de l'Inde, une partie du pays notoirement surreprésentée dans les flux migratoires vers le Golfe [Venier, 2010], même si seule une partie des émigrés indiens dans cette région, pour l'essentiel les « cols blancs », est en mesure d'acquérir ce type de biens [Gardner, 2010 ; Kanchana, 2012].

Deuxièmement, les enquêtes menées auprès d'autres promoteurs [Varrel, 2008 ; Rouanet, 2010] montrent que les NRI sont un marché de niche qui est ciblé délibérément par les promoteurs dès lors qu'il s'agit de commercialiser certains produits immobiliers luxueux tels que des *penthouses* (les appartements situés au sommet des immeubles résidentiels, généralement les plus vastes, souvent dotés d'une terrasse et de divers aménagements tels que piscine, accès privatif) ou des villas dans des *gated communities* [Varrel, 2010]. Nous verrons plus loin de quelle manière on sollicite directement cette clientèle. Pour autant, il serait caricatural de penser que l'investissement des NRI se limite à ce type de produits. Il est à cet égard intéressant de signaler que la société Sobha ne propose que peu de produits immobiliers de luxe.

Au terme de cette première partie, on constate que les NRI constituent une clientèle de niche pour les promoteurs immobiliers d'Inde du Sud. Ils représentent en outre un potentiel commercial que certains savent exploiter dans le contexte de frénésie immobilière que connaît l'Inde depuis plus d'une décennie, selon des modalités et avec des effets que la seconde partie va s'attacher à décrire.

6. La proportion avancée pour l'année 2004 est une information recueillie lors d'entretiens menés cette année-là ; en ce qui concerne 2012, elle est tirée d'un document destiné aux investisseurs institutionnels qui est disponible en ligne [Sobha, 2013, p. 15].

Pratiques et acteurs d'un marché transnational en formation

Cette seconde partie s'attache à dessiner les contours et les modalités de fonctionnement du marché transnational qui est en train de se mettre en place, en allant du plus formalisé, à savoir le développement par les grands promoteurs immobiliers de pratiques de marketing s'adressant directement aux émigrés là où ils vivent, à des initiatives plus discrètes, mais foisonnantes, qui génèrent un sous-secteur immobilier à part entière. Elle analyse également le rôle des réseaux sociaux opérant à distance dans l'investissement de l'argent des migrants, trouvant des relais nouveaux au travers de l'appropriation des nouvelles technologies de l'information et de la communication par les migrants « connectés » [Diminescu, 2005].

Aller à la rencontre de la clientèle NRI : les foires et les antennes commerciales à l'étranger

Depuis le début des années 2000 se multiplient des expositions ou foires immobilières rassemblant des promoteurs indiens qui se déplacent pour présenter des produits immobiliers situés en Inde à une clientèle potentielle formée d'émigrés indiens. Il s'agit de projets à des stades d'achèvement variés : vente sur plan, en cours de construction, plus rarement achevés. Ces foires sont organisées dans des pays qui comptent au moins un demi-million de personnes d'origine indienne. Ainsi se dessine en creux une carte particulière de la diaspora indienne, qui correspond à la fois à des communautés indiennes immigrées importantes et à des pays à haut niveau de PIB : Malaisie, Singapour, États-Unis, Grande-Bretagne, pays du Golfe. Ces foires sont parfois itinérantes, se transformant en véritables tournées commerciales qui s'étalent sur une à deux semaines et visitent plusieurs villes concentrant une population indienne importante en Grande-Bretagne ou aux États-Unis. Par exemple, les tournées organisées par la société indienne de communication spécialisée dans l'immobilier Priya depuis 2002 aux États-Unis suivent une sorte de circuit des hauts lieux de la diaspora indienne : Sunnyvale en Californie (dans la Silicon Valley), Edison dans le New Jersey, et Houston au Texas ou Chicago, ce qui correspond à quatre États rassemblant à eux seuls près de la moitié de la population indo-américaine [Hoeffel *et al.*, 2012].

L'organisation de ces foires mobilise une connaissance plus ou moins subtile des communautés locales et donc de leur potentiel commercial :

« C'est une histoire différente dans chaque cas... Prenons le Canada, la Silicon Valley, ou bien Singapour où je vais à l'automne. Si j'en organisais une [foire] au Canada (où l'immigration est historiquement liée au Punjab, région du nord de l'Inde), je vendrais des appartements à Delhi et Chandigarh, donc j'irais avec des promoteurs de là-bas, ce n'est même pas la peine que je fasse venir des promoteurs d'ici [Inde du Sud]. Au contraire, en Californie ce seront des gens du sud de l'Inde, donc ils seront intéressés par Chennai, Bangalore, Hyderabad (ici, la Californie est associée à l'image de l'informaticien indien originaire du sud de l'Inde). À Singapour, c'est à peu près la même chose, les gens qui ont de l'argent sont des Tamouls, donc il faut des promoteurs du Sud. » (Entretien, PDG de Priya, Chennai, août 2010, traduction de l'auteur)

Ces propos reflètent les efforts fournis pour cerner de manière fine la clientèle émigrée, mais aussi un certain nombre de clichés sur la diaspora qui informent ce ciblage marketing. Surtout, ils soulignent la diversité des caractéristiques régionales, linguistiques et socio-économiques de la diaspora indienne. Il est remarquable de voir cette variété mise en rapport avec le fonctionnement encore largement régional du secteur immobilier indien. En effet, la sélection des entreprises correspond aux échelles de fonctionnement du marché immobilier indien qui est encore très segmenté entre villes et grandes régions de l'Inde : peu d'entreprises réussissent avec succès à opérer dans plusieurs États et métropoles, l'opposition Nord-Sud restant particulièrement opérante [Namburu, 2007 ; Halbert, Rouanet, 2013].

La manière dont le marché de la clientèle immigrée s'organise reflète cette double segmentation. Par exemple à Dubaï, où il y a plusieurs foires par an, chacune est organisée par une agence de communication différente qui rassemble des éventails de promoteurs distincts, avec en général un parrain qui est une célébrité régionale dans la partie de l'Inde correspondante mais n'est pas forcément très connu au-delà. Les entreprises présentes proposent des produits immobiliers situés en général dans une seule région métropolitaine du pays, s'adressant à un segment régional spécifique de la vaste communauté indienne du Golfe. La couverture médiatique de l'événement elle-même est très régionalisée : si les médias indiens du Golfe couvrent largement l'événement, les échos en Inde sont cantonnés aux médias de la région correspondante et à la presse spécialisée.

Enfin, certaines sociétés immobilières bien établies ont dépassé le stade de ces rencontres ponctuelles avec la clientèle émigrée et commencent à ouvrir des agences commerciales dans certaines destinations, notamment dans le Golfe : deux grands promoteurs du Sud, Sobha naturellement, mais aussi Brigade depuis 2008 se sont installés à Dubaï, et un troisième, Purvankara, a ouvert une agence en Arabie Saoudite en 2012. La plupart des grandes entreprises mettent par ailleurs à disposition de clients potentiels des numéros d'appel à tarifs préférentiel ou gratuit depuis les États-Unis, la Grande-Bretagne et les Émirats Arabes Unis.

On voit donc émerger non pas un, mais des marchés, qui fonctionnent plutôt à l'échelle transrégionale, au sens de relations entre des régions du monde distantes, selon une double segmentation qui à la fois reflète et combine les lignes de différenciation internes de la diaspora indienne et celles du secteur immobilier indien.

L'apparition d'un sous-secteur d'activités ciblant les migrants

Investir dans l'immobilier en Inde tout en résidant à l'étranger requiert d'avoir de l'aide sur place pour faire son choix, s'occuper des formalités multiples et ensuite veiller sur son bien. Traditionnellement, on fait confiance et demande assistance à sa famille, ses connaissances [Singh, 2006]. La complexité des démarches et le boom de l'immobilier ont engendré ces dernières années la floraison d'un ensemble de petites entreprises qui proposent de servir de relais aux acheteurs

installés à l'étranger, entre autres activités qui se développent autour de cette clientèle de niche. On observe le développement d'un sous-secteur distinct, par ses activités, sa clientèle, son échelle et le type d'entreprises qui y opèrent, du reste du secteur contrôlé par les promoteurs immobiliers indiens classiques, même si ces derniers y jouent aussi un rôle.

Les entreprises de promotion immobilière ont développé des services dédiés aux acheteurs éloignés, comme par exemple le *property management*, qui consiste à assurer certaines fonctions telles que la gestion du bail d'un logement, les relations avec les locataires, l'entretien d'un appartement, toutes activités qui ne sont pas en général gérées par des entreprises en Inde, mais directement par le propriétaire. Le contrat est passé au moment de l'achat d'un logement, que l'entreprise va gérer pour le compte du nouveau propriétaire qui ne réside pas sur place. C'est une activité lucrative qui repose sur la marchandisation de tâches habituellement dévolues à des parents ou connaissances sur place dans le cas des émigrés. Elle ne fait que débiter en Inde où elle est pratiquée par quelques grandes entreprises ainsi que par des intervenants extérieurs auxquels nous allons nous intéresser à présent.

De petites entreprises, se présentant généralement d'abord comme des agences de communication, structurent aussi ce pan du marché immobilier. Elles regroupent des activités multiples, parfois réparties entre plusieurs sociétés distinctes, à l'image des deux exemples qui suivent. Le cas de Priya, l'entreprise susmentionnée qui organise des foires à l'étranger, est éloquent : cette société, créée par un ancien NRI des pays du Golfe, a démarré dans les années 1990 en publiant des revues immobilières, puis s'est diversifiée dans les années 2000 dans l'organisation de foires en Inde et à l'étranger. Elle propose aujourd'hui des services de conseils en investissement, tout en gardant un pied dans l'édition, entre magazines de référence (*A guide to Real Estate*, publié chaque année, parfois accompagné d'un CD-Rom) et publications périodiques gratuites. Cette association entre activités dans la sphère immobilière et conseil en investissements est très courante et s'explique par le désir de tirer profit des flux de capitaux qui circul(ai)ent à la faveur du boom immobilier⁷. En outre, le développement d'Internet a offert de nouveaux supports d'activité : notre second exemple, la société Indian Ground Realty Mantra a créé et anime trois sites Web d'information immobilière, Indian Ground, Realty News et NRI Realty News, qui renvoient les uns vers les autres. Rapidement, le site passe de l'information à l'offre de services de conseils payants aux investisseurs particuliers ou institutionnels. On trouve de la même façon sur la toile un certain nombre de sites ayant trait à l'investissement immobilier en Inde, qui sont prétextes à renvoyer l'internaute vers les sites des promoteurs, ou qui proposent sur le site même une gamme de services variés et parfois assez éloignés du sujet initial : conseils en investissement, conseils fiscaux, gestion de

7. Affecté par la crise systémique de 2008, le secteur immobilier est frappé par une très forte baisse des volumes d'investissements institutionnels étrangers ces dernières années, même si les prix ont continué à monter, soutenus par la demande domestique, notamment celle des particuliers.

logements, assurances maladies en voyage, transports internationaux, etc. Tous ces services sont destinés à une clientèle émigrée anglophone, éduquée, connectée et donc supposée riche. L'analyse automatisée de corpus menée dans le cadre du projet E-diasporas Atlas a mis en évidence les similitudes entre ces sites en les regroupant en un nuage relativement homogène sur le graphe synthétisant le corpus [Varrel, 2012]⁸. Ce sous-secteur cible les flux venus de l'étranger : les investissements des migrants dans l'immobilier, mais aussi les investissements directs étrangers, en monnayant son rôle d'intermédiaire auprès des uns et des autres sous forme de services payants. Les entrepreneurs rencontrés voient dans les NRI un point de départ, mais leurs ambitions vont généralement au-delà de cette clientèle de particuliers. Cet intérêt, somme toute modéré, explique sans doute en partie que les services de *property management* par exemple restent embryonnaires dans les villes étudiées. Ces entreprises constituent des relais, en particulier en organisant l'interaction entre clients et promoteurs et en mettant à disposition des émigrés une information précieuse. Mais elles ont un pouvoir de structuration en fin de compte assez faible sur le marché.

Le rôle des réseaux sociaux en ligne

La frénésie immobilière se retrouve aussi sur les sites Web généralistes destinés aux migrants, qui développent des rubriques dédiées à l'immobilier. On va analyser ici le cas du site Web *Indian Real Estate Board* [IREB] (www.indianrealestateboard.com), qui est issu du portail *Return2India* (www.r2iclubforums.com), un site d'échanges pour les NRI, qui comptait plus de 35 000 inscrits en 2011 [Varrel, 2012]⁹. Le succès de ce qui était au départ seulement une rubrique du site Web initial a amené les modérateurs à en faire un site à part entière depuis 2010. On y discute immobilier, dans des forums organisés par villes, quartiers ou projets immobiliers. Ces forums sont alimentés par des personnes localisées en Inde aussi bien qu'à l'étranger. Si les promoteurs peuvent eux-mêmes déposer leurs annonces et ne s'en privent pas, les clients potentiels postent ensuite librement leurs commentaires et discutent et partagent des informations que les professionnels ne contrôlent pas : état d'avancement des travaux, comptes-rendus informels des visites sur sites et des échanges avec les promoteurs, marges de négociation des prix avec les commerciaux... Les projets immobiliers qui posent problème (retard ou arrêt des travaux, problèmes légaux et fonciers, promoteur peu fiable) sont aussitôt documentés : les membres du forum mettent à jour l'évolution de la situation, partagent des articles de presse parfois difficiles d'accès depuis l'étranger, la discussion sur les mesures à prendre s'engage entre clients floués, et on voit même s'échanger les numéros de téléphone en Inde et à l'étranger pour faciliter la concertation. IREB est un cas original de mise en relation par Internet de migrants et de non-migrants afin de contourner la communication verrouillée par les

8. Le graphe auquel on se réfère est disponible à l'adresse : <http://maps.e-diasporas.fr/index.php?focus=nodeattribute&graph=64&map=54&nodeattribute=3§ion=23> (page consultée le 6 juin 2014).

9. Les données présentées ici sont issues d'une année d'observation des discussions sur le forum (2011-2012) complétée par des entretiens avec le modérateur principal du site (Chennai, mars 2013).

promoteurs immobiliers et d'optimiser les investissements. Se crée ainsi un réseau social virtuel, fondé sur un centre d'intérêt partagé, des compétences technologiques et linguistiques (l'essentiel des échanges se déroule en anglais) et des moyens financiers similaires. L'expérience de la mobilité établit cependant une différence entre participants migrants et locaux, car la partie consacrée à l'immobilier de ce forum initialement dédié aux migrants est très populaire en Inde du Sud et la moitié des utilisateurs déclare un lieu de résidence en Inde. Le modérateur, lors d'un entretien mené à Chennai en mars 2013, explique que c'est une autre raison motivant le choix de transformer ce qui était au départ seulement une rubrique de R2I.com en un site Web à part entière : ce forum est devenu autre chose qu'un site pour les migrants, un lieu hybride d'échanges virtuels et instantanés qui participe à la structuration du champ social transnational [Faist, 2012].

Conclusion

Cet article a examiné de quelle manière le secteur immobilier indien s'efforce de capter l'argent des migrants indiens, le rôle joué par la clientèle transnationale, et la formation d'un marché immobilier transnational. La clientèle NRI existe bel et bien, mais son rôle semble avoir été exagéré à des fins performatives, par les professionnels des entreprises de promotion immobilière eux-mêmes. Aussi convient-il de relativiser le rôle des migrants dans la fabrique urbaine, ce qui rejoint l'analyse élaborée par M. Bertrand [2009] à partir de cas africains. C'est une clientèle de niche, mais son potentiel, qu'il soit réel ou exagéré, suscite de nombreuses initiatives entrepreneuriales. Si un marché transnational est en train d'émerger, structuré par un circuit de foires et l'implantation à l'étranger d'agences représentant les grands promoteurs indiens, il fonctionne de manière fragmentée, ce qui reflète tout à la fois le caractère segmenté du marché immobilier indien et la variété des communautés migrantes. Ce marché est étayé par un nuage d'entreprises plus petites qui cherchent à servir d'intermédiaires et à vendre leurs services aux migrants comme aux promoteurs, formant un sous-secteur disparate qui s'est développé à la faveur de la frénésie immobilière en cours en Inde. Les nouvelles technologies de l'information et de la communication permettent aux migrants d'apparaître comme des acteurs à part entière de ce marché, en leur offrant un accès large à des informations très diverses, et surtout en leur permettant de développer des pratiques originales de contournement du marketing déployé sur la toile et à l'étranger par les promoteurs, ce qui se traduit par l'apparition de communautés transnationales virtuelles d'acheteurs.

Bibliographie

AUCLAIR C. [1998], *Ville à vendre. Voie libérale et privatisation du secteur de l'habitat à Chennai (Inde)*. Pondichéry, Institut Français de Pondichéry, 313 p.

- BALLARD R. [2005], "Remittances and Economic Development in India and Pakistan", in MAIMBO S.M., RATHA D., *Remittances: Development Impact and Future Prospects*, Washington, World Bank, p. 103-118.
- BARTHEL P.-A., VIGNAL L. [2013], "Arab Mediterranean Megaprojects alter the 'Spring': Business as Usual or a New Beginning?", *Journée d'étude Circuits financiers et production urbaine dans les Suds*, Paris, ANR Finurbasie, 5 novembre.
- BAVISKAR A., RAY R. [2011], *Elite and Everyman: The Cultural Politics of the Indian Middle Classes*, New Delhi, Routledge, 468 p.
- BERTONCELLO B. [2010], « Diaspora, développement et urbanisation : des Burkinabès de l'étranger acteurs des projets urbains de Zaca et Ouaga 2000 à Ouagadougou (Burkina Faso) », *Annales de géographie*, n° 675, p. 560-583.
- BERTRAND M. [2009], « Les migrants internationaux dans les villes ouest-africaines », *Politique africaine*, n° 114, p. 156-170.
- BROSIUS C. [2010], *India's Middle Class: New Forms of Urban Leisure, Consumption and Prosperity*, New Delhi, Routledge, 381 p.
- DIMINESCU D. (dir.) [2012], *E-Diasporas Atlas: Exploration and Cartography of Diasporas on Digital Networks*, Paris, Maison des sciences de l'homme, non paginé.
- DIMINESCU D. [2005], « Le migrant connecté. Pour un manifeste épistémologique », *Migrations et société*, vol. 17, n° 102, p. 275-292.
- DUPONT V. [2001], « Les nouveaux quartiers "chic" des environs de Delhi. Langage publicitaire et réalités périurbaines », in RIVIÈRE D'ARC H. (dir.), *Nommer les nouveaux territoires urbains*, Paris, UNESCO, p. 39-62.
- FERNANDES L. [2006], *India's New Middle Class: Democratic Politics in an Era of Economic Reform*, New Delhi, Oxford University Press, 289 p.
- GARDNER A. [2010], *City of Strangers: Gulf Migration and the Indian Community in Bahrain*, Ithaca-London, Cornell University Press, 188 p.
- GOLDBLUM C. [2010], « Dynamique urbaine et métropolisation en Asie du Sud-Est : une perspective à partir de Bangkok et de Singapour », *Annales de géographie*, n° 671-672, p. 174-180.
- GUHA P. [2011], "Measuring International Remittances in India. Concepts and Empirics", *Provincializing Globalization Working Papers Series*, n° 1, Bangalore and Amsterdam, National Institute of Advanced Studies and Amsterdam Institute for Social Science Research, 23 p. : www.provglo.org/working-papers/working-paper/ (page consultée le 10 octobre 2012).
- GUILLOT X. [2005], « Flux économiques, transferts d'expertises et production immobilière haut de gamme en Asie orientale », *Géocarrefour*, vol 80, n° 3, p. 171-181.
- HALBERT L., ROUANET H. [2013], "Filtering Risk Away: Global Finance Capital, Transcalar Territorial Networks and the (Un)Making of City-Regions. An Analysis of Business Property Development in Bangalore, India", *Regional Studies* : <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/00343404.2013.779658#.UaVexEplFLk> (page consultée le 20 mai 2013).
- HOEFFEL E.M., RASTOGI S., KIM M.O., SHAHID H. [2012], *2010 Census Briefs. The Asian Population 2010*, Washington, United States Census Bureau, 24 p. : <http://www.census.gov/prod/cen2010/briefs/c2010br-11.pdf> (page consultée le 15 avril 2013).
- JAITLEY I., VARREL A. [2010], « Immobilier », in LANDY F. (dir.), *Dictionnaire de l'Inde contemporaine*, Paris, Armand Colin, p. 261.
- KANCHANA R. [2012], "Qatar's white-collar Indians", in VARREL A., VENIER P. (dir.), « Regards sur les migrations sud-asiatiques », *E-Migrinter*, n° 8, p. 45-58 : <http://www.mshs.univ->

poitiers.fr/migrinter/e-migrinter/201208/e-migrinter2012_08_045.pdf (page consultée le 15 mai 2013).

