

## Une réponse au Fujichoc : les invitations payantes à Lima<sup>1</sup>

Jean-Marc GASTELLU\*

*avec la collaboration d'étudiants du département d'économie  
de l'Université nationale agraire La Molina de Lima*

« La richesse avait, à cette époque, de nombreux avantages, et, bien sûr, beaucoup de désavantages, mais la plupart des gens la convoitaient comme la possibilité la plus vraisemblable d'être éternel. »

G. García Marquez, *L'amour aux temps du choléra*.

La stupeur frappa le pays. Le nouveau président du Pérou, élu le 10 juin 1990, s'était engagé, pendant la campagne électorale, à ne prendre aucune mesure qui soit préjudiciable aux plus défavorisés s'il triomphait. Son adversaire, M. Vargas Llosa, et la coalition qui le soutenait, le Fredemo, avaient, au contraire, prédit qu'un redressement était inévitable en raison de l'héritage laissé par les gouvernements d'A. García. Ils en avaient dessiné les grandes lignes. Cette différence avait pesé lourd dans la victoire d'A. Fujimori. Dans son discours d'investiture, le 28 juillet, il avait longuement évoqué un programme de lutte contre la corruption. Or, le 8 août, sans aucune préparation de l'opinion, il annonça un plan économique d'une particulière dureté. Après avoir qualifié son élection de « raz-de-marée » (*tsunami*), la presse donna le nom de « Fujichoc » à ce plan.

À la fin de la même année, je lançai une enquête sur les conséquences de ces mesures. Alors que les programmes d'ajustement se situent d'emblée dans une perspective macro-économique, il s'agissait plutôt d'une « approche par le bas », de se pencher sur les comportements des habitants. Cette enquête s'inscrivait dans un projet plus général d'une

\* Économiste, Orstom, Laboratoire d'études agraires, BP 5045, 34032 Montpellier cedex 1.

<sup>1</sup> Une version en espagnol de cet article a été publiée sous le titre : « Una respuesta al Fujishock : las invitaciones con pago en Lima », dans le *Bulletin de l'Institut français d'études andines*, 1994, 23 (2) : 297-315.

« économie de la vie quotidienne », qui visait les défenses, résistances, réinterprétations des politiques économiques, mais saisies au sein des groupes domestiques. En fait, il paraît difficile à la fois de rendre compte de l'hétérogénéité des situations, de s'éloigner des schémas explicatifs de la micro-économie et de fournir des résultats en des termes intelligibles pour des instances de décision. La vertu du témoignage est la seule dimension qui subsiste de cette ambition.

Dans le même temps, j'étais chargé d'un enseignement sur les méthodes d'enquête en milieu rural auprès des étudiants en économie de la fin du premier cycle à l'Université nationale agraire La Molina, à Lima. Il était paradoxal de raisonner sur les méthodes sans emmener les étudiants sur le terrain, lequel nous était interdit pour des raisons de sécurité. Je résolus de leur confier des biographies de familles à relever dans la capitale et ses environs. Chaque étudiant devait rencontrer cinq familles dont les monographies s'inscrivaient dans l'enquête générale. Il n'était pas question de représentativité statistique, mais de la compréhension de processus. Le résultat fut surprenant car ces étudiants s'enthousiasmèrent pour cette première expérience. Je tiens à leur rendre hommage et tenterai une synthèse de leurs mémoires (annexe 1).

Cette synthèse n'est guère facile car, si chacun disposait d'un canevas précis, les uns et les autres ont donné libre cours à leurs capacités d'improvisation dans le choix des quartiers et des familles, dans la conduite des entretiens. À cette diversité, s'ajoutent les difficultés propres au traitement de biographies, toujours passionnantes à recueillir, toujours incomparables dès qu'il s'agit de les rapprocher. Certains étudiants établissent un diagnostic économique au moment du Fujichoc, tant en milieu rural périphérique qu'en milieu urbain, alors que d'autres se penchent sur les ajustements opérés au sein des groupes domestiques. Parmi ces solutions, l'une avait retenu mon attention. J'avais été impressionné par la floraison d'« invitations payantes » à Lima, souvent sollicité d'y participer par mes amis. Elles méritent l'examen car elles étaient ignorées de la littérature scientifique à cette époque. Elles méritent aussi un rapprochement avec d'autres initiatives, comme les « marmites communes ». Si les invitations payantes révèlent que la solidarité de voisinage l'emporte sur la parenté en situation de crise, la seconde institution montre l'émergence d'une cellule d'organisation plus étroite que le groupe domestique. Il est vrai que ces deux solutions ne sont pas mises en œuvre par les mêmes catégories économiques.

Dans un premier temps, à un échelon macro-économique, les antécédents et le contenu du Fujichoc seront analysés. Puis, un diagnostic sur quelques familles et leurs comportements face à la nouvelle politique économique sera porté à un échelon micro-social. Enfin, l'attention se concentrera sur les invitations payantes comme l'une des réponses face à une crise extrême.

## CRISE EXTRÊME ET FUJICHOC

Un bilan de la crise dans laquelle se trouvait le Pérou en 1990 permet de comprendre les grandes lignes du plan de stabilisation lancé au mois d'août.

### Une crise extrême

Les auteurs sont partagés sur les origines de la crise au Pérou. Pour les uns, tous les maux viennent de la Réforme agraire du général Velasco, en 1969, qui a désorganisé les plantations de coton et de canne à sucre sur la côte et les grands domaines d'élevage en altitude. Ce fut l'effondrement de l'agriculture d'exportation. Ces accusations regroupent les nostalgiques de l'ancien temps des *haciendas*. D'autres observent que la crise est le résultat de l'évolution des termes de l'échange des produits exportés par le Pérou. Leur chute a déséquilibré la balance des paiements et, par là, touché l'ensemble du système économique (UGARTECHE, 1991). Le démembrement et la vente de nombreux grands domaines avant la Réforme agraire plaident dans ce sens, car ils avaient sans doute perdu de leur intérêt économique. Enfin, on peut souligner un accroissement de la dette à long terme entre 1970 et 1985 (SALAMA et VALIER, 1990 : 19). Quelles que soient les opinions, la crise qui touche le Pérou entre 1987 et 1990 est ancienne, comme en témoigne une longue liste de plans (*paquetazos*) qui ont été adoptés depuis 1975.

Tous les auteurs s'accordent sur la double rupture qui se produit sous la présidence d'A. García, avec une expérience hétérodoxe. La première fracture se produit à l'encontre des organismes financiers internationaux, lors du discours d'investiture de juillet 1985, quand le nouvel élu annonça que le Pérou, désormais, ne rembourserait sa dette extérieure qu'à concurrence de 10 % du total de ses exportations. Ce fut l'arrêt immédiat des financements internationaux et le début de l'asphyxie de l'appareil économique. Une deuxième cassure est survenue avec l'annonce de l'étatisation du secteur bancaire, en juillet 1987, qui a provoqué une émotion hors de proportion avec le projet<sup>2</sup>. Le président s'est ainsi aliéné les milieux d'affaires et les entrepreneurs, qui ont expatrié leurs capitaux, sans compter une perte de confiance dans l'opinion publique. C'est à la fin de la même année que commence la spirale de l'hyperinflation et de la récession. L'émission monétaire a servi de palliatif au défaut de ressources.

