



HAL
open science

Entrepreneurs migrants sur le marché de Vintimille

Marie-Antoinette Hily, Christian Rinaudo

► **To cite this version:**

Marie-Antoinette Hily, Christian Rinaudo. Entrepreneurs migrants sur le marché de Vintimille. Michel Peraldi. La fin des norias? Réseaux migrants dans les économies marchandes en Méditerranée, Maisonneuve & Larose - Maison Méditerranéenne des Sciences de l'Homme, pp.335-351, 2002. halshs-00082989

HAL Id: halshs-00082989

<https://shs.hal.science/halshs-00082989>

Submitted on 29 Jun 2006

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Marie-Antoinette Hily (MIGRINTER, Poitiers)

Christian Rinaudo (Université de Nice-Sophia Antipolis - URMIS-SOLIIS, Nice)

Entrepreneurs migrants sur le marché de Vintimille

Texte publié dans Péraldi M. (Éd.), *La fin des noria? Réseaux migrants dans les économies marchandes en Méditerranée*, Paris, Maisonneuve & Larose - Maison Méditerranéenne des Sciences de l'Homme, 2002, p. 335-351.

Si aujourd'hui, les mobilités, qualifiées de mondiales, nous engagent à concevoir autrement les transformations des villes, des régions et des nations, elles nous engagent aussi à observer à une autre échelle que celle dite « macro » du développement de réseaux transnationaux la circulation des biens et des personnes. Ces circulations ne vont pas sans déranger des régularités propres à nos sociétés de plus en plus exposées aux décloisonnements des lieux que de Certeau dit fondés sur le « droit acquis d'un propre¹ ». Tenues pour dérangeants, les migrants fascinent pour leurs compétences à circuler et inquiètent du fait même de cette expérience.

La recherche² que nous avons menée sur le marché de Vintimille à la frontière italo-française nous a permis de constater à quel point les populations « migrantes-circulantes » tentent d'investir les places marchandes, d'en tirer des bénéfices tout en se tenant à distance des mentalités du lieu, de l'organisation des hiérarchies sociales et économiques et des pouvoirs locaux³. Mais elle a permis aussi d'entrevoir ce qui se trouve modifié du rapport à l'Autre et de comprendre comment les échanges commerciaux contribuent à la redéfinition de sociabilités sur la base de liens professionnels qui ne se forment pas uniquement sur des bases ethniques mais aussi sur celles d'expériences communes partagées.

Il sera donc question, à partir de l'observation du marché de Vintimille, de montrer comment des pratiques marchandes informelles et illégales, dénoncées par les pouvoirs publics, contribuent à redéfinir des identités communautaires et à élaborer des formes de sociabilité et de solidarité nouvelles entre les autochtones et les migrants. Dans cette perspective, nous mettrons l'accent sur les stratégies et sur l'organisation des projets des marchands ambulants, lesquels s'inscrivent dans une entreprise d'adaptation aux situations et dans les conditions de possibilité de l'activité de commercer.

Vintimille, ville de 50 000 habitants, est d'abord connue pour son marché du vendredi où convergent depuis quelques années plusieurs centaines de petits vendeurs migrants — nous en avons comptabilisé plus de 800 un vendredi d'août de cette année — originaires de nombreuses régions du monde — Sénégal, Chine, Équateur, Inde, Pakistan, Bangladesh, pays du Maghreb, pays de l'Est — spécialisés dans la vente « à la sauvette » de bijoux de pacotille, de babioles fabriquées en Asie, etc. On rencontre aussi sur cette place marchande des tatoueurs indiens ou marocains, des calligraphes chinois, des Équatoriens spécialisés dans le folklore amérindien, mais surtout des vendeurs de contrefaçons de produits de marques (sacs à main, montres, lunettes, polos, etc.). Attirés par la forte demande de la clientèle française et des touristes séjournant sur la Côte d'Azur — le marché a acquis une réputation internationale —, les vendeurs font le déplacement en train ou en bus depuis Gênes, Milan ou Turin où ils se logent, pour écouler leurs

¹ M. De Certeau, *L'invention du quotidien*, Paris, Gallimard, 1990.

² *Catégories et lieux de la circulation migratoire*, Rapport de recherche pour la MIRE, Migrinter, juillet 2002.

³ A. Tarrus, *Les nouveaux cosmopolitismes. Mobilités, Identités, Territoires*, Paris, Éditions de l'Aube, 2000.

marchandises. On compte parmi eux une majorité de Sénégalais appartenant pour la plupart à la confrérie mouride et majoritairement engagés dans le commerce de contrefaçons.