- KAPUR D. [2010], *Diaspora, Development and Democracy: The Domestic Impact of International Migration from India*. New Delhi, Oxford University Press, 325 p.
- KHADRIA B. [2004], "Migration of Highly Skilled Indians: Case Studies of IT and Health Professionals", *OCDE, Science, Technology and Industry Working Paper*, n° 6, Paris, 53 p.
- KING A. D. [2004], *Spaces of Global Cultures: Architecture, Urbanism, Identity*, London, Routledge, 256 p.
- NAMBURU M. [2007], *Moguls of Real Estate*, New Delhi, Roli Books, 254 p.
- NIJMAN J. [2000], "Mumbai's Real Estate Market in 1990s: Deregulation, Global Money and Casino Capitalism", *Economic and Political Weekly*, vol. 35, n° 7, p. 575-582.
- RAHMAN M. M., FEE L. K. [2012], "Towards a Sociology of Migrant Remittances in Asia: Conceptual and Methodological Challenges", *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 38, n° 4, p. 689-706.
- ROUANET H. [2010], *Fabriquer la World City: Bangalore et ses promoteurs*, Mémoire de recherche (M2 géographique), Université Paris I, 82 p.
- SEARLE L. G. [2010], "Making Space for Capital: The Production of Global Landscapes in contemporary India", *thèse de doctorat* (anthropologie), Philadelphia, University of Pennsylvania, 383 p.
- SINGH S. [2006], "Towards a Sociology of Money and Family in the Indian Diaspora", *Contributions to Indian Sociology*, vol. 40, n° 3, p. 375-398.
- SOBHA [2013], *Investor Presentation, Quarter ended 31 December 2012*, 30 p. : <http://www.sobha.com/pdfs/presentation2012-2013-Q3.pdf> (page consultée le 27 juin 2014).
- SMITH M. P. [2001], *Transnational Urbanism : Locating Globalization*. Oxford, Blackwell, 211 p.
- TIERWATH I. [2008], « La diaspora indienne comme acteur international », in JAFFRELOT C. (dir.), *New Delhi et le monde. Une puissance émergente entre realpolitik et soft power*, Paris, Autrement, p. 110-124.
- TIERWATH I. [2007], « L'État face à la diaspora. Stratégies et trajectoires indiennes », *thèse de doctorat* (science politique), Paris, Institut d'Études Politiques, 628 p.
- UPADHYA C., RUTTEN M. [2012], "Transnational Flows and Regional Development in India Bangalore and Amsterdam", *Provincializing Globalization Working Papers*, n° 4, National Institute of Advanced Studies and Amsterdam Institute for Social Science Research, 24 p. : www.provglo.org/working-papers/working-paper-4 (page consultée le 15 octobre 2012).
- VARREL A. [2012], « Explorer le Web immobilier des migrants indiens », in DIMINESCU D. (dir.), *E-Diasporas Atlas: Exploration and Cartography of Diasporas on Digital Networks*, Paris, Maison des Sciences de l'Homme : <http://e-diasporas.fr/wp/varrel.html> (page consultée le 15 mai 2013).
- VARREL A. [2010], « La clôture des espaces résidentiels à Bangalore », in DUPONT V., LANDY F. (dir.), *Circulation et territoire dans le monde indien contemporain*, Paris, Éditions de l'EHESS, p. 283-307.
- VARREL A. [2008], « "Back to Bangalore". Étude géographique de la migration de retour des Indiens très qualifiés à Bangalore (Inde) », *thèse de doctorat* (géographie), Université de Poitiers, 501 p. : <http://theses.univ-poitiers.fr/notice/view/5162>.
- VENIER P. [2010], « Le rapport au territoire kéralais pour les émigrés dans le Golfe », in DUPONT V., LANDY F. (dir.), *Circulation et territoire dans le monde indien contemporain*, Paris, EHESS, p. 241-266.

La microassurance des familles transnationales : une fausse bonne idée

*Annabelle Sulmont**

Les institutions microfinancières¹ (IMF) qui œuvrent dans les zones rurales du Mexique sont, depuis de nombreuses années, des témoins de première ligne des phénomènes migratoires et de leur évolution. Ces institutions font le constat de l'abandon des activités agricoles traditionnelles, de la concurrence directe entre les emplois locaux et ceux des grandes villes et des États-Unis, ainsi que de la féminisation de l'emploi national. Une partie de leurs clients étant issue de familles transnationales aux dynamiques de travail et de décisions multisituées, les IMF ont rapidement identifié la nécessité d'adapter leur offre de services financiers.

C'est dans la lignée du travail de synthèse réalisé par E. Razy et V. Baby-Collin [2011] que nous reprenons ici la notion de « famille transnationale ». Cette dernière est une unité sociale qui fait sens lorsque des individus d'une même famille, engagés dans une dynamique de « dispersion et circulation », manifestent une « capacité d'activation d'un dispositif transnational » [Cortes, 2011, p. 96]. En examinant les pratiques économiques et financières au sein de ces unités sociales, nous faisons le constat d'une cohérence permettant d'affirmer qu'au-delà de la fragmentation géographique, « la famille continue d'être une matrice opératoire des migrations individuelles » [Cortes, 2011, p. 107]. C'est l'expérience de terrain des IMF travaillant au contact des familles transnationales rurales qui nous intéresse ici. Si ces institutions souhaitent présenter une offre adaptée à ce public singulier, elles ne parviennent pas à la formuler de façon à ce qu'elle retienne son attention. Cette offre pose comme postulat que les remises, transferts financiers des migrants à leur famille restée au pays et manifestation de l'« argent des migrations » comme revenu individuel, suscitent chez les familles transnationales un intérêt pour des services financiers spécifiques. Après les échecs des microcrédits

* Docteure en sociologie à l'Institut d'études du développement social et économique (IEDES) – Université de Paris I – Panthéon-Sorbonne / Centre d'études mexicaines et centraméricaines (CEMCA) au Mexique.

1. Nous parlons ici du secteur microfinancier latino-américain, très composite. Dominé par des initiatives à but lucratif, il est aussi représenté par d'autres initiatives privées d'orientation sociale (ONG, coopératives, etc.).

encourageant l'investissement productif de cette population cible [Sulmont, 2012], il semble que les microassurances, mises en place plus récemment dans le but de mieux répondre aux besoins des familles transnationales identifiées comme très vulnérables, ne portent que très peu leurs fruits. En effet, les familles n'optent pas pour le nouveau service financier proposé, bien qu'il semble sophistiqué et peu coûteux. Partant du postulat que le risque de décès du membre de la famille envoyant les remises est un risque majeur, il prévoit en effet le rapatriement du corps du migrant ainsi qu'une indemnisation correspondant à un versement mensuel.

On assiste par ailleurs à un changement de paradigme des objectifs versatiles [Severino, Charnoz, 2005], animant l'Aide publique au développement (APD) à l'endroit de la migration. En substituant le mot « vulnérabilité » à l'expression « migration et développement », qui justifiait antérieurement l'usage du micro-crédit, l'APD invitait à faire le pari de la microassurance. Le produit répondait en effet à ce nouveau paradigme puisqu'il devait permettre aux familles transnationales de résister efficacement aux nombreux risques auxquels elles sont confrontées, risques désormais reconnus comme caractéristique essentielle de ce groupe, considéré de ce fait comme vulnérable. Sans entrer dans la discussion concernant cette représentation, on peut formuler l'hypothèse que le lien établi entre la vulnérabilité et les dispositifs existants de microassurance pour ce public est réducteur.

Dans ce cadre, nous nous proposons de replacer les remises au cœur de l'analyse et d'interroger la possibilité d'un décalage dans leur perception entre le secteur microfinancier et les familles transnationales. En leur donnant l'étiquette « argent de la migration », qui implique l'idée d'un revenu « à part », le premier ne fait-il pas fausse route, passant à côté de la compréhension des enjeux des seconds ? Nous nous attachons à montrer ici que l'offre de services microfinanciers n'envisage que partiellement les dynamiques économiques et financières complexes des familles transnationales. Ces dernières n'accordent qu'un intérêt marginal aux produits financiers qui leurs sont destinés.

Pour illustrer notre propos, nous mettons à profit une observation participante² de plusieurs années auprès de l'ONG de microfinance mexicaine Asociación mexicana de uniones de crédito del sector social (AMUCSS). Cette ONG coordonne l'activité des *microbancos*, banques villageoises qu'elle a créées dans des zones rurales pauvres des États du centre et du sud du pays. La majorité des matériaux mobilisés pour notre analyse proviennent d'études réalisées dans ce cadre professionnel : entretiens et *focus groups* avec des membres de familles transnationales, usagers et non-usagers de services microfinanciers ; entretiens auprès d'émetteurs de remises à partir des États-Unis ; entretiens réalisés avec des professionnels et spécialistes du sujet ; enquête réalisée auprès de mille familles rurales portant sur

2. L'auteur a travaillé pendant deux ans comme employée d'AMUCSS, puis comme consultante collaborant avec divers IMF en Amérique latine.

la vulnérabilité des foyers ruraux [AMUCSS, 2008]. Plus ponctuellement, nous illustrons nos réflexions avec des observations auprès d'autres organismes de microfinance de zones rurales d'émigration, rencontrés plus succinctement lors d'autres travaux de terrain en Amérique latine.

L'illusion de l'association microfinance rurale, remises et investissements productifs

Les IMF rurales dans les zones d'émigration ont adopté l'idée selon laquelle elles peuvent être un acteur clé d'un processus d'investissement des remises dans des projets productifs. Au début des années 2000, alors qu'on observe une intensification de la migration dans les États du sud du Mexique, les *microbanco*s prennent le parti d'intégrer les remises aux activités financières traditionnelles. À l'image d'autres IMF dans des contextes similaires, les *microbanco*s font face à l'afflux d'une masse monétaire importante provoqué par la réception de ces remises et qui les pousse à reconsidérer leur activité.

Au vu de l'importance des remises reçues par un certain nombre de familles rurales, l'AMUCSS instaure en 2003 un service de transferts financiers internationaux qu'elle met à la disposition des IMF rurales comme les *microbanco*s. Il s'agit de rendre accessible, sans en augmenter le coût, un service dont étaient privées des régions isolées, puisqu'il fallait jusqu'alors se rendre dans les centres urbains pour recevoir ses remises. Un des buts latents de ce service est la captation d'épargne à partir des remises. Le résultat espéré pour ces IMF est de constituer des réserves suffisantes pour l'octroi de crédits pour le développement de projets productifs. Dans un premier temps, le service de transfert, qui incite les destinataires de remises à l'ouverture de comptes d'épargne, est accueilli favorablement par certains *microbanco*s en manque de liquidité. Pourtant, les montants d'épargne connaissent rapidement une croissance telle qu'ils deviennent problématiques. Ainsi le *microbanco* de Pahuatlan, situé dans l'État de Puebla, ouvre son service de transfert de remises en 2005. D'abord en manque de réserves, l'institution enregistre dès 2008 un solde de crédit qui représente moins d'un tiers de celui de l'épargne. Ce fort excédent de liquidité empêche le *microbanco* d'atteindre son point d'équilibre financier.

Les remises : une niche de marché pour le microcrédit productif ?

Le service de transferts du *microbanco* de Pahuatlan, d'abord ouvert aux clients comme aux non-clients du *microbanco*, n'est plus gérable. En 2008, seulement 18 % des personnes venant retirer des remises sont clients et la commission touchée sur chaque envoi de remises par l'institution, d'environ un dollar, ne permet pas d'absorber les coûts supplémentaires générés par l'activité de transfert : acquisition d'équipement de sécurité, transport de fonds depuis la ville, salaires additionnels. En effet, la forte demande du service provoque une brusque augmentation de la charge de travail du *microbanco*. Les longues files d'attente obligent

rapidement l'IMF à embaucher une nouvelle caissière. À ceci s'ajoutent des tâches supplémentaires générées par l'administration des remises, qu'absorbe la gérante du *microbanco* au détriment de son activité centrale de coordination des promoteurs pour étendre les services financiers. Le volume de liquidités que requiert cette nouvelle activité oblige les IMF à prendre en charge des transferts de fonds importants et réguliers des villes les plus proches jusqu'à leurs succursales en zones rurales, activité qui ne passe pas inaperçue. Le *microbanco* de Pahuatlan subit deux hold-up en 2007. L'investissement en sécurité est immédiat. Les pertes monétaires subies remettent en cause les projections de rentabilité de l'institution. De nombreux organismes qui se livrent à cette activité en zones rurales retirées sont l'objet de mésaventures similaires.

Parallèlement, les IMF déplorent le fait d'être considérées uniquement comme des maisons de change. Si les employés locaux des microbanco se prononcent en faveur de la suppression du service de remises, les responsables d'AMUCSS estiment que la mission sociale de ces petites banques rurales oblige à le maintenir. « Il y a des gens qui nous voient uniquement comme un bureau de change. Avec ce service, nous sommes en train de perdre ce que nous sommes. » (Propos tenus par la directrice du microbanco de Pahuatlan, mai 2007) Les IMF rurales, « obligées » de prendre en charge l'afflux de remises, tentent de trouver les moyens de générer des bénéfices à partir d'une activité dont l'institution absorbe seule les coûts élevés. L'idée que les remises constituent une nouvelle niche de marché permettant de faire coïncider les attentes des migrants et des bénéficiaires des remises avec les besoins de rentabilité de l'institution est envisagée. On imagine de délivrer des crédits d'investissement aux familles destinataires, que l'on voit bénéficier de revenus dont ne disposent pas les familles sans remises, alliant ainsi la possibilité de développer une activité institutionnelle plus productive et celle de continuer d'offrir le service le plus demandé dans les régions d'émigration : le paiement des remises.

Des incitations à associer « argent des migrations » et « investissement local »

Un nouveau discours, notamment produit par les chercheurs, associant « argent de la migration » et « développement », succède à une vision critique des migrants, et vient se greffer à cette réalité dans l'exercice de l'activité microfinancière. Pour l'État mexicain comme pour d'autres États, la rhétorique change, transformant le migrant – auparavant ignoré ou perçu comme un traître –, en un agent du développement. En 2001, le président Vicente Fox qualifie les migrants de « chers compatriotes qui envoient des remises grâce à leur effort héroïque » [Lozano Ascencio, 2003].

Une généalogie de l'intérêt porté aux phénomènes migratoires et aux transferts financiers de plus en plus visibles qu'ils génèrent permet de comprendre la construction de cette appréciation. Les autorités estiment nécessaire de pouvoir quantifier un phénomène aux incidences macroéconomiques fortes. À ce titre, la

Banque centrale du Mexique met en place un dispositif de mesure fiable qui confirme rapidement le volume important de remises affluant au Mexique³.

Parallèlement à ce travail de transparence comptable, des groupes organisés de migrants s'interrogent sur les modes de transfert dont ils disposent. Ils soupçonnent les grandes entreprises de transferts financiers comme Western Union et MoneyGram de pratiques tarifaires abusives et remettent en cause le coût élevé de l'envoi de remises (d'une valeur de 20 % de la transaction) par leurs services. L'action en justice engagée par les *Home Town Associations*⁴ (HTA), qui obtiennent gain de cause en 1999 [Alarcón, 2002], permet de rendre visibles, auprès des chercheurs et de certains bailleurs de fonds notamment⁵, les émetteurs et les destinataires des remises.

La reconnaissance de droits du consommateur des migrants constitue un antécédent à la revendication des droits sociaux pour les immigrés et leur famille désormais portée par de nombreux acteurs. Les HTA sont reconnues comme des organisations voulant agir pour leur communauté d'origine et comme canal légitime pour développer des actions de développement à partir de remises qui seraient « collectives ». Elles bénéficient de l'appui des bailleurs de fonds et obtiennent la mise en place de programmes publics⁶ dont elles sont des partenaires clés au Mexique. La possibilité de mobiliser les flux financiers des migrants au travers de « remises collectives » à l'initiative des HTA en faveur de projets bénéfiques aux communautés d'origine donne un contenu à la théorie de la possible association entre migration et développement. Dans ce cadre, la mise en œuvre de projets d'infrastructures ou de développement économique permettant de lutter contre la pauvreté des régions de forte émigration semblerait pouvoir mettre d'accord les migrants, leurs familles et les pouvoirs publics.

Les travaux, principalement réalisés par des économistes, démontrant la nécessité d'un usage des remises en faveur du développement, sont mis sur le devant de la scène. Dans les années 1980, en montrant qu'entre deux tiers et 90 % des remises familiales sont utilisées pour assurer des dépenses de consommation quotidienne, certains chercheurs estiment qu'elles constituent un revenu nuisible. Ainsi, comme le soulignent Durand, Parrado et Massey [1996], Wiest parle en 1979 d'« addiction » pour qualifier le phénomène, tandis que Reichert utilise en 1981 le terme de « syndrome ». À partir de la fin des années 1990, le même constat engendre un tout autre discours : on estime que l'on peut envisager des interventions pour qu'une part plus importante des remises soit destinée à l'investissement.

3. En 2002, les entreprises de transferts financiers sont obligées de transmettre à la Banque centrale les montants et États de destination des remises qu'elles opèrent.

4. Clubs et associations de migrants créés aux États-Unis à partir des années 1960.

5. Des chercheurs spécialistes des remises sur la zone Amérique du Nord tel que Manuel Orozco ont réalisé plusieurs travaux de recherche sur ce sujet financés par la Banque interaméricaine de développement, la Banque mondiale, l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID).

6. C'est le cas notamment du programme 3X1, à la charge du ministère de Développement social (SEDESOL) qui prévoit une participation identique du gouvernement local, national et fédéral pour des projets financés par des migrants sur leur terre d'origine au Mexique.

Plusieurs bailleurs de fonds montrent leur intérêt pour cette possibilité en offrant des financements dans ce sens. Ainsi, au début des années 2000, la Banque interaméricaine de développement (BID) finance des projets de recherche et des expériences pilotes dans le but de mettre à l'épreuve trois hypothèses⁷ : les projets productifs peuvent se financer avec les remises ; les HTA peuvent soutenir les projets productifs liés aux remises ; les Mexicains restés au pays et les entreprises privées peuvent être partenaires de ces projets.

Dans ce contexte, les IMF des zones rurales de migration ont une carte maîtresse à jouer : uniques interlocuteurs financiers formels, elles pourraient capter les remises via l'épargne et profiter de cette nouvelle manne monétaire pour offrir à des familles de migrants et de non migrants des crédits pour des investissements productifs. Les *microbancos* étant un poste privilégié d'observation des zones rurales d'émigration, les responsables de l'AMUCSS font l'analyse suivante : face à des perspectives de développement limitées, phénomène qu'accroissent la mise en concurrence directe de l'emploi local et du travail aux États-Unis par les réseaux de migration, les IMF peuvent rompre le cercle vicieux qui fait des zones rurales d'émigration des trappes de pauvreté. À l'AMUCSS, on appuie cette idée en comparant hypothétiquement deux communautés recevant des remises, sans IMF et par l'intermédiaire d'une IMF : dans la première, la migration a un impact négatif sur le développement économique et humain. Au contraire, dans la seconde, grâce au processus d'épargne, les fonds monétaires reçus ne s'échappent pas immédiatement de la communauté par la consommation de biens importés et peuvent être investis localement, générant de l'emploi et du développement, et ralentissant à moyen terme les processus d'émigration. Cette hypothèse, qui élude, entre autres le problème du manque de compétitivité structurelle des zones rurales mexicaines, a souvent été présentée par les représentants de l'ONG lors de conférences et autres communications publiques. En faisant des IMF rurales dans les zones d'émigration un élément clé du renversement de la spirale négative associant pauvreté, migration, envoi de remises, renforcement de la migration, elle a régulièrement suscité l'engouement de son public.

AMUCSS, qui obtient, au titre de l'action financière des *microbancos* dans les zones rurales de migration, des fonds de plusieurs fondations et organismes internationaux⁸, met en place un service de transfert de remises (*Envíos Confianza*) pour les IMF rurales. Celui-ci est novateur. Il crée un accès à la réception de remises dans les zones rurales sans dépendance vis-à-vis des entreprises commerciales de transfert du côté mexicain. Pourtant, c'est un autre aspect que mettent en avant les projets financés par les bailleurs : celui du potentiel de développement généré par la bancarisation des remises, promu au travers du schéma décrit précédemment.

7. Entretien réalisé, le 18 mars 2008, avec un fonctionnaire du Fonds multilatéral d'investissement de la BID.

8. Nous pouvons citer, entre autres le BID, la Fondation Interaméricaine, la Fondation Tinker, la Fondation Ford, la SEDESOL.

*L'heure des résultats : échec des crédits productifs
pour les familles transnationales rurales*

« Au bout de huit ans de financement de projets à la BID, les conclusions sont sans équivoque : aucune des hypothèses n'est confirmée. Les supposés projets productifs financés par les remises familiales n'existent pas. » (Fonctionnaire du Fonds multilatéral d'investissement de la BID, mars 2008)

Au-delà de l'échec avéré de la presque totalité des initiatives de projets productifs⁹ – sujet que nous ne traiterons pas ici –, l'augmentation supposée des crédits productifs, à la suite de la bancarisation des remises dans les *microbancos*, n'a pas eu lieu. L'observation des usages des remises par les familles transnationales¹⁰ nous montre que ceux-ci sont aux antipodes des idées construites autour de « l'argent des migrations », qui considèrent les remises comme une nouvelle source de capital pour les familles. Les entretiens réalisés auprès de destinataires de remises, clients des IMF, permettent de voir que les perspectives d'investissement productif sont souvent absentes des préoccupations économiques des familles transnationales. Le travail qualitatif effectué dans plusieurs localités rurales mexicaines¹¹ nous permet d'établir trois profils de familles.