<sup>2</sup> 80 % du secteur bancaire était déjà nationalisé au Pérou.

De 1987 à 1990, le Pérou a été pris dans un processus de stagflation (ROBLES, 1989). L'accélération progressive de l'inflation est claire (tabl. I). Pour la décennie de 1980 à 1989, le taux d'inflation a été de 10 680 000 % (SALAMA et VALIER, 1990 : 13).

TABLEAU I  
Taux moyen d'inflation annuel

Année	Taux d'inflation (%)
1987	85,85
1988	666,88
1989	3 398,60
1990	7 481,70

Source : GÓMEZ GALARZA, 1994<sup>3</sup>.

La récession se traduit par une chute du produit intérieur brut de 1988 à 1990 (tabl. II).

TABLEAU II  
Taux moyen de croissance annuel du produit intérieur brut

Année	Taux de croissance du PIB (%)
1987	8,46
1988	- 8,35
1989	- 11,66
1990	- 5,07

Source : GÓMEZ GALARZA, 1994.

En août 1989, les rémunérations avaient perdu 28,7 % par rapport à décembre 1988 et 53 % par rapport à juillet 1985. La pression fiscale n'était plus que de 6,1 % du produit intérieur brut (CIDEP, 1989).

<sup>3</sup> Les annexes statistiques de cette étude résultent de la compilation et de l'homogénéisation de plusieurs sources de données. Elles portent sur la période comprise entre 1950 et 1990. Pour l'inflation et la récession, les sources utilisées sont les annuaires de la Banque centrale de réserve du Pérou et « Le Pérou en chiffres » (Lima, Cuanto, 1990 et 1991).

Hyperinflation et récession s'alimentaient réciproquement (ROBLES, 1989), ce qui conduisit à un taux de chômage sans précédent. La monnaie nationale se dévaluait tous les jours par rapport au dollar américain<sup>4</sup>, vendu dans la rue, et l'on assistait à un très fort développement des secteurs informels dans les villes.

Ce désastre économique se conjugait à une autre crise, à la fois sociale et politique. L'État était impuissant et désorganisé face au terrorisme, à la culture et au trafic de la coca, à la répression militaire, à la gangrène de l'administration, à une insécurité générale. Au jour le jour, Lima était privée d'eau et d'électricité, davantage dans les banlieues pauvres que dans les quartiers résidentiels. L'entretien des voies de communication était peu à peu abandonné. Cette situation a été résumée en deux mots : « chaos borné » (DOLLFUS, 1988). Plus prosaïque, l'homme de la rue répétait sans cesse : « pire que jamais ! » (*¡ peor que jamás !*).

## Le Fujichoc

Un plan de stabilisation devenait urgent. Le Fujichoc du 8 août 1990 était un retour à une économie orthodoxe car le but n'était plus la relance de l'emploi, mais la contraction de la demande. Sur le plan extérieur, il se voulait la preuve de la volonté de réinsertion du Pérou dans les circuits internationaux, ce qui explique une dureté qui dépasse les programmes habituels d'ajustement. Sur le plan interne, il montrait que le pays était repris en main, ce qu'attendait une grande partie de l'opinion publique.

Ce plan se composait de trois volets. L'aspect le plus marquant a été une forte compression de la demande, traduite par une brutale hausse des prix à la consommation : le prix de l'essence a été multiplié par trente, ceux des transports, du sucre et du lait condensé par dix, ceux du pain et du riz par trois. Cette restriction de la demande s'inscrivait, il faut le rappeler, dans une longue série d'atteintes au niveau de vie. Elle était complétée par une restructuration du système des prix. Les salaires ont été augmentés, mais sans rapport avec le relèvement des prix à la consommation. Les multiples taux de change officiels, qui différaient selon les secteurs d'activité, ont été unifiés et la monnaie nationale flottait pour retrouver la valeur du marché. Une taxe temporaire de 10 % sur les exportations devait aider à renflouer la trésorerie tandis que les subventions aux importations de produits alimentaires

<sup>4</sup> Fin septembre 1987, 1 dollar = 33 intis ; fin septembre 1991, 1 dollar = 1 000 000 intis. En fait, à cette époque, l'inti avait été remplacé par l'« inti million » : les sommes ont été du jour au lendemain divisées par un million. Puis, l'inti million est devenu le « nuevo sol », d'un montant égal.

étaient supprimées. Enfin, les impôts sur la consommation étaient ramenés de 18 à 14 %, et les exemptions annulées. Le troisième volet était une mesure d'accompagnement. Un « programme d'urgence sociale » (PES) devait aider les familles les plus démunies à traverser cette période difficile grâce à une aide publique aux cantines des écoles, aux réfectoires communautaires (*comedores populares*), aux associations de protection des mères et des enfants (*clubes de madres, vaso de leche*). Ce programme ne fut que très tardivement mis en application car il n'y avait que de faibles recettes fiscales.

Cet « ajustement avec choc » allait au-delà des recommandations des organismes financiers internationaux, qui n'en demandaient pas tant<sup>5</sup>. Il y eut des émeutes de la faim, les premiers jours, en particulier dans le district de San Martín de Porras<sup>6</sup>. Elles laissèrent vite place à la résignation : rien de comparable à ce qui se passait, dans le même temps, en Argentine, au Brésil, au Venezuela.

Dans l'immédiat, ce plan arrêta net l'hyperinflation, tandis qu'il maintenait, à moins qu'il ne l'aggravât, la récession. À moyen terme, on doit lui reconnaître une efficacité certaine. Un retour au Pérou, en octobre 1993, m'a permis de noter une amélioration dans la vie quotidienne des habitants et un soutien populaire au président. Mais, sur le moment, les familles ont été livrées à elles-mêmes face au Fujichoc.

## DES FAMILLES DANS LA TOURMENTE

Les mémoires des étudiants de l'Université nationale agraire La Molina de Lima établissent un diagnostic économique des groupes domestiques au moment du Fujichoc et cernent leurs comportements face à ce plan. Ces observations à l'échelon micro-social sont d'un grand foisonnement et soulignent la diversité des situations puisqu'elles ne sont pas fondées sur la régularité des grands nombres.

### Une économie familiale

L'unité d'observation a été le groupe domestique et non l'individu, car il n'a pas paru nécessaire de remettre en question la démarche pratiquée en milieu rural. Le diagnostic porte donc sur des groupes domestiques à la campagne et en milieu urbain.

<sup>5</sup> Les plans Baker de 1985 et Brady de 1988 recommandaient un « ajustement avec croissance ».

<sup>6</sup> Les journaux du pays ont évoqué trois décès.

## En milieu rural

La localité retenue a été Caqui, qui relève de la coopérative d'usagers (CAU) Villa Hermosa, dans la vallée du rio Chillón, au nord de Lima. Cette zone est caractéristique d'une agriculture à la périphérie d'une grande métropole<sup>7</sup>. La coopérative actuelle a pris la place, en 1987, d'une coopérative de production fondée en 1973, peu après la Réforme agraire. En fait, des changements dans la tenure foncière s'étaient produits dès la décennie de 1940. La superficie totale est de 530 ha, dont 415 ha ont été répartis entre les usagers (*parceleros*) et 115 ha sont restés sous contrôle collectif (CANCHUCAJA *et al.*, 1990). L'enquête a porté sur dix-neuf groupes domestiques, en grande partie nucléaires<sup>8</sup>. Les chefs de famille sont des migrants ou des descendants de migrants, venus s'employer à l'ancienne *hacienda*. En majorité, ils sont originaires des Andes centrales.