Quelle que soit leur nationalité, ces vendeurs de rue font partie intégrante de la vie urbaine et du commerce local. Et s'ils contribuent à la création de richesses, ils participent également du processus de recomposition identitaire de l'espace public urbain sur le mode d'une mise en saillance des identités ethniques à des fins commerciales. C'est ainsi, par exemple que les calligraphies proposées sur le marché sont présentées comme « chinoises », que les tatouages au henné sont « indiens » ou « marocains » ou que l'artisanat vendu par les Équatoriens se veut être fidèle à un « *Indian spirit* ». Dans cette perspective, la place marchande de Vintimille constitue donc un des lieux privilégiés de l'observation de pratiques individuelles et collectives qui ont pour arrière-fond unifiant la vente, l'achat, la transaction, etc. Parce que ces échanges concernent des individus, des groupes et des organisations qui, d'une façon ou d'une autre, opèrent ou veulent opérer transnationalement, ils entament la cohérence des formations sociales historiquement constituées, travaillent la hiérarchie des appartenances et des affiliations et introduisent en pratique des possibilités de ruses et de négociations de l'ordre social d'autant plus efficaces qu'elles sont sans cesse réajustées selon l'état des rapports de force.

En ce sens, l'espace du marché révèle donc une autre caractéristique sociologique. Face aux groupes circulants, sans attaches contraignantes, les résidents locaux inscrits dans des structures sociales, familiers des lieux et des voisinages, tendent à préserver et à reproduire une « indigénéité » pensée comme la catégorie de sujets légitimes. Par leur présence, les migrants produisent des tensions entre l'incorporation de l'Autre dans un dispositif socioéconomique et la préservation des modes d'organisation pour soi, ils questionnent la légitimité des ordres sociaux auxquels ils tentent de résister. C'est ainsi que depuis quelques années des migrants Sénégalais et Marocains ont démultiplié la petite vente locale de contrefaçons traditionnellement aux mains des commerçants italiens patentés qui les dissimulaient derrière leur banc. Vintimille est ainsi devenue une place marchande de plus en plus attractive pour des populations qui veulent se lancer dans l'aventure du commerce, trouver des moyens de « faire de l'argent » avant de trouver des opportunités pour partir ailleurs, pour « passer la frontière » ou pour « monter » en Allemagne, aux Pays-Bas, en Angleterre, ou encore pour retourner de façon plus ou moins durable dans leur pays d'origine.

Dans ce contexte brossé à grands traits, le marché de Vintimille est révélateur d'un modèle déjà mondialisé d'une économie « par le bas⁴ ». Il nous permet aussi de saisir l'apparition de sociabilités nouvelles et les tensions qu'elles révèlent entre logiques communautaires et logiques marchandes. De nos enquêtes se dégage le constat que l'action économique et les ressources de la mobilité sont propices à de nouvelles formes de liens, plus ou moins durables, qui se nouent à la faveur des échanges marchands. Ces alliances qui se tissent entre commerçants, mais aussi entre marchands et chaland, créent des formes de socialité qui contribuent à desserrer les réseaux des « autochtones ».

Sur la base de cette problématique, notre démarche a consisté à fréquenter régulièrement le marché du vendredi à Vintimille et tout particulièrement pendant les périodes de fêtes et les vacances estivales, lorsque l'activité commerciale est la plus intense. Dans un premier temps, c'est à une observation de l'organisation du marché, des mouvements de populations, du repérage des marchands que nous nous sommes livrés. Parallèlement, nous nous sommes entretenus avec des

⁴ A. Portes, « La mondialisation par le bas. L'émergence des communautés transnationales », *ARSS*, n° 129, septembre 1999.

représentants des autorités locales ainsi qu'avec des militants du milieu associatif. Le parti pris méthodologique a été de ne pas sélectionner des populations migrantes en fonction de leur origine nationale, mais d'entrer en relation avec tous ceux qui fréquentent le marché à titre de vendeur ou d'acheteur. Nous avons également suivi une quinzaine de vendeurs qui ont accepté de collaborer à l'enquête, réalisée entre 1999 et 2001. Cela nous a amené à ne pas nous cantonner à l'espace du marché et à suivre nos informateurs à Gênes où résident beaucoup de vendeurs migrants, sur le marché de San Remo et dans les nombreuses petites stations balnéaires qui se succèdent sur toute la côte ligure où beaucoup d'entre eux travaillent les autres jours de la semaine.

Solidarités internes et alliances externes : construction des réseaux

Tous les vendeurs que nous avons rencontré n'ont pas atteint la réussite d'Aziz, de Mamadou de Paco ou encore de Mohamed (figures exemplaires de la réussite dans la « carrière » de vendeurs-entrepreneurs) dont nous reparlerons dans cet exposé. Plus nombreux sont ceux qui, au gré des situations, tentent de s'en sortir, largement dépendants qu'ils sont de la production dont tout le monde sait qu'elle est aux mains des maffias, des initiatives des forces de l'ordre qui tentent de réguler ou de bloquer les mouvements des petits vendeurs migrants.