Les familles les plus pauvres utilisent les services des IMF pour réunir une petite épargne de sécurité au cas où se présenterait un événement inattendu, puisque le membre de la famille en migration, souvent clandestin aux États-Unis, risque à tout moment de perdre son emploi, d'être victime d'un accident ou d'être arrêté. Les remises ne constituent pas un revenu sûr et peuvent s'interrompre du jour au lendemain. Constituant le revenu principal, voire la seule ressource monétaire de la famille, elles sont l'objet d'une épargne de sécurité disponible pour les diverses contingences pouvant se présenter. Une deuxième catégorie de familles transnationales, de niveau socio-économique à peine plus élevé, est celle qui demande de petits crédits de manière répétée. Ces crédits jouent le rôle d'avances sur remises. Ils permettent de maintenir de manière continue la petite activité productive des membres de la famille restés dans la communauté. Les remises, ainsi que les revenus de cette petite activité, permettent de rembourser le prêt en cours. Finalement, une troisième catégorie de familles présente un profil radicalement différent, qui constitue une exception : c'est la catégorie des familles transnationales qui ont « réussi ». Cette catégorie de famille a généralement une histoire migratoire ancienne et le migrant, bien que sans-papiers, bénéficie d'un emploi mieux payé que les autres migrants illégaux aux États-Unis. C'est le cas par exemple des migrants qui travaillent comme intermédiaires de main-d'œuvre entre leur réseau migratoire et des entreprises étasuniennes du bâtiment. Ce type de

9. À titre d'exemple, citons le programme « Invierte en México » (Investir au Mexique) créé en 2004 par la Nacional Financiera, la Banque de développement du pays, la BID et les gouvernements des États de Jalisco, Hidalgo et Zacatecas afin d'inciter les migrants ayant réussi aux États-Unis à mettre en place une activité productive dans leur communauté d'origine. Le programme est abandonné dès 2005 faute de résultats.

10. Nous les décrivons plus loin.

11. Un total de 60 entretiens réalisés entre 2007 et 2009.

famille s'adresse à l'IMF pour constituer un autre type d'épargne : celle établie en vue d'un investissement tel que l'achat ou la construction d'une maison, ou bien l'établissement d'un commerce. Dans certaines situations, très rarement en réalité, cette catégorie de famille complète son épargne en demandant un crédit en vue d'un investissement plus important. Dans les régions d'émigration, on observe une concurrence entre les remises et le crédit qui jouent un rôle similaire : financer les besoins quotidiens et les projets des familles. Les IMF qui y sont implantées ne parviennent pas à octroyer des crédits. Mobilisant au contraire beaucoup d'épargne, elles sont en déséquilibre financier et rémunèrent des comptes de dépôt sans recevoir la manne indispensable des prêts pour le faire. Les remises étant devenues pour elles un facteur de fragilisation, les IMF cherchent de nouvelles manières de capter le public des familles transnationales.

Les microassurances pour les familles transnationales : un projet viable ?

Découverte de la vulnérabilité des familles transnationales

Confronté à l'absence d'intérêt pour le microcrédit destiné à l'investissement de la part des familles transnationales, le secteur de la microfinance s'engage dans la mise en place de microassurances, supposées mieux répondre aux besoins de ce public cible.

La microassurance apparaît dans un contexte qui redéfinit le profil général des clients des IMF, moins perçus comme des petits entrepreneurs en devenir que comme des personnes appartenant à des familles vulnérables. Ce phénomène se situe à plusieurs niveaux. Tout d'abord, à l'échelle globale, le paradigme du microcrédit est remis en question. Alors que cet outil portait les espérances d'institutions éminentes de l'APD¹² de contribuer à la réduction de la pauvreté, la prise de conscience collective du fait qu'il est à l'origine de surendettements massifs d'usagers à travers le monde force à reconnaître un lien entre microfinance et appauvrissement dans certains contextes. On définit communément la vulnérabilité, concept de plus en plus mobilisé chez les représentants de l'APD, comme une exposition importante au risque de passer d'un niveau de bien-être déjà fragile à un niveau moindre [Heitzmann, Sudharshan Canagarajah, Siegel, 2002]. De nombreux spécialistes et professionnels de la microfinance estiment ce concept plus approprié pour qualifier la pauvreté observée chez les clients du secteur. Les études sur les pratiques économiques et financières des clients révèlent une forte aversion aux risques auxquels ils sont exposés [Bouquet, 2007, p. 2] et le crédit viendrait s'ajouter à la liste de ces risques. Des entretiens réalisés avec des clients des IMF révèlent que leurs aspirations pour leurs enfants sont antagoniques à l'idée d'autoentreprise. Affrontant au quotidien les risques de perdre leur récolte, la concurrence et l'instabilité de leurs moyens de subsistance, conséquence des

12. La résolution 52/194 du 18 décembre 1997 de l'ONU souligne : « le rôle joué par le microcrédit et le microfinancement en tant qu'instrument important de lutte contre la pauvreté. »

premiers risques cités, ils voient l'autoentreprise comme un pis-aller qu'ils n'ont pas choisi.

Les résultats de l'enquête sur la vulnérabilité des foyers ruraux que nous avons évoqués précédemment concernant les familles transnationales, n'excluent pas ce groupe de la tendance générale des zones rurales, c'est-à-dire l'exposition permanente à des menaces diverses empêchant la prise de risque et donc des initiatives de projets productifs. On observe notamment une forte dépendance aux remises : 80 % des ressources des familles réceptrices, qui n'ont aucun autre revenu dans la communauté d'origine, proviennent de revenus obtenus en migration ; cette proportion s'élève à 40 % pour les familles réceptrices percevant également un salaire local. La proportion des familles recevant des remises et ayant un crédit est pratiquement identique à celle des familles qui n'en reçoivent pas et même légèrement plus basse, puisque ces proportions sont respectivement de 11 et 12 %. Les familles transnationales ne sont pas à l'abri du problème de la fragilité des ressources que connaissent les familles rurales en général. La plupart des migrants ruraux de première génération sont illégaux, ce qui, dans le contexte récent de répression accrue aux États-Unis, constitue un risque pour les familles dépendant de leurs revenus. Ces migrants adaptent d'ailleurs leur comportement financier à l'insécurité que leur statut contribue à générer : peu d'entre eux ouvrent un compte en banque aux États-Unis. Ils pensent ne pas y avoir droit ou jugent trop risqué de constituer là-bas une épargne qu'ils pourraient subitement perdre en cas d'expulsion.

La microassurance : un nouveau dispositif adapté aux familles transnationales

Dans ce contexte, la microassurance fait l'objet de nouvelles attentions. La Microinsurance Innovation Facility est ainsi créée en 2008 au sein de l'Organisation internationale du Travail. Grâce à un financement de la Fondation Bill et Melinda Gates de 34 millions de dollars sur cinq ans, elle invite les IMF à lancer des initiatives innovantes démontrant que la microassurance permet de réduire la vulnérabilité de son public cible.

La microassurance est conçue techniquement à partir du modèle classique de l'assurance commerciale comme un produit financier permettant la prise en charge, par le fonds constitué avec les primes versées par le groupe d'assurés, des conséquences d'un risque déterminé auquel est confrontée une proportion mesurée d'individus. Le fonds constitué permet par ailleurs de financer l'infrastructure administrative de l'institution qui assume la charge du risque, généralement une compagnie d'assurance, et de générer des profits permettant de rémunérer son activité ainsi que celle de ses partenaires qu'elle associe à la distribution des produits. La microassurance, projet s'affichant avec des visées sociales de protection d'une population n'ayant historiquement pas eu accès aux assurances traditionnelles, s'est développée grâce à de nouvelles alliances : les bailleurs de fonds et les IMF, externes à l'activité d'assurance, se sont imposés comme des

partenaires clés des assureurs. Les bailleurs ont pris en charge l'investissement de départ. Les IMF, disposant d'atouts déterminants pour la distribution grâce à une clientèle déjà canalisée se sont substitués à la figure du courtier en assurance.

La microassurance est un produit peu cher, condition nécessaire à son acquisition par une population à faible revenu. Ce faible coût est obtenu grâce à plusieurs modifications techniques du produit telles que la simplification de l'administration des sinistres et la réduction des marges de profit. Comme pour l'assurance, une police de microassurance couvre un risque déterminé. Ainsi, une gamme de produits a pu émerger : microassurance vie, microassurance invalidité, microassurance santé, microassurance agricole... Afin de simplifier les polices et rendre accessible leur compréhension au public cible, aux sociétés de microassurance tendent à réduire les exclusions : c'est le cas du produit de la Red Financiera Rural, en Équateur, qui couvre le suicide et permet aux personnes de s'assurer jusqu'à 75 ans.

Plusieurs IMF en zone d'émigration, ayant expérimenté la microassurance lancent, dès le milieu des années 2000, des produits à destination des familles de migrants. AMUCSS crée ainsi son département de microassurance RedSol. Citons également Seguros Futuro, compagnie d'assurances du Salvador qui travaille exclusivement avec le secteur coopératif, ou la banque Banrural au Guatemala. Les produits sont généralement des microassurances vie couplées à des certificats de rapatriement. Certains prévoient d'octroyer au bénéficiaire une indemnisation fragmentée dans le temps afin de compenser la perte des remises provoquée par le décès du migrant. La microassurance ne pouvant être vendue qu'à la personne qui souhaite s'assurer, le schéma des microassurances migrant est particulier : il s'agit d'une police double intégrant deux assurés, le conjoint du migrant qui acquiert la police dans le pays d'origine et le migrant. Si le premier décède, le migrant est le bénéficiaire et touche l'indemnisation. Dans le cas contraire, le conjoint du migrant sur le lieu d'origine bénéficie de l'indemnisation et du rapatriement du corps du défunt¹³. Les spécialistes de la microassurance saluent le prix abordable de la prime des produits destinés aux familles transnationales. Ainsi, AMUCSS propose deux produits à la couverture annuelle : une microassurance-migrant couvrant le décès du migrant ou de son conjoint, pour lequel la prime minimum coûte 30 dollars pour une indemnisation de 1 600 dollars ; et un certificat de rapatriement pour une prime minimum de 13 dollars. Si c'est le conjoint sur place qui décède, il n'y a bien sûr pas de rapatriement, mais une indemnisation pour le migrant, d'une valeur de 400 dollars. Le rapatriement d'un corps depuis les États-Unis coûte, pour une famille mexicaine rurale non assurée entre 4 000 et 6 000 dollars¹⁴. Les remises moyennes mensuelles reçues par les familles de l'enquête sur la vulnérabilité des foyers ruraux étant de 80 dollars, on estime que l'indemnisation de la microassurance migrant fournit à la famille une

13. Ceci est un schéma type : les produits varient d'une institution à l'autre.

14. Estimation calculée à partir des chiffres fournis par AMUCSS et recoupée avec les chiffres fournis par F. Lestage [2012, p. 19].

protection économique suffisante pour remplacer progressivement le revenu du migrant décédé.

Après quelques années de fonctionnement de ce type de microassurances dans différentes institutions, le constat d'un trop faible niveau de vente est éloquent. Seguros Futuro, au Salvador, a lancé son produit de remises et rapatriement en 2009. L'institution estimait alors que son potentiel de vente était de 20 000 microassurances. En décembre 2010, 412 microassurances ont été vendues [ILO, 2011]. Au Mexique, AMUCSS n'a enregistré qu'une vente, celle d'un certificat de rapatriement, sur les deux produits lancés en 2010.

Un produit en début de cycle de vie ou déjà en échec ?

La difficulté à faire accepter la microassurance à son public cible, qui se manifeste par les faibles niveaux de vente des produits faisant l'objet d'une démarche volontaire d'acquisition¹⁵, est courante au sein du secteur. Néanmoins, les mauvais chiffres des microassurances destinées aux familles transnationales atteignent des records. Les diagnostics des raisons de ces résultats reprennent des constats établis pour d'autres produits : besoin de renforcer la conviction, motivation et capacité du personnel des IMF qui se focalise traditionnellement sur ses objectifs de crédit ; engagement institutionnel faible des IMF démontrant que la microassurance n'est pas perçue comme une priorité. Ces mêmes diagnostics expliquent, par ailleurs, que les clients privilégient des mécanismes informels de protection peu efficaces. Ce serait le cas notamment de la mise en réserve de récoltes, pratique de prévention insuffisante pour absorber les conséquences d'un choc. Ils critiquent également des croyances infondées. Ainsi, une femme cliente d'une IMF de l'État de Guerrero au Mexique, donne des motivations religieuses pour ne pas contracter de microassurance : « J'ai la foi dans le fait que mon mari ne va pas mourir. » Au-delà de ces raisons, des spécificités propres sont attribuées aux mauvaises ventes de la microassurance proposée aux familles transnationales. C'est un produit complexe, difficilement compréhensible pour une population pauvre qui a généralement un faible niveau d'éducation. À cause de la multilocalisation de son public cible, il requiert un marketing plus sophistiqué. Certains spécialistes [Powers, Magnoni, Zimmerman, 2010] estiment également qu'il est plus adéquat de le vendre aux migrants dans le pays de destination, voire dans les deux contextes. On perçoit en effet que les familles des migrants, méconnaissant le contexte de travail de leurs proches aux États-Unis, ne mesurent pas les risques qu'ils courent. Pour stimuler les ventes, des mesures sont prises par les organisations : en 2010, *Seguros Futuro* déploie ainsi son énergie dans une campagne marketing. Après 21 campagnes événementielles touchant 2 400 personnes, elle parvient à vendre 20 polices. AMUCSS n'en est pas à sa première tentative. Avant de lancer ses deux produits de microassurance, elle a retiré du marché un produit

15. De nombreuses microassurances sont obligatoires. C'est notamment le cas des microassurances vie couplées aux crédits.

similaire, qu'elle distribuait depuis quelques années sans qu'il génère de vente. Son échec avait alors été attribué à un mauvais marketing.

La microassurance pour les familles transnationales est un produit plus récent que les autres produits microfinanciers et encore très peu développé. D'aucuns estiment que les IMF finiront par le vendre. Notre propos n'est pas de faire des prédictions quant à l'avenir commercial de ce produit, mais de nous interroger sur son sens pour ses destinataires. Nous constatons que, complexe pour son public cible, il semble plutôt simple et opportun pour ceux qui le conçoivent. Il est en effet né de l'assemblage de deux produits existants, l'assurance et le rapatriement, vendus par deux branches, les assurances et les entreprises de pompes funèbres spécialisées dans le rapatriement des corps (processus décrit dans Lestage [2012]), qui collaborent depuis longtemps. Il prend par ailleurs en charge l'un des risques les moins coûteux pour les compagnies d'assurances, puisque son occurrence est des plus rares : la mort. L'intérêt potentiel pour le public cible de cette microassurance est-il si évident ? Les entretiens réalisés auprès des migrants et de leurs familles nous montrent que les risques liés à la migration sont davantage perçus comme centrés sur les problèmes de santé et l'emploi incertain que sur la perte de la vie. Même si le prix du produit ne semble pas prohibitif pour les familles, l'acquiescer reviendrait à effectuer une dépense accessoire. Si les professionnels de l'assurance et le secteur microfinancier n'intègrent pas ces considérations à leur offre aux familles transnationales, la microassurance ne peut devenir, du moins pas plus que le microcrédit, le produit microfinancier qui canaliserait l'argent des remises des zones rurales.

Les remises perçues comme « argent des migrations » par leurs récepteurs ?

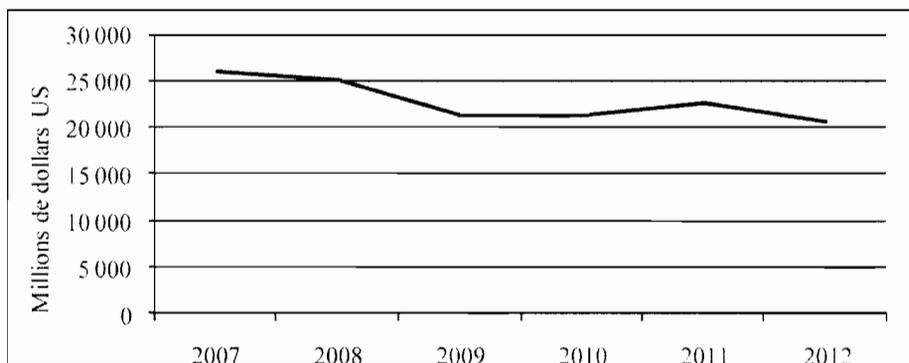
Les échecs successifs de l'offre microfinancière qui s'adresse aux familles transnationales nous incitent à reconsidérer l'idée que les remises seraient à l'origine d'une catégorie particulière de public pour les IMF. Nous interrogeons la possibilité d'une survalorisation des remises au sein de flux économiques complexes. Sans remettre en cause leur importance, nous ne pouvons les considérer que comme liées aux autres revenus de la famille, revenus issus du travail, mais aussi de dons et de subventions, se succédant et se juxtaposant au cours du cycle de vie. Seule cette appréhension d'ensemble permet de comprendre les besoins financiers des individus qui, pendant un temps au cours de leur cycle de vie, envoient et/ou reçoivent des remises.

L'« argent des migrations », d'abord une réalité macroéconomique pour les pays récepteurs

La généalogie de l'intérêt progressif pour les remises qui a gagné le secteur de la microfinance nous fait déplacer notre regard des familles transnationales vers les premiers espaces de visibilisation du phénomène. C'est d'abord à l'échelle macroéconomique que l'on prend conscience de l'importance des remises pour les économies

nationales. Dans le cas du Mexique, le recensement de 2010 révèle que 11,6 millions de Mexicains vivent aux États-Unis. Les remises, depuis le début des années 2000, figurent en tête des apports de devises pour ce pays exportateur de main-d'œuvre.

Graphique 1 – Évolution des transferts des migrants vers leurs familles au Mexique, 2007-2012



Source : Banco de Mexico.

La récente crise économique, provoquant la perte d'emplois de nombreux Mexicains travaillant aux États-Unis, a suscité des craintes de fortes diminutions des remises qui affecteraient l'économie du pays. La baisse est observable dès 2008. En 2009, on enregistre une baisse de 18 % par rapport à 2007 (graphique 1). Si une hausse est à nouveau visible en 2011, on est loin des montants de 2007. L'évolution récente contraste fortement avec l'augmentation constante et rapide du début des années 2000, période au cours de laquelle les remises étaient passées d'un total de 9 814 millions de dollars en 2000 à 23 054 millions en 2006. Bien que les pouvoirs publics n'aient pas, à ce jour, déclaré une détérioration de la santé économique du pays à cause de ce phénomène, le volume des remises reste surveillé de près¹⁶. Au Mexique comme dans d'autres nombreux contextes nationaux, on ne saurait expliquer l'attention portée aux millions de familles transnationales sans mentionner l'importance du revenu national extérieur qu'elles contribuent à générer.

Familles sans migrant et familles transnationales : des schémas similaires

L'analyse que nous menons des pratiques économiques et financières des familles « gérant » des remises nous invite à nous demander si ces dernières sont un revenu si singulier au sein des économies familiales. Nous pensons au contraire que les remises sont, pour les familles, un revenu fongible s'assimilant à leurs autres ressources dans l'administration de leurs dépenses. Les stratégies de diversification des sources de revenus grâce à la pluriactivité mises en œuvre par les familles rurales ont été identifiées de longue date par les chercheurs (notamment

16. La Banque centrale publie chaque mois les volumes des remises arrivées sur le territoire.

Rutherford [2002]) étudiant l'usage de l'argent par les familles pauvres. Contribuant à minimiser le risque de perte de revenus dans une économie familiale fragile, la migration participe de cette logique. La construction progressive de couloirs migratoires mettant en relation directe des zones de départ au Mexique et des zones d'arrivée aux États-Unis, encourage la migration de travail. Lorsque plusieurs membres d'un même espace ou d'une même communauté commencent à migrer, des réseaux facilitant le départ se créent. À l'heure de chercher un emploi, les migrants envisagent la possibilité de « traverser » ce couloir migratoire vers les États-Unis au même titre que celle de s'employer comme maçon dans la construction ou comme ouvrier agricole dans le village, ou même, de partir à la capitale pour la semaine. La migration internationale de travail est une option supplémentaire de la pluriactivité de la famille, dans un contexte où les réseaux de communication et d'emploi se sont étendus hors du village et des communautés alentour.

On observe ainsi dans les familles transnationales rurales, des pratiques économiques et financières similaires à celles des familles sans migrant. À ce titre, la répartition de la décision d'administration des ressources entre les époux est illustrative. Au travers des entretiens réalisés sur le sujet de la gestion du budget dans les deux types de familles, on observe que le chef de famille, dont les revenus du travail sont généralement plus élevés que ceux de son épouse, répartit seul les ressources monétaires entre les différents postes de dépenses. Dans les familles sans migrant, les hommes « donnent » à leur femme la somme qu'ils estiment nécessaire pour les dépenses de la vie quotidienne, décidant de l'usage du reste du budget. Il en va de même pour de nombreux migrants qui, malgré la distance, gèrent directement, notamment au travers d'envois directs aux ouvriers, les travaux de construction ou d'agrandissement d'une maison, projet fréquent des familles transnationales – les remises envoyées à leur épouse ayant pour unique fonction de couvrir les dépenses quotidiennes. Le rapport traditionnel aux ressources de la famille évolue et plusieurs signes démontrent la prise d'autonomie des femmes à leur endroit. Des initiatives féminines de petites activités économiques (fabrication et vente de tortillas, lavage de vêtements) sont de plus en plus communes. Bien que ces activités offrent des possibilités de gain réduites, elles constituent un revenu additionnel pour affronter le quotidien. De même, plusieurs femmes de migrants prennent en charge la supervision des travaux entrepris dans l'habitation. Les remises peuvent jouer un rôle dans cette évolution des rapports de genre dans la gestion du budget, mais elles ne sauraient en être l'unique moteur. La participation croissante des femmes aux activités économiques et le fait qu'elles soient les bénéficiaires de l'aide publique *Oportunidades*¹⁷, qui leur donne accès à un revenu monétaire important, participent de la même façon à leur prise en charge directe de la gestion des finances de la famille.