L'agriculture est l'activité principale et les systèmes de culture sont diversifiés. On y trouve de l'arboriculture<sup>9</sup>, pratiquée par des familles aisées qui visent la rentabilité économique, des cultures de la côte<sup>10</sup> par des producteurs qui ont moins l'esprit d'entreprise, ou une association de ces deux types. Le gros élevage ne s'observe que chez les agriculteurs les plus dynamiques.

Chaque cultivateur possède en propre ses outils, mais il reçoit l'appui du matériel de la coopérative. La force de travail est constituée, pour l'essentiel, de la main-d'œuvre familiale. Ainsi, des travaux collectifs sont organisés avec l'aide des enfants qui vivent à Lima. Quelques opérations urgentes comme les semis, les désherbages, les récoltes obligent à faire appel à des journaliers. Deux groupes domestiques emploient des ouvriers permanents, à qui l'on prête une maison.

La proximité de Lima induit une diversité des occupations. Une famille détient deux micro-bus et une camionnette, et se livre au transport. Des femmes gèrent des boutiques. Ceux qui ont fait des études s'occupent de l'administration de la coopérative. Certains louent des maisons. De proches parents ou des enfants sont établis dans la capitale, où ils sont employés, salariés, étudiants. D'autres ont émigré à l'étranger, à la recherche d'un emploi. On retrouve beaucoup de caractères décrits pour la zone côtière de la vallée du Cañete (ERÉSUE et AUZEMÉRY, 1986 ; ALCANTARA et DIEZ MATAALLANA, 1989).

<sup>7</sup> La presse s'est émue de la disparition des terres cultivables dans cette zone, sous la pression de la spéculation immobilière (*La Republica*, 5 juillet 1993).

<sup>8</sup> Selon la typologie de LASLETT (1972). On y trouve aussi des groupes domestiques étendus, voire multiples.

<sup>9</sup> Arboriculture : oranges, mandarines, pommes, abricots, raisin...

<sup>10</sup> Cultures de la côte : coton, maïs, haricots, pois, fèves...

Le fait saillant est une forte stratification des groupes domestiques, qui apparaît avec le choix d'un système de culture, qui se confirme avec l'emploi d'une main-d'œuvre permanente. Nous ne sommes pas dans une situation d'économie paysanne, mais en présence d'une agriculture à base familiale, largement diversifiée, où l'on retrouve des individus sans terre mais possesseurs d'un tracteur qu'ils louent à façon, tels qu'ils ont été décrits pour la vallée du Montaro (MAYER, 1981).

## Dans la capitale

En ville, cette diversité est au moins aussi grande, selon les districts : au nord et au centre (GARAY RODRIGUEZ, 1991), à l'est (HINOSTROZA CANO, 1991), à l'ouest et au sud de Lima (ALVARADO FLORES, 1991). L'origine des chefs de famille est variée, mais ils sont issus, en majorité, des départements andins. On remarque une prédominance de familles étendues, voire multiples, car il y a surpopulation de la capitale par rapport aux capacités d'hébergement (*tugurización*). Une idée reçue de plus est battue en brèche : les groupes domestiques ne sont pas plus nucléaires à la ville qu'à la campagne.

Les activités sont diverses. Elles s'étendent d'une occupation formelle, avec possession d'un atelier et embauche d'ouvriers, jusqu'aux multiples facettes des secteurs informels, comme la vente ambulante de nourriture ou le change de dollars dans la rue. La rentabilité de ces activités est extrêmement variable, surtout en période de récession. Dans les catégories défavorisées, on est à la recherche des « petits boulots » (*cachuelos*). Les gains, mesurés en salaires minimaux par mois, sont en baisse sur longue période.

La main-d'œuvre est domestique, surtout dans les secteurs informels. Un atelier oblige à l'embauche de membres étrangers. Cependant, ces relations de travail peuvent aussi s'établir au sein de réseaux familiaux qui dépassent le cadre étroit du noyau domestique. On le voit, là encore, la palette des situations est vaste.

Les trajectoires varient selon l'initiative individuelle, l'appui ou non de l'épouse et des enfants, des accidents de parcours qui frappent inégalement les uns et les autres : maladie, décès, incendie d'un atelier ou d'une maison... Les biographies recueillies illustrent cette diversité. Un fils de paysan est devenu maître ébéniste ; il est secondé par une femme et des enfants qui vendent des chocolats dans la rue. Une autre femme est passée de la vente de gélatines à celle de glace pilée (*raspadilla*), qu'elle a dû abandonner avec l'épidémie de choléra. Un couple de vendeurs ambulants de fraises se trouve, après plusieurs reconversions, détenteur de deux camionnettes ; ils achètent les fruits directement au champ. Un ancien étudiant en langues s'est transformé en changeur informel de dollars. Un chauffeur et son frère cadet se consacrent, doré-



navant, à la confection d'articles pour égayer les fêtes d'enfants. Un chef de famille âgé a résidé tour à tour dans sa communauté d'origine et à Lima, au gré des événements familiaux.

Cette diversité transparait dans les quartiers de résidence, qui reflètent, les uns par rapport aux autres, une stratification économique. Elle explique l'hétérogénéité des solutions face au Fujichoc.

## L'ajustement des familles

Les enquêtes des étudiants n'ont pas porté sur le comportement des groupes domestiques face au Fujichoc en milieu rural, mais nous avons quelques échos de ce qui s'est passé dans la région de Cusco. Le retrait de l'État a eu un impact très fort. L'activité agropastorale s'en est trouvée diminuée au profit d'une diversification des occupations : commerce clandestin, colonisation de la forêt. Les relations entre les communautés d'origine et leurs migrants dans les principales villes ont été faibles. Les stratégies adoptées par les familles ne diffèrent guère de celles qu'on observe dans les secteurs informels en milieu urbain (MESCLIER, 1993).

À Lima, les travaux des étudiants ont été conduits dans plusieurs zones, ce qui permet une comparaison. Un mémoire (CHUMPITAZ TRILLO, 1990) nous présente les réactions d'employés et de membres des professions libérales alors que d'autres exposent à la fois les solutions des catégories moyennes et défavorisées (DELGADO, 1990 ; VALDIVIEZO, 1990 ; MELGAREJO, 1990). Un dernier étudiant a pu mener son enquête grâce à l'entremise d'une organisation non gouvernementale qui œuvrait dans un quartier déshérité (GRANDE GRANDE, 1990).

Les réponses des groupes domestiques au Fujichoc dépendent de l'origine des chefs de famille, de leur zone d'habitation, du type d'activité. Un Liménien de naissance n'agira pas comme un immigré récent. Les attitudes ne seront pas les mêmes dans les quartiers des catégories moyennes et dans ceux de catégories à très faible revenu. Enfin, ceux qui ont un emploi n'ont pas les mêmes plans à moyen terme que les agents des secteurs informels.

Cependant, l'extrême diversité des solutions se ramène à deux comportements majeurs. Les catégories moyennes se sont adaptées au plan de stabilisation grâce à une très forte ponction sur leur épargne alors que les catégories défavorisées ont procédé à une réduction drastique de leur consommation. Ces comportements ne sont pas exclusifs, et souvent plusieurs solutions ont été simultanément mises en œuvre.