Nous avons avancé cependant, en nous intéressant plus particulièrement à ceux qui « réussissent », que les vendeur-circulants ne sont pas sans initiatives et que leur savoir-faire leur permet de contourner et de déjouer les contraintes de tous ordres : institutionnelles, juridiques, policières, etc. Une interprétation purement instrumentale qui consiste à faire de ces individus les victimes de groupes maffieux ou une approche purement culturelle qui renvoie à un habitus ethnique de commercer ne suffisent pas à comprendre comment cette catégorie de non salariés se maintient dans ce type d'activité, en dehors de toutes protections sociales et juridiques. Les différents portraits de vendeurs que nous avons réalisés nous fournissent quelques matériaux pour comprendre comment leurs initiatives sont rendues possibles d'une part, par les ressources de l'appartenance à une communauté et d'autre part, par la capacité à nouer des alliances et à se maintenir dans le commerce. Ces migrants sont inscrits dans un ensemble de rapports sociaux, d'âge, de classe ou de communauté (culturelle, religieuse, de voisinage...). Ils sont également des fils, des frères, des pères, des mourides⁵, des commerçants, des amis, et ces différents statuts qui les accompagnent dans leur « périple » les disposent à se connecter comme personne à des groupes sociaux.

Ainsi le système de tontine dans lequel se sont engagés, entre compatriotes, les mieux organisés d'entre eux (solidarité interne) a un pendant à l'extérieur du groupe : la fabrication de liens extra-communautaires. Les individus et leurs projets sont donc au centre du processus de connexion. C'est donc ce double lien, interne et externe, que nous voudrions examiner en montrant comment il s'articule autour de la formulation et de la réalisation de projets qui ne sont pas seulement des projets migratoires, mais des projets d'activités économiques transnationales qui rendent possible l'activité migratoire et la réalisation d'une carrière d'entrepreneur migrant.

⁵ On lira l'article de Victoria Ebin, « Comment se jouer de l'espace. La construction des catégories spatiales par les commerçants mourides itinérants », *Des voix de l'immigration pour un développement pluriel*, Paris, Karthala, 2001.

Liens forts et liens faibles

Depuis le célèbre article de Gérard Salem publié en 1981 dans les *Cahiers d'Études Africaines*, de nombreux auteurs se sont intéressés au « système commercial mouride » analysé dans différents contextes locaux : Paris⁶, Marseille⁷, New York⁸, mais aussi, plus largement, la France⁹ ou l'Italie¹⁰. Tous ces travaux ont en commun d'avoir bien montré, par l'observation des formes concrètes d'organisation commerciale des mourides, l'importance d'un système de relations fluides, peu structurées, mais néanmoins très « efficaces », saisi sous l'angle de l'analyse des réseaux inspirée des théories anthropologiques de Barnes¹¹, Bott¹², Mitchell¹³, Boissevain¹⁴ ou Epstein¹⁵.

Ces études partent de conceptions différentes du social selon qu'elles mettent en évidence les pressions exercées sur le comportement d'un individu par le réseau mouride ou qu'elles mettent en avant la manipulation ou l'utilisation stratégique des réseaux mourides par les migrants, que ce soit en termes d'efficacité commerciale ou pour favoriser leur insertion dans les sociétés locales qu'ils traversent. D'un côté, l'accent mis sur le caractère contraignant du réseau sur les individus amène à penser la nature du lien marabout-*taalibe* sur le mode d'un rapport de force. Comme le souligne G. Salem, « chef spirituel disposant parfois du pouvoir de l'âge, le marabout mouride peut être aussi un employeur usant de ses pouvoirs dans une économie monétaire capitaliste ». Ainsi, comme il le précise, « la liberté de choix du *taalibe* n'est qu'une fausse liberté, d'autant plus mystifiante qu'elle est apparente. Quand bien même le système mouride ne serait ni coercitif, ni pénal, les seules sanctions possibles étant d'ordre idéologique, l'individu est un tout, et le chantage potentiel au malheur, voire aux plus graves déséquilibres personnels qui ne manqueraient pas de sanctionner une désobéissance, révèle l'inégalité fondamentale de la relation. » (p. 283).

De l'autre côté, l'accent mis sur les façons dont les individus peuvent utiliser ces réseaux pour atteindre des buts particuliers a donné lieu à de nombreuses études empiriques. C'est ainsi, par exemple que V. Ebin s'est intéressée aux stratégies mobilisées par une grande famille de commerçants mourides afin d'organiser ses activités dans le commerce international¹⁶. Pour sa part, O. Schmidt di Friedberg a bien montré comment les migrants sénégalais résolvaient le problème de l'isolement en faisant du réseau mouride une sorte de « chambre d'acclimatation » qui favorise leur insertion : « Dans la société italienne, beaucoup plus que dans d'autres sociétés européennes, l'individu isolé n'a pas beaucoup de chances de réussite. Or, il est évident que, quelle

⁶ G. Salem, « De la brousse sénégalaise au Boul' Mich : le système commercial mouride en France », *Cahiers d'Études Africaines*, XXI, 1981.

⁷ V. Ebin, « Les commerçants mourides à Marseille et à New York. Regard sur les stratégies d'implantation », in E. Grégoire et P. Habazce (éds), *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest. Logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains*, Paris, Karthala-Orstom, 1993.

⁸ V. Ebin et R. Lake, « Camelots à Nex York : les pionniers de l'immigration sénégalaise », *Hommes et Migrations*, n° 1160, décembre 1992.