17. Érigé en modèle des Conditionnal Cash Transfer Programmes (CCTP), il s'agit d'un programme public de lutte contre la pauvreté destiné aux mères de famille et qui conditionne le paiement d'une aide sociale au fait que leurs enfants soient scolarisés et qu'elles s'acquittent de certaines obligations.

En ce qui concerne les pratiques financières, les similitudes entre familles sans migrants et familles transnationales sont importantes aussi. On observe par exemple chez les clients des IMF des deux groupes des pratiques informelles, malgré l'utilisation des services formels¹⁸. Prenons le cas d'une famille transnationale qui constitue une épargne dans le *microbanco* de Pahuatlan. Lorsqu'un deuxième membre de la famille décide de migrer, elle préfère utiliser ses réseaux familiaux et demander à l'oncle du futur migrant, établi aux États-Unis depuis plusieurs années et disposant de revenus plus conséquents que les siens, de lui prêter l'argent nécessaire à la traversée¹⁹. Comme le montrent Guérin, Morvant-Roux et Servet [2011], le prêt informel entre proches est une pratique commune des familles rurales qui a des fonctions que ne saurait remplir le *microbanco*. Dans notre exemple, l'oncle peut faire preuve de compréhension et attendre que le migrant gagne un revenu aux États-Unis avant de demander le remboursement du crédit. Solliciter son aide est également une manière de réaffirmer les liens sociaux de la famille.

Les résultats de l'enquête sur la vulnérabilité des foyers ruraux (tableau 1), qui permettent de comparer les pratiques financières des familles transnationales et des familles sans migrant montrent que les différences sont faibles. Les familles réceptrices ont une plus grande tendance à l'épargne et notamment à l'épargne en institution financière (celle-ci n'est cependant que légèrement plus importante).

Tableau 1 – Réception de remises et usage des produits financiers (pourcentages)

	Sans remises	Avec remises
Foyers épargnant	55,0	59,1
Foyers ayant une épargne monétaire	9,9	19,0
Foyers épargnant dans une institution financière	5,2	6,6
Foyers ayant sollicité un prêt à une institution financière	12,0	11,0

Source : élaboré par l'auteur à partir des résultats de l'enquête sur la vulnérabilité des foyers ruraux [AMUCSS, 2008].

Dans les zones d'émigration, on peut estimer que la distinction opérée par les IMF entre familles transnationales et familles sans migrant est factice. À tout moment et à plusieurs reprises au cours de son cycle de vie, une même famille endosse successivement les deux rôles. Par exemple, face à une urgence économique, causée par un décès, une maladie, la destruction de la récolte, de la résidence ou du petit commerce, envoyer un des membres de la famille travailler aux États-Unis fait partie du champ des possibles. Selon l'enquête sur la vulnérabilité des foyers ruraux, 4 % des familles ayant affronté un choc au cours des trois

18. Sur les pratiques de « jonglage » entre pratiques financières, voir Guérin, Morvant-Roux, Servet [2011].

19. D'une valeur de 1 500 dollars environ à l'époque de l'entretien (réalisé en 2008).

dernières années ont choisi l'émigration internationale pour y faire face. Comme le rappelle Manuel Orozco²⁰, les remises sont un revenu individuel comme un autre, auquel de nombreux acteurs, à l'image du secteur microfinancier, ont cherché à donner un destin particulier.

Perspectives de la microfinance face aux familles transnationales

Un fait notable, malgré tout, est que de nombreux récepteurs ruraux de remises sont devenus des habitués des IMF où ils viennent recevoir l'argent envoyé par leurs proches. En ce sens, les IMF jouent un rôle social important puisqu'elles rendent possible, directement dans les zones rurales, la réception des remises. Pourtant, le manque d'intérêt pour les produits financiers offerts est sans appel. La plupart des récepteurs se présentent dans les IMF uniquement pour retirer l'intégralité de leurs remises en espèces. Le manque d'opportunité d'emploi dans les zones rurales, le statut de sans-papiers des migrants, l'absence de protection du travail et la fragilité de l'économie familiale qui en découlent sont des conditions adverses entravant l'idée de solliciter un crédit. Cette multiplicité de risques pose la question de l'intérêt d'une offre d'assurance couvrant uniquement le décès. Les pratiques financières informelles présentent des avantages que les produits des IMF n'intègrent actuellement pas : flexibilité et adaptabilité dans la prise en charge de risques divers. Au-delà du seul décès, des assurances accessibles protégeant contre des problèmes plus tangibles pour les familles comme la perte d'emploi ou des problèmes de santé, pourraient attirer davantage l'attention des récepteurs de remises dont l'interruption fréquente est davantage liée à ces risques. Mettre en place une telle offre requiert de la part des IMF d'établir des partenariats avec les pouvoirs publics pour s'intégrer à des schémas de protection sociale et d'engager les assureurs dans la conception de solutions assurantielles inédites, hors des versions réduites des produits de leur portefeuille traditionnel. Loin de ces perspectives complexes et incertaines, la microfinance a aujourd'hui la capacité de mettre à profit la situation privilégiée dont elle jouit auprès des familles transnationales pour favoriser leur intégration financière via la constitution d'une épargne formelle. Reconnaître publiquement la valeur de cette tâche laborieuse et peu rémunératrice pourrait encourager des initiatives aux visées plus modestes, mais aussi plus cohérentes.

Bibliographie

ALARCÓN R. [2002], "The Development of Home Town Associations in the United States and the Use of Social Remittances in Mexico", in DE LA GARZA R.O., LOWELL B.L. (ed.), *Sending Money Home: Hispanic Remittances and Community Development*, Lanham, MD., Rowman & Littlefield Publishers, p. 101-124.

20. Entretien réalisé le 14 mars 2008 avec le directeur de « Remittances and Development » du *think tank* Inter-American Dialogue.

- ASOCIACION MEXICANA DE UNIONES DE CREDITO DEL SECTOR SOCIAL (AMUCSS) [2008], *Encuesta sobre la vulnerabilidad de los hogares rurales*, 44 p.
- BOUQUET E. [2007], « Risque, vulnérabilité, et produits financiers ? : un cadre d'analyse appliqué à la microfinance agricole et rurale », *BIM*, n° 11, 3 p. : <http://microfinancement.cirad.fr/fr/news/bim/Bim-2007/BIM-07-12-11.pdf> (page consultée le 15/05/13).
- CORTES G. [2011], « La fabrique de la famille transnationale. Approche diachronique des espaces migratoires et de la dispersion des familles rurales boliviennes », in RAZY E., BABY-COLLIN V. (dir.), « La famille transnationale dans tous ses états », Autrepart, n° 57-58, p. 95-110.
- DURAND J., PARRADO E.A., MASSEY D.S. [1996], "Migradollars and Development: A Reconsideration of the Mexican Case", *International Migration*, vol. 30, n° 2, p. 423-444.
- GUÉRIN I., MORVANT-ROUX S., SERVET J.-M. [2011], "Understanding the Diversity and Complexity of Demand for Microfinance Services: Lessons from Informal Finance", in ARMENDARIZ B., LABIE M. (eds.), *Handbook of Microfinance*, London and Singapore, World Scientific Publishing and Imperial College Press, p. 101-122.
- HEITZMANN K., SUDHARSHAN CANAGARAJAH R., SIEGEL P.B. [2002], "Guidelines for Assessing the Sources of Risk and Vulnerability", *Social Protection Discussion Paper Series*, n° 0218, Washington D.C., The World Bank 56 p.
- INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION (ILO) [2011], "Enhancing access to microinsurance among remittance recipients – Seguros Futuro": <http://www.microinsurancefacility.org/projects/lessons/enhancing-access-microinsurance-among-remittance-recipients> (page consultée le 4 juin 2014).
- LESTAGE F. [2012], « Entre Mexique et États-Unis : la chaîne entrepreneuriale de la mort des migrants », *Revue européenne des migrations internationales*, vol. 28, n° 3, p. 71-88.
- LOZANO ASCENCIO F. [2003], « Discurso oficial, remesas y desarrollo en México », *Migración y desarrollo*, vol. 1, n° 1, p. 23-31.
- MICROINSURANCE INNOVATION FACILITY – OIT. [2011], "Enhancing access to microinsurance among remittance recipients – Seguros Futuro", 2 p. : (page consultée le 04/06/2014).
- OROZCO M. [2002], "Remittances and Markets. New Players and Practices", in DE LA GARZA R., LINDSAY LOWELL B. (eds), *Sending Money Home : Hispanic Remittances and Community Development*, Lanham, Maryland, Rowman & Littlefield Publishers, p. 125-156.
- POWERS J., MAGNONI B., ZIMMERMAN E. [2010], "Formalizing the Informal Insurance Inherent in Migration", in CHURCHILL C., MATUL M. (eds), *Protecting the Poor. A Microinsurance Compendium*, vol. 2. Geneva and Munich, International Labour Organization and Munich Re Foundation, p. 349-365.
- RAZY E., BABY-COLLIN V. (dir.) [2011], « La famille transnationale dans tous ses états », *Autrepart*, n° 57-58, p. 7-22.
- RUTHERFORD S. [2002], *Comment les pauvres gèrent leur argent*, Karthala, 165 p.
- SEVERINO J.-M., CHARNOZ O. [2005], « Les "mutations imprévues" », *Afrique contemporaine*, vol. 213, n° 1, p. 13-131.
- SULMONT A. [2012], « Prácticas económicas y financieras de los hogares rurales receptores de remesas. Perspectiva desde los microbancos rurales en México », in VILLAREAL M., ANGULO SALAZAR L. (dir.), *Las microfinanzas en los intersticios del desarrollo : cálculos, normatividades y malabarismos*, Mexico, Universidad pedagógica nacional, CIESAS, s.p.

L'émergence d'un réseau commercial religieux transnational : la dévotion catholique au prisme de la migration bolivienne

*Kévin Maenhout**

Si les implications financières des migrations boliviennes intéressent depuis peu les chercheurs en sciences sociales, leurs travaux n'ont que très rarement porté sur celles que suscitent les réseaux religieux transnationaux. Le croisement récent du transnational et du religieux [Levitt, 2003 ; Levitt, Khagram, 2007 ; Bava, Capone, 2010 ; Argyriadis, Capone, de la Torre, Mary, 2012] ainsi que l'attention historique prêtée aux remises et à leurs implications dans le développement économique des pays d'émigration ont, en quelque sorte, éclipsé, d'une part, certaines modalités de cette circulation financière et, d'autre part, les pratiques identitaires collectives créatrices de ces revenus. Or, certaines activités religieuses, notamment celles dont les pratiques ritualisées engagent les dévots dans des manifestations à caractère culturel, de type folklorique¹, génèrent en Bolivie une économie importante. Dès la fin des années 1990, leur expansion le long des circuits migratoires renforce une filière commerciale nationale où de nouveaux « acteurs nodaux² », entre autres décisionnaires économiques, apparaissent comme garants et spécialistes de la tradition. Les biens d'exportation que sont les marchandises folkloriques (costumes, masques, musiques, accessoires) engendrent dès lors des revenus non négligeables dont tirent parti des entrepreneurs religieux attentifs aux besoins des migrants boliviens.

* Doctorant, URMIS, unité de recherche « Migrations et société », université Paris Diderot, Paris 7.

1. « En Bolivie, le folklore ne fait en aucun cas référence à des pratiques muséifiées que l'on s'attacherait à garder en mémoire par le truchement des fêtes et de la tradition. Il est au contraire perçu comme une activité rituelle de la dévotion dont la réalisation est pleinement reconnue et ancrée dans les pratiques routinières. » [Maenhout, 2012, p. 54]

2. « [...] l'acteur nodal : un personnage [...], dont la fonction, la compétence et l'objectif sont de créer des connexions originales, dont la combinaison lui permet de soutenir son propre projet religieux, identitaire et/ou culturel, en mettant à profit une situation d'intersection unique dont il est le moteur incontournable. L'acteur "nodal" relie de façon dense plusieurs groupes, organisations et sous-réseaux de diverses natures (religieux, artistiques, politiques, d'échanges marchands, etc.) dont le rayon d'action se déploie sur plusieurs échelles géographiques et relationnelles. » [Argyriadis *et al.*, 2012, p. 58]

En Bolivie et plus généralement en Amérique Latine, la religion catholique prend souvent la forme de ce que le concile Vatican II nommait piété populaire³, en référence notamment au culte des saints. Au-delà de son caractère populaire – notion devenue obsolète pour ce qui relève de l'étude du religieux [Azria, Hervieu-Léger, 2010, p. 1043] – la dévotion aux saints opère quotidiennement en Bolivie au travers des fêtes votives. Lors de spectacles de rue appelés *entradas folkloricas*, des groupes de dévots organisés en *fraternidades*⁴ expriment leur adoration à une vierge, un saint ou une image du Christ par la danse et en musique. Ces festivités font partie intégrante du folklore bolivien que nous définissons donc comme l'une des activités rituelles de la dévotion catholique. Cependant, il ne se limite pas aux pratiques religieuses et culturelles, mais se présente aussi comme un répertoire identitaire par lequel des individus se catégorisent à partir de traits socioculturels communs. En accord avec Philippe Martin, « Les pratiques dévotionnelles collectives extériorisées marquent de multiples groupes pour lesquels elles sont parfois devenues des pratiques identitaires. » [Azria, Hervieu-Léger, 2010, p. 915] Lorsqu'un individu choisit une danse et s'associe à une *fraternidad*, il marque avant tout ce qui le définit et le différencie des autres. Ces caractéristiques peuvent être de nature professionnelle [Maenhout, 2012]. À l'étranger, les migrants boliviens installés à São Paulo, Buenos Aires ou Barcelone signalent davantage par leur participation à telle ou telle *fraternidad* leur ville ou leur département d'origine [Cortes, 2001, p. 124]. En outre, la *fraternidad* unit et ordonne en une communauté fraternelle des individus insérés dans différents réseaux (parenté, groupe de pairs, compérage⁵, socioprofessionnel ou d'origine). À ce titre, l'ancienneté, la charge et le prestige fondent une hiérarchie de statuts où certains occupent une place de choix : aux *pasantes*⁶ revient le privilège de choisir les partenaires commerciaux, aux fondateurs la gestion de l'institution au long terme. Ils sont généralement secondés par une direction composée d'un président et de secrétariats dont les attributions sont essentiellement d'ordre administratif. Au plan économique la *fraternidad* contraint donc ses membres en subsumant la pluralité des attaches à une seule organisation et induit par les liens de réciprocité et de domination des pratiques clientélistes. L'entrepreneuriat religieux est alors motivé par le gain économique. Les artisans et importateurs de tissus sont de la

3. « La locution "piété populaire" désigne ici les diverses manifestations culturelles de nature privée ou communautaire qui, dans le cadre de la foi chrétienne, s'expriment d'abord, non pas selon les formes de la sainte Liturgie, mais en empruntant des aspects particuliers appartenant en propre au génie d'un peuple ou d'une ethnie, et donc à leur culture. » *Directoire sur la piété populaire et la liturgie. Principes et orientations. Congrégation pour le culte divin et la discipline des sacrements* [2001, p. 9].

4. Les *fraternidades* peuvent être définies comme des regroupements structurés et hiérarchisés d'individus, qui ont vocation à célébrer religieusement et de manière festive le Christ ou un(e) saint(e) tout en intégrant des caractéristiques sociales propres au lieu où se déroule l'activité.

5. Le compérage définit initialement le lien qui unit, dans le cadre du baptême, les parents de l'enfant aux parrains/marraines. En Bolivie, cette relation sociale est généralisée à tout type de parrainage, qu'il soit religieux ou profane.

6. Le *presterio* (ou *pasantía*) est une charge à caractère religieux dont l'activité principale consiste à assumer financièrement l'organisation de la fête d'un(e) saint(e) pour une année. Le statut de *pasante* ou *preste* qui s'y rapporte (très souvent endossé par un ou des couples) est parfois assimilé à celui de parrain [article de presse paru en 2004 dans le journal *La Razón*, intitulé : « Del Preste o pasante depende la fiesta »].

sorte choisis selon leur degré d'affinité avec les *pasantes*. Il n'est pas rare d'ailleurs que ces derniers s'engagent dans un *presterío* pour favoriser leur propre négoce ou que les fondateurs soient eux-mêmes les artisans de la *fraternidad*. Les cotisations dont les membres s'acquittent chaque année assurent de plus aux *pasantes*, lorsqu'elles sont en nombre suffisant, des marges bénéficiaires conséquentes. Ce commerce lucratif leur permet ainsi de couvrir et même faire fructifier les sommes engagées pour organiser la fête d'un(e) saint(e). De fait, loin d'être un investissement isolé résultant d'acteurs individuels, l'argent dépensé dans les pratiques votives est très largement canalisé de façon collective par les *fraternidades*. Ces pratiques commerciales agissent toutelois dans le cadre d'une « économie affective » où les liens d'affection (amitié, compérage, famille) se mêlent aux logiques marchandes.

À la faveur de cette « disposition sociale », propre à unir de façon opportune des groupes aussi divers que la parenté, le secteur professionnel et/ou les communautés migrantes, certaines *fraternidades* de Bolivie que nous nommerons *fraternidades-mères* (*casas matrices*) se sont développées à l'étranger. En une décennie, leur extension aux pays limitrophes de la Bolivie ainsi qu'aux États-Unis et en Europe a donné lieu à la création par les migrants de *filiales*. Outre la recherche d'une continuité spirituelle, leur inscription en tant que *filiales* leur garantit un service commercial de qualité, non négligeable au regard des distances qui les séparent des artisans boliviens. De ce constat se dégage alors une série de questions relatives à la formation de ces réseaux religieux, aux bénéficiaires de ces marchés, aux relations entre d'une part la santé économique des pays récepteurs et la place des migrants dans la structure du marché du travail et d'autre part, le volume des envois de fonds à destination de la Bolivie.

Au plan méthodologique, nous adoptons une ethnographie multisituée⁷ [Capone, 2010, p. 251] où seront analysées la genèse de ces organisations et la nature des relations qui unissent les *fraternidades-mères* de la *Entrada del Señor Jesús del Gran Poder*⁸ à leurs *filiales* des Amériques et d'Europe. Plus spécifiquement nous essaierons, à partir d'un cas concret, de dresser un panorama général de ce type de réseau. La compréhension des contextes migratoires et des capacités économiques de chaque *fraternidad* nous permettra de mieux comprendre l'évolution de ces organisations et la plus ou moins grande importance des revenus en circulation.

7. Les événements sur lesquels repose ce travail ont été étudiés lors de cinq terrains ethnographiques : novembre 2006 – juin 2007 (Bolivie), septembre 2007 – juin 2008 (Bolivie), octobre 2009 – septembre 2010 (Bolivie, Pérou), août – octobre 2011 (Brésil, Argentine), février 2013 (Barcelone, Espagne).

8. La *Entrada del Señor Jesús del Gran Poder*, du nom du quartier de La Paz qui l'a vu naître, se déroule entre fin mai et début juin, le samedi précédant la fête chrétienne de la Sainte Trinité. Elle consiste en un défilé de quelques 25 000 danseurs réunis en divers groupes folkloriques, dont des *fraternidades*. Elle est aujourd'hui considérée comme l'une des manifestations culturelles les plus importantes du pays et reconnue par l'État bolivien comme Patrimoine Culturel de Bolivie depuis 2002.

La formation d'un réseau religieux transnational

L'internationalisation des réseaux religieux catholiques boliviens résulte de la multiplication d'initiatives locales où des groupes de fidèles, animés par la volonté d'institutionnaliser des relations sociales préexistantes, créent des *fraternidades*. Le secteur professionnel auquel ils appartiennent est l'un des signes de ralliement, mais le plus souvent le village, la ville ou la région d'origine restent déterminants pour sanctionner les affinités électives. Comme l'indiquent Antoinette Molinié et Jacques Galinier, les identités collectives en Bolivie fonctionnent d'ordinaire comme des « patriotismes en miniature » [2006, p. 17] donnant lieu, dans les situations d'exode rural ou de migration, à la production de marqueurs identitaires discriminants. C'est ainsi que de nombreuses *fraternidades* de la fête du *Señor Jesús del Gran Poder* se forment dans les années 1970. Elles s'établissent dans le quartier du Gran Poder avec l'essor de secteurs commerciaux et en référence à l'origine municipale des migrants ruraux du département La Paz-Murillo, arrivés dans la capitale suite à la réforme agraire de 1953 [Maenhout, 2012]. À l'étranger, l'origine régionale est aussi le critère préférentiel que les migrants boliviens mettent en avant lorsqu'ils choisissent le nom de leur *fraternidad*. De fait, la ville ou le département d'origine des migrants peuvent être directement mentionnés, mais dans d'autres cas, la référence directe à telle ou telle figure mariale est à elle seule explicite⁹. L'enquête de terrain fait cependant apparaître une autre filiation dont se réclament plusieurs *fraternidades*.