Pour les catégories moyennes, le plan de stabilisation a eu pour conséquence une très forte réduction de l'épargne, avec retraits dans les banques et vente de dollars dans la rue. On a procédé, aussi, à une

réduction des dépenses domestiques, surtout des dépenses alimentaires. L'utilisation de l'eau, de l'électricité, du téléphone a été contrôlée de près, du moins quand ces services étaient assurés. Les projets d'études des enfants ont été revus à la baisse. Cependant, dans l'ensemble, les relations au sein du groupe domestique n'ont guère été modifiées. Ces catégories ont accepté ce plan car elles y avaient été préparées pendant la campagne électorale par le Fredemo, qui les visait en particulier.

Pour les catégories moins bien nanties, on évoque une très forte réduction de la consommation. Dans de nombreuses familles, les trois repas quotidiens n'étaient plus assurés. Les épouses et les enfants ont redoublé d'activité. Le nombre d'enfants au travail a augmenté d'un tiers à cette période (DEJO SOTO, 1991). C'est l'époque du plein développement des secteurs informels et des « petits boulots », avec une concurrence accrue entre tous les agents. La hausse du coût des transports a conduit de nombreux habitants à se déplacer à pied. Dans certains cas, des associations religieuses ont porté secours aux plus démunis, comme la confrérie des Saints ou celle du Seigneur des Miracles à Santiago de Surco. D'autres fois, des ONG ont permis aux habitants des zones pauvres de survivre. Ainsi, à Pamplona Alto, dans le district de San Juan de Miraflores, un atelier de tissage de chandails, installé par l'organisation « Perú Mujer » et dont le produit était vendu dans les quartiers riches, a aidé quelques femmes à surmonter la crise.

Par ailleurs, l'aide de l'État aux familles a été mise en veilleuse à cause de la faiblesse des rentrées fiscales. Seuls les réfectoires paroissiaux de l'Église catholique ont continué d'être ouverts, alimentés par l'aide internationale d'organismes caritatifs. Une initiative spontanée a vu le jour, au sein des catégories les plus démunies, inspirée de l'expérience des réfectoires communautaires, d'origine publique (JUAREZ CABRERA, 1990). Les mères de famille d'un pâté de maisons (*manzana*) se sont associées en une « marmite commune » (*olla común*). Le but de ce regroupement était de préparer un repas de midi pour toutes les femmes de chaque pâté de maisons, ainsi que pour leurs enfants. Chaque mère assurait, à tour de rôle, cette préparation avec ses propres ustensiles. La vente des portions, à bas prix, mais parfois trop élevé pour certains<sup>11</sup>, permettait, le lendemain, l'achat des produits alimentaires. Les hommes se nourrissaient sur leur lieu de travail, aux prix de la rue. La cellule familiale se recomposait pour le repas du soir, quand il y en avait un.

La crise extrême et le Fujichoc ont ainsi révélé un phénomène profond de la société péruvienne : l'émergence de cette cellule fondamentale d'organisation que représentent une mère et ses enfants. Beaucoup d'ob-

<sup>11</sup> En août 1990, une ration coûtait 150 000 intis, soit un tiers de dollar.

servateurs ont été marqués par l'importance prise par les femmes au Pérou, au cours de cette période, dans toutes les questions d'organisation et de gestion de la vie quotidienne.

D'autres initiatives ont vu le jour dans ces temps de désolation. Des jardins collectifs ont permis d'obtenir quelques légumes pour l'alimentation quotidienne. Des antennes pharmaceutiques (*botiquín*) ont été installées dans les zones pauvres. Alimentées par des dons, elles permettaient de faire face aux premières urgences.

À la fin du mois de janvier 1991, les premiers cas de choléra étaient signalés sur la côte péruvienne à Chancay, Chimbote, Piura (REYNA et ZAPATA, 1991). Puis, l'épidémie s'est étendue rapidement, jusque dans la vallée andine de Cajamarca. Il n'est guère difficile d'établir un lien entre cette propagation rapide et l'état de la population après le plan de stabilisation : malnutrition généralisée, épuisement des réserves monétaires qui devaient permettre de parer à tous les risques.

Une hypothèse animait ces enquêtes. Je pensais que la politique de choc économique activerait les réseaux familiaux qui s'étendaient entre la capitale et le reste du pays, avec un accroissement des aides entre plusieurs pôles. C'était l'occasion d'observer l'organisation du « secteur autonome », composé de groupes domestiques en milieu rural et en ville (GASTELLU, 1993). Or, c'est tout le contraire qui est arrivé. Si les habitants ont été sensibles à la hausse du prix des denrées alimentaires, ils l'ont été aussi à l'augmentation du coût des transports. Le nombre de voyages entre la capitale et la province s'est fortement réduit, ainsi que les expéditions de biens. Le Fujichoc a provoqué la rupture momentanée, et non le renforcement, des solidarités au sein des réseaux familiaux. En cas de besoin, l'aide a été recherchée chez des voisins, et non plus auprès des parents demeurés dans la communauté d'origine.

## UNE RÉPONSE : LES INVITATIONS PAYANTES

Les invitations payantes ne sont pas nées avec le Fujichoc. L'institution est ancienne. Une famille installée dans la capitale depuis une quinzaine d'années organisait une réunion de ce type par an, ce qui donne la profondeur du phénomène. Leur multiplication a permis aux Liméniens de trouver des ressources dans une conjoncture de crise. Et leur prolifération, après août 1990, a attiré l'attention d'un observateur étranger. Ainsi, le samedi 29 juin 1991, on enregistrait vingt et une invitations payantes dans le district de San Juan de Miraflores et quatre à Surco (SU CASTRO, 1991). L'examen de leur organisation nous guidera vers les logiques de l'institution.

## L'organisation des invitations payantes

Les invitations payantes, bien connues de tous ceux qui vivent au Pérou, sont des réunions dansantes avec accompagnement de plats à consommer et de boissons. La participation à ces réunions est acquise grâce à l'achat anticipé, d'une semaine à quinze jours à l'avance, d'un carton d'invitation (fig. 1 et 2), qui donne droit à une portion du plat à consommer. Les boissons, dont la bière, et d'autres petites dépenses se règlent sur place et en monnaie. La vente des cartons sert, pour les organisateurs, à accumuler une réserve monétaire qui permettra de parer à toutes les dépenses pour la préparation de la réunion. Il s'agit bien de l'invitation à une fête, mais contre le versement formalisé d'un droit d'entrée. L'idée de gratuité est donc absente de ce type d'invitation.

C'est le plat partagé en commun qui sert à désigner la réunion, suivi de l'adjectif « dansant » (*bailable*) : consommation de poulet (*pollada*), de brochettes (*anticuchada*), de viande grillée (*parrillada*), de friture de porc (*chicharronada*), de haricots (*frejolada*), de poisson cru mariné (*cevichada*), de beignets (*picaronada*)... La viande ou le poisson sont accompagnés de légumes. Cet accompagnement doit être, parfois, acheté sur place par les participants. Ainsi, des épis de maïs bouilli (*choclos*) et du fromage seront joints à des brochettes, ou des beignets serviront de dessert.