⁹ A.M. Diop, « Les associations mourides en France », *Esprit*, n° 102, juin 1985.

¹⁰ O. Schmidt di Friedberg, « Le réseau sénégalais mouride en Italie », in G. Kepel (éd.), *Exils et royaumes. Les appartenances au monde arabo-musulman aujourd'hui*, Paris, 1994.

¹¹ J.A. Barnes, « Social Networks », *Modular Publications in Anthropology*, n° 26, 1972.

¹² E. Bott, *Family and Social Network*, London, Tavistock, 1957.

¹³ C. Mitchell (éd.), *Social Networks in Urban Situations*, Manchester, Manchester University Press, 1969.

¹⁴ J. Boissevain, *Friends of Friends*, Oxford, Blackwell, 1974.

¹⁵ A.L. Epstein, « The Network and Urban Social Organisation », *Human Problems in British Central Africa*, n° 29, 1961.

¹⁶ V. Ebin, « À la recherche de nouveaux "poissons". Stratégies commerciales mourides par temps de crise », *Politique Africaine*, n° 45, 1997.

que soit sa situation dans le pays d'origine, à son arrivée l'immigré est isolé, ses relations se limitant presque toujours à d'autres immigrants du même groupe et donc, eux aussi, en position de faiblesse. (...) C'est ainsi que la survie et l'insertion de l'individu — c'est-à-dire trouver un travail, un logement, sortir de la clandestinité, faire venir sa famille, etc. — dépendront de sa capacité à sortir de cette situation d'isolement, de sa capacité d'activer un réseau ».

Quel que soit le point de départ, toutes ces études s'accordent à dire que l'efficacité à la fois symbolique et matérielle du réseau mouride réside dans le fait qu'il s'agit d'un système totalisant qui investit toute la sphère d'action de l'individu, ou, dans les termes de M. Granovetter, d'un système de relations constitué de liens forts. Comme le dit G. Salem, « la confrérie apparaît comme une société totale ». C'est également ce que conclut V. Ebin lorsqu'elle écrit : « Un réseau composé de mourides se distingue fondamentalement d'un réseau formé uniquement pour des motifs commerciaux. Dans le premier cas, la probabilité qu'il existe de nombreux liens entre les participants s'en trouve renforcée ; ces liens personnels tendent à être multiples. De nombreux et différents liens unissent ces individus qui composent le réseau : famille, lieu de naissance, expérience qu'ils ont partagée sur la *daara*, allégeance aux cheikhs. » Or, comme elle le rappelle en se référant aux travaux de Mitchell, « les personnes unies par plus d'un lien ont tendance à entretenir des rapports plus étroits que celles qui ne le sont que par un seul. L'intensité de la relation n'en est que plus forte et il devient difficile de bouleverser les relations sociales ; de même, le sentiment de devoir coopérer et répondre aux attentes d'autrui augmente » (1997, p. 96).

Cette manière d'aborder l'analyse des réseaux de vendeurs migrants uniquement par la nature des liens qui unissent les marabouts aux jeunes vendeurs sénégalais convertis pour quelque raison que ce soit au mouridisme ne permet pas forcément de saisir l'importance des autres types de liens qui se tissent entre les migrants de différentes origines à la croisée des couloirs migratoires que sont les places marchandes, ou avec des individus isolés qui ouvrent les portes à de nouvelles opportunités. De ce point de vue, ce qui se joue sur le marché de Vintimille comme d'ailleurs dans d'autres lieux de rencontre des petits artisans de l'économie informelle mondialisée, c'est la construction de formes originales de socialité faite d'un mélange de liens communautaires, entre compatriotes d'ici et de là-bas, et de liens entre particuliers, d'alliances ponctuelles, de rencontres opportunes, qui permettent d'ériger des ponts et de franchir des distances sociales plus importantes que ne le permettent les liens sociaux à l'intérieur de ce que G. Campani désignait habilement comme des « réseaux-communautés¹⁷ ».

Deux dynamiques nous paraissent intéressantes à analyser pour tenter de comprendre les formes de socialité qui sont à l'œuvre dans le dédale apparent des trajectoires individuelles des migrants. D'une part, les expériences d'articulation d'un ancrage local, temporaire, limité, mais néanmoins producteurs de formes concrètes de solidarités, d'échanges, voire d'amitiés qui peuvent sortir du cadre de la relation commerciale, et d'un « milieu étendu »¹⁸ qui place l'individu à un point nodal d'interconnexion entre différents réseaux. D'autre part, l'inscription des migrants les plus actifs, entreprenants, dans la logique d'une cité par projet qui développe tout une grammaire pouvant être utilisée pour décrire leurs propres activités et dans laquelle, comme le soulignent

¹⁷ G. Campani, « Les réseaux associatifs italiens en France », in M. Oriol et M.-A. Hily (Éds), *Les réseaux associatifs des immigrants en Europe occidentale*, Études méditerranéennes, Fascicule 9, 1985.