Qu'ils participent de la fête de la collectivité bolivienne de São Paulo en honneur à la Vierge de Copacabana et d'Urkupiña (Brésil), de celle de *Charrúa* également en dévotion à la Vierge de Copacabana (Buenos Aires, Argentine), du *Carnaval del Sol* (Arica, Chili) ou encore de celui de Barcelone (Espagne), différents groupes portent le nom d'une *fraternidad* de Bolivie. Ils empruntent avant tout ceux des *fraternidades* de la *Festividad de la Virgen de Urkupiña* de Quillacollo, du *Carnaval de Oruro* ou de la *Entrada del Señor Jesús del Gran Poder* de La Paz, trois des plus grandes fêtes votives boliviennes. Adopter le nom de l'une d'entre elles fonctionne également comme un vecteur d'identité, lequel est orienté par l'origine régionale de la festivité à laquelle participe cette *fraternidad* en Bolivie. Toutefois, au-delà d'un simple clin d'œil ou plus généralement d'une forme de régionalisme, le choix du nom n'est pas neutre. En effet, dans les cas repérés lors de différents terrains de recherche, les institutions invoquées par les migrants font partie des *fraternidades* les plus prestigieuses de Bolivie. Nous retrouvons notamment plusieurs *fraternidades* de la *Entrada del Señor Jesús del Gran Poder* de La Paz¹⁰. Ce constat tient en partie à l'importance numérique des

9. À l'étranger, les Vierges de Copacabana et d'Urkupiña sont les deux principales figures mariales [Baby-Collin, Sassone, 2010]. Bien qu'elle soit la « patronne de la Bolivie » depuis 1925, la vierge de Copacabana est aussi celle de la ville de Copacabana située dans le département La Paz-Murillo. La vierge d'Urkupiña quant à elle, proclamée « patronne de l'intégration nationale » en 1998 est avant tout représentative du département de Cochabamba où elle est célébrée lors de la *Festividad de la Virgen de Urkupiña* de Quillacollo.

10. Comme les *fraternidades* Cultural Unión de Bordadores Fanáticos del Folklore en Gran Poder. La Nueva Elegancia del Gran Poder Morenos Achachis Verdaderos Intocables. La Única Amenaza Elegante

migrants *paceños*¹¹ installés à l'étranger et surtout à la danse à laquelle ils s'adonnent. En effet, toutes ces *fraternidades* exécutent une chorégraphie appelée *morenada*. Cette danse est non seulement la plus caractéristique de la *Entrada del Señor Jesús del Gran Poder*¹² et du département de La Paz-Murillo, mais symbolise également la réussite sociale et économique. De fait, les migrants boliviens ayant à cœur de maintenir leurs pratiques folkloriques et d'exhiber leur « réussite migratoire » exportent par la même occasion les significations attachées à cette danse. Le choix de l'institution de rattachement est alors un facteur de prestige et exerce chez les migrants une forte attirance. À l'heure actuelle et quel que soit le pays d'accueil, les *fraternidades* de *morenada* rassemblent le plus grand nombre d'individus. Le 6 août 2011, sur les 14 institutions présentes lors de la Fête de la collectivité bolivienne de São Paulo, les trois *fraternidades* de *morenada* comptabilisaient à elles seules environ 1 700 personnes, soit approximativement 50 % du nombre total des danseurs présents ce jour. À Buenos Aires, l'autorité des 15 *fraternidades* de *morenada* est telle que l'élection de la reine de *Charrúa* ne se fait que dans cette catégorie de danse.

Les rapprochements opérés par les autorités folkloriques des différents pays d'immigration, qu'il s'agisse des *pasantes* ou des fondateurs, ont en revanche bouleversé la perception collective de certaines *fraternidades* de Bolivie. Leur horizon a peu à peu dépassé le cadre local, parfois national pour s'ouvrir à l'international. L'examen des étendards des *fraternidades-mères* du *Gran Poder* de ces dernières années est à lui seul explicite puisque nous observons un glissement de l'imaginaire andin (soleil, motif archéologique tiwanakota, fleur de kantuta) vers une représentation mondialisée, figurée par un planisphère. Non satisfaites de voir leur réputation rayonner au-delà des frontières nationales, les *fraternidades-mères* ont dès lors cherché à se protéger légalement. Face à la multiplication de groupes détournant leur popularité à leur avantage, elles se sont progressivement fait reconnaître des autorités nationales puis internationales. Cela s'est traduit en Bolivie par l'acquisition dès les années 1990 d'une personnalité juridique et, à la fin des années 2000, par leur inscription auprès du SENAPI (Servicio Nacional de Protección Intelectual) ayant une portée internationale. Ce positionnement répond à deux préoccupations essentielles : se prémunir des divisions qui minent ce type d'organisation et éviter que d'autres ne se réclament indûment de leur nom ou ne l'utilisent de façon erronée, sans respecter les préceptes posés par elles. En contrepartie, ceux qui souhaitent porter le nom de l'une d'entre elles se doivent d'obtenir leur autorisation et surtout, d'endosser le statut de *filiales*. Ils obtiennent cependant des *fraternidades-mères*, lorsqu'elles en ont les capacités, un service commercial

en Gran Poder Rebelión Juvenil de Morenos Verdaderos Rebeldes Extraños del Pelo Largo. Unión Folklórica y Cultural de Achachis y Morenos « Señorial Illimani » en Gran Poder.

11. Habitants de la ville de La Paz et, plus généralement, du département du même nom.

12. La fête recense 18 *fraternidades* de *morenada* sur un total de 64 institutions, réparties en 17 danses. Bien qu'elle ne soit a priori choisie que par 28,6 % des groupes, la *morenada* cumule en valeur absolue 16 798 danseurs sur un total de 26 456, soit 63 % du nombre total de dévots (données recueillies lors des versions 2011 et 2012 de la *Entrada del Señor Jesús del Gran Poder* dans le cadre du *Programa Municipal de Promoción de Empleo (PMPE)*).

capable de leur fournir les marchandises nécessaires à la bonne représentation de la *fraternidad*¹³ à l'étranger.

Si les raisons administratives expliquent le recours à l'appellation *filiale*, elles ne définissent pas pour autant la nature des relations que les *fraternidades* ont tissées entre elles. Celle-ci tient davantage au caractère multilocalisé de la migration bolivienne qu'à une projection consciente de la part des *fraternidades-mères*. Dépendantes légalement et idéologiquement des *fraternidades-mères*, les *filiales* n'en restent pas moins au niveau local des institutions à part entière. Elles disposent pour la plupart d'une personnalité juridique dans les pays d'immigration – tel est le cas en Argentine de la *Morenada Verdaderos Fanáticos del Folklore en Buenos Aires* enregistrée à l'AFIP (Administración Federal de Ingresos Públicos) sous le CUIT : 30-71163914-0 – et tiennent un rôle moteur dans l'avènement des plus grandes fêtes votives boliviennes à l'étranger. Plus encore, nous constatons depuis peu l'intensification des relations entre les *filiales* d'une même *fraternidad*[®]. Elle se manifeste en premier lieu par des échanges réguliers sur les réseaux sociaux. Photos, invitations, annonces et commentaires circulent quotidiennement sur les différentes pages Facebook. En second lieu, des rapprochements physiques s'opèrent peu à peu entre les autorités des *filiales*. Les invitations, les voyages commerciaux et les retours au pays sont autant d'occasions pour ces acteurs de réaliser leur même appartenance à une *fraternidad*[®] et échanger sur leur situation commune de *filiales*. En 2011, une rencontre entre toutes les autorités des *filiales Fanáticos* s'est déroulée pour la première fois à La Paz. Elle a donné lieu à des échanges sur le statut juridique des *filiales* – les *Fanáticos* de La Paz disposent depuis 2010 de la reconnaissance du SENAPI –, sur les difficultés rencontrées pour le passage des marchandises aux frontières et avant tout à un moment de partage (*confraternizar*), si important pour renforcer les liens d'amitié entre les diverses entités. Au demeurant, il n'est pas rare que les *filiales* installées dans le même pays d'immigration ou en Bolivie s'invitent à tour de rôle lors de leurs fêtes respectives. En 2013 par exemple, des *Fanáticos* de Barcelone composées de fondateurs, *pasantes* et autres membres, se sont rendues en délégation chez leurs homologues de Valence pour participer au *Carnaval de Ruzafa*. L'un des fondateurs des *Fanáticos* de Barcelone, de retour à Santa Cruz de la Sierra (Bolivie) en 2013, a rejoint les *Fanáticos* de cette ville où il continue de jouir de son statut comme président honoraire. Les rapports qu'entretiennent les *fraternidades* participant du même ancrage répondent de fait à une logique diasporique. Bien qu'une *fraternidad*[®] soit une organisation hiérarchisée par la primauté que confère l'acte de fondation et le titre administratif de la *fraternidad-mère*, les dévots et les *filiales* qu'ils constituent forment une organisation « multipolaire » (installation dans plusieurs pays) aux « relations inter-polaires » (liens migratoires, informationnels, affectifs entre les différentes *filiales* à travers le monde et avec leur *fraternidad-mère* de Bolivie) [Ma Mung Kuang,

13. Nous décidons d'associer le sigle[®] (marque déposée) aux *fraternidades* dont l'enregistrement auprès du SENAPI leur confère un monopole d'exploitation de ce nom et, plus généralement, lorsque nous parlons de l'ensemble d'une organisation regroupant la *fraternidad-mère* et ses *fraternidades-filiales*.

2009, p. 237]. Ces caractéristiques impliquent chez les pratiquants des appartenances multiples articulant révérence à la *fraternidad-mère* et à travers elle à la Bolivie ou à l'une de ses régions, dévouement à la *filiale* qui au quotidien s'avère être prédominante dans leurs relations sociales et même sentiment d'appartenance à une organisation religieuse plus vaste (*fraternidad^B*) rassemblant des compatriotes (*paisanos*) sur plusieurs continents.

De l'exemple au modèle : la réussite économique des *Fanáticos del Folklore en Gran Poder*

Autour des années 2000, la création systématique de *fraternidades* témoigne de changements dans la direction et le volume des flux de la migration bolivienne. Selon les lieux étudiés, l'ancienneté du flux migratoire, son importance, sa dispersion ou au contraire sa concentration ainsi que l'insertion professionnelle des migrants déterminent le développement et la plus ou moins grande visibilité des pratiques religieuses boliviennes. Alors que le contexte d'exclusion de « l'immigration limitrophe » et les « effets des réformes économiques néolibérales que l'Argentine a mises en œuvre depuis le milieu des années 1970 » [Domenech, Bailly, 2010, p. 38] retardent l'avènement de la fête de *Charrúa* et freinent le développement des *fraternidades* dans les années 1990, la situation s'inverse à partir des années 2000. Marqué par une ouverture politique favorable aux migrants membres des pays du MERCOSUR, le programme *Patria Grande* applique dès 2006 une politique de régularisation massive des « migrants irréguliers » et célèbre l'apport économique, mais aussi culturel de l'immigration. Entre-temps, la crise argentine de 2001 accélère les flux migratoires en direction du Brésil, principalement à São Paulo [Souchaud, 2012], et surtout de l'Espagne. Les secteurs professionnels investis par les migrants – la confection au Brésil [Vidal, 2012], la construction et le service domestique en Espagne [Gadea, Benencia, Quaranta, 2009] – connaissent alors une forte croissance. En quelques années naît une multitude de *fraternidades*. À l'image de la répartition géographique des migrants dans ces deux pays, les *fraternidades* se concentrent dans la métropole de São Paulo au Brésil et se dispersent en Espagne dans les trois plus grands centres urbains : Madrid, Barcelone et Valence. Leur insertion dans l'espace public les différencie également. Si les *fraternidades* de Barcelone et Valence s'intègrent à des événements de la société d'accueil (*Carnaval de Ruzafa* à Valence, *Carnaval* de Barcelone), celles de Buenos Aires, Madrid ou São Paulo soutiennent des manifestations culturelles pros boliviennes (*Carnaval boliviano tentaciones* à Madrid).

Bien que d'autres *fraternidades*, à l'étranger, se réclament d'une autre de Bolivie, le rayonnement des *Fanáticos* à la fin des années 2000 est sans pareil. Au-delà même de l'organisation, qui ne compte pas moins de 6 filiales nationales et 11 filiales internationales¹⁴, réparties entre 6 pays et 2 continents, le réseau

14. Au niveau national, nous retrouvons les *Fanáticos* dans le quartier de Cota Cota situé dans la zone sud de la ville de La Paz, dans les quartiers de la 16 de Julio et de Villa Dolores à El Alto, à Cochabamba

Fanáticos fait figure d'exemple à plus d'un titre : par la qualité des relations entre ses différentes entités ; la recherche de solutions aux problèmes juridiques posés par son caractère international et notamment ceux liés au passage aux frontières des biens folkloriques ; et du fait de l'ampleur des transactions commerciales en son sein.

L'histoire des *Fanáticos* débute à la fin des années 1980 lorsqu'un groupe de parents et d'amis, organisé en bloque¹⁵ dans la *Fraternidad La Única Amenaza Elegante en Gran Poder Rebelión Juvenil de Morenos Verdaderos Rebeldes Extraños del Pelo Largo*, font scission. Ils fondent alors en 1992 une nouvelle fraternidad de morenada qu'ils nomment *Fraternidad Cultural Unión de Bordadores Señoriales Morenos y Achachis Fanáticos del Folklore en Gran Poder*. Le titre reprend le précédent nom du bloque *Fanáticos* auquel est ajouté *Unión de bordadores*¹⁶. Cette mention fait écho à l'atelier d'artisan-brodeur *Qhantati Internacional*, dirigée par la famille Mamani – composée de Francisco Mamani et son épouse Ines Paucara de Mamani et de leurs six enfants – qui réalise les costumes pour les danseurs. Leur travail consiste en un assemblage de différentes pièces cartonnées ou plastifiées formant une armature rigide sur laquelle sont brodés perles, strass et autres ornements à l'aide de fils dorés ou argentés. Différents personnages composent la morenada : Achachi, Superachachi, Moreno, Rey Moreno.

Très vite, la *fraternidad* devient alors l'une des plus prestigieuses *morenadas* de la *Entrada del Señor Jesús del Gran Poder* et le nom de *Qhantati Internacional* qui lui est associé, une référence incontournable du costume de danse. Parallèlement, d'autres *paceños*, affiliés de près ou de loin aux fondateurs des *Fanáticos* parmi lesquels figure la famille Mamani, décident au milieu des années 1990 de porter le nom de cette institution dans les autres manifestations votives de la zone métropolitaine de La Paz : à *Villa Dolores* et la *16 de Julio* à El Alto et à *Cota Cota* à la Zona Sur. Afin de s'assurer d'une représentation identique à leurs homologues du *Gran Poder*, ils recourent aux services de *Qhantati*. En tant que vitrine commerciale, la fête du *Gran Poder* donne aussi l'occasion à l'entreprise d'étendre ses activités dans les nombreuses fêtes votives du département de La Paz-Murillo et à l'échelle nationale. Face à cette prospérité commerciale et la cessation progressive d'activité du père, trois des enfants décident de reprendre l'entreprise familiale à la fin des années 1990 et multiplier la quantité de costumes disponibles à la location. D'une centaine d'exemplaires, le stock passe alors à plus de cinq cents pièces. L'objectif consiste d'une part à satisfaire l'ensemble des membres,

et à Santa Cruz de la Sierra. À l'étranger, les *Fanáticos* sont présents au Pérou dans les villes de Lima, Juliaca et Tacna ; au Chili, dans la ville d'Arica ; à Buenos Aires en Argentine, deux *fraternidades* se réclament des *Fanáticos* ; en Espagne, nous les retrouvons dans les villes de Barcelone, Madrid, Valence et Santa Cruz de Tenerife. Finalement, ils sont présents aux États-Unis, dans l'État de Virginie.

15. Sous-groupe constitutif d'une *fraternidad*.

16. Les noms des *fraternidades* de *morenada* se composent en général de la façon suivante : nom du secteur professionnel ou du lieu d'origine des membres accompagné de superlatifs (diamant, extraordinaire, spectaculaire, etc.) ou faisant appel à l'authenticité du groupe (original, unique, légitime, véritable, etc.) au sein d'une histoire festive conflictuelle.

toujours plus nombreux, de la *Fraternidad Fanáticos del Folklore en Gran Poder*, à pourvoir à la demande constante au niveau régional et, d'autre part, à répondre aux besoins nouveaux des *filiales* installées dans le pays et à l'étranger. Deux autres frères, quant à eux, décident d'ouvrir avec leurs épouses respectives des *pollereras*¹⁷ et d'entreprendre des voyages en Chine afin d'en importer les tissus nécessaires à la confection des *polleras* et *mantas*. De simples détaillants, ils vont alors devenir des grossistes capables de fournir à leurs nombreuses *filiales* les articles dont elles ont besoin (*parada* de *cholita* pour les femmes, costumes de fêtes et autres accessoires incontournables).

Les choix économiques effectués par ces entrepreneurs répondent à plusieurs impératifs que chaque *fraternidad* de *morenada* du *Gran Poder*, quelle que soit sa taille, respecte scrupuleusement. Au-delà de simples convenances, la survie ou la notoriété du groupe s'établit en fonction de sa bonne présentation. Or, le contexte concurrentiel dans lequel elles évoluent les oblige à exhiber les plus beaux vêtements et à engager les meilleures fanfares. Tout manquement à cette règle expose la *fraternidad* contrevenante à perdre son crédit et donc des membres, puis à disparaître. En outre, la participation d'une *fraternidad* à une grande fête votive s'accompagne d'une multitude de réjouissances réparties tout au long de l'année (*aniversario*, *recepción social*, *prácticas*, *ensayos*, *diana*)¹⁸. Cette période représentant un cycle annuel d'activités folkloriques se déroule selon un processus invariable. Elle commence par la nomination des *pasantes*, puis leur gestion jusqu'à la date anniversaire du saint(e) pour s'achever par la désignation de ceux qui leur succéderont. Lors des fêtes intermédiaires où les membres d'une *fraternidad* (*fraternos*), en habits civils, se doivent de donner au public une image unifiée et visuellement homogène, les *pasantes* vendent à chacun les tenues appropriées. À La Paz, ils distribuent ainsi à chaque femme le tissu nécessaire pour confectionner deux *polleras* et *mantas*, deux paires de chaussures, deux blouses et pour chaque homme, le tissu pour le complet, deux chemises et une cravate. En tenant compte que les *pasantes* majorent le prix de vente du tissu¹⁹, qu'une couturière a besoin d'environ 5 mètres d'étoffe pour la confection d'une *pollera* et de 3 mètres pour une *manta*, que la réalisation sur mesure d'un complet requiert de 3 à 4 mètres de tissu, du nombre de toilettes utiles, et du nombre moyen d'individus participant d'une *fraternidad* de *morenada* – autour de 600 hommes et femmes –, le caractère lucratif de ce commerce est dès lors sans ambiguïté. Les autorités municipales de La Paz estiment le mouvement financier annuel

17. La *pollerera* est un magasin s'occupant de la vente de tissus et de la confection de la *pollera* (jupe bouffante) et de la *manta* (chale) portées par une figure féminine appelée en Bolivie *cholita* ou *cholita*. La tenue complète est appelée *parada*.

18. Si la réalisation de la *recepción social* en janvier marque publiquement la première activité de l'année, l'anniversaire des *bloques* et de la *fraternidad* a très souvent réuni dès le printemps (octobre-novembre-décembre) les fidèles. Les *prácticas* et *ensayos* sont pour leur part l'occasion de répéter les différentes chorégraphies et parfaire l'organisation du groupe pendant les premiers mois d'automne (mars-avril-mai).

19. La marge bénéficiaire dégagée par les *pasantes* est de l'ordre de 200 % : le mètre de tissu acheté au grossiste 40 bolivianos est alors vendu aux *cholitas* 80 bolivianos ; celui destiné aux hommes et acheté 60 bolivianos leur est vendu 120 bolivianos.

entourant la fête du *Señor Jesús del Gran Poder* à plus de cinquante millions de dollars²⁰. Cette évaluation sous-estime pourtant les retombées économiques que la fête occasionne en limitant son impact à la seule ville de La Paz. L'internationalisation des *fraternidades* du *Gran Poder* nous invite à réviser ces chiffres et inclure à ce calcul les apports migratoires. De fait, le choix des migrants de privilégier une danse particulièrement onéreuse conditionne en retour l'importance des flux financiers avec la Bolivie.

Les apports migratoires aux secteurs du commerce textile et de la confection en Bolivie dépendent des distances et des moyens de transport utilisés. Si la proximité de la Bolivie favorise la circulation terrestre des hommes et des marchandises avec les pays voisins, la traversée de l'océan Atlantique ou des Amériques exige au contraire le recours au transport aérien. Cette contrainte économique joue en premier lieu sur les volumes échangés. À prix égal, autour de 300 euros, une *cholita* des *Fanáticos* de Barcelone reçoit une *pollera* et deux *mantas* quand celle des *Fanáticos* de Buenos Aires obtient deux *paradas*. En second lieu, elle conditionne la location ou l'achat des costumes de fête. Les migrants boliviens en Espagne et aux États-Unis achètent leurs costumes. L'acquisition limite d'une part le nombre de participants à une *fraternidad* étant donné le prix d'achat élevé et, d'autre part, exclut la possibilité pour l'artisan de louer à de multiples reprises ses costumes. Or, les modèles éternés pour la fête du *Gran Poder* sont utilisés dans les fêtes régionales, nationales et internationales. Par exemple, un costume de *moreno Qhantati* est loué chaque année 250 bolivianos pour le *Gran Poder* contre 250 dollars en Argentine. Au bout de trois ans, il est désassemblé et recyclé pour créer un nouveau modèle. On estime que l'entreprise *Qhantati Internacional* réalise chaque année un chiffre d'affaires de deux cent mille dollars (entretien avec un ex-président des *Fanáticos*, 2010).