Cette réunion se déroule au domicile de la famille qui l'organise quand il s'agit de particuliers, ou dans un local prêté quand c'est une association. Parfois, la salle est louée, ce qui oblige à une dépense supplémentaire. La date n'est pas choisie au hasard. Le dernier samedi du mois est propice car les employés et salariés ont reçu leur paie et sont tout prêts à la dépenser. De plus, le lendemain, dimanche, permet aux organisateurs de remettre de l'ordre et aux invités de récupérer leurs forces. Mais les meilleures périodes sont les fins de semaine prolongées par un événement comme la fête nationale, le 28 juillet, ou la célébration de sainte Rose de Lima, en août.

Les organisateurs peuvent être des associations ou des groupes domestiques. Parmi les associations, on en relève plusieurs d'appartenance religieuse : la paroisse de San Martín de Porras, une communauté de vie chrétienne de la Breña, la fraternité (*hermandad*) des jeunes de la Très Sainte Croix de Chalpón... D'autres sont laïques : un club sportif, une filiale du Rotary Club, une amicale d'anciens étudiants en économie de l'Université nationale agraire La Molina de Lima.

Le but de la réunion est clairement d'obtenir un gain monétaire. Mais les motivations surprennent par le fait que rarement il s'agit de besoins de première nécessité, sauf dans un cas d'intervention chirurgicale. De plus, dans leur grande majorité, ces réunions ne visent pas un inves-

Fig. 1. — Ejemplos de cartons d'invitation des associations.

**Rotaract Club de San Juan de Miraflores**  
**GRAN ANTICUCHADA BAILABLE**



Tienen el agrado de invitar a Ud. y familia a la Gran Anticuchada Bailable, que se realizará el día Domingo 02 de Junio de 1991, a partir de las 12 m. sito en nuestro Local Av. Maximiliano Carranza 330 Zona "A" San Juan de Miraflores.


Tarjeta Recibida - Tarjeta Aceptada.

Estará amenizado por un potente Equipo Cuadratónico y el bar estará surtido de la refrescante y deliciosa rubia y gasosas bien heladitas.

Agradecemos antelupadamente su gentil colaboración.

Colaboración I. m. E20      N° 094

**Gran Anticuchada Deportiva Bailable**  
**Org. Liga Interna de Fútbol**  
**El Progreso - Carabayllo**



Tenemos el agrado de invitar a Ud. y familia a dicha actividad a realizarse el día Domingo 29 de Septiembre de 1991 a horas de 11 a m. hasta las últimas consecuencias sito: Estadio Lolo Fernández (altura de la Av. Manuel Prado) parte baja El Progreso.

Tarjeta recibida - Tarjeta Cancelada

La Cantina estará surtida de las refrescantes Cervezas y Gasosas amenizada por un potente equipo Cuadratónico

Valor S/. 2.00      N° 000150

Lineas: Enateru Exp. 6 Comité 56 M. Coop.288 149 Serv rápido

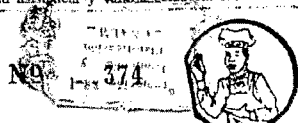
★ **Gran Pollada Bailable** ★

Organiza la Promoción 88-1 de Economía y Planificación UNALM

Tenemos el agrado de invitar a Ud. y familia a dicho evento a realizarse el día Sábado 29 de Junio de 1991 a partir de las 12 m. sito en Calle 1 Sector 2 Mz. H1 Lt. 21 Alameda Manuel Lorenzo de Vidaurre, Urb. Los Proceres - Surco.

Estará amenizada por un potente Equipo Stereo. En el bar no faltará la rica rubia y gasosas heladas. Agradecemos su asistencia y gentil colaboración.

DONACION I/m. 2.50



**HERMANDAD JUVENIL DE LA STMA. CRUZ DE CHALPON DE MOTUPE**

La Directiva invita a Ud. y familia a la "GRAN POLLADA BAILABLE" a realizarse el día 13 de Julio de 1991, a horas 12.00 a.m. en el local institucional: Psje. Virrey Hurtado de Mendoza N° 125 - 5º piso (Cuadra 45 de la Avda. Colonial - Edificio "RODAR").

Anticipamos nuestro agradecimiento por su gentil asistencia.

Lima, Julio de 1991.

DONACION: S/. 2.50      N° 030

FIG. 2. — Exemples de cartons d'invitation des familles.

## GRAN POLLADA BAILABLE



Se invita a Ud. y familia a saborear la Gran Pollada, que se realizará el Sábado 9 de Marzo 1991, a hora 12 a m. sito en: Juan Agnoli Mz. E lote 27 (Pte. Ejército) Lima

Estará amenizado por un potente Equipo con música variada y no faltará gaseosa y la Rica Rubia bién heladita.

Valor I/m. 1.50

Tarjeta recibida se da por aceptada

Nº 048

## GRAN ANTICUCHADA BAILABLE

Tienen el agrado de invitar a Ud. y familia a la Gran Anticuchada que se realizará el día 6 de Junio de 1991 a horas 1 p.m hasta las últimas consecuencias. Dirección: Juan Mendizabal 656 Zn. A San Juan de Miraflores

CORTESIA: Un Vaso de Vino

Estará amenizado por un potente Equipo Cuadrifónico y música para todos los gustos En la cantina estará esperando la rica y refrescante Rubia - Gaseosas - Refrescos

VALOR:

Nº 100

I/m. 1.50



TARJETA RECIBIDA - TARJETA PAGADA



## GRAN POLLADA BAILABLE

Org. la Fam.

Invitan a Ud. y familia a saborear la exquisita Pollada

El día Domingo 28 de Abril a horas 11 a.m.

Sito: Asoc. Fortaleza de Vitarte Mz U Lt. 17

Tomar líneas 19 A y Bajar en la Fáb. Surge.

Amenizado por un potente equipo estereofónico Habrá un surtido Bar y no faltará la exquisita y espumante RUBIA y gaseosas heladitas

Agradecemos anticipadamente su gentil asistencia.

Tarjeta Recibida - Tarjeta Aceptada

VALOR I/m. 1.50

Nº 201

Imp. "JUANITO" Av. Central N° 8 Vitarte

## Gran Anticuchada Bailable

Tenemos el agrado de invitar a Ud. y familia a disfrutar la Anticuchada que se realizará el día Domingo 7 de Julio de 1991 a partir de las 1 pm. en esta su casa Lorenzo Lozano 142 San Juan de Miraflores



Estará amenizada por un potente equipo Stereofónico El Bar estará surtido de Gaseosas y de la Rica Rubia

TARJETA RECIBIDA - TARJETA PAGADA

Nº 094

Valor S/. 2.00

tissement pour la production (MESCLIER, *comm. pers.*). On note seulement une occasion où des fonds sont destinés à l'ouverture d'un petit commerce. Ces quelques observations nous indiquent que les invitations payantes ne sont pas organisées parmi les catégories les plus défavorisées et qu'elles ne sont pas animées par l'esprit d'entreprise. Les mobiles sont d'ordre collectif comme l'achat d'une cuisinière pour un réfectoire paroissial, l'organisation d'un pèlerinage, la fabrication de jeux éducatifs pour des handicapés mentaux, la réfection d'une chaussée, l'acquisition de tenues de sport pour une équipe. D'autres fois, on secourt une enseignante en grève depuis deux mois, on fournit un uniforme à un élève d'une école militaire, on entreprend des travaux pour une maison... Une famille peut lancer plusieurs invitations à la suite pour financer l'émigration d'un de ses membres en Europe ou aux États-Unis, à la recherche d'un emploi.