¹⁸ Nous empruntons cette notion à J. Dürschmidt pour qui le champ d'action et d'expérience routinière des migrants dans un contexte de mondialisation ne renvoie pas seulement à l'idée d'une extension géographique des relations sociales, mais aussi aux dimensions symboliques et sociales de cette extension (*Everyday Lives in the Global City*, London, Routledge, 2001).

L. Boltanski et E. Chiapello¹⁹, l'activité par excellence consiste précisément à s'insérer dans des réseaux et à les explorer pour rompre son isolement et avoir des chances de rencontrer des personnes ou de frayer avec des choses dont le rapprochement est susceptible d'engendrer un projet.

Ancrages locaux et circulations

Au fil des rencontres sur le terrain, nous avons pu constater à quel point la plupart de nos interlocuteurs sénégalais, du moins les plus « débrouillards » d'entre eux, ne se contentaient pas d'être inscrits dans un réseaux mouride leur permettant de travailler, de trouver un logement, d'obtenir des papiers ou de se défendre en cas d'arrestation pour vente illégale de contrefaçons, mais avaient également une vie sociale qui témoignait d'une certaine forme d'intégration micro-locale. Ainsi, Paco, qui habitait dans la région depuis déjà plusieurs années, partageait un appartement avec deux compatriotes et ne manquait pas une occasion d'assister à des rencontres organisées par le cheikh local, avait également des relations étroites avec des Italiens de Vintimille et de San Remo qui l'ont aidé à trouver ce logement et introduit dans des réseaux locaux de sociabilité. C'est ainsi, par exemple qu'il joue tous les samedis soir avec un groupe de musiciens italiens, très apprécié qu'il est pour apporter à la formation son savoir-faire de percussionniste « africain » et de donner une « couleur » plus « authentique » aux airs de salsa pourtant plus brésilienne que sénégalaise qu'ils interprètent. Se produisant de la sorte chaque semaine dans les bars et restaurants de Vintimille et de San Remo, il a pu établir au fil du temps des relations d'amitié avec les tenanciers et les employés de ces lieux, leur rendre des services, les mettre en relation avec d'autres personnes, ce qui, du même coup, sans pour autant qu'il s'agisse nécessairement d'une visée stratégique, lui confère une position particulière lorsqu'il s'agit de vendre aux clients de ces mêmes lieux, le jour du marché hebdomadaire, des marchandises contrefaites. Le vendredi, à Vintimille, Paco évolue ainsi en terrain connu, de terrasses de café en salles de restaurant. Tel patron lui garde ses affaires, tel autre le dépanne en monnaie, tel serveur lui présente une de ses clientes à la recherche d'un nouveau sac à main, etc.

On pourra penser que le cas de Paco est exceptionnel du fait d'une implantation de longue date dans la région et de ses qualités personnelles de musicien qui lui ont permis de se connecter avec d'autres milieux que celui des petits vendeurs mourides de la côte ligure. C'est pourtant le même type de lien avec la vie locale que devait nous raconter Mamadou au fil des entretiens que nous avons eus avec lui dans la petite station balnéaire de Laiguglia où il travaille tous les jours de la semaine à l'exception du vendredi en se payant le déplacement depuis Gênes où il réside. Après avoir fait sa connaissance sur le marché de Vintimille, il nous fixa un rendez-vous quelques jours plus tard au restaurant d'un établissement de bain où il devait nous parler de son parcours personnel. Tout le monde le connaissait dans cette petite ville de Laiguglia et le patron du restaurant en question ainsi que tout son entourage entretenait avec lui des relations très amicales. Les serveurs tenaient compte de ses habitudes alimentaires, les clientes lui adressaient en passant de chaleureuses salutations. Mamadou était en quelque sorte une figure locale, une sorte de membre honoraire de l'établissement. Comme il le dit lui-même, « ici, c'est mon petit bout de territoire ».

L'année suivante, c'est pourtant dans un autre établissement de bain qu'il devait nous donner rendez-vous pour discuter de l'évolution de ses projets personnels. Non qu'il se soit brouillé avec

¹⁹ L. Boltanski et E. Chiapello, *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard, 1999.

les gens d'à côté, mais parce qu'il a, entre temps, comme il nous l'explique, étendu son réseau de sociabilité locale. Là encore, il était considéré comme un invité d'honneur, entretenant des relations à plaisanteries avec tous les membres de la famille tenancière, discutant avec la fille d'un projet d'invitation dans sa propre famille au Sénégal, projetant de monter une affaire avec le père, etc. Plus concrètement, il disposait d'un vestiaire personnel où il pouvait déposer ses affaires en arrivant de Gênes, stocker de la marchandise en toute sécurité avant de partir arpenter les plages à la recherche de nouveaux clients. Il lui arrivait même de dormir sur place, comme lorsque, à l'occasion du Sommet de Gênes, les nombreux Sénégalais logés dans le centre historique avaient dû, soit quitter la ville, soit se plier à une assignation à résidence qui les contraignait à ne pas travailler pendant plusieurs jours, ce qui, pour Mamadou, était considéré comme inenvisageable.