Danser dans l'une des *morenadas* de São Paulo coûte approximativement 2 000 reals brésiliens pour un couple, soit environ 760 euros. Ce montant comprend la location du costume de fête, du masque et l'achat des accessoires (bavette, gants et bottes), d'une chemise ainsi que deux *paradas*. Il inclut également d'autres prestations de service. Que ce soit à São Paulo ou à Buenos Aires, à l'importation des vêtements s'ajoutent l'adhésion à la *fraternidad*, la location des locaux de fête et surtout l'embauche de fanfares qui, en contexte migratoire, viennent très souvent de Bolivie. Les services d'une *banda* reconnue du *Gran Poder* comprenant 60 musiciens se négocient à Buenos Aires et São Paulo autour de 10 000 dollars²¹, auxquels s'additionnent les frais de transport (en autobus) depuis La Paz, l'hébergement et le couvert pour une semaine. Il convient de souligner qu'à l'instar des tenues des danseurs, les *filiales* recourent, lorsqu'elles le peuvent, aux services des *bandas* associées aux *fraternidades-mères*. Plusieurs *bandas* effectuent ainsi

20. Dirección de Competitividad y Emprendimiento, Programa Municipal de Promoción de Empleo (PMPE), Oficialía Mayor de Promoción Económica del Gobierno Municipal de La Paz.

21. L'usage du dollar US est très fréquent en Bolivie. Beaucoup plus stable que la monnaie nationale, le boliviano, les contrats avec les artisans ou les fanfares en Bolivie se font très souvent dans cette devise. Lorsque les transactions ont lieu entre différents pays, l'utilisation du dollar est incontournable.

un circuit folklorique. Lorsque la *Entrada del Señor Jesús del Gran Poder* s'achève début juin, elles entament un voyage de près de trois semaines. Elles se rendent tout d'abord à Santa Cruz de la Sierra au sud du pays pour participer à la fête en honneur à la *Virgen del Carmen* (dernier week-end de juillet). De là, elles prennent la route de Corúmba, ville frontière avec le Brésil, pour aller à São Paulo jouer dans la fête de la collectivité bolivienne le 6 août. Enfin, elles rebroussement chemin pour se diriger vers Cochabamba où se déroule à la mi-août la *Festividad de la Virgen de Urkupiña* de Quillacollo. De même, les groupes musicaux, folkloriques ou non, engagés pour couvrir les moments forts du *presterío* coûtent en moyenne aux *pasantes*, à chaque représentation, une somme équivalente à celle d'une fanfare. À titre d'exemple, le volume annuel des transactions de la *fraternidad Morenada Verdaderos Fanáticos del Foklore en Buenos Aires* s'élève à cent mille dollars (entretien du 28 septembre 2011 avec Feliciano Apaza, président et fondateur de la *fraternidad*).

C'est ainsi qu'une microentreprise familiale, investie dans les activités d'une seule *fraternidad*, à un niveau local, a peu à peu intégré une filière commerciale internationale. Comme nous l'avons vu, cette ouverture a été rendue possible par le rapprochement opéré par d'autres groupes de dévots qui, en s'attachant le nom d'une *fraternidad*, se sont vus également offrir un partenaire commercial. Cependant, plusieurs questions restent en suspens : pourquoi ne pas travailler tout simplement avec d'autres artisans ? Pourquoi ne pas s'occuper directement, malgré les distances, de l'achat ou de la location des marchandises folkloriques ? Le statut de *filiale* est-il à lui seul suffisant pour exercer une contrainte commerciale ? En premier lieu, le choix des *filiales* s'exprime en termes émotionnels. Être attaché à son statut de *Fanáticos*, *Intocables* ou *Rebeldes* renvoie à cette conviction, un peu zélée, de porter un discours sur ce que sont et doivent être les pratiques dévotionnelles boliviennes. L'idée de recourir à la notion d'extension plutôt qu'à celle de reproduction pour expliquer la constante religieuse des migrants répond à cette préoccupation. Par leur affiliation, les migrants boliviens ne cherchent pas à reproduire telles quelles des pratiques religieuses et culturelles sinon à véhiculer un système de valeurs associé à une *fraternidad* implantée dans leur pays d'origine. Les demandes continues de reconnaissance institutionnelle, de documentation (statuts et règlements) ainsi que les visites à la maison mère en témoignent. De fait, louer ou acheter les costumes de l'artisan de la *fraternidad-mère* permet de s'assurer d'une esthétique singulière, partagée par toute la *fraternidad*⁵. Il en va de même des thèmes musicaux. La notoriété, voir la création d'une *banda*, est liée à celle d'une *fraternidad*. Les chansons interprétées font alors souvent l'éloge de celle-ci et, depuis peu, de ses *filiales*. En second lieu, les enjeux et les tensions qui accompagnent l'achat ou la location des articles folkloriques demandent une certaine confiance entre les partenaires. L'imprévisibilité des artisans, leur manque de rigueur ou les problèmes de douanes obligent très souvent les *pasantes* à déléguer à d'autres le suivi des contrats. La seule mention du passage de la frontière entre le Chili, d'où arrive le tissu importé de Chine, et la Bolivie suffit à comprendre les risques inhérents à ce type de commerce très souvent informel.

Quand une *filiale* s'adresse aux artisans avec lesquels travaille la *fraternidad-mère* – surtout lorsqu'ils en sont également les fondateurs – elle obtient par la même occasion la caution morale du groupe d'appartenance. De fait, les stratégies qui associent en Bolivie les individus dans la conduite d'affaires, notamment dans le commerce, doivent être saisies non seulement en tant que logiques marchandes, mais aussi abordées sous le prisme social. Loin d'être un marché déshumanisé, la pérennisation de certains secteurs d'activité ne peut s'entendre qu'à partir des multiples relations de parenté, qu'elles soient métaphoriques ou réelles, qui unissent les individus en un vaste réseau d'obligés. Par le biais des rencontres, les autorités d'une *fraternidad*⁸ développent de proche en proche des liens affectifs débouchant souvent sur la création de relations de compérage. Les festivités boliviennes à l'étranger sont d'ailleurs l'occasion pour les artisans, les fondateurs ou la direction de la maison mère de séjourner plusieurs jours au domicile des autorités des *filiales*, où ils sont reçus avec le plus grand soin. Nous insistons sur ce fait étant donné que « l'obligation de réciprocité et de respect mutuel qu'implique le lien de compérage équivaut, sinon plus, à celle du lien de parenté » [Maenhout, 2012 : p. 59].

Conclusion

Les pratiques dévotionnelles collectives boliviennes renouvellent les questionnements relatifs aux migrations internationales. De pratiques identitaires en transactions commerciales, les fêtes de migrants contribuent à la formation de réseaux spécifiques dans lesquels la relation duale pays d'origine/pays d'accueil n'a plus sa place. Elles lèvent par ailleurs le voile sur un type d'organisation dans lequel les logiques commerciales ne répondent pas seulement aux règles du marché, mais dissimulent, sous couvert de pratiques identitaires, les marchandises en biens culturels. L'élaboration d'une convention douanière boliviano-argentine en 2011 relative au transport des costumes de fête bolivien introduit une ambiguïté administrative. La défiscalisation accordée à l'importation des costumes de fête – soumise à une obligation de retour dans le pays d'origine après la réalisation de l'événement culturel – profite alors aux vêtements des *cholitas*. L'usage ambivalent de cette tenue (festif et quotidien) permet ainsi aux *pasantes* et aux artisans de tirer parti des accords douaniers tout en arguant du fait qu'il est impossible de retourner un vêtement qui au terme de la fête ne peut être réutilisé. De la sorte, les centaines de milliers de dollars d'articles folkloriques qui traversent chaque année la frontière entre l'Argentine et la Bolivie ne font l'objet, jusqu'à ce jour, d'aucune taxation de l'État argentin. Les réseaux de *fraternidades* canalisent en outre dans une même organisation les mouvements financiers de différents pays au Sud (Argentine, Brésil, Chili, Pérou et Bolivie) et entre pays du Nord et du Sud (États-Unis, Espagne et Bolivie). Les conséquences immédiates de ces transferts tiennent d'une part aux taux de change et à leurs fluctuations. Percevoir un salaire en euros, pesos argentins ou reals brésiliens instaure pour les migrants des contraintes inégales face aux artisans boliviens qui travaillent principalement avec

le dollar américain. Les problèmes actuels qu'ont les résidents d'Argentine à se procurer des dollars, parfois négociés au marché noir au double de leur valeur, témoignent de difficultés dans l'approvisionnement en devises. D'autre part, l'investissement que supportent les *pasantes* dépend également de la santé économique des pays de résidence. La crise argentine en 2001, puis celle de l'Espagne de nos jours, nuit à l'organisation des événements festifs. En effet, le fonctionnement d'une *fraternidad* étant régi en partie par un système de cotisation, le désengagement des membres en raison du chômage, de la précarité accrue ou des retours au pays, compromet la pérennité des groupes. En 2002, les 6 couples de *pasantes* de la *fraternidad Fanáticos 5 de Agosto Devotos de la Virgen de Copacabana* de Buenos Aires avaient à grand-peine financé la réalisation d'un gilet distinctif pour chaque *fraterno*. La *fraternidad* avait alors dansé au son de haut-parleurs, bien loin du faste des démonstrations actuelles. *A contrario*, l'ancienneté d'un flux migratoire étant déterminante pour l'insertion des migrants dans la structure du marché du travail, la présence ou non de la *morenada* en tant que témoignage d'une réussite économique, se révèle être un bon indicateur du niveau social et professionnel de la collectivité bolivienne.

Face à l'afflux aux frontières chaque année de centaines de musiciens, de tonnes de matériel, acheminés par voie terrestre ou aérienne, les autorités des pays limitrophes de la Bolivie prennent progressivement conscience d'un « problème » bolivien [Sayad, 2006]. Associée aux demandes répétées d'occupation des espaces publics, la visibilité des collectivités boliviennes dans ces différents pays se fait plus grande. Dans le contexte d'ouverture politique amorcée par le programme *Patria Grande*, l'obtention en 2011 puis sa consolidation en 2012 d'un accord avec le gouvernement argentin facilitant, pour la fête de *Charrúa*, le passage des hommes et des marchandises à la frontière Villazón-La Quiaca, en est une illustration. Porté au niveau politique par Victor Ramos – fondateur et premier président de l'Institut national contre la discrimination, la xénophobie et le racisme (INADI), vice-président de l'Institut national de révision historique Argentin et Latino-américain Manuel Dorrego et coordinateur du mouvement culturel *Patria Grande* « *Sin Fronteras* »²² – cet accord complète les réalisations obtenues lors du Bicentenaire de l'Indépendance de la Bolivie fêté en 2009 [Orosco, 2012]. Au défilé se déroulant dans le quartier de *Charrúa* s'était alors adjointe une autre manifestation dans le centre-ville le samedi suivant, depuis l'avenue principale *9 de julio* jusqu'à la *casa rosada* où réside la présidente de la République d'Argentine, Cristina Fernández de Kirchner. Cette *entrada*, aujourd'hui instituée le deuxième dimanche du mois d'octobre, offre l'opportunité à une centaine de milliers de Boliviens d'investir symboliquement pendant une journée le centre de la

22. La création en 2011 de l'Instituto Nacional de Revisionismo Histórico Argentino e Iberoamericano Manuel Dorrego (Secretaría de Cultura, Presidencia de la Nación) et le mouvement culturel *Patria Grande* « *Sin Fronteras* » ont en commun la volonté d'« étudier, rechercher et diffuser la vie et l'œuvre de personnalités et circonstances marquantes de notre histoire, qui n'ont pas reçu une reconnaissance suffisante dans un domaine institutionnel de caractère académique, conforme aux exigences rigoureuses du savoir scientifique » [Instituto Nacional, 2011]. Cette pensée s'inspire entre autres de l'ouvrage de Jorge Abelardo Ramos, père de Victor Ramos, intitulé *Historia de la Nación Latinoamericana*.

ville, espace parfois méconnu ou redouté [Cortes, 2001]. Finalement, l'invitation de Victor Ramos à participer en juin 2012 à la fête du *Gran Poder* de La Paz a été l'occasion d'organiser la première rencontre du mouvement *Patria Grande* « *Sin Fronteras* » en Bolivie [S.A. 2012b]. Soutenue par Fernando Valencia, président de l'Association des groupes folkloriques du *Gran Poder* (ACFGP), Juan Enrique Jurado, sénateur et membre du MAS et de représentants de l'État pluri-national de Bolivie, cette réunion nous donne à voir, en filigrane, les intrications entre une pratique culturelle hautement intégrationniste (le folklore bolivien) et un projet politique latino-américain.

L'internationalisation des *fraternidades* nous invite à questionner les liens entre migration, religion et économie. Les problématiques identitaires boliviennes nous apportent dès lors un éclairage nouveau sur les dimensions financières de la migration. Au-delà des seules remises, l'étude d'une niche commerciale spécifique révèle la diversité et l'orientation des fonds à destination de la Bolivie ainsi que la part des apports migratoires dans son développement. L'achat groupé réalisé par les *filiales* et financé par les cotisations des migrants permet de plus de renseigner un aspect supplémentaire des remises migratoires : la collectivisation des ressources financières à destination du pays d'origine. Par la suite, les hiérarchisations induites par la création de *fraternidades* donnent lieu à des reconfigurations sociales produisant de nouveaux acteurs (*pasantes*, fondateurs) dont les fonctions les situent tout autant, par leur ancrage local, à l'intérieur des collectivités migrantes que dans un espace transnational bolivien du fait de leur rôle économique, voire politique.

Bibliographie

- ALBÓ X., GREAVES T., SANDOVAL G. [1987], « La cara aymara de La Paz. 4. Nuevos lazos con el campo », La Paz, *Cuaderno de Investigación* CIPCA, n° 29, 195 p.
- ARGYRIADIS K., CAPONE S., DE LA TORRE R., MARY A. (dir.) [2012], « Religions transnationales des Suds. Afrique, Europe, Amériques », Academia, *Investigations d'anthropologie prospective*, n° 2, 270 p.
- AZRIA R., HERVIEU-LÉGER D. (dir.) [2010], *Dictionnaire des faits religieux*, Paris, PUF, 1340 p.
- BABY-COLLIN V., SASSONE S. [2010], « Mondialisation de la Virgen de Urkupiña? Religiosité, fêtes populaires et territoires urbains des migrants boliviens, de Buenos Aires à Madrid », in BAVA S., CAPONE S. (dir.), « Migrations et transformation des paysages religieux », *Autrepart*, n° 56, p. 111-132.
- BAVA S., CAPONE S. (dir.) [2010], « Religions transnationales et migrations : regards croisés sur un champ en mouvement », in BAVA S., CAPONE S. (dir.) « Migrations et transformation des paysages religieux », *Autrepart*, n° 56, p. 3-15.
- BOUTE V. [2003], « Une tradition disputée : enjeux identitaires dans une communauté des Andes boliviennes », *Journal de la société des américanistes*, n° 89, p. 125-148.

- CAPONE S. [2010], « Religions "en migration" : de l'étude des migrations internationales à l'approche transnationale », in BAVA S., CAPONE S. (dir.), « Migrations et transformation des paysages religieux », *Autrepart*, n° 56, p. 235-259.
- CONGRÉGATION POUR LE CULTE DIVIN ET LA DISCIPLINE DES SACREMENTS [2001], *Directoire sur la piété populaire et la liturgie. Principes et orientations*, Cité du Vatican, 288 p. : http://www.vatican.va/roman_curia/congregations/ccdds/documents/rc_con_ccdds_doc_20020513_vers-direttorio_fr.html (page consultée le 21 novembre 2013).
- CORTES G. [2001], « Les Boliviens à Buenos Aires : présence dans la ville. repères de la ville », *Revue européenne des migrations internationales*, vol. 17, n° 3, p. 119-146.
- DIRECCIÓN DE COMPETITIVIDAD Y EMPRENDIMIENTO [2012], *Programa Municipal de Promoción de Empleo (PMPE)*, Oficialía Mayor de Promoción Económica del Gobierno Municipal de La Paz : <http://www.bolpress.com/art.php?Cod=2012053107> (page consultée le 21 novembre 2013).
- DOMENECH E.E., BAILLY B. [2010], « La "nouvelle politique migratoire" en Argentine : les paradoxes du programme "Patria Grande" », *Problèmes d'Amérique Latine*, n° 75, p. 37-59.
- ELOIRE F., PENALVA-ICHER E., LAZEGA E. [2011], « "Application de l'analyse des réseaux complets à l'échelle interorganisationnelle". Apports et limites », *Terrains & travaux*, n° 19, p. 77-98.
- FLETY L. [2006], *Ethnographie d'une danse urbaine de Bolivie : les Sambos Caporales dans la Fiesta de Guadalupe (Sucre)*, Mémoire de maîtrise d'ethnologie, université Paris X-Nanterre, 135 p.
- GADEA E., BENENCIA R., QUARANTA G. [2009], « Bolivianos en Argentina y en España. De la migración tradicional a las nuevas rutas », *AREAS, Revista Internacional de Ciencias Sociales*, n° 28, p. 31-43.
- GALINIER J., MOLINIE A. [2006], *Les Néo-Indiens. Une religion du troisième millénaire*, Paris, Odile Jacob, 329 p.
- INSTITUTO NACIONAL DE REVISIONISMO HISTORICO ARGENTINO E IBEROAMERICANO MANUEL DORREGO [2011], Decreto 1880/2011, Boletín oficial de la república argentina, Buenos Aires, lunes 21 de noviembre de 2011, Año CXIX, Número 32.281 : <http://institutonacionalmanueldorrego.com/index.php/institucional/decreto> (page consultée le 27 juin 2014).
- LESTAGE F. [2008], *Les Indiens Mixtèques dans les Californies contemporaines. Migrations et identités collectives*, Paris, PUF, 164 p.
- LEVITT P. [2003], "'You Know, Abraham Was Really the First Immigrant' Religion and Transnational Migration", *International Migration Review*, vol. 37, n° 3, p. 847-887.
- LEVITT P., KHAGRAM S. (dir.) [2007], *The Transnational Studies Reader: Intersections and Innovations*, New York, Routledge, 575 p.
- MAENHOUT K. [2012], « De l'ethnicité en Bolivie ? Paradoxe d'une catégorie indigène, le folklorista », Paris, Presses de SciencesPo, *Critique internationale*, n° 57, p. 53-69.
- MA MUNG KUANG E [2009], « Diaspora et migrations chinoises », in JAFFRELOT C., LEQUESNE C. (dir.), *L'Enjeu mondial des migrations*, Paris, Presses de Sciences Po, p. 235-244.
- MARTIN P. [2010], « Piété et dévotion », in AZRIA R., HERVIEU-LÉGER D. (dir.), *Dictionnaire des faits religieux*, Paris, PUF, p. 912-918.
- OROZCO R. [2012], « Un latinoamericano no es extranjero en Argentina, es un compatriota más », *Nueva Bolivia* : http://www.nuevabolivia.com.ar/index.php?option=com_content&view=article&id=1728:un-latinoamericano-no-es-extranjero-en-argentina-es-un-compatriota-mas&catid=96:entrevistas&Itemid=410 (page consultée le 21 novembre 2013).

- S.A. [2012], « Patria Grande "Sin Fronteras" hizo su presentación en Bolivia », *Mundo Villa* : <http://www.mundovilla.com/index.php?iCategory=1&iArticle=667> (page consultée le 21 novembre 2013).
- S.A. [2004], « Del preste o pasante depende la fiesta », *La Razón* : <http://www.bolivia.com/noticias/autonoticias/DetalleNoticia20796.asp> (page consultée le 21 novembre 2013).
- SASSONE S. [2007], « Migración, religiosidad popular y cohesión social : bolivianos en el área metropolitana de Buenos Aires », in CARBALLO C.T. (dir.), *Diversidad cultural, creencias y espacios : referencias empíricas*, Universidad Nacional de Luján, Publicaciones del PROEG, n° 3, p. 57-108.
- SAYAD A. [2006], *L'Immigration ou les paradoxes de l'altérité. Les enfants illégitimes*, Paris, Liber – Raisons d'agir, 205 p.
- SOUCHAUD S. [2012], « L'importance des choix résidentiels des migrants internationaux dans l'organisation de l'industrie de la confection à São Paulo », *Revue européenne des migrations internationales*, vol. 28, n° 4, p. 89-107.
- VIDAL D. [2012], « Les migrants boliviens dans le secteur de la confection à São Paulo : les effets des cadres juridiques », *Revue européenne des migrations internationales*, vol. 28, n° 4, p. 109-126.

Note de lecture

La véritable histoire des superhéros (titre original *The Real Story of the Superheroes*)

Dulce PINZÓN (traduit par France Lane)
Marseille, Images en manœuvres
(non paginé, 48 p.)