La préparation diffère selon que l'invitation est prise en charge par une association ou un groupe domestique. Dans le cas d'une association, les tâches sont réparties, deux à trois semaines à l'avance, entre plusieurs commissions : l'une pour l'achat et la préparation de la nourriture, l'autre pour l'impression des cartons d'invitation, les boissons et le matériel musical, la dernière pour l'aménagement et la propreté du local. Ce formalisme est à souligner. Il n'est pas sans rappeler la distribution des charges au sein d'une communauté andine. Le jour de la réunion, ces commissions occupent leurs postes : à la cuisine, à la caisse et à la vente des boissons, à l'accueil des invités et à l'animation musicale. Au sein d'un groupe domestique, les rôles sont répartis selon l'âge et le genre. Le chef de famille se réserve, de préférence, l'accueil des invités tandis que son épouse et ses filles sont à la cuisine. Les fils se chargent de l'animation musicale et de la vente des boissons. Une fête réussie rassemble de cent à cent cinquante participants.

L'originalité de ces invitations est que la vente anticipée des cartons d'invitation permet de faire face à toutes les dépenses. Le seul coût à assumer par les organisateurs est l'impression de ces cartons. Il n'est pas à la portée de tous. Et la fourniture en travail des membres d'une association ou d'un groupe domestique est considérée comme gratuite, bénévole, ce qui est un indice à ne pas oublier quand nous serons à la recherche d'une interprétation.

La fête débute à la mi-journée et se prolonge tard dans la nuit. Le nombre de participants augmente au fur et à mesure qu'on avance dans l'après-midi et que la chaîne stéréophonique exerce une attraction sur les voisins. Cette chaîne a un rôle majeur, car la musique et la danse entraînent l'absorption de bière, l'un des postes principaux des recettes. Parfois, un groupe de musiciens s'y substitue, qu'il faudra rémunérer. En début de réunion, on observe des groupes bien distincts : les orga-

nisateurs et leurs parents, les amis, les voisins. Au fil des heures, les groupes se dissolvent et se recomposent selon d'autres affinités (SU CASTRO, 1991).

Le lendemain est consacré à remettre en ordre et nettoyer les locaux, établir les comptes et calculer le bénéfice, restituer tout ce qui a été emprunté et répartir les restes des plats entre les organisateurs.

Les invitations payantes sont une solution, parmi d'autres, pour dégager un gain monétaire dans une situation de crise économique. Elle n'est pas mise en œuvre par tous. C'est ainsi qu'à la même époque on n'enregistrait aucune réunion de ce type dans le nouveau quartier de Cerro La Flor, dans le district de Carabayllo. Ce quartier, il est vrai, est habité par des immigrants récents, sans emploi stable, et qui, de plus, ont gardé des attaches avec l'intérieur du pays. Les invitations payantes se pratiquent au sein de catégories plus anciennement installées à Lima et dont le mode de vie s'apparente aux classes moyennes.

### La logique des invitations payantes

Une logique apparente, fondée sur le gain, cache une autre logique, d'ordre social, qui l'englobe. Cette dernière donne tout son sens à l'insitution.

#### Une logique apparente : le gain

Si le but d'une invitation payante est d'obtenir un gain monétaire, on enregistre parfois des échecs. Les organisateurs peuvent être peu connus dans leur quartier, la date inappropriée, la chaîne musicale pas assez puissante... Un chef de famille, chargé d'accueillir les invités, a pris sa tâche très à cœur. Il a englouti avec ses copains (*patas*) une grande partie des bouteilles de bière, et donc du bénéfice attendu de la fête, sous l'œil désolé de son épouse et de ses enfants, qui n'en pouvaient mais (SU CASTRO, 1991). Tous les exemples ne sont pas aussi désastreux, et dans la majorité des cas on enregistre un gain.

Le décompte des dépenses et des recettes a été méthodiquement établi pour dix réunions (annexe 2).

L'impression des cartons d'invitation ne représente que 1,5 % des dépenses totales. La bière (53,3 %) et le plat principal (30,5 %) sont les deux gros postes auxquels il faut pourvoir. Le reste des achats (15 %) est destiné à l'accompagnement du plat principal (légumes et condiments), à la préparation d'un plat secondaire, aux boissons gazeuses, aux cigarettes, aux assiettes et verres jetables. La chaîne, les chaises, les bancs sont, en général, empruntés. Les principales



recettes proviennent de la vente des cartons d'invitation (64,2 %) et des bières (31,5 %). Ces deux postes forment 95,7 % du total des recettes (tabl. III)<sup>12</sup>.

TABLEAU III  
Pourcentage des dépenses et des recettes pour dix réunions

DÉPENSES		RECETTES	
Rubrique	%	Rubrique	%
Impression des cartons d'invitation	1,5	Vente des cartons d'invitation	64,2
Viande ou poisson	30,5	Vente de bière	31,5
Accompagnement (légumes, condiments ...)	5,7	Vente de boissons gazeuses	1,7
Bière	53,3	Autres recettes	2,5
Boissons gazeuses	1,7		
Cigarettes	1,3		
Location d'un local	2,4		
Autres dépenses	3,6		
Total	100	Total	100

Le bénéfice doit être rapporté au salaire minimal, qui était de 38 intis millions au moment de l'enquête, entre mars et juillet 1991. Il est variable (tabl. IV).

La moyenne est de 6,5 salaires minimaux. Elle est proche du panier mensuel de la ménagère. On peut estimer qu'il s'agit là d'un seuil qui départage les réunions selon leur succès. Les deux tiers des invitations payantes ne permettent qu'un gain inférieur à cinq salaires minimaux. Dans deux cas seulement, le bénéfice dépasse dix salaires minimaux. Les meilleures opportunités se présentent quand une association prend

<sup>12</sup> Les pourcentages de l'enquête de SU CASTRO (annexe 3) sont différents. Le coût moyen de l'impression des cartons d'invitation est moins élevé, car, dans un cas sur les trois présentés, il est pris en charge par une association plus importante (Rotary Club de Lima). Les ventes de ces cartons (48,4 %) et des bières (42,2 %) restent les postes principaux des recettes.

TABLEAU IV  
Distribution des invitations payantes selon le bénéfice réalisé

Bénéfice mesuré en nombre de salaires mensuels minimaux	Nombre d'invitations payantes étudiées
De 1 à 5	9
De 6 à 10	2
De 11 à 15	1
De 16 à 20	1

Sources : PEÑANARANDA et VILCHEZ, 1991 ; SU CASTRO, 1991.

en charge l'organisation de la réunion. Les produits, fournis à titre gratuit, ne sont pas comptabilisés dans les dépenses. Dans le même sens, un groupe domestique puisera dans sa réserve de charbon de bois ou assaisonnera la viande plusieurs jours à l'avance au lieu de l'acheter préparée dans un magasin. Mais, comme le montrent les chiffres, les risques de perte sont plus élevés pour les groupes domestiques que pour les associations. Pour les limiter, on doit s'appuyer sur un réseau d'obligés, qui se sentent tenus de participer à la réunion.

### Une logique sous-jacente : la réciprocité

Les invités à qui l'on propose des cartons d'invitation ne se choisissent pas au hasard. Ce sont des gens avec qui l'on entretient des relations de parenté, d'amitié, de voisinage : « *se hace con relaciones* ». Or, les organisateurs sont tenus de se rendre aux invitations payantes qu'organisent à leur tour les participants. Ainsi s'instaure une solidarité fondée sur une logique de la réciprocité<sup>13</sup>.