Le scénario fut à peu près le même lors de nos rencontres avec Aziz dans un restaurant de Vallecrozia, tout près de Vintimille. On a pu constater les relations privilégiées qu'il entretenait avec les commerçants du coin et avec les clients habitués de ces établissements. Pourtant Aziz n'habite pas dans cette ville. Il n'y vient que deux jours par semaine, pour tenir son stand sur le marché. Le reste du temps, en dehors du vendredi, on le trouve à Pigna, un petit village de l'arrière-pays situé au-dessus de San Remo, où il réside. Pigna est un village apprécié des touristes pour son caractère pittoresque et renommé dans la région pour son dynamisme culturel et artistique. Là encore, Aziz y est très connu et très apprécié pour ses compétences multiples, pour ses talents d'organisateur et de cuisinier qui lui ont valu, l'été dernier, de prendre une part active dans la réalisation et l'animation de la fête municipale du couscous sur la place du village, mais également pour son affabilité, pour cette qualité que lui reconnaît son entourage d'être toujours prêt à rendre service et d'avoir, comme on dit, le cœur sur la main. Parmi ses nombreuses activités amicales dans le village, Aziz « donne un coup de main », comme il dit, à un copain agriculteur. Il s'occupe de l'arrosage et de l'entretien des plans de tomate tous les matins en échange d'une rétribution en nature (fruits, légumes, huile d'olive...). En même temps, Aziz et son copain s'échangent des savoir-faire en matière agricole, sur la taille des oliviers, les techniques de récolte, le traitement des légumes, etc. Autant d'expériences enrichissantes dont Aziz pourra tirer partie pour l'exploitation de la ferme familiale qu'il gère avec sa femme dans la région de Dakar où il retourne chaque année.

C'est ainsi que s'élabore au fil des rencontres et des opportunités locales un nouveau rapport à l'altérité. Les migrants en question ne font pas forcément que passer, traverser des univers de normes. Ils peuvent également, à l'instar des individus rencontrés à l'occasion de ce terrain, s'inscrire de manière originale dans la vie locale, jouer avec des signifiants planétaires pour s'insérer dans des dynamiques de groupe (le « joueur de djembé », le « cuisinier africain », le « conteur hors pair », etc.), contextualiser les différentes affiliations identitaires pour s'adapter aux situations, passer d'un espace de normes (celui du mouridisme par exemple) à un autre (celui du village, des marchés, des copains que l'on retrouve après le travail). Ils constituent ainsi autant d'intermédiaires, de ponts qui mettent en relation des individus, des logiques d'action et créent par là de nouvelles ouvertures, des espaces de continuité dans les discontinuités culturelles et sociales que ne manquent pas de fabriquer les entrepreneurs d'identités locales. En circulant dans divers réseaux de relations, ils composent un « milieu étendu » déterritorialisé, détaché des contraintes de l'ancrage chthonien sans pour autant se déployer dans des espaces sans règles, sans déterminants. Ils sont dans l'art de faire des « coups », cette « ruse du faible » comme la qualifie De Certeau²⁰, qui consiste à se saisir et à se créer des opportunités « en utilisant les failles que les conjonctures

²⁰ M. De Certeau, *L'invention du quotidien*, Paris, Gallimard, 1990.

particulières ouvrent dans la surveillance du pouvoir propriétaire» (p. 61). Le commerce de marchandise contrefaites constitue de ce point de vue un exemple paradigmatique de ce braconnage du « faible », de même que toutes les « occasions » décrites sur le marché de Vintimille qui consistent à profiter des circonstances favorables pour commercialiser, ici, de l'« *indian spirit* », là du « tatouage indien » ou de la « calligraphie chinoise » et de profiter de l'attrait pour certaines grandes marques de montres ou de produits de maroquinerie pour proposer, ici, des « vrais faux », là, des « faux vrais », etc.