Réformer l'immigration est une priorité pour Barack Obama qui vient d'entamer son second mandat présidentiel. Le parti républicain, ébranlé par le vote démocrate de la très puissante minorité latino-américaine, veut participer activement à cette réforme en vue des présidentielles de 2016. Une commission bipartite est donc au travail sur le plan-Obama qui pourrait ouvrir la voie de la citoyenneté à onze millions de sans-papiers.

À la poussée politique qui a rendu indispensable une conversation nationale sur l'immigration s'ajoutent des initiatives prises par des artistes tels que Dulce Pinzón qui révolutionnent le regard porté sur les migrants. Sa *Véritable histoire des Super Héros (The Real Story of the Superheroes)* est un album de vingt photos articulé autour d'une superbe trouvaille qui relève à la fois du visuel et du politique. En effet, avec ces portraits de travailleurs originaires du Mexique et d'Amérique du Sud costumés en Super Héros, l'artiste révèle, derrière la rhétorique xénophobe qui trop souvent la masque, l'exceptionnelle contribution de ces exclus aux « Deux Côtés », c'est-à-dire à l'économie d'au moins deux sociétés – celle de leur pays d'origine et celle du pays d'accueil, en l'occurrence les États-Unis.

Cette notion des « Deux Côtés » éclaire bien la vie et l'œuvre de Dulce Pinzón. Née au Mexique en 1974, Dulce Pinzón a fait des études en communications de masse à

l'Universidad de Las Americas de Puebla au Mexique, avant de se spécialiser en photographie à l'Université de Pennsylvanie et au Centre International de la Photo à New York. Les six séries principales de photos qu'elle a produites, parmi lesquelles *Loteria*, *Multiracial* and *People I like*, sont unies par le thème du défi lancé aux frontières – celles du statut légal ou social, de la race ou du genre. Lauréate de prix importants tels que le *Jovenes Creadores*, d'une bourse de la Fondation Ford et d'une première place au Symposium International de photographie de Mazatlán Abierto, elle jouit aujourd'hui d'une réputation internationale : ses photos, exposées au Mexique et aux États-Unis naturellement, ont aussi voyagé en Australie, en Argentine et en Europe. On la connaît en France grâce à la couverture qu'elle a réalisée pour Marie-Claire et sa participation au festival photo « Rencontres d'Arles ».

Passeuse de frontières, Pinzón pourrait représenter cette nouvelle « Conciencia de la mestiza » que Gloria Anzaldúa décrit dans son *Borderlands/La Frontera* [1987] comme « s'éloignant toujours d'une culture pour entrer dans une autre, parce qu' [elle est] dans toutes les cultures à la fois... » et de ce fait, toute pétrie d'inquiétudes [p. 77]. Mais alors que Anzaldúa se réclame du philosophe mexicain José Vasconcelos et de sa notion controversée de cinquième race, cette « raza cósmica », glorieuse résultante de toutes les autres, Pinzón semble plus proche du concept de « transculturation » du penseur cubain Fernando Ortiz qui met, lui, l'accent sur les capacités de réinvention des cultures – même après d'intenses traumatismes historiques – ainsi que sur les modalités individuelles de réconciliation, étapes majeures vers la réalisation de l'hybridité culturelle

qui garantirait la paix au niveau national ou planétaire.

Hymne au labeur de gens jusqu'alors invisibles, *The Real Story of the Superheroes* détourne la veine « Diego Rivera » par des allusions répétées et humoristiques précisément à leur transculturation, ainsi qu'à celle de leur nouvel environnement. New York. Pour Pinzón, il ne s'agit plus en effet de viser à l'authenticité, mais de mettre en valeur la condition immigrée et les malléables distinctions de classe qui la parcourent. Les professions représentées vont ainsi du laveur de vitres de gratte-ciel (*Spiderman*) à l'employée de laverie automatique (*Wonderwoman*) en passant par le gigolo (*Robin*) le délégué syndical (*Birdman*) et l'artiste elle-même à son laboratoire en *Invisible Woman* des *Fantastic Four* : à l'arrière-plan de certaines photos, on voit encore immigrés, latinos dans leur rôle de consommateurs. Le New York de Pinzón est un lieu où se déploie un « autre » héroïsme en marge de celui attribué par les médias depuis le 11 septembre 2011 quasi exclusivement aux premiers intervenants de la police et des pompiers. Les efforts surhumains fournis au quotidien par des sans-papiers tels que l'écailleur du marché aux poissons (*Aquaman*) ou la nounou d'une famille aisée (*Catwoman*) pour leur propre survie et celle de leurs proches sont à imaginer derrière le geste figé par la caméra (porter à la force du poignet une caisse de fruits ; attaquer la roche au marteau-piqueur ; desservir des tables, etc.) et le déguisement choisi. Le baroque du rapprochement entre un costume fantastique et une tâche banale, le fort contraste des couleurs (qui représentent celles des drapeaux américain et mexicain associés) et la tension des personnages pris entre pose, naturel et hyperbole sont quelques-unes des stratégies que Pinzón a mises au service de son projet. Car elle souhaite, sur le principe du *Castigat ridendo mores* cher à Molière, rééduquer par la satire notre regard pour qu'il puisse saisir ce nouvel épique urbain.

Autre lieu hautement stratégique : la légende qui précise pour chaque photo le nom véritable du modèle et la somme hebdomadaire ou mensuelle envoyée « au pays ». (Pour

avoir fait elle-même toutes sortes de petits métiers, enseigné l'anglais et servi en tant que déléguée syndicale, Pinzón a su gagner la confiance d'élèves et de collègues qui ont posé pour elle.) Ces sommes vont de 75 dollars (pour Alvaro Cruz alias *Flash*, membre d'un club de course à pied) à 500 dollars (pour Noe Reyes alias *Superman*, garçon de courses) par semaine. Ces contributions, colossales au regard de leurs revenus, sont en adéquation avec le rapport de la Banque mondiale, selon lequel le Mexique est la troisième nation récipiendaire de fonds envoyés par les émigrés (*remittances*) à hauteur de 24 milliards de dollars en 2011, soit trois fois le montant de l'aide publique au développement. Ces fonds représentent la deuxième source de revenus après le pétrole dans un pays où un tiers de la population vit au-dessous du seuil de pauvreté. Deux fois plus de femmes que d'hommes reçoivent cette assistance informelle, qui sert pour 78 % à couvrir les dépenses de première nécessité.

La genèse de *La véritable histoire des Super Héros* est à rechercher dans une des premières séries de photos de Pinzón, « *Viviendo en el Gabacho* » (2000), qui évoquait en noir et blanc l'intégration ambivalente des immigrants mexicains à New York. Ses prolongements, notamment l'image publicitaire qu'elle composa pour *Money Solutions* et une série de photos intitulée *Both Sides Now*, confirment que cet « autre héroïsme » consiste aussi/d'abord à honorer concrètement les liens de solidarité avec la communauté du pays d'origine, au prix des sacrifices que l'on imagine. Pinzón a en effet encore illustré d'un travailleur immigré habillé en Super Héros le panneau publicitaire de *Money Solutions*, une carte prépayée, non rattachée à un compte bancaire et qui faciliterait donc les transferts d'argent. Avec *Both Sides Now*, publié dans *Vice Magazine* de septembre 2008, Pinzón explore la manière dont les transferts de fonds affectent les familles de part et d'autre de la frontière : Mari, dont le fils travaille à New York, a pu installer l'eau courante dans sa maison et Dona Enerina, de Puebla également, a fait venir sa famille de treize personnes à Brooklyn.

Les notions de transculturalisme et de créolisation figurent au cœur même de *The Real Story of the Super Heroes* : les sans-papiers, sous-payés et sans couverture sociale mais contribuables volontaires et soutiens de famille à distance, jouent un rôle si essentiel dans l'économie américaine qu'une réforme de l'immigration est désormais souhaitée, à droite comme à gauche. Ils sont encore les

agents de transferts culturels majeurs, au niveau linguistique bien sûr, mais pas uniquement : Dulce Pinzón raconte d'ailleurs que c'est en voyant un costume de Superman au marché de Puebla qu'elle a conçu le projet des Super Héros.

Sylvie Kandé, enseignante à SUNY Old Westbury, New York

Résumés

Antoine PÉCOUD, **Les transferts de fonds vus par les organisations internationales : construction d'un enjeu et élaboration d'un agenda politique international**

L'intérêt des organisations internationales pour les rapports entre migrations et développement s'est accru substantiellement depuis une quinzaine d'années. De par leur volume et leurs effets dans les régions d'origine des migrants, les transferts de fonds sont une illustration particulièrement claire de la manière dont les migrants peuvent contribuer au développement. Ces transferts constituent donc un élément fondamental dans la manière dont certains acteurs internationaux construisent les réalités migratoires et élaborent leurs recommandations aux États. La Banque mondiale, notamment, a joué un rôle important dans la valorisation de ces transferts et dans l'accumulation de données empiriques à leur sujet. Cet article analyse les discours produits par les organisations internationales sur les transferts de fonds et montre que, malgré leur ton technocratique et apolitique, ces dernières développent une vision du monde qui s'inscrit dans un contexte politique et idéologique, et qui implique un ensemble de prescriptions normatives quant à la manière dont les États, le secteur privé et les migrants eux-mêmes doivent se comporter.

• Mots-clés : transferts de fonds – migration – développement – organisations internationales.

HUGO BRÉANT, **Migrations et flux monétaires : quand ceux qui restent financent celui qui part (Comores, Togo)**

La circulation de l'argent dans les migrations internationales est devenue un sujet central,

saisi à la fois par les organisations internationales, les acteurs associatifs et politiques nationaux des pays d'origine et d'accueil des migrants, les chercheurs en sciences sociales et les médias. Cet article cherche à montrer dans un premier temps comment la figure de l'immigré envoyant de l'argent à sa famille s'est progressivement imposée. Ce processus a abouti à l'omniprésence des flux monétaires partant de l'émigré au Nord jusqu'à sa famille au Sud et a rendu invisibles d'autres flux allant bien souvent à contre-courant. Dans un second temps, à partir d'une enquête de terrain comparative menée au Togo et aux Comores, l'article tente de démontrer que s'intéresser à l'argent reçu par les migrants depuis les pays du Sud peut permettre de percevoir l'hétérogénéité des pratiques et surtout des trajectoires migratoires. Le sens de circulation de l'argent peut être un révélateur des profils sociologiques des émigrés et de leurs familles.

• Mots-clés : migrations internationales – envois et transferts de fonds – organisations internationales – rôle social de l'émigré – catégories sociales – Comores – Togo.

Adèle SUTRE, **Des pièces d'or pour parcourir le monde. Les circulations transnationales de familles tsiganes au tournant du xx^e siècle**

Dès le milieu du xix^e siècle, des groupes tsiganes quittent l'Europe et se dirigent vers le continent américain, déployant, à partir de là, des réseaux transnationaux formant des aires de circulation dans les espaces atlantique et pacifique. Cette circulation de grande ampleur est rendue possible par la thésaurisation d'un capital financier sous forme de pièces d'or et

d'argent ainsi que de bijoux. Les inspecteurs des services d'immigration, alors qu'ils s'attendent à des migrants pauvres, sont confrontés à de riches familles qui jouent habilement de leurs pièces d'or, élaborant diverses modalités de présentation de soi en fonction des circonstances dans un jeu entre exhibition et dissimulation de leur richesse.

- Mots-clés : Tsiganes – Amérique du Nord – migration – circulation – transnational – or.

Julien DEBONNEVILLE. De la lutte contre la vulnérabilité aux transferts d'argent. La migration des travailleuses domestiques au prisme du dispositif migratoire philippin

Cette contribution a pour objectif d'étudier l'industrie migratoire aux Philippines et les pratiques de l'État philippin comme courtier de la migration. À partir de l'étude de la migration des travailleuses domestiques philippines, cet article tente de comprendre comment cette industrie fonctionne et les raisons de son succès. Plus précisément, nous examinerons les techniques et procédures de l'État philippin dans la formation, la régulation et la promotion de la migration des travailleuses domestiques. Nous montrerons que le devenir d'une travailleuse domestique est basé sur des normes d'adaptation, de docilité, et de servitude enseignées lors des formations obligatoires et que ces mêmes normes sont inextricablement liées aux enjeux des transferts d'argent. L'article met ainsi en évidence le rôle ambigu du gouvernement en tant que protecteur et courtier de la migration dans la formation de travailleuses domestiques.

- Mots-clés : travail domestique – industrie migratoire – transfert d'argent – Philippines.

Ève BANTMAN-MASUM. Enjeux de la mobilité des Canadiens et Américains au Mexique : stratégies économiques des migrants et réponse des États

Cet article, basé sur une étude empirique réalisée à Mérida (Mexique), analyse les stratégies économiques de migrants canadiens et étasuniens pour qui la mobilité est aussi

synonyme d'ascension sociale. Les transactions immobilières impliquant ces acheteurs et vendeurs étrangers s'ajoutent aux dépenses quotidiennes pour faire transiter des millions de dollars entre Nord et Sud. L'essor de ce type de migration – minoritaire, mais à fort impact économique – a d'ores et déjà conduit les États-Unis, le Canada, le Mexique, ou encore le Panama, à élaborer des dispositifs migratoires et fiscaux originaux, sans cesse perfectionnés, qui définissent les droits et statuts en fonction des apports individuels à l'économie locale. Ces régimes migratoires permettent aussi l'imposition de citoyens mobiles et encadrent l'accès aux services publics, tant dans les pays de départ que dans les pays d'accueil. Ils visent à réguler la circulation des biens et des personnes dans la région. Ils reflètent à la fois la mise en concurrence des États par ces migrants mobiles, et la volonté des gouvernements de l'Amérique du Nord de coordonner leurs efforts afin de limiter fuite des capitaux et fraude fiscale.

- Mots-clés : législation – mobilité – migration – investissement – optimisation fiscale – immobilier – Canada – États-Unis – Mexique – Panama.

Marie BOLTZ-LAEMMEL, Paola VILLAR. Les liens des migrants internes et internationaux à leur ménage d'origine : portraits croisés de familles étendues sénégalaises

Souvent étudiés sous l'angle des remises issues de la migration internationale, les transferts intrafamiliaux au Sénégal sont aussi à l'œuvre dans les mobilités internes. Une analyse fine de la relation entre les migrants, principaux contributeurs aux dépenses du ménage d'origine, et les destinataires de leurs transferts est cruciale pour comprendre la dynamique du partage de ressources et les normes sociales qui y sont jointes. À l'aide d'une enquête qualitative réalisée au Sénégal en décembre 2012, nous avons pu croiser les témoignages à la fois de migrants (internes ou internationaux) et de membres restés dans le ménage d'origine. Ceci nous permet de comparer les différentes trajectoires migratoires et socio-économiques d'individus ayant

des conditions familiales initiales comparables ainsi que les différentes attitudes face aux normes de redistribution selon la structure du réseau de transferts et la position dans ce réseau.

• **Mots-clés :** transferts – mobilité géographique – ménage d'origine – normes sociales.

David MAHUT, Les transferts financiers, un enjeu de reproduction sociale pour les enfants de la petite bourgeoisie bamakoïse installés à Paris

Cet article est tiré d'une enquête ethnographique menée entre 2007 et 2012 auprès de migrants bamakoïses et diplômés résidant à Paris. L'analyse porte sur les enjeux sociologiques des transferts financiers pour ces migrants issus de la petite bourgeoisie urbaine. Il apparaît notamment que les envois d'argent de la France vers le Mali ne sont pas sans rapport avec la notion de dette intergénérationnelle. Ils permettent de devenir un membre actif du collectif familial et d'acquiescer le statut d'adulte. De surcroît, la hauteur de la dette entre les générations ne se fixe pas au hasard, mais selon le milieu social d'origine des enquêtés. Ici, les transferts financiers visent à maintenir, voire améliorer, la condition socio-économique de leur famille à Bamako. Ils sont un enjeu de reproduction sociale.

• **Mots-clés :** origines sociales – petite bourgeoisie urbaine – dette intergénérationnelle – diplômés – migrations internationales – transferts financiers – reproduction sociale – déclassement – reclassement.

Juliette CLEUZIOU, Argent russe, cérémonies tadjikes : faire et défaire les liens

Depuis la fin de la guerre civile au Tadjikistan (1992-1997), on observe une augmentation concomitante des flux migratoires des hommes vers la Russie et des dépenses pour les mariages. Cet article s'interroge sur le rôle des remises de fonds dans la négociation (maintien, rupture) des liens de parenté et des logiques de distribution et de circulation de

biens à l'occasion des rituels des cycles de vie (mariages notamment), qui permettent à « ceux qui restent » de s'inscrire dans des réseaux de solidarité et d'entraide.

• **Mots-clés :** migration – remises de fonds – mariage – relations de genre – parenté – Tadjikistan – Russie.

Mélanie KUHN-LE BRAZ, Transferts de fonds internes, Sud-Sud et Nord-Sud : une analyse comparative

À l'aide d'enquêtes menées par la Banque mondiale en 2009 et 2010 dans divers pays africains, ce papier vise à dresser le profil des migrants, à identifier les facteurs influençant les transferts et à établir s'il existe des différences de profil et de comportement selon le type de migration entreprise (migration interne, entre pays en développement ou vers des pays développés). Les résultats montrent que les migrants internes présentent des caractéristiques qui les distinguent des migrants internationaux et que certains déterminants des transferts varient selon le type de migration entreprise. Ils suggèrent par ailleurs que les migrants, en particulier internes et Sud-Nord, transfèrent par altruisme.

• **Mots-clés :** transferts de fonds – migration interne – migration internationale.

Lucile GRUNTZ, Poules aux œufs d'or, petits patrons ou pigeons ? Usages et mésusages de l'argent des émigrés de retour du Golfe au Caire

L'émigration de retour des monarchies du Conseil de coopération du Golfe et l'argent envoyé au pays par les émigrés suscitent des attentes contradictoires au Caire. Pour leurs défenseurs, les émigrés et leurs économies doivent permettre d'amoindrir les coûts sociaux liés aux politiques libérales mises en œuvre depuis les années 1970 ; pour leurs pourfendeurs, ils sont des vecteurs de déréliction morale et politique. Afin de se distancier des discours politiquement situés sur les usages des économies des émigrés, l'article analyse comment les trajectoires individuelles

s'articulent aux configurations de pouvoir entre le Golfe et Le Caire. À travers les investissements urbains et les styles de vie de 45 ménages d'émigrés de retour rencontrés au Caire entre 2006 et 2011, j'analyse comment l'argent des émigrés participe à la production de la ville et à la réinvention des conflictualités sociales en son sein.

- Mots-clés : migrations de retour – anthropologie urbaine – conseil de coopération du Golfe – Le Caire – Égypte.

Nasser REBAÏ, Quand l'argent de la migration change la donne : développement agricole et dynamique foncière dans une localité de la province andine de l'Azuay (Équateur)

Dans la paroisse Octavio Cordero Palacios, située dans la province andine de l'Azuay en Équateur, l'argent de la migration a entraîné de profonds changements ces dernières années, comme en témoignent les investissements agricoles réalisés par plusieurs anciens migrants après leur retour dans la localité. Si ce phénomène a déjà été observé dans d'autres régions des Suds, l'expérience équatorienne se distingue toutefois par le fait que ces anciens migrants se présentent dorénavant comme les acteurs centraux des recompositions foncières locales, allant jusqu'à provoquer d'importants conflits. Au-delà de la seule dimension économique, l'argent de la migration n'engendrerait-il pas une nouvelle forme de pouvoir ?

- Mots-clés : migration – agriculture commerciale – dynamique foncière – développement – Andes – Équateur – Andes.

David LESSAULT, Des espaces parcourus aux lieux investis. Enquête auprès des Sénégalais installés en Europe

« L'argent de la migration » est souvent perçu au Sénégal comme une manne financière à mobiliser pour le développement du pays. Au-delà du comportement en termes de transferts de biens et d'argent adressés aux familles restées sur place, la construction du

« patrimoine » (foncier, immobilier ou commercial) des migrants internationaux obéit à des logiques encore mal connues. Cet article propose d'apporter un éclairage sur les pratiques d'investissement économique réalisés par les ressortissants sénégalais. Il privilégie une approche spatiale, celle des lieux investis en rapport avec les espaces parcourus. La géographie obtenue, résultat de l'histoire collective d'une cohorte de Sénégalais enquêtés en Europe, interpelle la pertinence du débat qui porte sur les liens entre la migration internationale et le développement des « localités d'origine », en axant la discussion sur la diversité des logiques de patrimonialisation de migrants sénégalais.

- Mots-clés : parcours géographiques – biographies – lieux – pratiques d'investissement – circulation internationale – Sénégal.

Aurélien VARREL, L'émergence d'un marché transnational de l'immobilier indien

L'Inde est depuis près d'une décennie le pays recevant le plus important volume de remises au monde. Dans cet article nous questionnons les relations entre ce fait et le boom immobilier que connaît le pays. On examinera d'abord la manière dont le jeune secteur immobilier indien cherche à capter le potentiel financier considérable des migrants, puis réciproquement la manière dont cela génère de nouvelles pratiques, fait apparaître de nouveaux acteurs et modifie le fonctionnement de ce secteur. L'hypothèse examinée porte sur la formation d'un marché transnational de l'immobilier indien.

- Mots-clés : immobilier – remises – NTIC – marché – pratiques transnationales – Bangalore – Chennai – Inde.