Cette réciprocité est limitée car tous les invités ne prendront pas en charge la préparation d'une rencontre d'une telle ampleur. De plus, elle est différée, car ceux qui entreprendront de le faire attendront d'autres fins de mois, quand de nouveaux salaires auront été perçus. Le cycle de réciprocité peut donc s'étaler sur plusieurs années. Au sein de ce réseau, on distingue des degrés. La réciprocité est obligée quand des parents, qui résident à Lima, se sont déplacés pour participer à la fête. Elle est supposée moindre pour de simples voisins. Toutefois, les relations d'interdépendance mutuelle introduisent de multiples nuances entre ces deux pôles.

<sup>13</sup> Je tiens à remercier Denise Pichelin, ses amies Elsa et Hélène, religieuses du district de Carabayllo, pour m'avoir indiqué cette piste de recherche.

Cette notion de réciprocité éveille des résonances andines dans une institution née en milieu urbain. De plus, la fourniture en travail des organisateurs est considérée comme gratuite. La tentation est grande de rattacher les invitations payantes à l'entraide en travail au sein d'une communauté paysanne (*ayni*) ou aux tontines. Ce serait une fausse piste car nous sommes en présence d'un processus de recomposition en milieu urbain. Et cette recomposition s'est opérée selon le modèle implicite d'une solidarité telle qu'elle se pratique dans les communautés d'origine, et dont les témoignages sont anciens (GARCILASO DE LA VEGA, 1982, II : 67-69). Nous savons que les liens d'appartenance à une même localité, à un quartier, peuvent parfois surpasser les liens de parenté, de sorte qu'on viendra en aide à un proche voisin plutôt qu'à un parent résidant en d'autres lieux. En fait, liens de parenté et relations de voisinage se trouvent inextricablement mêlés (OSSIO ACUÑA et MEDINA GARCÍA, 1985 : 87).

Cette aide est fondée sur une réciprocité symétrique, distincte des relations asymétriques qui se révèlent dans d'autres occasions, comme l'organisation d'un carnaval que prend en charge un homme riche et qui lui sert à asseoir des relations de dépendance (ALBERTI et MAYER, 1974). L'institution des invitations payantes ne reproduirait pas en milieu urbain la communauté andine à l'identique, mais des relations d'entraide idéalisées (*ibid.*), qui la caractérisent parmi d'autres, et qui s'établissent entre partenaires de statut social et économique proche. Le réseau de réciprocité comprend autant des parents habitant Lima que des amis et des voisins pris dans des rapports interpersonnels. Dans ce sens, on remarque que les organisateurs des réunions n'appartiennent ni aux catégories privilégiées, qui n'en ont nul besoin, ni aux catégories démunies, pour lesquelles le coût de lancement de l'opération est trop élevé.

Dans une situation de crise extrême, pendant laquelle les liaisons avec le reste du pays ont été coupées pour des raisons économiques, on a vu se multiplier à Lima, et dans d'autres villes de l'intérieur, une institution qui manifestait une forte solidarité de tous ceux qui résident en un même lieu : parents, amis, voisins. Cette institution ne s'est diffusée qu'au sein d'une fraction de la population. Elle n'a touché ni les Liméniens de souche, pour qui les références andines sont discrètes, ni les immigrés récents, pour qui elles sont encore prégnantes. Il s'agit plutôt d'habitants établis dans la capitale après les premières vagues de migration, à partir des années 1960, et qui s'assimilent aujourd'hui, en partie du moins, aux catégories moyennes.

Ce phénomène montre une rupture momentanée, pour des raisons économiques, des liens maintenus entre les migrants et leur communauté d'origine tels qu'ils ont été décrits en 1983-1984 (GOLTE et ADAMS, 1990 : 57). Cette description portait, peut-être, sur une caté-

gorie socio-économique différente de celle des organisateurs des invitations payantes. Mais, pour ces auteurs, les règles de la communauté de départ ne sont pas appliquées en ville de façon rigide et uniforme ; elles sont transformées face à de nouveaux défis. Cette interprétation appuie l'hypothèse d'une recomposition en milieu urbain, mais opérée selon un modèle implicite, inspiré de la communauté d'origine.

Au milieu de l'année 1991, l'aide publique reprenait le chemin des réfectoires communautaires (*comedores populares*) et les « marmites communes » (*ollas comunes*) disparaissaient en grande partie. La crise extrême était en voie de résorption. Cependant, les invitations payantes se maintenaient, certes à un moindre degré, car la poursuite de la récession obligeait toujours à chercher des ressources complémentaires.

## CONCLUSION

La finalité de l'enquête entreprise à la fin de 1990 n'était pas de mesurer l'impact du plan de stabilisation sur l'économie nationale, mais d'étudier les comportements, les réactions des groupes domestiques selon une approche compréhensive. Face au Fujichoc, ces groupes ont eu deux comportements. Les catégories moyennes ont procédé à une ponction sur l'épargne tandis que les catégories défavorisées ont réduit leur consommation et cherché à multiplier les petites activités. Dans la plupart des cas, on a agi sur plusieurs volets à la fois. C'est plutôt le dosage des solutions respectives qui change selon la stratification socio-économique.

De nouvelles formes de solidarité sont apparues ou se sont multipliées en milieu urbain. Les femmes des catégories les plus démunies se sont regroupées dans des « marmites communes » pour assurer au moins un repas quotidien à leurs enfants dans des conditions décentes. Dans les catégories un peu plus favorisées, on a accru l'organisation d'invitations payantes pour reconstituer une épargne momentanée en vue de la satisfaction de besoins immédiats. Ces besoins, cependant, ne revêtaient pas un caractère d'urgence, sauf dans de rares cas, et les gains ne visaient pas à entreprendre une activité de production. La récession généralisée explique, peut-être, cette réserve.

Ces initiatives ne sont pas le fruit du hasard. Elles ont été entreprises selon le modèle implicite d'une solidarité de voisinage dans la communauté andine. Mais cette communauté n'a pas été reproduite à l'identique en milieu urbain. Des relations idéalisées en ont été extraites et transposées à la ville.

Le contexte de crise extrême montre non un repli des individus, mais une restructuration des solidarités. Il aide à entrevoir des processus

jusqu'alors discrets. Ainsi, les « marmites communes » indiquent comment la cellule formée par une mère et ses enfants devient un élément fondamental d'organisation de la société. C'est un apport à une réflexion sur les unités économiques dans les milieux rural et urbain au Pérou, qui ne peut être sans conséquence pour la conception des politiques économiques et les modalités d'intervention. De même, l'augmentation du nombre d'invitations payantes nous enseigne qu'il n'y a pas d'atomisation de la société péruvienne quand les réseaux de parenté sont rompus de façon momentanée. Le Fujichoc révèle donc un double mouvement : à la fois l'affirmation d'une cellule familiale restreinte et la multiplication de formes de solidarité, à deux échelons différents et pour des catégories distinctes. Un phénomène complexe se produit sous nos yeux et appelle toute notre attention. Une histoire et une sociologie des invitations payantes et des marmites communes deviennent indispensables pour interpréter ce double mouvement.