La grammaire des projets

Au fil de nos rencontres avec de nouveaux interlocuteurs et à mesure que se construisaient des relations plus étroites avec ceux dont on souhaitait suivre les carrières professionnelles, on devait constater que notre position vis-à-vis des acteurs ne s'établissait pas selon le modèle classique de l'anthropologue et de ses informateurs de terrain. En tant qu'universitaires, chercheurs intéressés par les activités que mènent les migrants, on se trouvait presque immanquablement pris dans un jeu de la rencontre avec un nouvel univers de possibles, de « coups » susceptibles d'engendrer de nouveaux projets. Ainsi, Mohamed se saisit de l'occasion pour nous parler d'un vague projet d'inscription à l'université de Nice, de ses chances d'obtenir des équivalences de diplômes, etc. Plus étonnant, Mamadou semblait particulièrement intéressé par notre démarche jusqu'au jour où il comprit qu'en tant qu'universitaires, on n'était pas les personnes ressources les plus adéquates pour se mettre en affaire avec lui et élaborer des projets d'entreprenariat en commun. Nous en prîmes nous-mêmes une conscience aiguë lorsque nous lui proposâmes de lui attribuer, selon le barème en vigueur dans les universités françaises, des vacances pour l'aide qu'il pouvait nous apporter sur le terrain et qu'il nous rétorqua sèchement que ce n'était pas ce type d'association qu'il aurait pu attendre de nous et en nous faisant savoir que, de toute manière, ce qu'on pouvait lui proposer pour un mois de collaboration était moins que ce qu'il gagnait généralement en une seule journée de vente sur le marché de Vintimille. Mieux valait-il donc qu'il se tourne vers d'autres personnes et qu'il tente, comme il l'a fait par la suite, de faire alliance avec un banquier en vacances sur la côte ou avec un entrepreneur européen à la recherche de nouvelles idées de développement de son entreprise. On mesurait bien en tout cas à quel point il était difficile, voire même naïf, de croire que l'on pouvait avoir affaire à des informateurs classiques dans ce contexte où les acteurs que l'on rencontrait cherchaient sans cesse à nous enrôler dans leurs hypothétiques projets. On voyait bien du même coup comment cette logique à l'œuvre sous nos yeux était en fait calquée sur une dénomination fréquente dans la littérature de management : l'organisation par projets.

Ainsi, se dessinait au fil des entretiens et des longues discussions informelles avec nos interlocuteurs toute une grammaire du projet congruente avec le libéralisme mondialisé et le nouvel esprit du capitalisme qui s'en dégage. La présence de catégories de choses — le répertoire des objets et des dispositifs —, d'êtres — le répertoire des sujets —, de qualités — principe supérieur commun — ou d'actions dans leurs argumentations nous apparaissait alors comme un indice du registre justificatif dans lequel se situaient les vendeurs migrants. C'est ainsi que la description de ce qui compte dans ce monde accorde beaucoup d'importance aux relations de « face à face » dans le « business », aux situations « vécues ensembles » avec les gens avec qui on travaille, à la « parole donnée » dans les « échanges », à l'« entraide » entre ceux qui partagent une même « volonté », un même « enthousiasme » d'« entreprendre », à la « coopération », à l'établissement de « partenariats » dans le montage de nouveaux « projets », à la « mobilité », à la construction de « réseaux ». Dans ce monde, l'activité par excellence consiste à s'insérer dans des

réseaux, à les explorer pour rompre son isolement. Elle se manifeste dans la multiplicité des projets de tout ordre qui peuvent être menés concurremment en mobilisant et en opérant des liaisons nouvelles entre des réseaux distincts qui s'étendent sur des territoires qui peuvent être géographiquement très dispersés : l'entreprise de taxis, le cybercafé à Dakar, la vente de contrefaçon en Italie pour Mamadou, le développement de la ferme au Sénégal, le commerce des pierres semi précieuses en Ligurie pour Aziz, les études en France, le commerce illicite en Italie et d'autres affaires au Maroc pour Mohamed, etc. Ainsi, la vie des migrants telle qu'elle est ici restituée dans la narration est bien conçue comme une succession de projets qui sont d'autant plus valables qu'ils sont plus différents les uns des autres et qui permettront aux individus de sortir de l'isolement et de s'intégrer, non pas à un territoire ou à une structure politique ou idéologique, mais à ce monde particulier que représente l'organisation générale d'une société-monde par projet.

Ce monde est également décrit comme dur, fatigant, où rien n'est jamais acquis, mais où personne n'est exclu *a priori*. Chacun peut donc « tenter sa chance » pour peu qu'il en ait le « courage », le « désir », la « volonté », l'« enthousiasme ». Celui qui le parcourt se doit de renoncer à la sécurité, à l'autonomie, à un enracinement trop profondément ancré dans le local. Il doit également savoir « faire confiance » à ceux avec qui se nouent des liens destinés à évoluer au fur et à mesure du développement des projets. Ainsi, dans le premier entretien que nous avons eu avec Mamadou en août 1999, il nous livrait ses critiques vis-à-vis des Sénégalais qui avaient généralement tendance à être réticents à travailler à plusieurs et à se partager les bénéfices. À cette occasion, il entra dans un raisonnement construit sur des principes de rationalité économique qui vantait les mérites, en termes de rentabilité — des associations ponctuelles en vue de — et le temps de — monter un nouveau « coup ». Il dénonçait l'attitude trop soupçonneuse des Sénégalais qu'il avait côtoyé jusque-là lors des différentes étapes de son parcours migratoire : « Si je me mets à travailler avec un Français ou un Italien, mes compatriotes vont tout de suite me dire que je suis fou, que je vais me faire avoir, etc. Et si je monte un coup avec un copain sénégalais, les autres vont me dire de faire attention, qu'il n'est pas sûr à 100 %, etc. » Ce n'est que plus tard, dans d'autres circonstances, alors qu'il était en train de devenir « grossiste » sur la place de Gênes, qu'il réussit à constituer une tontine avec ses deux nouveaux colocataires, cette forme particulière de coopération étant ici envisagée comme un prélude et comme une condition nécessaire à l'élaboration de nouveaux projets à concevoir avec d'autres personnes, sur la base des opportunités qu'il ne manquerait pas de se créer au fil de ses futures rencontres.