Annabelle SUEMONT, La microassurance des familles transnationales : une fausse bonne idée

Au Mexique et en Amérique Latine, les migrants et leurs familles constituent depuis quelques années une niche de marché attractive pour les institutions microfinancières qui n'arrivent toutefois pas à associer remises

et microcrédits productifs. L'introduction récente d'une micro-assurance leur étant spécifiquement destinée marque une nouvelle tentative qui, bien qu'accompagnée d'un changement de paradigme substituant le mot vulnérabilité à l'expression « migration et développement », semble aussi infructueuse que les précédentes. Cette microassurance qui prévoit le rapatriement du corps du migrant décédé ainsi qu'une indemnisation apparentée à une remise mensuelle, pourtant sophistiquée et peu coûteuse, ne se vend pas. Il apparaît qu'elle ne parvient pas à répondre aux nécessités financières de ce public multisitué et aux ressources limitées. Pour lui, les remises, loin de constituer ce revenu supplémentaire fantasmé, s'intègrent à une gestion sophistiquée des risques.

• Mots-clés : migration – remises – familles transnationales – micro-assurance – micro-crédit – pratiques financières – zones rurales – Mexique.

Kévin MAENHOUT, L'émergence d'un réseau commercial religieux transnational : la dévotion catholique au prisme de la migration bolivienne

Si les implications financières des migrations boliviennes intéressent depuis peu les

chercheurs en sciences sociales, leurs travaux n'ont que très rarement porté sur celles que suscitent les réseaux religieux transnationaux. Or, certaines fêtes patronales boliviennes pèsent aujourd'hui de façon indéniable dans l'argent des migrations en alimentant une niche commerciale dont tirent profit les artisans et musiciens Boliviens, tout en permettant aux migrants d'étendre leurs pratiques socioculturelles à l'étranger. Loin d'être un investissement isolé de la part d'acteurs individuels, l'argent dépensé dans les pratiques votives est très largement canalisé de façon collective dans des associations appelées *fraternidades*. En une décennie, leur extension aux pays limitrophes de la Bolivie ainsi qu'aux États-Unis et en Europe a donné lieu à la création par les migrants de *filiales*. L'article se propose d'évaluer, à partir de données ethnographiques (Argentine, Brésil, Espagne), les revenus qui circulent dans ces réseaux et leur incidence sur le développement économique du pays d'origine ainsi que sur la reconnaissance des migrants par les autorités politiques.

• Mots-clés : identité – Vierge de Copacabana – Vierge d'Urkupiña – *Gran Poder* – dévotion – religion – catholicisme – migrants – transnational – Bolivie.

Abstracts

Antoine PÉCOUD, **Remittances through the eye of international organisations: an international political agenda in the making**

Over the past fifteen years, the interest of international organisations in the impact of migration on development has increased substantially. The volume and effects of remittances on receiving areas clearly show how migrants can contribute to development. Therefore, remittances are central for international actors to define the reality of migration and develop policy recommendations. The World Bank, in particular, has stressed the value of remittances and collected empirical data. This article analyses the discourse produced by international organisations on remittances and shows that, despite their technocratic and depoliticised tone, they develop politically and ideologically marked worldviews that normatively define how the states, the private actors, and the migrants themselves should behave.

• **Keywords:** remittances – migration – development – international organisations.

Hugo BRÉANT, **Migration and Remittances: when those who stay finance the one who leaves (Comoros, Togo)**

Circulation of money in international migrations became a central subject, handled at the same time by international organizations, national associative and political actors from the origin and host countries, researchers in social sciences and the media. Firstly, this article tries to explain how the figure of the immigrant sending money to his family

gradually became standard. This process led to the omnipresence of cash flows sent by the emigrant in the North to his family in the South and made invisible other financial flows, in particular in the opposite direction. In a second step, the article, based on a comparative investigation led in Togo and Comoros, attempts to show that focusing on the money received by migrants from the South can emphasize the heterogeneity in migrants' practices and trajectories. The direction of flows can reveal the sociological profiles of the emigrants and their family.

• **Keywords:** international migration – remittances – international organizations – social role of the emigrant – social categories – Comoros – Togo.

Adèle SUTRE, **Gold coins to wander over the world. Transnational circulations of gypsy families at the turn of the XXth century**

From the mid-nineteenth century, gypsy groups leave Europe heading towards America, and build transnational networks across Atlantic and Pacific area. The financial capacity of this community in the form of gold and silver coins and jewelry allows such a wide circulation. While immigration inspectors expect poor migrants, they find wealthy families who cleverly use their gold coins. These Gypsies develop various ways of self presentation, depending on the circumstances, exhibiting and hiding their wealth.

• **Keywords:** Gypsies – North America – migration – circulation – transnational – gold

Julien DEBONNEVILLE, **The Philippine Migration Industry and International Transfer of Domestic Workers**

This contribution considers the Filipino migration industry and the implications of the labour-brokering practices of the Philippine state. Through the study of Filipina domestic workers migration, the article tries to understand how this “industry” works and the reasons for its success. Specifically, it examines the state’s techniques and procedures in training, regulating and promoting domestic workers’ migration. It shows there are norms to become a “good” domestic worker, based on ability to adapt, docility, and servitude. These norms taught during the governmental training sessions migrant women must attend, are inextricably linked to remittances. This article highlights the ambiguous role of the government, as a protector and “migration broker”, in training domestic workers.

• **Keywords:** domestic workers – Labour brokerage – Remittances – Philippines.

Ève BANTMAN-MASUM, **The Geographic and Upward Mobility of U.S. and Canadian Citizens in Mexico: Migrants Economic Strategies and Government responses**

This article based on an ethnographic study explores the economic strategies of U.S. and Canadian migrants to Mérida (Mexico), for whom geographical mobility also means social mobility. Real estate deals involving foreign buyers and sellers add up to everyday expenses, resulting in the transfer of millions of US dollars from North to South America. The development of this type of migration – minor but economically important – has already prompted the governments of Mexico, the United States, Canada – and even Panama – to introduce new, increasingly sophisticated regulations defining the rights and status of migrants depending on their contribution to the local economy. These regulations also allow taxing mobile citizens and determine access to public services in the countries of origin as well as in the host countries. They aim at regulating the circulation of goods and

services in the region and reflect both the competition between the states resulting from these mobility patterns and the willingness of the governments of North America to cooperate to limit capital flight and tax evasion.

• **Keywords:** legislation – mobility – migration – investment – tax evasion – real estate – Canada – Mexico – Panama – United-States.

Marie BOLTZ-LAEMMEL, Paola VILLAR, **The Link of Internal and International Migrants to their Households of origin: Cross-Analysis of Extended Families in Senegal**

Often studied in terms of remittances from international migration, intra-family transfers in Senegal may also stem from internal mobility. A detailed analysis of the relationship between the migrants, main contributors to the expenditures of their household of origin, and the recipients of their remittances is crucial to understand the dynamics of resource sharing and the social norms attached to these transfers. Using a qualitative survey conducted in Senegal in December 2012 allowed us comparing the statements of both types of migrants (domestic or international) and of members of their households who stayed back. This enabled us to contrast the different migration and socioeconomic patterns of individuals with comparable initial family conditions, as well as the different attitudes towards redistribution depending on the structure of the transfer network and on their position in the network.

• **Keywords:** transfers, geographic mobility, household of origin, social norms.

David MAHUT, **Financial transfers, an issue of social reproduction for children of the Bamako *petite bourgeoisie* settled in Paris**

This article draws on the results of an ethnographic research conducted between 2007 and 2012 among Bamako migrants and students living in Paris. The analysis focuses on the sociological effects of financial transfers on the interviewees belonging to the urban *petite bourgeoisie*. Results show there is a link

between money transfers from France to Mali and the notion of “intergenerational debt”. Transfers allow the migrant to become an active member of the family group and an adult. Also, the debt level is not determined at random, but varies according to the original social background of the interviewees. Financial transfers aim to maintain or even improve the socioeconomic situation of the family in Bamako. They are a stake of social reproduction.

• **Keywords:** social origins – urban *petite bourgeoisie* – intergenerational debt – university degrees – international migration – financial transfers – social reproduction – downgrading – social rehabilitation.

Juliette CLEUZIOU, Russian money, Tajik Ceremonies: Make and Break Connections

Since the end of the Civil war in Tajikistan (1992-1997), one can observe the simultaneous increase of migratory flows of men going to Russia and of marriage expenditures. This article questions the role of remittances in negotiating (maintaining, breaking) kinship relations and logics of distribution and circulation of goods during rituals such as marriages, which enable “those who stay behind” to take part in solidarity and mutual help networks.

• **Keywords:** migration – remittances – wedding – gender relations – kinship – Tajikistan – Russia.

Mélanie KUHN-LE BRAZ, Internal, South-South and North-South Remittances: A comparative analysis

Based on World Bank surveys, conducted in 2009 and 2010 in several African countries, this paper aims to document the profile of migrants, to identify factors that influence remittances, and to establish if there are differences in profile or remittance behaviour according to migration types (internal migration, migration between developing countries or migration to developed countries). Results show that the characteristics of internal

migrants differ from those of international migrants and that some of the determinants of remittances vary depending on the type of migration. Furthermore, results suggest that altruism can explain remittances, in particular for internal migrants and migrants from developing countries.

• **Keywords:** remittances – internal migration – international migration.

Lucile GRUNTZ, Golden-egg geese, small businessmen or mugs? Use and misuse of Gulf emigrants’ money in Cairo

Return migration from the Gulf Cooperation Council monarchies and remittances give rise to contradictory expectations in Cairo. For their defenders, emigrants and their savings help to ease the social costs linked to the liberal policies gradually implemented from the 1970s. In the eyes of critics, emigrants convey moral and political decay. To distance itself from politically biased discourses on the use of migrant’s savings, the article analyses how individual trajectories coil up within intricate configurations of power between the Gulf and Cairo. Based on ethnographic results gathered in Cairo between 2006 and 2011, the urban investments and lifestyles of forty-five households are scrutinized, in order to analyse how the money of migrants participates in the evolution of the city, and in reinventing social conflicts in the city.

• **Keywords:** return migration – urban anthropology – Gulf Cooperation Council – Cairo – Egypt.

Nasser REBAÏ, When Migration Money Changes the Deal: Agricultural Development and Land Dynamics in a Locality of the Andean Province of Azuay (Ecuador)

In the past few years, migration money has led to important changes in the parish of Octavio Cordero Palacios, in the Andean province of Azuay, Ecuador, as several migrants invested in farming after returning to their place of origin. While this has been observed elsewhere in developing countries, the

Ecuadorian experience is different because former migrants are now the central actors of local land restructuring and sometimes create important conflicts. This raises the question of whether migration money creates new forms of power, beyond economic power.

• Keywords: migration – commercial farming – conflicts – development – Andes – Ecuador.

David LESSAULT. **From traveled to invested places. A Survey of Senegalese settled in Europe**

The Senegalese government often sees “Migration money” as a financial resource they can channel toward the development needs of the country. Beyond remittances to the family members left behind, international migrants’ strategies to build a patrimony (land, housing or commercial) remains poorly documented. This article highlights the economic investment practices of Senegalese migrants. It favours a spatial approach linking the places where migrants invest with the places where they travel. The geography of these investments, resulting from the collective history of a cohort of Senegalese interviewed in Europe, questions the relevance of the debate on the link between international migration and the development of the “localities of origin”, and discusses the diversity of patrimonialization logics among Senegalese migrants.

• Keywords: Geographic trajectory – biography – place – investment practices – international mobility – Senegal.

Aurélie VARREL. **The emergence of a transnational market for Indian real estate**

India has been the first receiver of remittances in the world for almost a decade. This article questions the relation between this fact and the real-estate boom in India. It first examines the different strategies developed by the recently emerged real estate industry to capture the huge financial potential of migrants. It then analyses how this entails new practices and actors, and affects the way the industry

works. We examine here the theory that a transnational market for Indian real estate is emerging.

• Keywords: real estate – remittances – NICT – market – transnational practices – Bangalore – Chennai – India.

Annabelle SULLMONT. **Migration linked micro-insurance: a false good idea**

Migrants and their families in Mexico and Latin America are an attractive niche market for microfinance institutions who find it difficult, however, to associate remittances and microcredit for productive investment. The recently introduced micro-insurance scheme specifically targeting them has failed, like other schemes before, despite shifting the paradigm by substituting “vulnerability” for “migration and development”. This sophisticated and inexpensive scheme offering repatriation of the deceased migrant’s body and monthly compensation does not sell. It apparently fails to meet the financial needs of this multilocalized financially constrained population for whom remittances are not a fantasy extra income but part of a sophisticated risk management strategy.

• Keywords: migration – remittances – transnational families – microinsurance – microcredit – financial practices – rural areas – Mexico.

Kévin MAENHOUT. **The emergence of a transnational commercial network: Catholic devotion with a focus on Bolivian migration**

The financial effects of Bolivian migration have recently attracted the attention of social scientists. However, few studies have focused on the financial effects of transnational religious networks. Yet, some Bolivian patron saint celebrations now weigh a lot in terms of migration money due to the commercial niches they feed, which benefit Bolivian artisans and musicians and enable migrants to expand their sociocultural practices abroad. Far from being an isolated investment by individual actors, the money spent in votive

practices is largely canalized in a collective way through associations called *fraternidades*. In the last decade, their expansion to Bolivia's neighbouring countries, to the United States and to Europe has led the migrants to create *filiale*. Using ethnographic data (Argentina, Brazil, Spain), this article aims to evaluate the income circulating

through those networks and its impact on the economic development of the country of origin as well as on the political recognition of migrants by political authorities.

• **Keywords:** identity – Copacabana Virgin – Urkupiña Virgin – *Gran Poder* – devotion – religion – catholicism – migrants – transnational – Bolivia.



CONDITIONS DE PUBLICATION

Vous pouvez à tout moment de l'année proposer soit un appel à contribution pour un numéro thématique (trois numéros par an), soit un article pour nos numéros « Varia » (un numéro par an).

Les manuscrits sont publiés en français et éventuellement en anglais. Toutefois, le Comité de rédaction accepte les manuscrits rédigés en espagnol et portugais, à charge pour l'auteur, quand le manuscrit est retenu pour publication, d'en assurer la traduction soit en français. Les manuscrits sont soumis à l'appréciation de deux référés anonymes. Les propositions de corrections sont transmises à l'auteur par le Comité de rédaction.

Recommandations générales

Les manuscrits doivent être adressés par mail à autrepart@ird.fr ou par courrier à l'adresse de la rédaction. Ils doivent impérativement comporter : le nom de l'auteur ; une adresse précise pour la correspondance ; la discipline ; l'institution de rattachement et un numéro de téléphone.

Présentation des manuscrits

Le titre est suivi des noms, prénoms, qualités, affiliations et adresses professionnelles du ou des auteurs. Les articles ne doivent pas excéder 50 000 signes (caractères + espaces) incluant : l'espace des figures (en moyenne 1 500 signes), les notes de bas de page, la bibliographie, un résumé (1 000 signes maximum), et des mots clés (10 maximum) en français et en anglais.

Le nombre maximum de notes infrapaginales est de 20.

Illustrations

Les figures (cartes, graphiques et tableaux) sont présentées en noir et blanc, elles sont numérotées en continu et, dans la mesure du possible, elles sont présentées sous forme de fichiers informatiques (préciser le logiciel utilisé) si possible dans les formats Excel (tableaux), Illustrator (graphiques schémas, etc.), Photoshop (photographies, résolution à 300 dpi), à défaut dans les formats de fichier : tiff, eps. De manière générale, il est demandé que les figures soient fournies achevées et sous leur forme finale dès le premier envoi du manuscrit. Par ailleurs il ne faut pas oublier de faire figurer sur les cartes ou croquis géographiques : l'orientation géographique (Nord-Sud), l'échelle géographique, le titre de la carte, la légende éventuelle et la provenance des données de base (source).

Bibliographie

Les appels bibliographiques apparaissent dans le texte entre crochets avec le nom de l'auteur en minuscules, l'année de parution et, dans le cas d'une citation, la page concernée. Exemple [Vidal, 1996, p. 72].

Ne pas inscrire les références bibliographiques en notes infrapaginales mais les regrouper en fin de manuscrit selon un classement alphabétique par noms d'auteurs en respectant la présentation suivante :

Muller S. [2009], « Les plantes à tubercules au Vanuatu », *Autrepart*, n° 50, p. 167-186.

Loriaux M. [2002], « Vieillir au Nord et au Sud : convergences ou divergences ? », in Gendreau F., Tabutin D. (dir.), *Jeunesses, vieillesse, démographies et sociétés*, Academia-Bruylant/L'Harmattan, p. 25-42.

Savignac F. [1996], *La Crise dans les ports*, Paris, La Documentation française, 200 p.

Walter J. [1978], « Le parc de M. Zola », *L'Œil*, n° 272, mars, p. 18-25.

Telisk L. H. [2006], « The Forgotten Drug War », *Council on foreign relations*, 6 avril 2006 : http://www.cfr.org/publication10373/#Online_Library_The_Forgotten (page consultée le 21 août).

ABONNEMENTS ET VENTE :

Les abonnements sont annuels et commencent au premier numéro de l'année en cours

TARIFS ABONNEMENT 2014 :

FRANCE 91 € (institutions) – 60 € (particuliers) – 55 € (étudiants)

ÉTRANGER 101 € (institutions) – 71 € (particuliers)

ABONNEMENTS ET VENTE AU NUMÉRO EN LIGNE :

Presses de Sciences Po
117, boulevard Saint-Germain
75006 Paris

<http://www.pressesdesciencespo.fr>

E-mail : info.presses@sciencespo.fr

Diffusion / distribution CDE/SODIS

COMMANDE D'ANCIENS NUMÉROS :

IRD - Diffusion
32 avenue Henri Varagnat
93143 Bondy cedex
diffusion@ird.fr

autrepart

Revue de sciences sociales au Sud

L'argent des migrations est abordé ici en prenant en compte l'universalité du phénomène migratoire. Au-delà des débats usuels et à contre-pied des approches dominantes, ce volume s'attache à restituer l'émergence et le développement de la thématique de l'argent des migrations avant de se pencher sur des flux monétaires « non standards », sur de nouveaux circuits et sur des créneaux inédits de circulation de fonds. Les articles décryptent également la manière dont les transferts induisent de nouvelles dynamiques qui contribuent à recomposer les rapports entre les individus et les groupes au sein de sociétés soumises à des transformations rapides et profondes.

Innovant et couvrant quatre continents, de l'Amérique à l'Asie en passant par l'Afrique et l'Europe, ce numéro d'*Autrepart* mobilise différentes disciplines de sciences sociales pour renouveler les études sur l'argent des migrations.

SOMMAIRE

Éditeurs scientifiques : Isabelle Chort, Hamidou Dia

• Isabelle Chort, Hamidou Dia

L'argent des migrations : les finances individuelles sous l'objectif de sciences sociales

• Antoine Péroud

Les transferts de fonds vus par les organisations internationales : construction d'un enjeu et élaboration d'un agenda politique international

• Hugo Bréant

Migrations et flux monétaires : quand ceux qui restent financent celui qui part

• Adèle Sutre

Des pièces d'or pour parcourir le monde. Les circulations transnationales de familles tsiganes au tournant du XX^e siècle

• Julien Debonneville

De la lutte contre la vulnérabilité aux transferts d'argent. La migration des travailleuses domestiques au prisme du dispositif migratoire philippin

• Ève Bantman-Masum

Enjeux de la mobilité des Canadiens et Américains au Mexique : stratégies économiques des migrants et réponse des États

• Marie Boltz-Laemmel, Paola Villar

Les liens des migrants internes et internationaux à leur ménage d'origine : portraits croisés de familles étendues sénégalaises

• David Mahut

Les transferts financiers, un enjeu de reproduction sociale pour les enfants de la petite bourgeoisie bamakoise installés à Paris

• Juliette Cleuziou

Argent russe, cérémonies tadjikes : faire et défaire les liens

• Mélanie Kuhn-Le Braz

Transferts de fonds internes, Sud-Sud et Nord-Sud : une analyse comparative

• Lucile Gruntz

Poules aux œufs d'or, petits patrons ou pigeons ? Usages et mésusages de l'argent des émigrés de retour du Golfe au Caire

• Nasser Rebai

Quand l'argent de la migration change la donne : développement agricole et dynamique foncière dans une localité de la province andine de l'Azuay (Équateur)

• David Lessault

Des espaces parcourus aux lieux investis. Enquête auprès des Sénégalais installés en Europe

• Aurélie Varrel

L'émergence d'un marché transnational de l'immobilier indien

• Anabelle Sulmont

La microassurance des familles transnationales : une fausse bonne idée

• Kévin Maenhout

L'émergence d'un réseau commercial religieux transnational : la dévotion catholique au prisme de la migration bolivienne

PRESSES DE SCIENCES PO

117, Boulevard Saint-Germain - 75006 PARIS

tél. : +33 (0)1 45 49 83 64

fax : +33 (0)1 45 49 83 34

Abonnements et vente au numéro :

<http://www.pressesdesciencespo.fr>

CDE / SODIS

32€

ISBN 978-2-7246-3310-8

SODIS 945 502.7

Retrouvez la revue sur <http://www.cairn.info>

 Sciences Po.
Les Presses

 IRD
Éditions



CAIRN.INFO
chercher, repérer, avancer