Le Fujichoc est allé au-delà de ce que recommandent les organismes financiers internationaux. Une réduction drastique de la demande était-elle nécessaire alors que de nombreux plans avaient déjà ruiné les ménages ? La recomposition des solidarités en milieu urbain a été opérée sous la contrainte. On ne peut en déduire que n'importe quelle politique peut être promulguée et que les agents s'y adapteront. La rapide extension de l'épidémie de choléra, le nombre de victimes prouvent que le pays était déjà exsangue au moment du Fujichoc, que l'épargne a été épuisée et n'a plus permis d'affronter tous les types de risque.

Le comportement des groupes domestiques ouvre une voie pour l'avenir. L'attention ne devrait plus se limiter aux agents considérés comme des consommateurs, dont il faut restreindre la demande dans un but d'intérêt général, mais s'étendre aux économies familiales comme constitutives de l'appareil de production national. Les politiques économiques gagneraient à être reformulées dans ce sens.

## BIBLIOGRAPHIE

- ALBERTI (G.), MAYER (E.), éd., 1974 — *Reciprocidad e intercambio en los Andes peruanos*. Lima, IEP, 360 p.
- ALCANTARA (M. A.), DIEZ MATALLANA (R. A.), 1989 — Las unidades productivas de los parceleros del valle de Cañete. *Boletín Sistemas Agrarios*, 10 : 49-57.
- CIDEP, 1989 — *Informe económico agrario n° 1*. Lima, Unalm, 30 p., *miméo*.
- DEJO SOTO (F.), 1991 — *El shock Agosto'90. Cuando los ajustes económicos causan mas desajustes sociales*. Lima, Metric, 28 p.
- DOLLFUS (O.), 1988 — Le Pérou devient-il un chaos borné ? *Problèmes d'Amérique latine*, 4874 : 109-122.
- ERÉSUE (M.), AUZEMÉRY (C.), 1986 — El proceso de parcelación de las cooperativas agrarias del Valle de Cañete. *Bulletin de l'Institut français d'études andines*, 15 (1-2) : 179-205.
- GARCILASO DE LA VEGA (I.), 1982 — *Commentaires royaux sur le Pérou des Incas*. Paris, F. Maspero, coll. La Découverte, t. I, 334 p., t. II, 282 p., t. III, 332 p.
- GASTELLU (J.-M.), 1993 — « Pérou : la protestation d'un secteur autonome ». In Linck (T.), éd. : 225-230.
- GOLTE (J.), ADAMS (N.), 1990 — *Los caballos de Troya de los invasores. Estrategias campesinas en la conquista de la Gran Lima*. Lima, IEP, 242 p., 2° éd.
- GOMEZ GALARZA (V.), 1994 — *Marché international, politiques macro-économiques et politiques agricoles au Pérou : 1950-1990*. Montpellier, univ. Montpellier-I, 272 p., annexes, *miméo*.
- LASLETT (P.), 1972 — La famille et le ménage. *Annales ESC*, 4-5 : 845-873.
- LINCK (T.), éd., 1993 — *Agricultures et paysanneries en Amérique latine. Mutations et recompositions*. Paris, Orstom, coll. Colloques et séminaires, 256 p.
- MAYER (E.), 1981 — *Uso de la tierra en los Andes : ecología y agricultura en el Valle del Mantaro del Perú con referencia especial a la papa*. Lima, CIP, 125 p., 1 carte.
- MESCLIER (E.), 1993 — Cusco : espacios campesinos en un contexto de inestabilidad económica y retracción del Estado. *Revista Andina*, 1 : 7-40.
- OSSIO ACUÑA (J.), MEDINA GARCÍA (O.), 1985 — *Familia campesina y economía de mercado*. Lima, Crese, 240 p.
- REYNA (C.), ZAPATA (A.), 1991 — *Crónica sobre el cólera en el Perú*. Lima, Desco, 136 p.
- ROBLES (M.), 1989 — « La estanflación de los últimos meses ». In CIDEP : 27-30.
- SALAMA (P.), VALIER (J.), 1990 — *L'économie gangrenée*. Paris, La Découverte, 222 p.
- UGARTECHE (O.), 1991 — *Inserción y deuda. Perú, 1985-1990 : un caso especial*. Lima, Fondad-Desco-Cepes, 122 p.

ANNEXE I  
Mémoires des étudiants en économie de l'Unalm

Nom	Date	Titre	Nombre de pages
Oscar ALVARADO FLORES	1991	<i>Encuesta a unidades económicas informales</i>	9
Amelia Gloria CANCHUCAIA CANCHUCAIA, Luz Marina GONZALES QUISPE, Nora María OCAÑA TAFUR, Silvia Rosa PEREZ HUAMAN	1990	<i>Transmisión de la herencia en el medio campesino en la comunidad de Caqui</i>	68
Jorge Orlando CHUMPITAZ TRILLO	1990	<i>Efectos del programa de ajuste económico (Fujishock) en cinco familias</i>	9
Luis Martín DELGADO ORDOÑEZ	1990	<i>El ajuste económico y la economía doméstica limeña</i>	16
Miluzka E. GARAY RODRIGUEZ	1991	<i>Biografías de familias informales</i>	16
Victor María GRANDE GRANDE	1990	<i>El ajuste económico en la vida cotidiana de Lima</i>	13
Luis A. HINOSTROZA CANO	1991	<i>Historia de cinco familias en los sectores informales de Lima</i>	16
Sylvia Soledad JUAREZ CABRERA	1990	<i>Comedores populares</i>	29
Luis Alberto MELGAREJO FLORES	1990	<i>El ajuste económico en la vida cotidiana de Lima</i>	28
Alan PEÑARANDA, Jorge VILCHEZ	1991	<i>Las polladas en Lima metropolitana</i>	24
Arturo SU CASTRO	1991	<i>Anticuchada, actividad rentable</i>	30
Erwin Arnaldo VALDIVIEZO ESPINOSA	1990	<i>El ajuste económico en la vida cotidiana de Lima. Estudio de casos de seis familias vecinas</i>	15





ANNEXE 3  
Dépenses et recettes pour trois groupes domestiques

	1	2	3	Moyenne
Dépenses				
A	-	3,0	1,5	1,5
B	39,9	60,0	30,5	43,5
C	3,4	16,0	9,5	9,6
D	90,0	150,0	120,0	120,0
E	5,0	15,0	3,0	7,6
F	2,0	2,5	-	1,5
G	-	-	-	-
H	16,9	21,8	10,9	16,5
Total	157,2	268,3	175,4	200,2
Recettes				
I	147,6	210,6	174,0	177,4
J	113,1	195,0	156,0	154,7
K	7,2	45,0	4,8	19,0
L	27,5	18,7	-	15,4
Total	295,4	469,3	334,8	366,5
Gain	138,2	201,0	159,4	166,3
En nombre de salaires minimaux	3,63	5,29	4,19	4,38

Source : SU CASTRO, 1991.

- RUBRIQUES :
- |                                   |                                |
|-----------------------------------|--------------------------------|
| A : impression de cartons         | G : location d'un local        |
| B : achat de viande ou de poisson | H : autres dépenses            |
| C : accompagnement                | I : vente de cartons           |
| D : achat de bière                | J : vente de bière             |
| E : achat de boissons gazeuses    | K : vente de boissons gazeuses |
| F : achat de cigarettes           | L : autres recettes            |