Pour les vendeurs que nous avons interviewé, les opportunités légales ou illégales de commercer et de gagner plus ou moins rapidement de l'argent sont souvent considérées et vécues comme un tremplin, comme un moyen de développer d'autres projets élaborés grâce aux contacts noués lors de cette expérience. En ce sens, on peut dire que leurs activités participent du développement d'un esprit d'entreprise qui se calque, même si c'est à une autre échelle, sur le modèle du grand commerce international. De ce point de vue, l'analyse des entretiens réalisés avec les vendeurs migrants qui fréquentent l'espace frontalier Menton-Vintimille permet de mesurer à quel point et selon quelles modalités ces acteurs adhèrent au modèle de l'entreprise en réseau et de l'organisation par projets. Comme les grands managers de la nouvelle économie, ils participent de cette représentation générale des sociétés centrées sur une problématique du lien, de la relation, de la rencontre et de la séparation prise en tant que prélude à l'instauration de nouveaux liens, à la formation de nouveaux projets. Comme dans la rhétorique du neomanagement, la grandeur des personnes et des choses se mesure dans leurs propos par l'activité — fut-ce-t-elle salariale ou non salariale, licite ou illicite, bénévole ou intéressée — en ce qu'elle vise à générer des projets ou s'intégrer dans des projets initiés par d'autres. Dans les discussions que nous avons pu avoir avec

les vendeurs migrants, ce qui importe pour eux semble bien être avant tout de se donner les moyens de développer de l'activité, de n'être jamais à cours de projet, à cours d'idée (l'entreprise de taxis, le commerce de carrelage, de frigos, de cédés...), d'avoir toujours quelque chose en vue, en préparation avec d'autres personnes que la volonté de faire quelque chose conduit à rencontrer (un architecte, un banquier rencontré sur la plage, un commerçant italien avec qui on va pouvoir construire quelque chose...), autant de qualités qui définissent par ailleurs les nouveaux modes d'organisation des entreprises néo-capitalistes.

*

La place marchande de Vintimille permet aux migrants de passage dans cette région de l'Europe, et dont on sait qu'ils sont souvent introduits dans les affaires par des compatriotes, de rapidement gager leur vie, d'accroître leur connaissance des réseaux, de se repérer dans les diverses situations dans lesquelles ils se trouvent. Le marché de Vintimille est un lieu de socialisation pour les nouveaux venus, où il circule de l'information sur l'emploi formel et informel, sur les « bonnes » places où vendre sa marchandise, sur les adresses utiles en matière d'achalandage, sur les savoir-faire en matière de négociation de l'ordre social amenant à faire la différence entre ce qui est perçu localement comme une transgression acceptable et ce qui est de l'ordre de l'intolérable. Avec la densité de populations qui la parcourent, cette place marchande permet aussi de nouer des alliances, de lier connaissance avec des compatriotes mais aussi avec d'autres migrants et avec des autochtones, comme on l'a aperçu en relatant quelques éléments des trajectoires de migrants. Ces alliances qui se nouent au fil des marchés et sur les lieux de résidence contribuent à ouvrir un plus grand champ des possibles en matière d'élaboration de nouveaux projets et à envisager, sur cette base, de nouvelles mobilités, sur d'autres places marchandes, autour d'autres activités. Dans ces projets, le pays d'origine reste fortement présent et toujours à l'horizon d'un va-et-vient ou d'un retour, avant un nouveau départ. Ainsi, les itinéraires de ces migrants dessinent un espace qui ne se compose pas tant selon le modèle classique de l'immigration des années 60 à 80, autour d'une double référence identitaire et d'un va-et-vient entre deux territoires. Cette fois, le pays d'origine, où vit la famille, constitue le point central d'un espace ouvert aux diverses opportunités de circulations migratoires et dans lequel s'élaborent des hiérarchies de destinations et d'intérêts. Ce sont ces hiérarchies qui permettent aux acteurs de jouer avec ou de déjouer les contraintes introduites par les politiques des États.

Mais la question qui se pose et que se posait déjà Portes est alors de savoir si ce type d'activités, en apparence (et d'une certaine manière) « libératrice » des petits entrepreneurs transnationaux, ne contribue pas à créer de nouvelles formes d'inégalités entre ceux qui s'inscrivent dans ce mode de l'entreprise en réseau et les laissés pour compte de la mondialisation, tous ceux qui peuplent les banlieues des grandes métropoles, mais qui ne disposent pas des ressources nécessaires (familiales, communautaires, linguistiques, culturelles...) pour bénéficier des avantages de la mobilité, ou tout simplement qui n'éprouvent pas l'envie de se lancer dans ce genre d'initiative. On peut alors se demander, en paraphrasant Bauman²¹, si la possibilité de se déplacer n'est pas en train de devenir la principale source d'inégalité.

²¹ Bauman Zygmunt, *Le coût humain de la mondialisation*, Paris, Hachette, 1999.